НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Мировая экономика в начале XXI века

Учебное пособие

Научный руководитель – Л. М. Григорьев

Редакционная коллегия:

Автономов Владимир Сергеевич — *Ординарный профессор, д.э.н., научный руководитель экономического факультета НИУ ВШЭ, член-корреспондент РАН*

Бугров Андрей Евгеньевич — *Вице-президент «Интеррос», член международного совета Бреттон-Вудского комитета*

Караганов Сергей Александрович — *Профессор, д.и.н., декан факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ, Почетный Председатель президиума Совета по внешней и оборонной политике*

Хесин Ефим Самуилович — *Профессор факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ, д.э.н., главный научный сотрудник ИМЭМО РАН*

Одобрено на заседании Ученого Совета факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ 27 июня 2012 года

DirectMEDIA

Москва 2013

Авторский коллектив



Авдашева
Светлана Борисовна
Ординарный профессор
НИУ ВШЭ, д.э.н.

В соавторстве: Глава 2. Международный антитраст: между конкуренцией и протекционизмом



Бадасен
Полина Васильевна
Старший преподватель кафедры «Математических методов анализа экономики», МГУ им. М.В. Ломоносова

Глава 11. Антикризисный инструментарий монетарных властей



Буторина
Ольга Витальевна
Профессор,
главный научный сотрудник Института Европы РАН,
профессор МГИМО (У),
д.э.н.

Глава 28. Еврозона: внутренние и внешние аспекты функционирования



Вишневская
Нина Тимофеевна
Ведущий научный сотрудник,
Центр трудовых исследований,
НИУ ВШЭ, к.э.н.

Глава 16. Рынок труда в странах ОЭСР – теоретические представления и политика



Владимирова
Марианна Михайловна
Независимый эксперт,
Цюрих

Глава 10. Теория и практика проведения фискальной консолидации



Глушенко
Галина Ивановна
Доцент кафедры мировой экономики
экономического факультета
МГУ им. М. В. Ломоносова,
д.э.н.

Глава 17. Международная трудовая миграция

Глава 26. США: три социально-экономические проблемы
В соавторстве:
Глава 1. Теория и практика режимов регулирования: глобальный уровень
Глава 5. Структура мирового экономического роста (1992–2010)
Глава 6. Теория цикла под ударом кризиса
Глава 7. Мировая экономика и рецессия: 2006–2013 гг.
Глава 12. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций
Глава 18. Социальная структура стран мира
Глава 20. Экономический рост, развитие энергетики и нефтяные рынки – новые условия функционирования
Глава 29. Китай: проблемы нового этапа развития
Глава 31. ОПЕК: развитие и регулирующая роль на мировом нефтяном рынке
Глава 32. БРИКС: сходство проблем и интересов

Григорьев
Леонид Маркович
Ординарный профессор, заведующий кафедрой мировой экономики факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ*, Главный советник руководителя Аналитического Центра при Правительстве РФ, к.э.н.



Глава 4. Экономический рост вчера, сегодня и завтра

Дорошенко
Марина Евгеньевна
Профессор кафедры прикладной институциональной экономики экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, заведующая аналитическим отделом Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, д.э.н.



Глава 8. Восприятие мирового кризиса

Дуткевич Пиотр, PhD,
Профессор политологии Университета Карлтона, директор Центра государственного и общественного управления, Оттава



Глава 15. Демография современного мира

Иванов
Сергей Феликсович
Независимый эксперт, сотрудник Департамента экономических и социальных вопросов Секретариата ООН в 1984–2013 гг., к.э.н.



* Далее ФМЭиМП



Иващенко
Алексей Сергеевич
Независимый эксперт,
Париж

В соавторстве: Глава 7. Мировая экономика и рецессия: 2006–2013 гг.
Глава 6. Теория цикла под ударом кризиса
Глава 12. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций



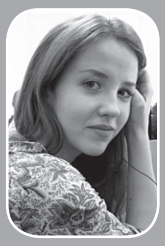
Кадочников
Сергей Михайлович
Директор Санкт-Петербургского кампуса НИУ ВШЭ, д.э.н.

В соавторстве: Глава 3. Государство в глобальной экономике



Крюков
Валерий Анатольевич
Профессор, чл.-корр. РАН, заведующий кафедрой энергетических и сырьевых рынков ФМЭиМП НИУ ВШЭ, заместитель директора ИЭОПП СО РАН, д.э.н.

В соавторстве: Глава 22. Нефтегазовые ресурсы в меняющейся институциональной среде



Кульпина
Вера Петровна
Магистрант ФМЭиМП НИУ ВШЭ

В соавторстве:
Глава 29. Китай: проблемы нового этапа развития



Курдин
Александр Александрович
Доцент кафедры мировой экономики ФМЭиМП НИУ ВШЭ, к.э.н.

В соавторстве: Глава 1. Теория и практика режимов регулирования: глобальный уровень
Глава 20. Экономический рост, развитие энергетики и нефтяные рынки – новые условия функционирования
Глава 31. ОПЕК: развитие и регулирующая роль на мировом нефтяном рынке



Лихачева
Анастасия Борисовна
Младший научный сотрудник
ЦКЕМИ НИУ ВШЭ

Глава 25. Проблема пресной воды как структурный фактор мировой экономики

Глава 30. Индия: проблемы социально-экономического развития

Лунев
Сергей Иванович
Профессор МГИМО (У), кафедра востоковедения, д.и.н.



Глава 23. Глобальное изменение климата – вызов мировой экономике XXI в.

Макаров
Игорь Алексеевич
Преподаватель кафедры мировой экономики ФМЭиМП НИУ ВШЭ, к.э.н.



Глава 19. Межтопливная конкуренция

Митрова
Татьяна Алексеевна
Заведующая отделом нефтегазового комплекса России и мира ИНЭИ РАН, доцент, к.э.н.



В соавторстве:
Глава 32. БРИКС: сходство проблем и интересов

Морозкина
Александра Константиновна
Эксперт Экономической экспертной группы



В соавторстве: Глава 5. Структура мирового экономического роста (1992–2010)

Паршина
Елена Николаевна
Советник, Аналитический центр при Правительстве РФ



Глава 9. Макроэкономическая теория и практика на этапе выхода из кризиса

Прилепский
Илья Владимирович
Эксперт Экономической экспертной группы, к.ф-м.н.





Романова
Татьяна Алексеевна
Профессор им. Ж. Монне, доцент факультета международных отношений СПбГУ, доцент ФМЭиМП НИУ ВШЭ, к.п.н.

Глава 27. Европейский Союз: цели и методы современной интеграции



Ружанская
Людмила Станиславовна
Директор департамента менеджмента Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета им. Первого Президента России Б. Н. Ельцина, д.э.н.

В соавторстве: Глава 3. Государство в глобальной экономике



Савельева
Алина Вячеславовна
Преподаватель кафедры мировой экономики НИУ ВШЭ, заместитель заведующего Иберoамериканским сектором ЦКЕМИ НИУ ВШЭ

Глава 24. Продовольственная проблема в современной мировой экономике



Салихов
Марсель Робертович
Руководитель экономического департамента Института энергетики и финансов (ИЭФ), научный сотрудник ЦКЕМИ, к.э.н.

Глава 13. Глобальная финансовая архитектура: направления реформы
Глава 14. Регулирование финансовой деятельности



Салмина
Алла Александровна
Преподаватель кафедры методов сбора и анализа социологической информации НИУ ВШЭ, научный сотрудник Лаборатории сравнительных исследований массового сознания Экспертного института НИУ ВШЭ, к.с.н.

В соавторстве: Глава 18. Социальная структура общества

В соавторстве: Глава 22. Нефтегазовые ресурсы в меняющейся институциональной среде

Селезнева
Ольга Александровна
Аспирант кафедры энергетических и сырьевых рынков, ФМЭиМП НИУ ВШЭ



Глава 21. Установление цен на природный газ: прошлое, настоящее и будущее

Стерн Джонатан
Профессор, руководитель Программы изучения природного газа Оксфордского института энергетических исследований



Глава 33. Геополитика фондов национального благосостояния

Тальяпьетра Симоне, PhD,
Научный сотрудник,
Fondazione Eni Enrico Mattei,
Милан



В соавторстве:
Глава 2. Международный антитраст: между конкуренцией и протекционизмом

Шаститко
Андрей Евгеньевич
Профессор, заведующий кафедрой конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС при Президенте РФ, д.э.н.



ПРЕДИСЛОВИЕ

Л. М. Григорьев

Предлагаемая читателям книга призвана решить несколько научных и практических задач. Прежде всего, это осмысление многих проблем мировой экономики, которые обострились в XXI в. – в ходе экономического подъема, «Великой Рецессии» 2008–2009 гг. и трудного восстановления после нее. Многие фундаментальные проблемы роста, делового цикла, фискальной и монетарной политики в значительной мере считались осмысленными наукой, и до начала кризиса выработанные решения были широко применены на практике правительствами, международными организациями и бизнесом. В текущий момент мы вынуждены констатировать, что даже «отретушированные» факты в жизни ведущих стран мира и мирового сообщества изменились настолько, что требуют соответствующей научной оценки. Этим объясняется размер книги, разнообразие ее разделов и глав. Подчеркнем: работа сфокусирована на острых проблемах экономики именно XXI в., текущего периода мировой экономической и социальной истории.

Во-вторых, задача этого сложного и многообразного труда – дать читателю современную картину мировых экономических проблем, учитывая их особенности. По характеру изложения книга следует за реалиями времени и их отражением в научном процессе. Это не учебник в классическом понимании этого слова – и в книге не предлагают единый взгляд на проблемы в «сквозном режиме», скорее в ней анализируют ключевые проблемы для каждой сферы экономики, теории, а также страны. Естественно, по мере движения от сложно структурированной темы глобального управления, макроэкономической политики или проблем энергетики и финансов, климата и продовольствия к теме развития отдельных стран и группировок меняется язык глав, круг вопросов, техника и инструментарий анализа. В большинстве случаев предлагаются как литературные источники, так и статистические материалы, доведенные до 2011 г. и, в некоторых случаях, до 2012–2013 гг. Мы надеемся, что после публикации книги читатель сможет самостоятельно продлевать ряды эмпирических данных и актуализировать состав научных источников на основе изложения глав данной работы.

Актуальность книги обеспечивается вовлеченностью большинства авторов в практическую деятельность в соответствующих областях, их участием в академическом и учебном процессах, обсуждении широкого круга вопросов современной мировой экономики в рамках политического, делового и академического международного взаимодействия.

Коллектив авторов включает не только ведущую профессуру страны и мира, избегая замкнутости каждой конкретной школы, но и значительную группу молодых исследователей. Единство книги обеспечивается единством того эмпирического и теоре-

тического материала, с которым работали авторы глав. У каждой главы книги есть свой автор, и соавторы не несут прямой ответственности за содержание других глав, декларируя согласие со всеми их положениями. Однако это не помешало стать книге внутренне цельной. Согласованность действий всего коллектива при работе над написанием этого труда достойна наивысшей оценки. Особую благодарность от лица редколлегии должен выразить А. С. Иващенко и А. А. Курдину, которые не только написали ряд глав, но и проделали существенную работу по научному редактированию многих разделов книги.

В процессе создания труда авторы и редакционная коллегия не стремились к охвату всех проблем или максимизации их покрытия на том или ином уровне детализации. Рассматривались ведущие страны, крупные опорные проблемы, трудные случаи для теории и практики мирового регулирования и развития. Более широкий анализ подобных аспектов даст возможность читателю самому решать вопрос о поиске специальной литературы, детального анализа тех или иных проблем, обсуждаемых в книге. Высокообразованный человек сегодня может применить предложенный материал как для расширения собственной картины мира, так и для междисциплинарного анализа в тех или иных сложных областях.

Наша аудитория – не только профессура, ученые и студенты, но и «креативный класс» высокообразованной интеллигенции и бизнесменов. Для последнего этот труд расширяет представления о мировой экономике в том сложном мире, в котором экономика России является интегральной частью. Мы полагаем, что интерес к мировому развитию и месту России в нем будет актуален для государственных служащих, представителей гражданского общества и политического класса.

Студенты, профессора, преподаватели университетов сами следят за мировой литературой и научной дискуссией по тем вопросам, которыми они занимаются в учебном и научном процессах. Мы далеки от амбиции предложить своим коллегам нечто вроде актуального исчерпывающего справочника по мировым экономическим проблемам. Мы надеемся, что наша книга заполнит вакуум и пробелы в литературном покрытии проблем внутри нашей страны, который неизбежно образуется в периоды серьезных потрясений процесса развития страны и большой ломки прежних тенденций в мировой экономике.

Специалистов в отдельных областях анализа главы нашей книги будут интересовать так же, как аналогичные материалы в отечественных и зарубежных журналах, монографиях. Студенты смогут с большей легкостью найти релевантную литературу по массе актуальных вопросов. Наконец, для преподавателей данное пособие будет полезно как источник актуальных материалов в лекционном процессе и для дискуссий в интерактивных подходах. Надеемся, что эта книга оживит дискуссию по мировым проблемам, спровоцирует поиск вариативных подходов, а не «закроет» темы как решенные.

Мир находится не только в трудном периоде роста, но в периоде переосмысления своих целей, методов развития, регулирования. Известный гарвардский профессор Бенджамен Фридман в конце 2011 г. отмечал: «Что если на этот раз политический тупик, который мы видим сейчас, также блокирует политику, которая могла бы восстановить рост экономики

и жизненных стандартов? Тогда экономика или – в более широком плане – общество могло обнаружить, что находится в ловушке: отсутствие роста ведет к политическому параличу, политический паралич ведет к отсутствию шагов для возобновления роста, отсутствие роста…»*. В известной степени это замечание относится не только к США, но и к Европейскому Союзу, а с модификациями – ко многим другим странам мира. Оживление в американской экономике в 2012–2013 гг. соседствовало с падением ВВП в Еврозоне в 2012 г., а замедление роста стран БРИКС стало очевидным.

Мир меняется под воздействием тяжелых и длительных кризисов, и это уже не вызывает сомнений. Выдающиеся авторы – экономист и историк – Нэнси Бердсал и Фрэнсис Фукуяма достаточно определенны в своей характеристике перемен в мире: «Так, американская версия капитализма, если не полностью потеряла репутацию, то не является более доминирующей. В следующем десятилетии страны с развивающимися рынками и низким уровнем дохода, предположительно еще несколько модифицируют свой подход к экономической политике, меняя адаптивность и эффективность, ассоциирующуюся с моделью свободного рынка, на внутреннюю политику, призванную обеспечить большую устойчивость перед лицом конкурентного давления и глобальной экономической травмы»**. Насколько правы авторы таких опасений и предсказаний, покажет будущее, но проблемы можно и нужно самим изучать сейчас.

Открытая содержательная дискуссия охватывает весь спектр вопросов: от глобального регулирования, предотвращения изменения климата до методов борьбы с бедностью в отдельной стране. Россия завершила определенный этап восстановления своей экономики после тяжелейшего транзиционного кризиса и нуждается в масштабной модернизации – государства, общества и экономики – чтобы быть в состоянии ответить на вызовы со стороны мировых процессов. Будущее страны зависит, в частности от понимания политиками, обществом и бизнесом реалий мировых процессов в динамике, рисков и неопределенностей, которые они приносят. Наша работа призвана помочь уйти от неоправданных крайностей – пессимизма или оптимизма – в отношении будущего страны. Модернизация нашей страны – совместная тяжелая работа в ближайшие десятилетия, зависящая от понимания проблем, а после уж решений в интересах граждан, бизнеса и государства.

Книга состоит из 8 тематических разделов и 33 глав. Отсутствие освещения той или иной проблемы в соответствующем разделе оправдано тем, что она затрагивается в заключительном (восьмом) разделе книги.

- Первый раздел (три главы) посвящен глобальному регулированию экономических процессов. В нем предлагается новая трактовка экономических теорий и мер прикладного характера – конкурентной политики на мировых рынках, постепенно меняющейся роли государства как в национальной, так и в глобальной экономике. Основополагающим элементом раздела является формирование методической основы анализа глобального регулирования экономических отно-

* Benjamin Friedman “The No-Growth Trap”, “The National Interest”, November-December 2011, p.38.
** Nancy Birdsall and Francis Fukuyama “The Post-Washington Consensus (Development After the Crisis)”, “Foreign Affairs”, v. 90, 2011, #2, p.46.

шений на основе новой институциональной экономической теории, включая классификацию типов регулирования.

- Во втором разделе (пять глав) рассмотрены проблемы роста в современном мире с нескольких точек зрения. Три главы посвящены теоретическому и эмпирическому анализу роста в мире, одна – проблеме теории циклических колебаний. Заключительная глава раздела известного канадского политолога Пиотра Дуткевича касается тех вопросов, оценок и подходов, которые встали в ходе недавней рецессии перед политиками мира. Экономисты прекрасно понимают, что очень многое зависит от особенностей реакции мировых политиков на мировое развитие.
- Следующий, третий раздел (три главы) посвящен самым спорным проблемам в мире, особенно в ЕС (и России) – методам макроэкономической, монетарной и фискальной политики и неустойчивого восстановления в условиях долгового кризиса. Эти главы особенно ценны одновременностью обсуждаемых и протекающих процессов в огромном мировом сообществе в последние годы.
- Четвертый раздел (три главы) дополняет предыдущий, затрагивая мировые финансовые проблемы. Мировая финансовая архитектура, регулирование финансового сектора (прежде всего, частного), проблема сбережений и потоков капиталов показывают всю сложность этих проблем, глубину их проработки в научной литературе, остроту дискуссии. Фактически, третий и четвертый разделы могут быть развернуты в самостоятельные книги по данной проблематике.
- Пятый раздел (четыре главы) посвящен социальным проблемам современного мира, которые в литературе редко соседствуют с макроэкономической политикой и финансами. В этом разделе дана крупная картина мира, охватывающая проблемы бедных и богатых, демографии, рынков труда, миграции и их переплетения с экономическим ростом, макроэкономическими проблемами во многих странах.
- Шестой раздел (четыре главы) посвящен мировой энергетике (неизбежно для работы в России). Логика этого раздела встроена в контекст развития глобальной экономики. Он начинается с главы о межтопливной конкуренции – основе развития энергетических технологий. Далее рассмотрены ключевые проблемы современной дискуссии в этой сфере: доступ к энергоресурсам и мировой спрос на энергию в связке с ростом цен. Временные рамки раздела включают и послекризисный период. На подобной основе можно более четко оценивать проблемы энергетической стратегии страны и как документа, и как постоянного процесса принятия решений компаниями и правительственными органами.
- Дискуссионные вопросы заканчиваются разделом (три главы), посвященным глобальным структурным проблемам, столь значимым для многих регионов мира и всего человечества – предотвращение изменения климата, дефицита

водных ресурсов и продовольствия. Важным аспектом данных проблем является именно их экономический характер.

- Завершает книгу восьмой – условно «страновой» раздел (восемь глав), который охватывает как ведущие страны мира (США, Китай, Индию), так и группировки: БРИКС, ОПЕК, ЕС. Главы этого раздела сосредоточены на проблемах развития соответствующих стран и группировок в современный период.

***

Книга подготовлена при финансовой поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в рамках проектов 2011–2013 гг.: Теоретические и методологические подходы к анализу основных процессов в мировой экономике (2011), Основные процессы в мировой экономике в послекризисный период: теоретические и методологические подходы (2012), Структурные сдвиги и проблемы накопления в Мировой экономике в период после кризиса (2013).

РАЗДЕЛ I. МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Теория и практика режимов регулирования: глобальный уровень

Международный антитраст: между конкуренцией и протекционизмом

Государство в глобальной экономике

ВВЕДЕНИЕ

Процессы глобализации, активно развивающиеся во второй половине XX – начале XXI вв., вывели на первый план экономических исследований новый объект: мировую экономику. Этот объект представляет собой нечто большее, чем простую сумму национальных экономик и потоков ресурсов между ними. Понимание процессов функционирования мировой экономики требует анализа того, как регулируются экономические и политические отношения между ее субъектами, какие правила действуют в сфере распределения ресурсов в глобальном масштабе.

Мировое регулирование и управление в экономической сфере не имеет единой системы и представляет собой сложный «конгломерат» различных объектов управления и систем с различной степенью мощности, разным уровнем прав и совершенно различной эффективностью. Исторически этот «конгломерат» складывался как сумма систем регулирования под национальным контролем, в которой система международной торговли регулировалась традицией, империями в рамках колониальной системы, двусторонними соглашениями. Естественно, международная экономическая активность: торговля, финансовые трансакции, путешествия – во многом оставалась рискованным делом. Система соглашений регулировала торговлю Венеции и Византии, тамплиеры создавали международный вексель, европейские державы создавали форпосты и колонии по всему миру. Великобритания XVIII в. уже подходила системно к торговым интересам и договорам, будучи крупнейшей колониальной державой, заинтересованной в международной экономической деятельности. Континентальная блокада Великобритании Наполеоном, хотя и имела политическую подоплеку, была одновременно попыткой «глобального» (в пределах того мира) экономического регулирования в интересах французской промышленности и торговли. С развитием мирового хозяйства и сужением нерегулируемых, «неосвоенных» пространств все больший объем торговых соглашений (зачастую в пакете политических соглашений) оказывался способом сокращения рисков, трансакционных издержек.

Единой системы мирового законодательства в хозяйственной сфере нет до сих пор, и эта сфера остается объектом сложных международных соглашений, международных организаций, прямых действий держав, групп стран и крупных компаний (ТНК и МНК). Большая часть рынков и сфер приложения капитала, движения труда, капитала, товаров и услуг получила те или иные формы регулирования. Но во многих важных областях система международного регулирования все еще находится на стадии формирования.

Первая глава этого раздела посвящена общим проблемам регулирования в глобальной экономике. Авторы указывают на актуальные проблемы мирового сообщества, требующие решения именно в глобальном масштабе, и рассматривают фундаментальные пути формирования и развития механизмов глобального регулирования. Подходы к анализу глобального регулирования продолжают эволюционировать; методологической основой для этой главы является новая институциональная экономическая теория: базируясь на ее принципах, авторы предлагают «каркас» для анализа структурных альтернатив глобального регулирования. В частности, важным элементом этого анализа является выбор одного из режимов управления международными трансакциями: рыночного; иерархического, то есть централизованно управляемого; или же смешанного – гибридного.

Рыночный режим регулирования отношений традиционно связывается с наличием у экономических агентов сильных стимулов, порожденных существованием конкуренции. Но для этого конкуренцию зачастую надо защищать и поддерживать, в том числе и на глобальном уровне. Авторы второй главы этого раздела показывают, что проблема защиты конкуренции на мировых рынках весьма актуальна. В то же время противоречия групп интересов ограничивают потенциал мировой антимонопольной политики (антитраста). Во второй главе проводится анализ альтернативных режимов глобального регулирования в применении к сфере защиты конкуренции в мировом масштабе.

Среди иерархических форм экономического регулирования, расположенных «на противоположном полюсе» относительно рыночного режима, особое место принадлежит государству – как, правило, крупнейшему «очагу» иерархического управления трансакциями в каждой национальной экономике. Фактически на национальных государствах остается огромная доля мирового регулирования, как на своей территории, так и в сфере международных и межгосударственных (региональных, групповых и двусторонних) отношений. Государству посвящена третья глава этого раздела. Преимущество в потенциале насилия, которым обычно обладает государство, предоставляет ему дополнительные функции и возможности по сравнению с другими иерархиями (к примеру, корпорациями). Государство имеет возможность применять командные методы не только по отношению к работникам собственно организации «государство», но и, во многих случаях, к другим экономическим агентам. Это способствует выполнению государством функций гаранта многочисленных институтов. Но преимущество в потенциале насилия автоматически дает государству обширные возможности по экспроприации ресурсов, тем самым модифицируя стимулы и ограничения представителей государства. В частности, создаются стимулы для рентоориентированного поведения. В то же время конечные цели деятельности государства, в отличие от корпораций, неоднозначны и зависят от ряда параметров, в частности от существующих в обществе политических институ-

тов. В этих условиях объем трансакций, регулируемых государством, то есть «экономические границы» государства, становится предметом сложной общественной задачи.

Но в рамках мировой экономики существует и другой аспект государства – внешний, т. е. характеристики государства как одной из подобных крупных иерархий-государств, действующих в мировых масштабах, наряду с ТНК и международными организациями. Параметры деятельности государств как конкурирующих организаций играют важнейшую роль при принятии экономическими агентами решений на мировых рынках товаров и факторов производства. Этот аспект также рассматривается авторами в главе 3.

ГЛАВА 1
Теория и практика режимов регулирования: глобальный уровень

Л. М. Григорьев, А. А. Курдин

1. Необходимость глобальной координации

Уровень развития международных экономических связей позволяет уверенно говорить о существовании в начале XXI в. глобальной экономики как единой системы. Каждая экономическая система подразумевает наличие механизмов, координирующих взаимодействия ее участников. Эти механизмы задаются соответствующими наборами правил, которые могут складываться либо спонтанно, либо путем целенаправленного проектирования. Здесь мы называем их механизмами регулирования, хотя это, возможно, не самый удачный термин. Необходимо уточнять, что речь в данном случае идет не о государственном регулировании (*regulation*) и даже не о целенаправленном управлении или руководстве (*management*), а об объединении всевозможных видов регулирования, включая и рыночное – это понятие в английском языке звучит как «governance». Несмотря на наличие определенного консенсуса российских экономистов о типологии и принципах работы этих координирующих правил, или «governance» (речь идет, в частности, о традиционном выделении в их составе иерархического, рыночного и гибридного/сетевого типов регулирования[1]), существует ряд терминологических нестыковок[2].

Нет оснований утверждать, что на международном уровне координация действий экономических агентов осуществляется принципиально иными механизмами по сравнению с национальным уровнем. Но ряд специфических особенностей международных взаимодействий в глобальной системе: отсутствие верховной власти (а следовательно, и гаранта для ряда правил, и организации-«проектировщика» норм), наличие государственных

[1] Детально эти механизмы исследованы в рамках экономической теории трансакционных издержек: см., в частности, Williamson O. The Mechanisms of Governance. – Oxford University Press, 1999 и другие работы О. Уильямсона.

[2] В частности, для обозначения альтернативных типов регулирования экономических отношений (иерархический, рыночный, гибридный/сетевой) используются обобщающие термины: «формы институциональных соглашений» (Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, 2010. 4-е изд. С. 505), «механизмы координации» и «координирующие структуры» (Новая институциональная экономическая теория / под ред. А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2011. 2-е изд. С. 121–122), «формы управления трансакциями» (Кузьминов Я., Бендукидзе К., Юдкевич М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 241). У О. Уильямсона в этих целях используются термины “governance structures” или “modes of governance” (Williamson O. The Economics of Governance // AEA Papers and Proceedings. 2005. Vol. 95, No. 2. P. 1–16).

суверенитетов и коренные различия в институциональной среде разных стран – заставляют выделять режимы глобального регулирования экономических отношений в отдельный предмет для исследования.

Интерес к механизмам регулирования международного сотрудничества в мировом политическом и экспертном сообществе в последние годы активизируется в связи с обострением ряда глобальных проблем. Их решение затрагивает интересы одновременно многих стран, в ряде случаев оно вообще невозможно в пределах отдельных стран, регионов и даже континентов.

В XXI в. проблемы мирового регулирования, процессов принятия решений по крупным и острым проблемам мировой экономики и человеческого развития становятся все более актуальными. В данной главе мы стремимся подойти к этой проблеме с позиций новой институциональной экономической теории, с тем чтобы рассмотрение разнообразных частных экономических проблем мира в разделах данной книги было бы возможно увязывать именно с экономической теорией и с теми дебатами, которые возникают в вопросах экономической политики внутри стран и в международном пространстве. Существует масса подходов к трактовке механизмов регулирования международных экономических отношений, в основном далеко за рамками собственно экономической теории, но их подробное рассмотрение не входит в круг наших задач.

Острота некоторых глобальных проблем заставляет считать их угрозой устойчивости глобального развития. Вплоть до второй половины XX в. общемировые проблемы, за исключением проблем коллективной безопасности, оставались вне фокуса внимания не только индивидов и корпораций, но и национальных правительств. Проблемы безопасности в истории были очевидной заботой правительств, обществ и элит, хотя часто поняты ими были совершенно неверно. Создавались бесчисленные региональные (в конце концов, глобальные по меркам своего времени) союзы, улаживались конфликты интересов участников в форме компромиссов, создавались органы для принятия решений и управления соответствующими процессами. История Венского Конгресса 1814–1815 гг.; Лиги Наций; ООН и ее дочерних организаций; Бреттон-Вудских институтов; НАТО и Варшавского договора; ОЭСР и МЭА; ОПЕК; ВТО; НАФТА и Меркосур; ЕврАзЭС и ШОС имеет нечто общее. Все они показывают различные формы и методы установления системы принятия решений и управления их реализацией. Многообразие форм международных организаций и договоров создает проблему с логикой их деятельности – являются ли они все просто частными ответами на те или иные исторически возникшие и возникающие проблемы. Мы полагаем, что при данных правовых ограничениях существует логика в системе реакции на проблемы, хотя мировое сообщество не может издавать обязательные к выполнению законы для двух сотен суверенных государств и для бесчисленного множества субъектов международных экономических отношений. Для нас важна именно эта система и адаптация систем регулирования экономических отношений к характеру проблем.

Целью данной главы является систематизация институциональных решений, которые задают механизмы международного регулирования, есть координации для решения глобальных проблем. Иными словами, мы пытаемся сформировать «меню» институциональ-

ных альтернатив, используемых для этого решения. Сферы возникновения этих проблем – международные финансы и миграцию, глобальный климат и торговлю – можно рассматривать не как «черные ящики», спонтанно производящие институциональные решения, а как набор подсистем, внутренние механизмы регулирования которых строятся определенным образом в зависимости от характеристик трансакций, которые в этой подсистеме происходят. При этом необязательно, чтобы в каждой подсистеме в каждый момент времени был реализован оптимальный механизм (или хотя бы лучший из возможных). Подсистемы мировой экономики динамично изменяются, с ними – необязательно синхронно – эволюционируют и механизмы регулирования. В ходе этого процесса создаются спонтанно и целенаправленно новые институты[3], дополняющие прежние либо конкурирующие с ними, так что могут сосуществовать и альтернативные механизмы регулирования сходных международных отношений в глобальной экономике, и альтернативные институты в рамках схожих механизмов регулирования.

С прикладной точки зрения важно то, что прогнозирование динамики развития подсистем позволит в перспективе проектировать наилучшие для тех или иных участников – или для сообщества в целом – механизмы регулирования.

В данной главе мы подчеркиваем также важное различие между определением органов и механизмов принятия решений, с одной стороны, и управлением их реализацией, с другой стороны. Говоря об «управлении», в особенности о «глобальном управлении», важно уточнить понимание этого слова, поскольку оно порой используется для перевода распространенного выражения «global governance».

Выражение «глобальное управление», на наш взгляд, не вполне точно отражает смысл термина «global governance». Понятие «global governance» включает в себя анализ проблемы, оценку ее важности или остроты, распределение прав контроля и определение порядка принятия решения о характере управляющего действия, о мобилизации ресурсов и о желательном состоянии дел в результате этого действия. Реальные управленческие действия и успех решения проблемы сюда не входят, они относятся к уровню менеджеров-исполнителей. При этом «global governance» необязательно подразумевает наличие непосредственно «вертикального» управляющего воздействия, свойственного русскоязычной интерпретации понятия «управление».

В этой главе мы используем термин «глобальное регулирование» в качестве перевода термина «global governance». В ряде отечественных исследований по данной проблематике «global governance» переводят как «глобальное управление»[4], в том числе используя этот термин в понимании, близком к указанному выше. Другие авторы – и мы разделяем эту позицию – указывают на предпочтительность использования термина «глобальное регулирование»[5].

Мы считаем необходимым разделять два уровня глобального регулирования: во-первых, уровень первоначальной спецификации или распределения прав собственности

[3] Институты здесь и далее понимаются как правила, снабженные внешним механизмом принуждения к исполнению.

[4] К примеру, в работах: Дынкин А. (ред.). Стратегический глобальный прогноз 2030 / ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2011; Афонцев С. Экономическая политика в современном мире: «глобальное управление» или глобальный политический рынок? / Внешняя политика и безопасность современной России, 1991–2002. – М., 2002. Т. 2. С. 287–309

[5] Зуев В. (ред.). Глобальное экономическое регулирование. – М.: Магистр, 2011; Темников Д. Проблемы мирового регулирования в современной зарубежной политологии // Международные процессы. 2004. Т. 2, № 2 (5). С. 84–96.

(ответственности), во-вторых, уровень реализации этих прав, то есть порядка осуществления этих прав их обладателями и контрагентами.

Глава устроена следующим образом. Во втором параграфе рассмотрена ретроспектива подходов к анализу и проектированию глобального регулирования, освещена существующая фундаментальная исследовательская база. Третий параграф посвящен определению актуальных глобальных проблем и первоначальному обобщению методов глобального регулирования, используемых для их решения на современном этапе. В четвертом параграфе глобальные проблемы рассматриваются как глобальные внешние эффекты (экстерналии), нуждающиеся в интернализации. В пятом параграфе мы предлагаем собственный методический подход к анализу и проектированию режимов глобального регулирования.

2. Теоретические и прикладные подходы к глобальному регулированию

Поиск оптимальных механизмов регулирования международных экономических отношений имеет историю, совпадающую по длительности с историей самих этих отношений. На этот счет есть оригинальные исследования, уходящие вглубь веков, касающиеся не только отношений государств, но и частных агентов – к примеру, работа А. Грейфа об устройстве сетевых структур у купцов из Генуи и Магриба в рамках их деятельности в Средиземноморье[6].

И все же объектом международного внимания исторически сначала являются преимущественно крупные политические (военные) проблемы безопасности. Но во все возрастающей степени внимание человечества сдвигается к новой повестке дня: к финансовым вопросам развития, регулированию торговых отношений, ограничению расходования невозобновляемых ресурсов, сохранению биоразнообразия, развитию энергетики, сохранению климата и т. д.

Во второй половине XX в. (после Второй мировой войны) впервые в истории шел почти непрерывный экономический рост, который сочетался с быстрым ростом населения планеты. Проблемы роста в различных группах стран (на различных уровнях развития) так или иначе решались, но это привело к растущим темпам нагрузки на природную среду и реалистичным перспективам ухудшения экологической обстановки, обострению природных катастроф в связи с глобальным потеплением. В этот период появление множества новых государств, развитие финансовой системы мира, информационная революция, процессы глобализации в целом вызвали усложнение всего процесса социально-экономического развития мира. Число субъектов (в частности суверенных) принятия важных решений с долгосрочными последствиями не только для своей страны, но и для всего мира или его важного региона выросло в огромной степени и продолжает расти. На мировой арене постоянно происходят появления, реорганизации, исчезновения и слияния целого ряда игроков, действующих в мировом масштабе, включая корпорации, международные организации и объединения групп стран по тем или иным проблемам.

Развитие экономической глобализации привело к обострению ряда глобальных проблем исподволь, вслед за этим – к признанию их существования и важности для судеб планеты Земля

[6] Greif A. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies // Journal of Political Economy. 1994. Vol. 102, No. 5. P. 912–950.

и человечества, потом – к осознанию необходимости их согласованного решения, а в конце концов и необходимости решения в ограниченные, исторически короткие сроки.

Почти полвека после Второй мировой войны взгляд на глобальные проблемы неизбежно наталкивался на раскол мира на две экономические системы, предполагавшие различные подходы к решению проблем экономического развития и организации общества. Тревожные сигналы ученых и гуманистов заглушались с обеих сторон. Более того, сама «холодная война» с перспективой перерастания в «горячую» представлялась важнейшей из глобальных угроз. Решение этой глобальной проблемы было достигнуто (хотя и огромными дипломатическими, финансовыми и инженерными усилиями): ни одного ядерного взрыва в боевых целях не произошло с 1945 г., соглашения о нераспространении ядерных технологий в общем действуют. До поры до времени остальные мировые проблемы отходили на второй план. Соответственно, много времени для анализа будущего и согласованных действий было упущено. Пагуошское движение, Римский клуб – немногие, хотя важные примеры коллективных действий мирового гражданского сообщества до 1990 г. Но эти действия базировались на недостаточности усилий правительств или недоверий общественности к правительствам. Так что, помимо проблемы выживания человечества в условиях блокового военного противостояния, на пути решения иных глобальных проблем достижений пока немного.

Сложности в решении глобальных проблем связаны с тем, что существующий баланс частных издержек и выгод государств, фирм, индивидов может достаточно сильно отклоняться от глобального баланса социальных выгод и издержек – иными словами, могут существовать значительные экстерналии, о которых речь пойдет далее.

Во второй половине прошлого века человечество сформировало существующую глобальную «инфраструктуру» международного взаимодействия (хотя до сих пор ее содержание больше связано с международной безопасностью) – систему международных договоров и организаций, частично решающих вопросы координации при решении обостряющихся и вновь возникающих проблем.

Одновременно с принятием прикладных решений развивались и теоретические подходы к регулирующим механизмам международных экономических отношений. Так, Ж.-К. Граз[7], отслеживая эволюцию концепций международного регулирования в контексте глобализации, выделяет 4 классические теории, имевшие собственные подходы к международному регулированию: функционализм (рассматривающий международное регулирование с позиций необходимости в координации по отдельным отраслям или функциям), реализм (расценивающий международные институты как инструменты и результаты конкуренции за влияние между государствами – главными международными акторами), марксизм (идущий от идеи классовой борьбы и влияния классов на миропорядок) и либерализм (в соответствии с которым международная кооперация и конкуренция при минимизации государственного влияния благоприятствуют экономической свободе).

Развитие глобализации обусловило повышение актуальности проблем международных отношений в экономическом контексте. Следствием этого стало формирование на основе упомянутых концепций во второй половине XX в. новой отрасли науки – международной политической экономии, вобравшей в себя ряд теорий.

[7] Graz J.-C. La gouvernance de la mondialisation. – P.: La Decouverte, 2010. P. 28–33.

На базе школы реализма, как отмечает К. Шаване[8], возникает теория гегемонической стабильности, начиная с работы Ч. Киндлбергера[9] 1973 г., и продолжая, в частности, трудами Р. Гилпина 1980-х гг.[10]. Эта теория приписывает стабильность международных правил существованию сильнейшей державы – гаранта этих правил.

К 1980-м – 1990-м гг. формируются новые подходы, среди которых выделяется теория режимов как институциональных структур регулирования определенных сфер мировой экономики. Среди авторов этого направления следует выделить С. Краснера, Р. Кеохейна, Дж. Ная[11]. В рамках теории режимов предполагается, что наличие державы-гегемона необязательно. Ж.-К. Граз и К. Шаване выделяют в рамках этой теории несколько подходов. Неолиберальный подход, или подход, основанный на интересах, исходит из того, что государствам, действующим подобно рациональным агентам, приходится сотрудничать постольку, поскольку их кооперация взаимовыгодна, и устанавливать соответствующие правила. Традиция неореализма, основанная на идее власти, предполагает, продолжая реалистические идеи, что международные режимы формируются государствами, стремящимися расширить влияние, исходя из их переговорной силы. Наконец, третий подход связывают с понятием знания и называют конструктивистским: в соответствии с ним механизмы и направления международного сотрудничества определяются внутренними нормами, ценностями, самосознанием, укоренившимися в сотрудничающих государствах[12].

Подобную классификацию можно найти еще в фундаментальной работе Р. Кеохейна «После гегемонии», 1984 г.[13]. Он противопоставляет «реалистический» и «институциональный»[14] подходы: первый из них основан на понимании мира как арены противостояния между державами и связывает кооперацию с формированием альянсов в борьбе государств за влияние. По оценке Р. Кеохейна, он не позволяет объяснить уже существовавшие в 1980-х гг. многосторонние механизмы международного сотрудничества в торговой, финансовой, природоохранной и ряде других сфер. Институциональный подход делает акцент на выгодах от международного сотрудничества, которые формируют спрос на международные институты. Р. Кеохейн приписывает институциональному подходу большое внимание к ценностям и знаниям политиков[15]. Надо отметить, что эти два подхода на деле представляют собой скорее взаимодополняющие, а не взаимоисключающие концепции: реалистический подход ориентирован на предложение институтов, то есть на силы, способные создать правила и, главное, гарантировать их выполнение. Институциональный (в терминологии Р. Кеохейна) подход ориентирован на спрос на институты.

---

[8] Chavagneux C. Economie politique internationale. – P.: La Decouverte, 2010. P. 16–20.

[9] Kindleberger C. P. The World in Depression, 1929–1939. – University of California Press, 1973.

[10] Gilpin, R., Gilpin, J. M. The political economy of international relations. – Princeton: Princeton University Press, 1987.

[11] Krasner S. International regimes. – Cornell University Press, 1983; Keohane R. After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy. – Princeton: Princeton University Press, 1984; Keohane R., Nye J. Power and Interdependence revisited // International Organization. 1987. Vol. 41, No. 4. P. 725–753.

[12] Graz J.-C. Op. cit. P. 36–38; Chavagneux C. Op. cit. P. 22.

[13] Keohane R. Op. cit.

[14] В исходной редакции «институциональный» подход именовался «функционалистским», поскольку он имеет явную идейную параллель с теорией функционализма в изложении Д. Митрани (Mitrany D. A working peace system: an argument for the functional development of international organization. – Oxford University Press, 1944). Но впоследствии Р. Кеохейн предпочел отказаться от этого отождествления.

[15] Keohane R. Op. cit. P. 8–9.

Политолог Р. Кеохейн фактически стал применять новую институциональную экономическую теорию в отношении проблем международной организации, задаваясь вопросом: «Каким образом должно быть организовано контрактное взаимодействие между многими сторонами, для того чтобы достичь снижения трансакционных издержек?»[16]. В связи с этим его исследования можно считать близкими, в частности, к экономической теории трансакционных издержек, развитой О. Уильямсоном. В 1995 г. Р. Кеохейн вместе с Э. Остром (которая позже получила Нобелевскую премию по экономике в один год с О. Уильямсоном – в 2009 г.) опубликовали сборник работ «Локальные блага общего пользования и глобальная взаимозависимость»[17], в котором была проведена параллель между построением механизмов управления общей собственностью на местном уровне и механизмов регулирования международных отношений.

Это обобщение является довольно важным для формирования общих рамок анализа международного регулирования. Но опыт показывает, что сведение всех существующих и возможных механизмов глобального регулирования в рамки единой теоретической схемы – крайне сложная задача.

Наряду с теорией режимов, развивавшейся преимущественно в США, в Британии в 1980-х гг. возникла иная теория механизмов международного регулирования, основанная на снижении роли государства при росте активности других акторов, на стирании границ между национальной и международной деятельностью, на концепции структурной власти. Последняя концепция подразумевает, что фактическая власть в мировой экономике зависит от влияния акторов в рамках четырех ключевых структур: безопасности, финансов, информации и знаний, производства. Поскольку государствам, как правило, принадлежит явное преимущество перед негосударственными агентами только в сфере безопасности, постольку теория международной политической экономии не должна сводиться только к взаимодействию государств, и устройство международных отношений связано с теми процессами, которые происходят с участием многих агентов другого рода. Взаимное положение агентов в этих четырех структурах, их взаимодействия и складывающиеся правила определяют ситуацию во вторичных структурах, таких как транспорт, энергетика или помощь развивающимся странам. Основоположницей этой теории является С. Стрейндж[18].

Пересмотр подходов к регулированию международных экономических отношений связан, в частности, с изменением роли государств как во внутренних, так и в международных делах. Эти изменения были порождены реформами общественного сектора, происходившими в 1980-х – 1990-х гг. сначала в ряде стран развитого мира, в первую очередь в англосаксонских странах, а потом и в развивающихся странах. Речь идет о тенденции к разгосударствлению, то есть к отказу – по крайней мере, декларативному – от доминирующей роли государственных иерархических механизмов регулирования в ряде сфер экономики. Особенно впечатляюще подобные изменения выглядели, конечно, в рамках трансформации постсоветских государств. Политическое и экономическое реформирование

[16] Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. – СПб.: Изд. Дом СПбГУ, 2005. С. 45, 341.
[17] Keohane R., Ostrom E. (editors). Local Commons and Global Interdependence, L.: Sage Publications, 2005.
[18] Strange S. The retreat of the state: The diffusion of power in the world economy, Cambridge University Press, 1996.

в бывшем советском блоке в еще большей степени обусловило отход от рассмотрения мировой экономики как арены взаимодействия государств.

Развитию интереса к негосударственным формам регулирования международных отношений способствовало и развитие региональной международной интеграции, требующей взаимодействия экономических агентов, включая и государства, и частных агентов, в отсутствие центральной верховной власти, главного регулятора по всем вопросам.

В результате этих изменений все большую популярность закономерно стала приобретать концепция «governance» как набора механизмов регулирования, где государство не играет значительной роли[19]. В этом смысле термин «governance» сознательно противопоставлялся термину «government», олицетворяющему государственное вмешательство. Не следует путать «governance» в этом смысле с концепцией «good governance», развиваемой рядом международных финансовых институтов, в особенности Всемирным банком: в их трактовке «хорошее регулирование» связано не с анализом различных механизмов регулирования в широком смысле, а с обеспечением прозрачности и отсутствия коррупции в действующих механизмах, в первую очередь в рамках госструктур[20].

При рассмотрении международной экономики широко стал использоваться, соответственно, термин «global governance». Следуя логике противопоставления понятий «government» и «governance», концепция «global governance» порой рассматривается как набор негосударственных механизмов глобального регулирования, механизмов, альтернативных гипотетическому «всемирному правительству»[21]. Порой «global governance», напротив, рассматривается как деятельность международных (в первую очередь, межгосударственных) организаций, позволяющих государствам скоординировать взаимодействие по определенным вопросам (например, у С. Стрейндж[22]).

Мы рассматриваем понятие «governance» иначе, в наиболее широком варианте – как «все типы регулирования» – предусматривая, вслед за М. Бевиром, что указанные изменения в сфере «разгосударствления» 1980-х – 1990-х гг. могут быть поименованы «new governance»[23]. В нашем широком понимании государство и его инструменты также входят в число альтернатив регулирования экономических отношений, или «governance». Соответственно, «global governance» рассматривается как набор механизмов регулирования отношений между экономическими агентами на глобальном уровне. Такое понимание близко к определению, данному соответствующей международной комиссией – Commission on Global Governance – в середине 1990-х гг.: «“governance” – это совокупность многочисленных способов, с помощью которых индивиды и организации, частные и государственные, управляют их общими делами. <…> Она включает формальные организации и режимы, уполномоченные следить за соблюдением правил, а также неформальные соглашения, которые люди и организации согласовали между собой или считают для себя полезными»[24].

---

[19] Bevir M. Key Concepts in Governance – L.: SAGE Publications Ltd., 2011. P. 3, 14.

[20] http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTGOVANTICORR/0,,menuPK:3036107~pagePK:149018~piPK:149093~theSitePK:3035864,00.html

[21] Подробнее об истории и перспективах анализа в таком духе см. Афонцев С. Экономическая политика в современном мире: «глобальное управление» или глобальный политический рынок? / Внешняя политика и безопасность современной России, 1991–2002. – М., 2002. Т. 2. С. 287–309; Афонцев С. Политические рынки и экономическая политика. – М.: КомКнига, 2010.

[22] Strange S. Op. cit. P. xiii.

[23] Bevir M. Op. cit. P. 3–4.

[24] http://www.gdrc.org/u-gov/global-neighbourhood/chap1.htm

В современной мировой экономике такая широкая концепция механизмов глобального регулирования необходима, но она размывает предмет исследования и заставляет всерьез задуматься о возможности каких бы то ни было обобщений, а следовательно – и научного изучения.

Важной теоретической задачей современных исследований в сфере глобального регулирования, является формирование теоретических рамок анализа, позволяющих, с одной стороны, использовать комплексный подход с учетом разнородности экономических агентов и сфер их взаимодействия, характерный для теорий структурной власти и «global governance», с другой стороны, интегрировать в анализ наработки теории режимов, экономической теории трансакционных издержек, экономической теории прав собственности, которые дают возможность систематизировать мир экономических взаимодействий и ввести анализ в сколько-нибудь четкие и обозримые теоретические пределы. В политической науке такие попытки предпринимаются[25].

В связи с этим нам представляется важным вновь подчеркнуть обозначенную в начале главы необходимость разделения двух проблем: непосредственно проблемы правил взаимоотношений экономических агентов (каким образом выстраивается взаимодействие при конкретных трансакциях) и распределения прав на определение правил (кто – к примеру, государства или частные фирмы – и каким образом определяет правила этих взаимоотношений).

Смешение этих двух вопросов приводит к тому, что отдельные механизмы взаимодействия приписываются отдельному типу экономических агентов. К примеру, государству и государственным организациям приписываются исключительно командные, иерархические отношения, а частным предприятиям – исключительно рыночные. Очевидно, что это не так: к примеру, на международной арене государства вполне могут вступать между собой в рыночные отношения, а компании могут создавать крупные иерархические или сетевые структуры как внутри себя, так и между собой. С учетом продолжающихся дискуссий об «уходе» или «возвращении» государства как ведущего игрока в национальных или международных экономических отношениях[26], о появлении разнообразных агентов на международной арене это разграничение важно. Умножение типов действующих лиц не должно приводить к умножению типов механизмов взаимодействия между ними – надо ограничить хотя бы одно из измерений анализа.

Прикладная задача современных исследований в этой области состоит в проектировании институтов, формирующих и поддерживающих наиболее эффективные способы распределения прав и механизмов взаимодействия агентов. Потребности в этом велики, поскольку нерешенность глобальных проблем и невозможность их решения в существующих институциональных рамках дает о себе знать.

3. Глобальные проблемы и попытки их решения на современном этапе

Окончание противостояния систем, казалось бы, означало, что теперь мировое сообщество может полноценно обратиться к решению общих задач. Тем не менее, от осознания глобальных проблем до готовности их эффективно решать сообща лежит долгий

[25] См., например: Rosenau J. Governance in the twenty-first century / Palgrave advances in global governance / ed. by J. Whitman – Palgrave Macmillan, 2009.

[26] Подробнее см., например, Bell S., Hindmoor A. Rethinking Governance: The Centrality of the State in The Modern Society. – N. Y.: Cambridge University Press, 2009.

путь – пожалуй, двух десятилетий после распада «социалистического лагеря» все еще не хватило. Практика показывает, что на сегодняшний день перспективы снятия многих проблем или перевода их в более или менее устойчивое положение не представляются очевидными.

Ускорение развития многих стран, компаний, изменение интересов, соотношения сил, переход бизнеса, информации и сфер воздействия при принятии решений крупными акторами превращает мировые проблемы и процесс их решений в постоянный поток решений, накладывающихся друг на друга, взаимодействующих и выводящих действующие системы из состояния «относительного покоя». Жан-Пьер Ришар отмечал в своей статье 2003 г.: «Для новой мировой экономики характерны следующие четыре признака:

- быстродействие, которое требует расторопности (Билл Гейтс называет это "скоростью");
- преодоление государственных границ, что влечет за собой необходимость быть в курсе происходящего и постоянно находиться в сетевом общении на международном уровне;
- чрезвычайная наукоемкость, обязывающая постоянно овладевать знаниями (инертность же равносильна отсталости);
- сверхконкурентность, предполагающая 100-процентную надежность, чтобы бизнес не перекочевал в чужие руки»[27].

Наиболее известным реестром глобальных проблем современности является список «Целей тысячелетия», сформулированный от имени ООН к началу нового тысячелетия (Millennium Development Goals):

- искоренить нищету и голод;
- обеспечить всеобщее начальное образование;
- распространять равноправие полов и наделение женщин правами;
- сократить детскую смертность;
- улучшить охрану материнства;
- бороться против СПИДа, малярии и других болезней;
- обеспечить устойчивость окружающей среды;
- углублять глобальное партнерство в целях развития.

Большинство указанных целей имеют достаточно четкие количественные параметры, которые должны были быть достигнуты к 2015 г. Но на данный момент ряд проблем далек от решения[28]. Значительный прогресс достигнут в Китае и Индии, что уже очень важно, но в остальном мире прогресс идет медленно. Важно отметить, что эти цели осознанны на мировом уровне, но средства их решения остаются в рамках национальных государств с определенной (ограниченной) внешней помощью. И в этой сфере предстоит огромная затрата ресурсов и финансовых средств для достижения искомого эффекта. По сути – это проблема выравнивания (частичного – до определенного уровня) мирового развития, которая так трудно решается даже в отдельной стране.

[27] Ришар Ж.-Ф. Двадцать лет спустя // Россия в глобальной политике. 2003. № 2 // http://www.globalaffairs.ru/number/n_963

[28] The Millenium Development Goals Report 2011.– N.Y.: UN, 2011.

Несмотря на всеобщее осознание важности глобальных проблем, ключевые вопросы – о порядке распределения ответственности и издержек между правительствами, международными организациями, корпорациями и индивидами, а также о механизме регулирования взаимоотношений в рамках «глобальной повестки дня» – в ряде сфер остаются открытыми[29]. Соперничество рыночного и командного регулирования в массе случаев сохраняется, являясь теперь спором не об идеологии, а об эффективности. В этой связи мировое сообщество мучительно ищет формулу экономически обоснованных механизмов принятия решений об аллокации ресурсов в сфере решения глобальных проблем, в конкуренции с национальными проблемами.

Представляется важным отметить, что, видимо, не существует общепризнанной иерархии проблем человечества. Мы можем в этом контексте лишь последовательно показать структуру мирового регулирования решения международных проблем. Мы идем не то хронологии постановки проблем (скажем, доклада «Римского клуба» 1971 г.), а по степени общности и гуманистичности. В числе первых стоит выделить проблему мировой бедности, вокруг которой группируются Цели тысячелетия ООН (*Millennium Development Goals*), потом – ограничения изменения климата, затрагивающие все человечество, хотя потенциально и в неравной степени в ближайшие десятилетия. Ограничения использования невоспроизводимых ресурсов, сохранение биоразнообразия встали в фокус внимания специалистов и образованной части мира, хотя еще не всегда стали частью основной повестки дня элит, среднего класса, а значит и политиков. Надо подчеркнуть, что экономическая деятельность, как, естественно, активность МНК, не делится на внутреннюю для стран (или «беспроблемную») и создающую те или иные отрицательные эффекты для среды. В современном мире хозяйственная активность, особенно в развитой или в крупной экономике – это единый процесс, в рамках которого зачастую невозможно предотвратить международные эффекты внутренних экономических решений.

Среди острых проблем XXI в., в частности после глобального кризиса 2008–2009 гг. (и в ходе трудного текущего восстановления), на первый план вышли устойчивость роста и предотвращение новых потрясений такого масштаба. Частные проблемы мира, которые математики оценили бы вместе как «мощности континуум», фактически волнуют в той или иной комбинации почти все страны. Среди них: устойчивость финансовой системы мира и обеспечение финансирования развития; энергетика как фактор одновременно обеспечения развития, искоренения (энергетической) бедности, безопасности развития; регулирование торговли и инвестиций. В этом наборе все большее значение приобретает проблема сохранения климата, поскольку с ней связаны во многом вопросы характера экономического роста в развивающихся странах (включая проблему энергетической бедности), финансирования инвестиций в энергосбережение и на нужды энергоэффективности, распределения ответственности и способности мира к координации коллективных действий.

[29] Всеобщность признания надо понимать как преобладание определенной «мейнстримовской» точки зрения на их природу и характер в рамках ООН, релевантных международных организаций и ведущих стран (возможно, уже и законодательное признание). Разумеется, такие подходы предполагают поддержку массового образованного сообщества мира, ученых и политиков. Но обычно признание проблемы не обязательно распространяется на согласие в отношении инструментария решения, затрат и механизмов, а также в особенности – системы приоритетов и готовности нести адекватные расходы в ущерб другим целям.

Все эти проблемы часто воспринимаются странами, политиками, бизнесом, общественным мнением как внешние. В каждой из сфер, обеспечивающих использование ресурсов и принятие решений, имеется своя специфика и, в частности, действуют различные системы международного регулирования с разной степенью жесткости контроля, независимые друг от друга или переплетающиеся. В настоящее время можно наблюдать несколько распространенных типов регулирования для решения международных проблем, сложившихся в мире:

A. Международное управление на базе организации с самостоятельным менеджментом, принимающим оперативные решения по поводу распределения ресурсов (значимых относительно масштаба проблем), а также по выработке международной правовой базы; принятие принципиальных правил, решений и контроль основаны на представительстве стран (иногда т.н. «великих держав»); примером такой организации могут считаться МВФ, Всемирный банк и иные международные банки развития, ВТО.

B. Международное регулирование на базе организации, действующей как рекомендательно-консультативный орган или арбитр (предполагает наличие судебного органа или его подобия), участвующей в формировании международной правовой базы, но не распределяющей значимые ресурсы самостоятельно; примерами здесь могут служить МЭА в энергетике (хотя использование нефтяных резервов – уже на грани прямого вмешательства типа A) или МОТ в сфере трудовых отношений, ЮНКТАД в международной торговле, базельский Банк международных расчетов, международные отраслевые организации, регламентирующие деятельность экономических агентов (ИКАО в сфере авиаперевозок).

C. Международные двух- или многосторонние соглашения, подразумевающие обязательную (или обусловленную) реализацию национальными государственными органами или компаниями в отсутствие специализированной организации-гаранта; по этой схеме обычно действуют межправительственные соглашения в ряде сфер (соглашения по экологии и биоразнообразию, Киотский Протокол), международные отраслевые стандарты.

D. Международные рамочные соглашения (конвенции, декларации), направленные на перераспределение ресурсов для достижения определенной цели и подразумевающие добровольную реализацию национальными государственными или частными агентами в отсутствие специализированной организации-гаранта данного рамочного соглашения; в качестве примера можно назвать комиссию ООН по климату (UNFCCC).

E. Негосударственные сетевые организации глобального гражданского общества, которые не обладают правом решающего голоса на международной арене, но активно действуют в рамках своей повестки дня, воздействуя на общественное мнение различных стран, правительственные и международные организации (WWF и другие подобные неправительственные организации).

F. Картели, клубы, постоянные или временные организации стран, воздействующие на характер глобальной экономической деятельности вне своей страны или

группы стран (региональные зоны свободной торговли; БРИКС; ОПЕК; страны, клубы стран или организации, вводящие санкции против стран или экономических агентов). Особый случай, который мы включаем в данный механизм – это решения отдельных стран, групп стран (иногда ЕС или даже НАТО), которые они предполагают сделать общими правилами для агентов на мировых рынках. США приняли в свое время «Патриотический акт» воздействующий на мировую финансовую сферу самым существенным образом. Американские суды довольно часто принимают решения по вопросам, касающимся функционирования экономических агентов за пределами своей юрисдикции. США, ЕС или иные клубы стран принимают решения о санкциях экономического характера в отношении тех или иных государств или компаний по политическим мотивам.

G. Самостоятельная деятельность экономических агентов (компаний) под национальным регулированием (не выходящим за пределы своей страны) в отсутствие специализированных международных организаций и соглашений, подразумевающая регулирование в рамках национальных законодательств, обычаев международного делового оборота и общих принципов международного сотрудничества в данной сфере; по этому принципу обычно действуют международные рынки товаров и услуг. Наряду с самостоятельной деятельностью компаний в рамках мировых рынков может существовать схожая по своим принципам деятельность государственных органов – к примеру, на рынках международных заимствований.

Указанные выше типы регулирования могут классифицироваться иначе, даже в этой классификации их можно объединять или делить, частично они пересекаются. К примеру, механизм F в случае создания секретариата клуба, решения которого обязательны (на уровне исполнительной власти) для исполнения государственными органами членов клуба и/или который может по своему усмотрению может распоряжаться определенными ресурсами государств, может быть описан как механизм A, но не на мировом, а на региональном уровне. Если этот секретариат клуба не столь самостоятелен, но имеет весомый голос или является арбитром, то механизм F эквивалентен механизму B, но опять же не на мировом уровне, а в пределах группы стран. Механизм E в ряде случаев аналогичен механизму B, только на уровне не государств, а неправительственных организаций или частных фирм. Механизм G может быть, напротив разделен на рынок для частных компаний и рынок для государств или государственных компаний.

Важной причиной попыток стран и их клубов устанавливать правила также и для «внешнего» мира, которые подразумевает механизм F, является различие политических и экономических интересов «великих держав» ООН, специфика голосования (вето) Совета Безопасности ООН. Причем подобные тенденции, воздействующие на механизмы глобального регулирования, идут по нескольким направлениям, далеко не только в сфере международной безопасности. Потенциально параллельные элементы международного регулирования стали создавать страны БРИКС, причем во многом в финансовой сфере и по причине недовольства характером управления в МВФ и Бреттон-Вудскими

организациями в целом[30]. В каком-то смысле механизмы E и F выступают как экспериментальная сфера, в которой нарабатываются (или де-факто вводятся) элементы глобального регулирования, оказывающие воздействие на характер мировой экономики и действие механизмов A, B и C. Разумеется, огромный поток инноваций идет со стороны рыночного регулирования (G).

Выбор того или иного механизма (системы) глобального регулирования исторически обусловлен масштабами и характером проблемы (объекта), охватом участников, размерами трансакционных издержек при отсутствии единообразной мировой институциональной среды, степенью осознания проблемы основными акторами, наличием у данных акторов готовности к сотрудничеству (трезвая оценка возможных потерь при отсутствии компромисса). В каждой суверенной стране за это отвечают собственные внутренние механизмы, в том числе государство, политический процесс. На планетарном уровне, включающем одновременно международные и связанные с ними внутренние отношения акторов, требуются новые механизмы. Фактически мы говорим о широком наборе инструментов, которые призваны с большей или меньшей эффективностью закрыть разрыв (по мощности) между имеющимися нормами по определенной проблеме и неконтролируемым стихийным развитием событий, порой порождающим негативные последствия. Описанное выше многообразие механизмов отражает реальную ситуацию в мире, и мы хотим показать, что оно имеет определенную логику.

4. Глобальные внешние эффекты

По своей сути глобальные проблемы можно представить как проблемы глобальных внешних эффектов (*экстерналий*) по отношению к странам и экономическим агентам.

Глобальные проблемы не являются суммой национальных проблем. В каждой отдельно взятой стране могут быть собственные проблемы с климатом, экологией, финансами и энергетикой, которые и решаться будут на национальном уровне. Глобальные же эффекты возникают вследствие пересечения и столкновения интересов на межнациональном уровне, когда действия экономических агентов в одной стране косвенно затрагивают интересы экономических агентов в других, даже весьма удаленных регионах. Внешние эффекты для отдельной экономики или региона – это, по сути дела, посторонние, побочные воздействия со стороны третьих стран, накопленные проблемы развития мира, повернутые к объекту[31]. Действия по регулированию той или иной сферы возникают в условиях сложившихся результатов развития, зачастую уже вызвавших экстерналии либо потенциально способных их вызвать. Процессы глобализации последних десятилетий породили не только внешние эффекты от новых феноменов, в том числе и позитивные эффекты (информационная революция, распространение новых технологий), но и обострили глобальные эффекты, связанные с характеристиками предыдущих периодов развития (в частности, индустриального периода).

[30] Григорьев Л., Морозкина А. Экономики разные – проблемы общие. БРИКС: время для консолидации // Россия в Глобальной политике, 2013. №2. С. 26–39.

[31] Разумеется, эти внешние эффекты (экстерналии) могут носить и «внутренний» характер: часть проблем являются не только «чистым» внешним эффектом, но также результатом внутреннего развития или образовавшегося интенсивного дисбаланса внешних воздействий и состояния объекта (страны, экосистемы и т. п.) побочным результатом отношений, в которые объект вступил с системой. К примеру, дисбалансы в финансовой системе США способны вызвать внешние эффекты, действующие на большинство стран мира, однако этот глобальный внешний эффект затронет и сами США.

Глобальные проблемы возникают в широких сферах: от рынков энергоресурсов до рынков пищевых продуктов. И государства, и компании, проводя свою рациональную политику, в ряде случаев задевают интересы иностранных агентов, что ведет к возникновению внешнего эффекта. Если он не замыкается в рамках региона, можно говорить о глобальном внешнем эффекте, приводящем к последствиям для массы экономических агентов по всему миру. Когда в отдельной стране внешние эффекты приобретают значительные масштабы (или существует достоверная угроза роста масштабов), экономические агенты осознают неоптимальность ситуации. Они либо самоорганизуются, либо прибегают к помощи правительства – агента, представляющего общественный интерес в минимизации последствий отрицательных эффектов для общественного благосостояния. Может образовываться «критическая масса» несущих издержки экономических агентов в разных странах – тогда возникает потребность в интернализации международного внешнего эффекта. Последняя не происходит немедленно или автоматически, а проходит несколько стадий:

- выявление эффекта, осознание потерь или рисков (оповещение о проблеме);
- мониторинг, осознание эффекта, оценка его массовости и интенсивности, выявление «losers and winners» при данной спецификации прав и обязанностей;
- выдвижение заинтересованной (материально или про боно) партии – агента, который выступает с предложением о решении проблемы и выдвигает обычно свой вариант такого решения (возможно в своих интересах – на опережение);
- создание коалиций за (против) решения проблемы и снятия эффекта, или в редком случае энтузиазм единого подхода;
- вербовка сторонников в коалиции «за» и «против», выработка подходов и компромиссов в коалициях (две или более коалиций, за исключением случая единодушного решения);
- переговоры и заключение пакта между сторонами, обеспечивающего действие новых правил (на период соглашения[32]).

Разумеется, никто не рассматривает идею глобального государства и правительства всерьез (на данном этапе человеческой истории) – для решения всех глобальных проблем это было бы «простейшим» решением. Представим себе на момент единый мировой бюджет и процесс его распределения на текущие и инвестиционные нужды, на социальную помощь, региональное выравнивание и развитие, сохранение климата и модернизацию глобальной энергетики. Можно представить себе два крайних способа принятия решений – авторитарное и демократическое. В первом случае неясен источник авторитета (во всяком случае, легитимного) и можно представить себе степень претензий всех стран и регионов мира к центральным исполнительным и законодательным органам. Поскольку это крайне сложно даже для одной страны с большим неравенством регионов (типа России или ЕС), то это практически нереально в глобальном масштабе[33]. Мы понимаем, что решение глобальных проблем при определенных обстоятельствах могло бы

[32] Некоторые решения такого типа продержались по нескольку веков (Вестфальская система), тридцать лет («золотой стандарт»), более сорока лет (ОПЕК как дополнительный регулятор рынка нефти)

[33] Впрочем, степень регионального неравенства между регионами РФ сопоставима с неравенством экономики государств – членов ООН (в том числе, видимо, и по качественным различиям институтов).

стать претекстом для создания мирового правительства, хотя (по зрелом размышлении об оппортунистической природе человека) вряд ли это действительно привело бы к решению самих проблем.

Исторически можно было бы рассматривать сверхлиберальную альтернативу полной открытости мира для сепаратных действий агентов (акторов) – от индивидов до фирм и государств. Но история XX в. показала прагматическую картину создания международных институтов различного рода для решения отдельных проблем в зависимости от ряда факторов. К числу факторов, повлиявших на их создание и характер, можно отнести:

- важность проблемы для мирового сообщества и отдельных групп интересов;
- состав и влияние групп интересов;
- степень осознания глобальной проблемы обществом;
- соотношение усиления принуждения и усложнения регулирования;
- возможность дробления интересов участвующих сторон.

Создание механизмов решения глобальных проблем – по сути, интернализации глобальных внешних эффектов, – не является достаточным условием для глобального устойчивого развития, т. е. устойчивого развития мира как системы. Но решение ряда проблем в среднесрочном плане является необходимым условием устойчивости как для мира в целом, так и для ряда стран (за исключением совершенно изолированных). Индивидуальные усилия стран бывают недостаточными для решения проблем региона, экосистемы или иной сложной международной системы. Нескоординированные усилия могут вести к созданию политических или правовых проблем, могут отдалять от рациональных исходов. В то же время нерешенность проблем, их обострение могут подорвать усилия по координации в решении отягчающихся проблем в будущем. Здесь достаточно типична ситуация, в которой агент или страна, «создавшая или создающая проблему» для остальных, может не располагать управленческими, финансовыми и технологическими возможностями для адекватного вклада в решение проблем, даже на своей территории.

Интернализация внешнего эффекта в общем случае достигается за счет создания соответствующих институтов. Вообще говоря, сам процесс эволюции институтов, в частности прав собственности, во многом связан именно с необходимостью интернализации внешних эффектов[34] и достаточно разработан на микроуровне в рамках одной юрисдикции. Хотя даже в столь ограниченных масштабах проблема возникновения и интернализации экстерналий оказывается крайне непростой, ведь процесс и результат «борьбы» против внешнего эффекта может породить новые экстерналии[35].

В рамках мировой экономики достичь теоретически возможной четкости еще сложнее, особенно по причине неравномерности распределения потерь при внешних эффектах, неравномерности информации, неопределенности в отношении мер регулирования, предотвращения или компенсации и их стоимости. Но главное, разумеется, – отсутствие прямой связи между правами собственности на активы и ответственности за последствия хозяйственной и иной деятельности. Множественность независимых (суверенных) юрисдикций, различие систем контроля собственности, правовых систем и немыслимые

[34] Впрочем, степень регионального неравенства между регионами РФ сопоставима с неравенством экономики государств – членов ООН (в том числе, видимо, и по качественным различиям институтов).

[35] Таллок Г. Общественные блага, перераспределение и поиск ренты. – М.: Издательство Института Гайдара, 2011. С. 36.

издержки (пример с процессами в рамках ВТО) решения хозяйственных споров, часто просто нерегулируемые сферы деятельности и неисполняемые решения судов, чьи права оспариваются[36] – все это служит серьезным препятствием для оптимальной конструкции институционального механизма для данного типа проблем, экстерналий, агентов…

Специфика проблемы глобальных внешних эффектов состоит в том, что отсутствие единообразной институциональной среды в глобальном масштабе (и собственно отсутствие мирового правительства) затрудняет формирование единых мировых правил и, главное, механизмов принуждения к исполнению, действующих повсеместно[37]. В идеале в новом – более сложном и динамичном – мире должна бы складываться новая система управления и партнерства.

Ж.-Ф. Ришар писал: «…завтра правительство (федеральное, региональное, местное) уже не сможет в одиночку решить сложные проблемы без существенной поддержки со стороны двух других общественных секторов. Складывается совершенно новая реальность: партнерство политики, бизнеса и гражданского общества. Следует ожидать, что такое трехстороннее партнерство в ближайшие двадцать лет станет процветать на любом уровне – глобальном, региональном, местном»[38].

Этот оптимистический взгляд не нашел своего подтверждения за первое из намеченных Ж.-Ф. Ришаром двух десятилетий. Скорее мы имеем дело со сложными процессами, в которых скорость изменений среды, меняющиеся интересы (особенно во время мирового финансового кризиса и интенсивных структурных сдвигов) не позволяют всем участникам процесса регулирования легко налаживать партнерские отношения. Достижение компромисса и взаимопонимания на гладких участках развития, при малых изменениях, значительно легче не только в связи с отсутствием у акторов чувства угрозы политического, экономического или морального банкротства. Еще важнее – ожидания изменений, затруднение прогнозирования поведения конкурентов и партнеров. Угроза банкротства в будущем, пример банкротства, собственная оценка угроз могут дать эффект отрицательной оценки выгодности партнерства, коалиции и компромисса на том или ином уровне: как для государства, так и для бизнеса. Гражданское общество также может различным образом оценивать свое положение, интересы, цели, предпочтения в зависимости от состояния и динамики среды (и действий других участников). В фокусе внимания может быть в большей степени проблема демократии, справедливости в своей стране, в иных государствах или глобальные проблемы. Приоритеты и озабоченности меняются. Соответственно, теория и практика глобального регулирования не может рассчитывать на константы интересов или компромиссов. Также и не во всех областях характер возможного партнерства трех основных групп участников (государство, бизнес, гражданское общество) является одинаковым. Многие функции – мы полагаем – гражданское общество могло бы выполнять лучше государства, но далеко не всегда государство готово их «отдать», не все составные части общества готовы рискнуть и выйти из-под защиты государства. Все типы регулирования имеют свои особенности, преимущества и «недостатки», и соответствующие акторы не могут быть сведены в коалицию легко и просто.

[36] Стоит упомянуть попытки американских законодателей и судов распространить свое действие за пределы своей суверенной юрисдикции (например, «Патриотический акт» 2001 года в финансовой сфере).

[37] Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. – СПб.: Изд. Дом СПбГУ, 2005. С. 535.

[38] Ришар Ж.-Ф. Там же.

Собственно сам процесс формирования (включая переговорный процесс) глобальных институтов регулирования сопряжен с трансакционными издержками, возможно, запретительно высокими, что в данном случае связано не только с информированностью или интеллектом сторон, но и с различием интересов (приоритетов в системе решения проблем национального и глобального характера). Примером тому является сложность переговоров по климату[39]. В то же время существует ряд глобальных внешних эффектов – количественные оценки еще только предстоит сделать, но масштабы понятны и без этого, – для которых порождаемые ими в кратко- и среднесрочном периоде общественные издержки и угрозы устойчивому развитию столь велики, что превышают трансакционные издержки урегулирования для каждого из отдельных участников этого процесса. Это предполагает нахождение решения так же, как были найдены системы соглашений в ходе «холодной войны», которые помогли избежать большого глобального конфликта.

Области возникновения этих эффектов характеризуются высокой глобальной взаимозависимостью и ощутимыми негативными эффектами в отношении устойчивости развития большинства стран в кратко- и среднесрочном периоде.

К этим областям следует отнести:

- изменение климата, которое способно существенно изменить среду обитания для всех без исключения стран мира;
- защиту биоразнообразия и критически важных экосистем;
- основы функционирования мировых финансовых рынков: они очень взаимосвязаны в глобальном масштабе и способны породить существенные потрясения для целого ряда стран мира, в т. ч. воздействовать на инвестиционные решения большинства типов экономических агентов;
- основы функционирования рынков тех товаров и услуг, которые обладают наибольшими масштабами торговли на международном уровне, представляют собой или истощаемые природные ресурсы или блага жизненной необходимости, которые подвержены угрозам возникновения дефицита в кратко- и среднесрочном периоде: в первую очередь энергоносители, а также лекарственные средства для борьбы с эпидемиями и пандемиями;
- мировые проблемы водного баланса и обеспечения продовольствием;
- нарастающие флуктуации цен на сырьевые товары, в т. ч. на энергоносители и продовольственные товары, которые уже стали в 2011–2013 гг. предметом специального изучения в «Большой двадцатке». Это признак формирования новой проблемы, которую мировое сообщество начинает осознавать[40].

5. В поисках решения: ключевые развилки

Отсутствие однородной институциональной среды автоматически означает высокие трансакционные издержки при взаимодействии экономических агентов[41]. На глобальном уровне в условиях разнородной институциональной среды, как формальной (правовой),

[39] Макаров И. «Двойной дивиденд» вместо глобального альтруизма // Россия в глобальной политике. 2011. № 4. С. 142–154.

[40] Lee B., Preston F., Kooroshy J. et al. Resources Futures / Chatham House Report. Dec. 2012.

[41] См. также Главу 2 Международный антитраст: между конкуренцией и протекционизмом.

так и неформальной, решение глобальных проблем, а также национальных проблем, выходящих тем или иным образом за пределы национальных суверенных границ, оказывается намного более тяжелым, чем в традиционных рамках страны и правового режима.

Теорема Коуза указывает на то, что эффективность итогового размещения ресурсов в реальном мире зависит от первоначального распределения прав собственности на ресурсы и издержек перераспределения. В глобальном масштабе она выглядит как нигде очевидной, тем более что издержки международной передачи прав собственности в мире весьма высоки, следовательно, затруднена передача активов более эффективному хозяину, готовому за них платить. К примеру, государственный суверенитет препятствует доступу энергетических компаний к тем или иным месторождениям (в развитых и в развивающихся странах). Но суверенитет находится в увязке с ответственностью правительств за всю совокупность проблем своей страны, включая оценку фактических, ожидаемых и потенциальных издержек при развитии обсуждаемых проблем: от потери биоразнообразия и потерь от монополизма во внутренней и внешней торговле до последствий потепления климата и так далее. Важно то, что в большинстве случае речь идет о необходимости определенных уступок, ограничений и расходов (инвестиций) для сокращения масштабов издержек в будущем без видимой нормы дохода в обозримом будущем.

В ходе технологического прогресса развитые страны создали новые ресурсы, прежде всего интеллектуальные и информационные (технологические), финансовые, не привязанные к территории, к «земле и недрам». Но задача спецификации, защиты и передачи прав собственности на современные ресурсы выглядит не менее сложно. При этом экономическое развитие стран (особенно отставших или ставящих перед собой амбициозные цели) предполагает оптимизацию использования всех накопленных активов (в зависимости от ситуации и цен на факторы, а также с учетом трансакционных издержек). В развитом постиндустриальном обществе нет и не может быть «полной свободы от природных ресурсов», права собственности на которые тесно связаны с суверенными границами.

Исторически проблемы спецификации и защиты прав собственности были замкнуты в национальных границах, и теория трактует их в этих пределах. Но в настоящее время существуют и такие ресурсы – например, атмосфера – которые требуют более сложных подходов.

Первой проблемой, которая возникает при попытке найти наиболее экономически эффективный механизм глобального регулирования, становится проблема спецификации прав собственности и вытекающей из них ответственности за решение проблем глобального характера, которые могут воздействовать на национальную экономику и общественное благосостояние, представляют угрозу будущих издержек или нуждаются в решении по общечеловеческим соображениям (бедность, биоразнообразие, права человека и пр.).

Типичные вопросы, на которые следует дать ответ при распределении прав собственности, таковы: кому и в пределах каких правомочий принадлежат воздух, океан, полезные ископаемые, кому принадлежат права устанавливать курсы валют и правила транзита через третьи страны, имеют ли беднейшие страны право на компенсацию от развитых стран за события далекого прошлого (если да, то на какую глубину) и т. д.

Распределение собственности в этом смысле означает не просто определение владельца какого-либо ресурса, а распределение всех правомочий собственности, то есть определение прав всех участников взаимодействия по поводу контроля и управления в сфере обращения этого ресурса.

Спецификация прав собственности необязательно обеспечивает доступ эффективных собственников к ресурсам (внутри страны и в других юрисдикциях) для производства благ при наименьших затратах. Но она является необходимым условием получения такого доступа, поскольку создает предпосылки для обмена правами.

Следуя логике Р. Коуза и Р. Познера[42], законодатель должен установить наиболее эффективное распределение прав собственности. В то же время, на практике спецификация прав собственности, как показали Г. Калабрези и А. Меламед, подчиняется и соображениям перераспределения, и ценностным факторам[43]. В глобальной экономике господствует «историческая случайность» – последствия формирования государств, войн, соглашений. В большинстве случаев мы имеем дело с отсутствием единых конституционных правил. Разумеется, история шла без учета правил о том, как следует формировать институты – это оказалось характерным даже для периода трансформации постсоциалистических экономик в 1990-х гг. Это приводит к тому, что распределение правомочий собственности в глобальном масштабе само по себе связано со значительными трансакционными издержками, так что нет гарантий того, что права окажутся у эффективных собственников. Фактически это создает дополнительные правовые издержки – называемые «неблагоприятный инвестиционный климат».

Спецификация прав собственности фактически означает возложение ответственности и издержек на определенных агентов. Речь идет о том, что после определения прав собственности каждого из участников взаимодействия его «выход» за границы этих прав (к примеру, выброс опасных веществ в «общий» или «чужой» океан) повлечет за собой его ответственность и заставит нести издержки для компенсации этого воздействия. Далеко не обязательно, впрочем, что агенты будут добросовестно нести ответственность и издержки. Но и наличие ответственности и издержек практически не гарантирует учета долгосрочных последствий, тем более отдаленных во времени и пространстве внешних эффектов. Экономические агенты оптимизируют свою активность на микроуровне таким образом, чтобы учесть требования законов и правил своей юрисдикции в пределах существующего горизонта, но она может не учитывать отдаленные последствия. Обычно теории исследуют отдаленные последствия для самих агентов – а в случае с мировым пространством и глобальными проблемами речь идет о появлении внешних эффектов для всех (все чаще – всего мира) и воздействии на среду глобального развития в целом.

Сложность в распределении прав собственности на международном уровне связана еще и с тем, что отсутствует «абсолютная граница» между хозяйственной деятельностью в рамках страны, группы стран, правового пространства (типа Евросоюза) и мировой экономикой в целом. Они связаны именно потреблением природных ресурсов, обменом

[42] Познер Р. Экономический анализ права. – СПб: «Экономическая школа», 2004. С. 67–74.

[43] Melamed A., Calabresi G. Property Rules, Liability Rules, and Inalienability: One View of the Cathedral // Harvard Law Review. 1972. Vol. 85, No. 6. P. 1089–1128.

товарами и услугами, финансовыми потоками, движением труда, воздействием на глобальную экологическую среду, элементами глобального регулирования (различными формами контроля над активами). Поэтому международное распределение прав собственности «накладывается» на национальное – образуются «двухэтажные» проблемы. К примеру, распределение прав на выбросы парниковых газов между странами «накладывается» на принцип распределения прав внутри каждой страны. Если в стране не существует внутреннего порядка распределения прав собственности на некоторое благо, то и международный рынок с ее участием не заработает. С другой стороны, этот порядок может входить в противоречие с порядками других стран или обычаями международного делового оборота. Примером может служить ситуация, сложившаяся в европейском авиационном секторе на рубеже 2011–2012 гг. Европейские регуляторы потребовали у авиакомпаний всех стран, включая и те, которые не входят в ЕС, покупать квоты на выбросы парникового газа в соответствии с европейской схемой торговли квотами при выполнении рейсов в европейские аэропорты[44]. Это вызвало резкий протест со стороны представителей авиационной индустрии США и Китая, но для наших целей это была попытка из одной юрисдикции распространить собственные правила решения общей проблемы на экономических агентов других юрисдикций. Этот случай, в частности, показывает инновационность процессов распределения ответственности в мире.

Национальное распределение прав также требуется учитывать при формировании международного регулирования. В ряде случаев права внутренних национальных судов и регуляторов, региональных властей и регуляторов оказываются достаточными для того, чтобы резко затруднить поиск компромиссного решения в сфере мировой торговли или инвестиционных прав. Множественность игроков с правами может приводить к ситуации множественности блокирующих пакетов, что резко осложняет создание коалиций и квалифицированного большинства для принятия решения. Соответственно, высоки издержки и велики потери времени для решения проблем, которые интеллектуальной элите и интеллигенции, гражданскому обществу демократических стран могут представлять очевидными и срочными (обеспечение прав человека, ликвидация крайней бедности, защита климата). Фактически такая ситуация присутствует при переговорах по климату. В ООН проблема преодоления блокировки и затяжки решений (проблема отсутствия контрольного пакета) решается с помощью специального органа – Совета Безопасности (хотя он же может блокировать иные решения). В Бреттон-Вудских институтах голосование по капиталу (размеру ВВП, учтенному тогда в форме долей в капитале) пришло в начале XXI в. в очевидное противоречие с реалиями мира.

Несмотря на сложности и ограничения, связанные со спецификацией прав собственности на международном уровне, определение режима и прав собственности на ресурсы необходимо для формирования круга субъектов, имеющих легитимные права в дальнейшем устанавливать механизмы управления трансакциями с данными ресурсами. При распределении прав собственности определяются не только конкретные субъекты и объекты права, но и режим собственности, от которого зависит дальнейший выбор институтов для регулирования доступа к ресурсу и его использования.

[44] Фактически принудительное налогообложение одной стороной трансграничных равноправных услуг в свою пользу при легенде, что это является средством принуждения к сотрудничеству в отношении важнейшей глобальной проблемы сохранения климата.

Распределение прав собственности (и связанное с ним распределение ответственности) на международном уровне необязательно подразумевает принятие централизованного решения наднациональным регулятором. Экономические агенты могут самостоятельно, без принуждения верховного планировщика, осуществить передачу ресурсов в частную, государственную или коммунальную собственность[45]. Ни один из режимов не является априори наиболее совершенным, однако режим свободного доступа, отсутствия собственности, создает высокие риски. В то же время в рамках каждого из режимов собственности может быть найден приемлемый механизм управления трансакциями, который не приведет к истощению ресурса. Но неопределенность в правах может привести не только к непродуктивному использованию, но и к конфликтам. По этой причине такое огромное значение придается стабильности инвестиционного режима для национального и иностранного капитала.

Первоначальное распределение правомочий собственности в глобальных масштабах (как и в локальных) происходит, по всей видимости, в рамках модели, описанной Дж. Бьюкененом[46]. Экономические агенты забирают все права собственности, которые могут взять, пока не сталкиваются с интересами других. На этом этапе заключается конституционный договор, закрепляющий права собственности и предотвращающий их произвольное перераспределение. Тогда же должен предусматриваться порядок принятия коллективных решений на тот случай, если агентам понадобится производить общественные блага, а также должны оговариваться возможные ограничения исходных прав собственности в целях осуществления коллективных действий. На международной арене – в мировой экономике – соглашения по первоначальному распределению прав собственности, в т. ч. по созданию регулирующих организаций и передачи им части прав, также достигались в определенных взаимоприемлемых для акторов условиях. Это происходило тогда, когда дальнейшие попытки движения в свободное пространство вели к конкуренции и конфликтам, создававшим высокие издержки, и понижали общую эффективность.

В настоящее время сложно говорить о формировании глобального конституционного договора, но подобные договоры создаются по специфическим проблемам[47]. Одним из примеров могут быть соглашения в рамках Киотского протокола и других систем торговли квотами на выбросы, предусматривающие спецификацию правомочий на выбросы парниковых газов, причем в двойном режиме: страна – предприятия-эмитенты. После этого договора становятся возможными обмены правомочиями собственности как между странами, так и между агентами внутри стран.

Хотя глобальный конституционный договор трудно представить себе всеобъемлющим решением, он может де-факто одновременно регулировать права собственности сторон по нескольким проблемам (можно говорить и о наличии нескольких взаимосвязанных конституционных договоров). При оптимизации условий договора стороны способны прибегнуть к компенсационным сделкам за счет обмена правомочиями по различным

[45] Ostrom E. Revisiting the Commons: Local Lessons, Global Challenges // Science. 1999. Vol. 284. P.279.
[46] Buchanan J. The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan. – The University of Chicago Press, 1975.
[47] В данном случае под конституционным договором не имеется в виду буквально введение глав мировой «конституции», а, по сути, субститут такого договора в частной сфере – набор формальных и неформальных правил в отношении определенных ресурсов.

проблемам. К примеру, распределение квот на выбросы может быть увязано с обязательствами во внешнеторговой политике.

Но далеко не во всех случаях достаточно лишь спецификации прав собственности (ответственности) с последующим рыночным обменом. Так, решение ряда глобальных проблем не ограничивается производством и распределением частных благ, а общественные блага требуют другого подхода. Вопрос даже корректнее поставить в обобщенной форме: трансакционные издержки механизма цен способны оказаться слишком высокими (провал рынка в глобальной ситуации). В этом случае рыночная координация может оказаться неэффективной, и встанет вопрос об ином механизме регулирования.

Второй проблемой становится выбор оптимального механизма управления трансакциями для выстраивания механизма глобального регулирования на «операциональном» уровне. Речь идет о нахождении наиболее подходящего сочетания иерархического, рыночного и гибридного режима управления трансакциями при решении каждой из мировых проблем, если говорить на языке теории трансакционных издержек, развитой О. Уильямсоном[48].

Для большей ясности можно представить себе своего рода «библейскую историю регулирования». Скажем, на нашей планете в какой-то момент не было суверенных государств, различных правовых режимов и серьезных неравномерностей развития – некий «институциональный рай». В этих условиях трансакционные издержки были минимальны, развитие шло, в сущности, оптимально, ресурсы были распределены более или менее равномерно, и все соблюдали права собственности и контрактные права. Но «за грехи экономистов» высшее провидение лишило человечество этого рая простым путем – ввело крайнюю неравномерность развития, высокую неравномерность распределения природных ресурсов. Мало того, оно ввело суверенитет и государственные границы с различиями формальных и неформальных институтов, а кроме того и серьезные (но уже производные) различия в приоритетах развития, образах жизни, морали и т. д. Вот эта современная картина является стартовой для обратного понижения трансакционных издержек, снижения препятствий для развития путем подбора для каждой области сложнейшей человеческой активности адекватной (не идеальной, но работающей) системы управления экономическими отношениями по передаче прав собственности – трансакциями.

Теория трансакционных издержек в общем виде предполагает наличие трех режимов управления трансакциями. ***Иерархическое*** управление трансакциями подразумевает асимметричное положение сторон контракта, при котором все решения, касающиеся трансакции, принимаются одной из сторон. При ***гибридном*** управлении в принятии решений могут участвовать обе стороны с помощью переговоров (двусторонний механизм), или же они могут обратиться к посреднику (трехсторонний механизм[49]).

[48] Williamson O. The Mechanisms of Governance. – Oxford University Press, 1999; Williamson O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. 1991. Vol. 36, No. 2. P. 269–296; Williamson O. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // Journal of Law and Economics. 1979. Vol. 22, No. 2. P. 233 – 261.

[49] Посредник предполагается выбранным добровольно, хотя есть прецеденты, когда одна юридискция, страна или группа стран объявляли ту или иную сферу планетарной экономической (природной, географической) жизни – своим стратегическим интересом. Тем самым навязывалось либо «внешнее управление» трансакциями в определенной сфере, либо принудительный арбитраж.

Иерархическое и гибридное управление подразумевают долгосрочное взаимодействие сторон и непрерывность взаимоотношений, а также взаимозависимость сторон. В случае ***рыночного*** управления независимые стороны свободно переключаются между контрагентами, специальные процедуры урегулирования споров не предусмотрены (споров либо нет, либо урегулирование не оставляет больших трудностей).

Выбор одного из механизмов управления трансакциями связан с анализом характеристик данных трансакций, в числе которых сам О. Уильямсон выделял частоту совершения, специфичность объекта трансакции и уровень неопределенности[50]. Но ключевым критерием при этом фактически служила необходимость одного из видов адаптации сторон трансакции, а именно адаптации с помощью механизма рыночных цен либо адаптации с помощью механизма непосредственного согласования.

Очевидно, при низкой специфичности ресурса и/или низкой частоте трансакций выбор альтернативного контрагента связан с более низкими издержками: в этом случае можно сразу переключиться на другого партнера, поскольку на рынке будет довольно много альтернатив. Тогда экономические агенты могут ориентироваться на ценовой механизм, поскольку он позволяет хорошо адаптироваться к рынку. Если же ресурсы – объекты трансакции – обладают высокой специфичностью, т. е. другого партнера найти крайне сложно, а трансакции с этими ресурсами надо совершать довольно часто, то субъектам приходится подстраиваться непосредственно друг под друга, поскольку издержки переключения слишком высоки. Здесь уже предпочтительнее будет непосредственное согласование, предусматривающее *адаптацию партнеров друг к другу,* а не к рынку.

Идея о предпочтительности адаптации того или иного рода может быть применена к любой ситуации. К примеру, если исчезает редкий вид растений, распространенный только в одной стране и представляющий ценность только для одной корпорации из другой страны, то им предпочтительнее создать иерархическую международную структуру, основанную на долгосрочном сотрудничестве и наличии централизованного контроля, поскольку выход из отношений одной из сторон окажется губительным для решения данной проблемы. Если же растение растет во многих странах и поставляется ряду компаний, то может быть задействован рыночный, конкурентный механизм, автоматически вознаграждающий соответственно ту страну и ту корпорацию, которым удастся не только сохранить растение и использовать его, но сделать это наиболее эффективно.

При предпочтении механизма цен применяется рыночное управление трансакциями, а при предпочтении непосредственного согласования управление будет стремиться к иерархической структуре: в этом случае издержки адаптации сторон друг к другу будут минимальными, поскольку отдача и выполнение команд в иерархической структуре не подразумевают ни переговоров, ни переключения на других контрагентов. В промежуточной ситуации выбор сторон склонится в сторону гибридного управления. В предельной ситуации речь идет о двух альтернативах: в одном случае о снятии правовых ограничений на перемещение товаров и факторов производства при «идеальном» общепланетном регулировании. В противоположном случае речь шла бы о мировом правительстве и фактически мировом Госплане.

[50] Williamson O. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. P. 246–254.

Следует заметить, что в настоящее время в практике каждый из указанных режимов действует только на ограниченном пространстве трансакций. К примеру, ЕЦБ реализует монетарную политику стран еврозоны путем иерархического взаимодействия с местными органами кредитно-денежного регулирования, тогда как формирование структуры и назначение руководства ЕЦБ происходит в рамках гибридной структуры управления: государства еврозоны фактически осуществляют эти процедуры на основе специального многостороннего переговорного механизма.

Механизм регулирования в отдельно взятой сфере необязательно остается одним и тем же. Интересный пример развития механизмов глобального регулирования представляет мировая нефтяная отрасль. Географическое разделение мировых центров добычи и потребления нефти обусловило большую роль международных трансакций в рамках нефтяной индустрии. В середине прошлого века сформировались определенные и довольно однородные режимы собственности и механизмы управления трансакциями. Правомочия собственности на ресурсы в развивающихся странах формально принадлежали государствам, но они были ограниченными: добыча полностью контролировалась западными компаниями, закупавшими нефть по справочным ценам, на которые они оказывали решающее влияние. Таким образом, на начальном этапе (апстрим) компании и государства взаимодействовали на основе гибридных взаимоотношений, а последующие трансакции – движение нефти внутри интегрированной компании – регулировались преимущественно в иерархическом порядке. Рыночное регулирование начиналось только на стадии реализации нефтепродуктов.

В 1970–1980-х гг. произошли изменения в международных механизмах регулирования отрасли. Во-первых, ряд национализаций добывающих предприятий в 1970-е гг. привел к тому, что правомочия собственности на значительную часть мировых запасов нефти оказались сконцентрированными в руках ряда национальных нефтяных компаний. Ранее западные компании, владеющие мощностями, фактически оказывали конкретной стране специфическую услугу обслуживания недр. Заменить конкретную компанию, собственника мощностей, в краткосрочном периоде было невозможно. При этом сами государства не получали добытую нефть. После национализации концессий государства (и их национальные нефтяные компании – NOC) смогли распоряжаться именно нефтью. Обслуживание месторождений на основе долгосрочных сервисных контрактов могли продолжать те же компании, но не они теперь обладали ключевыми правомочиями собственности на саму добытую нефть.

Государства и национальные нефтяные компании в нефтедобывающих странах получили в свое распоряжение актив общего назначения – нефть. В условиях высокого и растущего спроса она могла быть продана широкому кругу конкурирующих потребителей. Оптимальным механизмом управления трансакциями при этом для производителей стал рыночный механизм.

Переговорная сила нефтедобывающих стран была, безусловно, увеличена за счет формирования поверх национальных нефтяных иерархий наднациональной гибридной структуры – ОПЕК, которая участвовала в управлении трансакциями за счет частичного ограничения прав распоряжения (собственностью) каждого из членов Организации. Слабость каждого отдельного экспортера, неустойчивость цен и доходов компенсируются координацией, которая, правда, находится под ударом при каждом кризисе.

Последующее повышение цен на нефть, сделавшее рентабельными новые разработки даже на сложных месторождениях, и новые открытия вывели на рынок нефти альтернативных производителей, в частности страны Северного Моря и СССР. Это означало появление и у покупателей возможности переключения между продавцами, тем более после возникновения разлада в ОПЕК и разделения СССР. В совокупности со снизившимся с 1980-х гг. потреблением нефти это означало повышение спроса на рыночные механизмы и со стороны потребителей нефти. В этих условиях замена прежних гибридных механизмов управления трансакциями на рыночные стала неизбежной.

Выше мы приводили список наблюдаемых типов глобального регулирования. Для каждого из них можно привести соответствующий режим (механизм) управления трансакциями (по О.Уильямсону)[51]:

A. Международная организация, самостоятельно распоряжающаяся ресурсами для решения своих задач, – иерархический механизм;

B. Международная организация, действующая как консультант и арбитр, – гибридный (трехсторонний) механизм;

C. Международные двусторонние соглашения без специализированной надзорной организации – гибридный (двусторонний) механизм;

D. Рамочные международные многосторонние соглашения – гибридный (двусторонний или трехсторонний) механизм;

E. Сетевые организации гражданского общества – гибридный (двусторонний или трехсторонний) механизм;

F. «Клубы», группы стран «по интересам» – гибридный (двусторонний или трехсторонний) механизм;

G. Отсутствие специализированных регулирующих организаций и долгосрочных соглашений – рыночный механизм.

Таблица 1. Режимы управления международными трансакциями на уровне государственного и частного секторов

	Рынок	**Гибрид**	**Иерархия**
Государства (органы власти)	Государства действуют как независимые субъекты (Пример: рынок государственных облигаций)	Существует долгосрочная взаимозависимость, двух-, трех- или многосторонние механизмы урегулирования/ (Пример: региональные объединения, ЕС в целом)	Государства делегируют принятие решений либо одному из них, либо наднациональному органу, власти других стран подчиняются его требованиям (Пример: страны еврозоны в сфере кредитно-денежной политики)

[51] Williamson. Mechanisms of Governance. – N. Y.: Oxford University Press, 1996.

	Рынок	**Гибрид**	**Иерархия**
Компании (частный сектор)	Действуют независимые частные покупатели и продавцы (Пример: большая часть международных рынков товаров и факторов роизводства)	Действуют автономные, но взаимозависимые агенты на основе долгосрочных соглашений (Пример: Международные цепочки добавления стоимости при долгосрочной кооперации)	Центральный агент контролирует деятельность людей и организации в разных странах (Пример: ТНК)

В *Таблице 1* приведены общие характеристики и примеры различных режимов управления трансакциями при участии в них государственных или частных экономических агентов.

Ответ на вопросы о спецификации прав собственности в контексте определенной проблемы и на вопрос о механизме управления трансакциями уже позволяет спроектировать то самое «меню» институциональных альтернатив механизмов глобального регулирования, о котором мы упоминали в начале главы, и дать базовые комментарии к выбору вариантов. Проиллюстрируем это на примере.

Весной 2013 г. в мире много говорили о расследовании, проведенном Международным союзом журналистов, в результате которого стали известны данные о ряде офшорных операций высших политических руководителей многих стран на Британских Виргинских островах[52]. При этом часть информации так и не была обнародована, по крайней мере сразу.

Формулировка глобальной проблемы может выглядеть так: из-за наличия в мире офшорных зон, не только предоставляющих налоговые льготы, но и дающих возможность сокрытия информации, в этих зонах могут осуществляться теневые операции дельцами из разных уголков мира. Это затрудняет работу государств, в том числе деятельность правоохранительных органов, а также ограничивает информацию избирателей по всему миру – возникает глобальный внешний эффект.

Для его интернализации необходимо сначала определиться с правами собственности. Имеют ли «офшорные» острова законное по международным нормам право тщательно хранить секретность любых операций или нет? Если дается положительный ответ, то есть права на распоряжение информацией целиком передаются островам, то мировое сообщество может заплатить им за то, чтобы они от этого права отказались и раскрывали информацию. Соответственно, факт раскрытия будет зависеть от того, сумеет ли заинтересованное сообщество или отдельные группы интересов собрать средства для компенсации за выкуп прав. На первый взгляд, идея такой компенсации представляется необычной, но в условиях финансовых сложностей офшорных зон, к примеру во время кризиса, это возможно. Правда, при этом у государств может возникнуть проблема

[52] http://expert.ru/2013/04/5/v-pritsele-britanskie-virginskie-ostrova/; http://kommersant.ru/doc/2167431; http://www.forbes.ru/news/237184-kudrin-zapodozril-frantsiyu-i-germaniyu-v-utechke-informatsii-o-mirovoi-ofshornoi-seti.

коллективных действий: далеко не все из них готовы заплатить за раскрытие офшорной информации, а какие-то, вероятно, готовы, наоборот, доплачивать за сохранение секретности.

Если же принимается общее международное решение о том, что «офшорные» острова не имеют права на секретность, то информация может быть у них изъята – если, конечно, с их стороны не последует ответной компенсации, но вот как раз это представляется маловероятным. Пока фактически мы имеем дело с ситуацией мучительного затяжного восстановления после кризиса 2008–2009 гг., в которой под влиянием острых налоговых, долговых и валютных проблем ряд стран, клубов стран и международных организаций («тройки» МВФ-ЕС-ЕЦБ в случае Кипра) принимают решения, которые носят драматический характер для офшорной экономики с далеко идущими последствиями для международных перетоков капиталов, секретности финансовой информации, положения элит многих стран.

До тех пор, пока права собственности не определены, раскрытие информации будет носить эпизодический характер и не снимать проблему. Ни у одной из сторон не будет уверенности в том, что информация будет раскрыта или, наоборот, сохранена в тайне. Собственно говоря, именно поэтому часть информации не была разглашена журналистами – у них могли возникнуть юридические риски.

Следующий вопрос: какой механизм управления трансакциями избрать для осуществления трансакций, в частности для оплаты информации, если она потребуется, для передачи и раскрытия информации при каждом распределении прав собственности? Это можно сделать с помощью иерархической структуры – допустим, специальной международной власти наподобие FATF[53], которая сама получит право на исследование и обнародование всех «островных дел». Можно прибегнуть к рыночному механизму: объявить, что все желающие (возможно, с рядом ограничений, но, по крайней мере, члены правительств и парламентов, СМИ, международных организаций) имеют доступ к документации финансовых операций в офшорах по некоторой процедуре. В этом случае заинтересованные лица будут действовать самостоятельно.

Во втором случае, при малых трансакционных издержках, можно достигнуть близкого к оптимуму покрытия. То есть при рыночном механизме все, что будет эффективно (с точки зрения общественных выгод и издержек) открыть, вероятно, будет открыто. Но при этом масштаб раскрытия будет определяться балансом частных выгод и издержек. То есть, к примеру, у богатых будет больше возможностей для проверки. Этот недостаток может быть уменьшен при задействовании иерархического механизма, то есть специальной организации. Но она будет нуждаться в корректной настройке стимулов, во избежание проблемы агента-принципала. Возможно также создание гибридной организации – скажем, сети национальных анти-офшорных служб.

Дальнейшие подробности не имеет смысла раскрывать в рамках данной главы, но такой алгоритм выработки институционального «меню» может использоваться по широкому кругу глобальных проблем.

Существует обширная литература о международных проблемах, организациях и принципах принятия решений. Нас интересует вопрос – есть ли логика в существующих

[53] Международная группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег.

институтах мирового регулирования, каким образом его принципы по шкале от «иерархии» до «рынка» сложились во множестве промежуточных гибридов? Ответ на него может быть сформулирован в терминах спроса и предложения институтов, которые и определили сложившееся институциональное равновесие.

Рассмотренные выше характеристики трансакций заставляют агентов подбирать институты, которые позволят регулировать их с наименьшими издержками: фактически (при удачных переговорах) достигается максимально возможное на конкретный момент снижение трений по ходу трансакций. Разумеется, во времени оценка сторонами выгодностей таких соглашений может меняться[54]. Соблазн нарушения соглашений ради частного (единичного) случая с высокими выгодами или потерями для сторон всегда существует – выполнение зависит от характера институтов и средств (принуждения) обеспечения гарантирования соглашения (как формальных, так и неформальных).

Таким образом, агенты предъявляют *спрос* на институты, но существует и проблема *предложения* институтов. Предложение институтов следует понимать как способность не просто предлагать правила регулирования, но еще и поддерживать эти правила за счет принуждения. Одна из особенностей глобального регулирования состоит в отсутствии формального гаранта правил на глобальном уровне. Во всяком случае, это относится ко всей совокупности и жесткому контролю выполняемости. Это, конечно, не означает, что принуждение в международных отношениях невозможно: Э. Фуруботн и Р. Рихтер приводят 9 способов защиты международных соглашений и на двусторонней, и на многосторонней основе[55] (*Вставка 1*).

Вставка 1. Механизмы гарантий (обеспечения обязательств) в международных отношениях, выделенные Э. Фуруботном и Р. Рихтером

1. *«Заложники» (hostages)*. Одна из сторон берет «заложника» (это может быть любой объект) и грозит его уничтожить в случае нарушения обещаний. При этом «заложник» представляет ценность только для той стороны, которая его предоставляет.

2. *Залоги (collaterals)*. Одна из сторон получает залог и изымает его в случае нарушения обещаний. Предполагается, что залог, в отличие от заложника, представляет ценность для обеих сторон, и поэтому получатель залога может спровоцировать нарушение обязательств.

3. *Связывание рук.* В этом случае сторона, принимающая обязательства, предварительно совершает нечто, что повышает издержки нарушения обязательства. К примеру, она объявляет о своем обязательстве публично, и потому ставит на кон репутацию. Это похоже на «заложников», но речь скорее идет именно о вопросах репутации.

4. *Объединение*. Частичная или полная, формальная или неформальная интеграция двух сторон, сближающая их интересы. К примеру, формируется федеральное государство из двух частей.

[54] Отсюда – отмена одностороння отмена «золотого стандарта», выходы сторон из некоторых разоруженческих договоров, выход ряда стран из второго раунда Киото и тому подобное.

[55] Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / Пер. Под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. – СПб: Издат. Дом СПбГУ, 2005. С. 536–543.

5. *Расторжение отношений.* В случае нарушения обязательств контрагенты прекращают отношения с нарушившей стороной, что приносит ей издержки. Механизм действует, если отношения сами по себе представляют ценность.

6. *Стратегия «зуб за зуб».* Каждая из сторон автоматически повторяет действия контрагента. За нарушением немедленно последует симметричный ответ.

7. *Баланс сил.* Создание коалиций, сбалансированных по потенциалу насилия. При этом между противоборствующими сторонами фактически заключается неявный отношенческий контракт, способствующий поддержке статус-кво.

8. *Стабильность в условиях гегемонии.* Гарантом международных обязательств является гегемон – к примеру, наиболее могущественная в смысле потенциала насилия держава.

9. *Кооперация в условиях гегемонии.* Слабая форма п. 8: заинтересованные страны создают международные режимы регулирования для взаимной кооперации, но устойчивость этих режимов опирается на выгоды и издержки, распределяемые державами-гегемонами.

На стороне предложения международных институтов могут выступать и государства, и частные организации. Но во втором случае возникает несколько проблем, которые восходят теоретически к проблематике организаций и интересов групп[56]. Если объектом трансакции являются общественные блага, а размер группы заинтересованных лиц достаточно велик, и ряд агентов (государства) обладают весомыми преимуществами по потенциалу насилия перед частными лицами и организациями, то издержки частных гарантов могут оказаться слишком высокими относительно выгод. В этом случае на авансцену выходят государства[57].

Третьей проблемой, тесно связанной с двумя первыми, является механизм распространения созданного института[58]. Распространение может происходить посредством механизмов институционального либо политического рынка[59]. В случае институционального рынка каждый из агентов имеет возможность выбора между альтернативными институтами – примером для межгосударственных экономических отношений является режим ВТО, предусматривающий *вступление* на добровольной основе (но со сложной системой приема на консенсусной основе). На политическом рынке происходит навязывание института со стороны органа власти – его гаранта – всем агентам, действующим в определенной сфере, тогда как сами объекты воздействия данного правила имеют возможность повлиять на принятие решения в зависимости от своей переговорной силы. Достаточно выпуклым примером такого взаимодействия стала ситуация в Ливии: проведение руководством суверенного государства жестокого подавления волнений, не соответствующее правилам западного сообщества, приводит к санкциям со стороны западного сообщества вплоть до вооруженного вмешательства.

[56] Olson M. The Logic of Collective Action: public goods and the theory of groups. – Harvard University Press, 1965.

[57] Роль Дж. П. Моргана как кредитора последней руки была устранена специально и заменена Федеральной резервной системой США.

[58] Подробнее см. Тамбовцев В. Экономическая теория институциональных изменений. М.: ТЕИС, 2005. С. 202 – 273.

[59] Подробнее о политических рынках в международных экономических отношений см. Афонцев С. Политические рынки…

Другим примером различных методов распространения институтов служит самостоятельное принятие золотого стандарта развитыми странами в конце XIX в. в качестве иллюстрации институционального рынка и, с другой стороны, послевоенное централизованное введение Бреттон-Вудской системы в качестве иллюстрации политического рынка.

Таблица 2. Примеры механизмов распространения правил регулирования международных трансакций

	Политический рынок	**Институциональный рынок**
Государства (органы власти)	Бреттон-Вудская система валютных курсов	Золотой стандарт
Компании (частный сектор)	Обязательные отраслевые стандарты	Гражданское право одной из юрисдикций (третейский суд по контракту)

Преимуществом институционального рынка является безусловное признание государственного суверенитета для государств и права компаний и индивидов на выбор юрисдикции и правового режима. Преимуществом политического рынка является его универсализм, позволяющий облегчить коллективное действие за счет наличия механизма принуждения к выбору одного из альтернативных институтов и тем самым снизить неопределенность. Исторически, как мы понимаем, политический рынок вступает в действие каждый раз, когда возникает очередная проблема перед международным сообществом. Аналогично идут переговоры между фракциями элиты внутри страны перед лицом кризиса, который они пытаются ограничить. Но установление работающего института координации – единственное решение для устойчивого снижения трансакционных издержек, предотвращающее (или затрудняющее) постоянный пересмотр правил игры в пользу более сильного или нового игрока[60].

Четвертой проблемой является вопрос обратной связи и корректировки механизма. Соответствует ли выбранный международным сообществом способ решения проблемы регулирования возложенным на него ожиданиям, действительно ли действующие механизмы являются адекватными и отвечают современным потребностям мирового сообщества? Этот вопрос очень актуален в связи с наличием институциональной инерции: неадекватный механизм автоматически не будет вытеснен, по крайней мере, не исчезнет в исторически короткие сроки, а наоборот – создаст опасность попадания в институциональную ловушку. В этом контексте выступают проблемы несовершенства ООН и в частности Совета Безопасности, неадекватного распределения голосов в Бреттон-Вудских институтах, явная нехватка «мощности» у организаций, решающих проблемы бедности, биоразнообразия, климата, призванных предотвращать и минимизировать потери гражданского населения при локальных конфликтах. Мы не можем подробно обсуждать эту проблему в рамках данной главы, поскольку она требует других масштабов обработки

[60] Строго говоря, это причина следования конституциям как можно более длительное время (при выявленных недостатках) и следования правилам существующих международных организаций типа Совета Безопасности ООН (при их видимых недостатках).

«полевого» материала и ограничиваемся данным перечислением проблем. Отметим только, что степень осознания проблемы и степень потерь ведущих игроков от неадекватной системы регулирования является движущей силой формирования (и установления жесткости регулирования и инфорсмента) мировых механизмов регулирования.

Долгосрочное и устойчивое решение каждой из глобальных проблем человечества, последствия которых проявляются в последнее время все чаще, требует анализа на основе перечисленных позиций и соответствующих им трансакционных издержек. Но проблемы становятся все сложнее, они все более увязаны между собой и не могут решаться изолированно. Это относится как к реальному развитию событий, так и к информированности о развитии событий основных участников процесса, но также и во все большей степени относятся к ожиданиям и перцепциям. Растущая напряженность в мире в отношении сырьевых кризисов, колебаний цен, рестрикций на экспорт (ведущий к ценовым скачкам) уже привела к выходу на первую стадию – осознание проблемы экспертами, политиками. Поиск спецификации прав, ответственности, подходящего механизма управления, установления правил игры только начинается, причем участвовать в процессе должны различные акторы: «Кооперативное регулирование – единственная возможность», – гласит доклад Chatham House 2012 г.[61].

Анализ и создание механизма решения глобальных проблем, возникающих в экономике мира (в частности, в целом ряде глав данной книги), предполагает:

- во-первых, выявление характеристик и сторон возникающего внешнего эффекта;
- во-вторых, определение существующих прав собственности, если они существуют, и выявление возможностей по спецификации прав собственности (ответственности), если они отсутствуют, или по перераспределению прав с целью сокращения издержек доступа эффективных агентов;
- в-третьих, выявление сторон и характеристик субъектов, которые получают выгоды и несут потери, при каждом распределении прав;
- в-четвертых, рассмотрение альтернативных механизмов управления трансакциями применительно к данной сфере для интернализации внешних эффектов, способствующей повышению общественного благосостояния;
- в-пятых, изучение путей и перспектив распространения устойчивых институтов, связанных с установлением (перераспределением) прав собственности и механизма управления трансакциями;
- в-шестых, поиск возможных механизмов выполнения обеспечения обязательств в данных международных отношениях;
- в-седьмых, установление механизма обратной связи и корректировки каждого из существующих и предлагаемых регулирующих механизмов.

Использование предложенного инструментария позволяет систематизировать возможные пути развития международного регулирования в различных сферах, важных для развития мировой экономики и сохранения глобальной устойчивости.

Данная работа не может выстроить полную логическую систему международного регулирования, поскольку исследование этой системы требует анализа действий правительств, компаний, национальных элит, которые не сводятся к рациональной логике

[61] Lee B., Preston F., Kooroshy J. et al. Op. cit. P. XIV.

минимизаций трансакционных издержек глобального регулирования. Фактически действующие системы регулирования – это продукт исторического процесса появления проблем, их решения теми средствами, которыми располагали или располагают те агенты, которые сознают риски и угрозы. Политическая возможность принятия рациональных решений в экономике, управлении ограничена сложившимися международными институтами и интересами ведущих стран мира. Мы видим в действующей системе международного регулирования рациональное содержание, противостоящее хаосу, снижающее издержки, постепенно адресующееся насущным проблемам (глобальным внешним эффектам). Оно несовершенно, подвергается вызовам, как инновационным, так и оппортунистическим, но его можно понять, рационально систематизировать на языке экономической теории и поставить вопрос о его оптимизации.

ГЛАВА 2
Международный антитраст: между конкуренцией и протекционизмом

С. Б. Авдашева, А. Е. Шаститко

Введение

Почему о глобальной конкуренции говорят, а о глобальном антитрасте нет? Неужели проблемы монополизации рынков в глобальном масштабе просто не существует – потому что есть надежные механизмы, предотвращающие монополизацию? Отсутствие институтов конкурентной политики на глобальном уровне является компонентом национального суверенитета, в пределах которого антитраст не просто существует, но и очень активно развивается как с точки зрении создания новых национальных антимонопольных органов (в первую очередь в странах с переходными экономиками), принятия антимонопольных законов, так и с точки зрения разработки и применения инструментов антимонопольного сдерживания. Возможно, причина отсутствия глобального антитраста в привычном для национального уровня виде аналогична объяснению, почему до сих пор нет мировых вооруженных сил, а есть лишь вооруженные силы государств или региональных альянсов?

Глобализация экономических процессов проявляется не только в формировании мировых рынков с точки зрения применения норм антимонопольного законодательства, но и во влиянии глобальных экономических процессов на состояние конкуренции и там, где рынки являются наднациональными, но не мировыми, и даже там, где они являются национальными или локальными (региональными).

Должна ли глобализация экономики привести к усилению конкуренции на рынках в различных географических границах? Свидетельства противоречивы, однако в целом нет впечатления, что препятствия конкуренции на рынке ослабевают. Является ли это достаточным основанием для выстраивания конкурентной политики на международном уровне, и, если да, то каковы возможности и ограничения движения в указанном

направлении? Несколько десятилетий назад многие эксперты разделяли надежду на то, что развитие международных рынков, устранение препятствий международной торговле само по себе решит проблему слабой конкуренции. История показала, что это не так. Превращение рынков из национальных в наднациональные в каких-то случаях усилило конкурентное давление на участников. Но одновременно возросла прибыль, которую можно получить от ограничения конкуренции на глобальном рынке.

Если на минуту предположить существование только одной категории рынков, границы которых совпадают с национальными границами, то основанием антимонопольной политики является неспособность рынка обеспечить эффективные результаты, не ущемляющие интересы конечных потребителей. В рамках исследования проблем защиты конкуренции в ситуациях, когда и рынки могут быть значительно шире национальных границ, и влияние на рынки в пределах национальных границ извне также может быть значительным, возникают вопросы не только о специфике оснований международной антимонопольной политики, но также о пределах возможного при выборе между альтернативными вариантами ее организации.

Пока есть только один пример полноценного наднационального органа антимонопольной политики – Комиссия Европейского Союза. Отсутствие других примеров успешных наднациональных органов должно иметь объяснение, и, скорее всего, это объяснение связано с противоречием экономических интересов стран. Если антимонопольная политика применяется в условиях сложного баланса интересов, возникает еще одна проблема: можно ли выстроить международный антитраст, опираясь на накопленный опыт в развитых странах, в то время как баланс сил в мировой экономике изменяется не в пользу этих стран?

Существует несколько вариантов объяснения, почему отсутствует простое соотношение между глобализацией и конкуренцией и, если ставить вопрос в более радикальной форме, почему существует противоречие между ними.

Во-первых, существует противоречие национальных интересов в отдельных отраслях задачам развития конкуренции на рынках, границы которых могут охватывать не только несколько стран, но и весь мир. Задачей правительства не может служить максимизация суммарных выигрышей участников глобального рынка. Правительства объективно заинтересованы в перераспределении выигрышей в пользу участников рынка с определенным гражданством, в том числе и методами ограничения конкуренции.

Во-вторых, существующая структура рынков создает стимулы к тому, чтобы на национальных рынках глобальным поставщикам противостояли контрагенты, обладающие рыночной властью (Газпром, норвежские и алжирские поставщики газа против национальных распределительных компаний). На подобных рынках заинтересованность правительств в развитии конкуренции в пределах страны особенно низка, поскольку распределение выигрышей, полученных в цепочке, прямо зависит от переговорной силы, которая, в свою очередь, зависит и от рыночной власти. Однако в результате возникает обратный стратегический эффект: снижение стимулов к либерализации и на стороне поставщиков, и на стороне покупателей, когда под маркой защиты конкуренции на самом деле происходит создание инструментов по защите интересов определенных категорий участников рынка.

В-третьих, существует несоответствие между распределением выигрышей от конкуренции в глобальном масштабе и связанной с ней мировой конкурентной политикой, с одной стороны, и издержками, связанными как с формированием глобальной конкурентной политики, так и подчинением компаний и национальных правительств установленным международным правилам защиты конкуренции. Иными словами, в данном случае на наднациональном уровне проявляется известная всем экономистам проблема безбилетника, объясняющая, почему поддержка конкуренции недостаточна, а поддержка отдельных групп участников рынка – избыточна.

Может ли международная антимонопольная политика решить эти проблемы? Очевидно, нет, коль скоро речь идет об интересах, на которые ни одна политика повлиять субстантивно не может и в состоянии лишь воздействовать через систему ограничений. Именно отсюда возникает фундаментальный вопрос для институциональных исследований в области международного антитраста: *в какой мере можно ожидать, что антимонопольная политика в рамках мировой экономики способна скорректировать поведение участников рынка?* Анализу этой проблемы посвящена данная глава.

Поскольку антимонопольная политика является компонентом конкурентной политики в той части, которая касается выработки и применения защитных мер, важным представляется вопрос об особенностях мер антимонопольной политики как защитных. Структура традиционного антитраста – защита от ограничивающих конкуренцию соглашений и согласованных действий, злоупотреблений доминирующим положением, контроль сделок экономической концентрации[1]. Вот почему вопрос о защитной конкурентной политике имеет три ключевых составляющих, которые будут рассмотрены в данной главе.

Однако прежде чем рассматривать отдельные инструменты международного антитраста, важно поставить и обсудить ряд общих вопросов, в числе которых:

- основания невозможности международной антимонопольной политики;
- необходимость международной антимонопольной политики;
- дискретные структурные альтернативы в организации международного антитраста;
- гармонизация антимонопольных правил как форма компромисса между необходимостью и невозможностью международного антитраста.

1. Невозможность международной антимонопольной политики: болеем за свою команду

Первый вывод, который придется сделать при оценке стимулов международной антимонопольной политики – в ее полноценном осуществлении не заинтересована ни одна группа участников, тем более ни одна консолидированная группа. Покажем это на примере применения антимонопольного законодательства в его классическом варианте – как запрета на сговор о ценах, монополизацию и слияния, которые могут привести к ограничению конкуренции.

Рассмотрим идеальную ситуацию – экономическую политику в стране с беневолентным правительством. Целью беневолентного правительства, выбирающего направление

[1] Авдашева С. Б., Шаститко А. Е. Конкурентная политика: состав, структура, система // Современная конкуренция, 2010, № 1, С. 5–20.

воздействия на состояние конкуренции, может выступать максимизация либо общественного благосостояния, либо выигрыша потребителей. Показатель общественного благосостояния более соответствует теории, учитывая сумму выигрышей производителей и покупателей на каждом рынке. Показатель выигрыша потребителей чаще используется в качестве ориентира деятельности антимонопольных органов, чтобы избежать ошибок при оценке принимаемых решений. Источником ошибок является переоценка изменения выигрышей продавцов, как гораздо более однородной и консолидированной группы по сравнению с покупателями.

Пусть на конкретном рынке страны продавцы могут объединиться в картель и установить цену на уровне Pm, повысив ее, как это типично для картеля, на 20–25% по сравнению с ценой конкурентного рынка Pc[2]. Результатом станет рост их прибыли, при одновременном снижении выигрыша покупателей. В силу действия закона спроса изменение общественного благосостояния не ограничится перераспределением выигрышей от покупателей к продавцам, возникнут так называемые «потери мертвого груза» (площадь треугольника B на *Рисунке 1*). В этих условиях независимо от используемого критерия оценки антимонопольной политики и антимонопольного органа выбор будет сделан в пользу предотвращения картельного соглашения[3]. Благодаря повышению цены картелем выигрыш потребителей сокращается на сумму A+B, общественное благосостояние – на сумму B.

Теперь представим себе, что картель производителей страны 1 действует исключительно на внутреннем рынке страны 2. Стимулы вмешательства беневолентного правительства меняются. Поскольку снижение выигрыша покупателей не входит в целевую функцию правительства страны 1, для него выгодно поддерживать картель, поскольку это действие будет сопровождаться повышением благосостояния на величину A. Конечно, правительство страны 2 может предпринять симметричные меры по поддержке национального картеля, действующего за рубежом. Однако остановит ли это правительство страны 1? Как показывает матрица выигрышей участников стратегического взаимодействия – нет, не остановит. В отношениях между странами возникает «дилемма заключенных»: доминирующей стратегией остается поддержка национального картеля, действующего на зарубежном рынке.

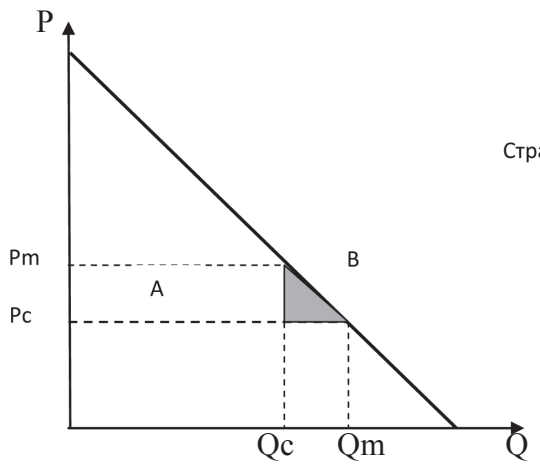
Слева: влияние картеля на общественное благосостояние: A – дополнительная прибыль продавцов, B – «потери мертвого груза».

[2] Согласно некоторым оценкам, среднее повышение цены при ценовом сговоре составляет 10% цены. См., например, US Sentencing Guidelines (2R1.1, Application note 3) – www.ussc.gov/2006guid/gl2006.pdf), в некоторых исследованиях приводятся еще более высокие оценки. Например по данным Коннора и Болотовой, медианное значение надбавки картеля над конкурентной ценой составляет 25%, а для международного картеля – 32%. Аналогичная надбавка для картеля, действующего на внутреннем рынке, равна 18%. В период своего расцвета картели устанавливают надбавки, вдвое превышающие медианные величины (Connor J. M., Helmers C. G. Statistics on Modern Private International Cartels, 1990–2005, AAI (www.antitrustinstitute.org.recent2/567.pdf); Connor J., Lande R. How High Do Cartel Raise Prices? Implications for Reform of Antitrust Sentencing Guidelines // American Antitrust Institute Working Paper 04–01. April, 2005 (www.antitrustinstitute.org/recent2/342.pdf); Connor J. M. Price-fixing Overcharges: Legal and Economic Evidence // Staff Paper 04–17. Purdue University, 2005. http://www.agecon.purdue.edu/staff/connor/papers/PRICE%20FIXING_OVERCHARGES_FULL_TEXT_8–20–05.pdf.

[3] В данном примере мы пренебрегаем издержками антимонопольной политики. Основанием для этого являются многочисленные эмпирические оценки, демонстрирующие, что эти издержки существенно ниже фактически получаемых обществом выигрышей от предотвращения ограничений конкуренции.

Справа вверху: матрица выигрышей стран при отсутствии санкций за ограничения конкуренции в международной торговле, справа внизу – матрица выигрышей при наличии санкций за ограничения конкуренции в международной торговле в сумме W.

Предотвратить поддержку национальных картелей могут только санкции. Источником этих санкций является система взаимоотношений в ВТО, включающая комплексные инструменты воздействия на стимулы участников. Если страна, поддерживающая объединения национальных производителей в картель, является объектом применения достаточно высоких санкций W, не ниже дополнительной прибыли участников соглашения ($W \geq A$), доминирующей стратегией становится препятствовать национальному картелю[4].



Страна 2

Страна 1	Поддерживать картель	Препятствовать картелю
Поддерживать картель	(– B; – B)	(A; -A -B)
Препятствовать картелю	(-A-B; A)	(0, 0)

Страна 2

Страна 1	**Поддерживать картель**	**Препятствовать картелю**
Поддерживать картель	(– B-W; – B-W)	(A-W; -A -B)
Препятствовать картелю	(-A-B; A-W)	(0, 0)

Рисунок 1. Стимулы для антимонопольной политики внутри страны и в международных отношениях

Несмотря на крайнюю упрощенность представленной модели, ей вполне соответствует история регулирования экспортных картелей в странах мира. Обычно при упоминании экспортных картелей первой ассоциацией является деятельность японского Министерства

[4] Более сложной является ситуация, когда наряду с санкциями появляются компенсации, а также ошибочные решения. Данная проблема подробно рассмотрена в: Шаститко А. Е. Ошибки I и II рода в экономических обменах с участием третьей стороны-гаранта // Журнал Новой экономической ассоциации. 2011. № 10. С. 125–148 и Шаститко А. Е. Экономические эффекты ошибок I и II рода в трансакциях с участием третьей стороны-гаранта. М.: МАКС Пресс. 2011; Шаститко А. Е. Экономические эффекты ошибок в правоприменении и правоустановлении. М.: Дело, 2013.

внешней торговли и промышленности (Ministry of International Trade and Industry), длительное время поддерживающего «чистые» экспортные картели, участники которых не продавали товар на внутреннем рынке Японии. Однако Страна восходящего солнца отнюдь не была пионером подобной политики. Пионером были Соединенные Штаты, где еще в 1918 г. принимается закон Вебба-Померена (Webb-Pomerene Act), разрешающий формирование экспортных картелей. При обосновании принятия этого закона предполагалось, что он предназначен для компенсации относительно низкой конкурентоспособности мелких производителей на внешних рынках, которая должна преодолеваться с помощью действий ассоциации. Аналогично обосновывалось и принятие в 1982 г. закона об экспортных компаниях (Export Trading Company Act). Закон предусматривает процедуру нотификации соглашений, на основании результатов которых они изымаются из-под антимонопольных запретов. Изъятие предоставлялось в том случае, если деятельность вновь созданных ассоциаций:

1) не ведет к существенному ослаблению конкуренции или ограничению торговли на территории США и не ограничивает экспортной деятельности других конкурентов;
2) не оказывает воздействия на цены аналогичных товаров на территории США;
3) не предоставляет возможности для недобросовестной конкуренции;
4) не включает операций по продажам для потребления на внутреннем рынке США.

Поддержка экспортных картелей идеально соответствовала изложенной выше модели: государство поддерживает ограничения конкуренции на рынках других стран, но не своей собственной. При этом фактическими получателями освобождения из-под действия антимонопольного законодательства выступали отнюдь не только – и даже не столько, – небольшие компании. На рубеже 1950–1960-х гг. из 455 американских компаний, договоры между которыми пользовались режимом Вебба-Померена, только 75 представляли малые предприятия, и 53 были экспортерами сельскохозяйственной продукции[5], то есть составляли целевую группу освобождения из-под действия запретов в соответствии с концепцией закона.

Нормы, выводящие экспортные картели из-под антимонопольных запретов, в разные периоды действовали и во многих других странах, включая Германию, Великобританию, Францию. Ликвидация специального режима нотификации для экспортных картелей, делающей их законными, происходила постепенно, в результате многолетних усилий международных организаций, а также эволюционных интеграционных процессов. Для стран Старого света решающую роль сыграло формирование Европейского союза, в рамках которого объектом применения антимонопольных запретов служат действия, ограничивающие торговлю и конкуренцию в пределах ЕС в целом. Для неевропейских стран – правила и процедуры ВТО.

К началу нынешнего века режим легальности для экспортных картелей (при условии их нотификации) сохранился в США, хотя, как показывает статистика International Trade Administration[6], масштабы выдачи разрешений в соответствии с Export Trading Company Act постепенно сходит на нет: в 2008 г. выдано 23 разрешения, в 2009 г. – 10, а в 2010 – только 5.

[5] Цит по: Levenstein M. C., Suslow V.Y. The Changing International Status of Export Cartel Exemptions // American University International Law Review, 2005, vol. 20. No 4, p.795.
[6] http://trade.gov/mas/ian/etca/tg_ian_002349.asp.

И тем не менее, пример легальности экспортных картелей демонстрирует, что национальные правительства готовы проявлять лояльность к действиям компаний, ограничивающим конкуренцию на рынках других стран в интересах повышения собственной прибыли. Стимулы к такому поведению особенно сильны у стран, ориентированных на экспорт, причем экспорт специализированный. В современной международной экономике эти стимулы никуда не исчезли: они лишь компенсированы контр-стимулами, создаваемыми взаимной зависимостью и деятельностью международных организаций.

Заинтересованность в выигрышах в рамках национальных границ может создать и еще более любопытную комбинацию. Если правительства заинтересованы в выигрышах на рынках в национальных границах, они на первый взгляд должны быть безразличны к ограничениям конкуренции, затрагивающими только рынки других стран. Однако ситуация сложнее: эти ограничения могут быть им выгодны. Усложним приведенную картину. Пусть компании из страны 1 и страны 2 конкурируют на рынке страны 1. При этом на внутреннем рынке страны 2 действует монополист-поставщик ресурсов для национальных компаний-экспортеров. Цена монополиста повышает издержки группы национальных экспортеров, ограничивая их прибыль и продажи на международном рынке[7]. Можно было бы рассчитывать, что в стране 1 против монополиста-поставщика из страны 2 будут применены антимонопольные санкции? Гипотетически это возможно, поскольку режим применения норм антимонопольного законодательства обладает свойством экстерриториальности и может использоваться против компаний из любых стран, если их действия влияют на состояние конкуренции на рынке страны 1. Но у беневолентного правительства не будет стимулов применять антимонопольные санкции, даже если благосостояние потребителей страны 1 страдает, в том случае, если дополнительная прибыль национальных поставщиков благодаря повышению их рыночной доли возрастает больше, чем снижается выигрыш покупателей.

Действия национальных компаний далеко не в любом случае станут объектом международной антимонопольной политики. Решения о применении антимонопольных запретов не безразличны к тому, где расположен центр принятия решений. Ограничения конкуренции и их последствия будут предметом озабоченности антимонопольных органов только в границах тех стран, где эти ограничения применяются. Точно так же полученные в результате ограничения конкуренции выигрыши входят в благосостояние только конкретных стран. Вот почему в качестве возможного объекта глобального антитраста можно рассматривать только деятельность глобальных компаний, к чему мы и обратимся в следующих параграфах.

2. Необходимость международной антимонопольной политики: объединенные усилия для предотвращения глобального ущерба

Если действия, нацеленные на получение прибыли за счет покупателей других стран, могут получить явную или скрытую поддержку правительства, действия, нацеленные на причинение ущерба покупателям внутри страны, у беневолентного государства

[7] Описанный условный пример хорошо отражает влияние условий железнодорожных перевозок ОАО «Российские железные дороги» и его дочерних компаний для российских экспортеров. См.: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ. Последствия слабой конкуренции: количественные оценки и выводы для политики // Экономическая политика, 2013, № 6, с. 5–53.

поддержки получить не могут. Инициаторы самых опасных ограничений конкуренции – участники международных картелей, – безразличны к национальным границам. Более того, чем большее число национальных рынков охватывается незаконным соглашением о ценах, тем выше устойчивость этого соглашения.

Сотрудничество национальных антимонопольных органов в области раскрытия и наказания участников международных картелей может повысить эффект сдерживания, во-первых, благодаря росту показателей раскрытия – за счет того, что результаты расследования одного антимонопольного органа становятся известными другим, и благодаря росту масштаба санкций на нарушителя. Вероятность раскрытия незаконного соглашения в США – то есть антимонопольным органом, обладающим самыми высокими полномочиями и нанимающим сотрудников самой высокой квалификации, – составляет по разным оценкам от 1/10 до 1/3. Можно предполагать, что в других странах мира этот показатель гораздо ниже. В этих условиях повышение шансов применения санкций благодаря сотрудничеству между антимонопольными органами разных стран может сыграть важную роль. Величина санкций принципиально важна для международных картелей, которые собирают дополнительную прибыль со всего мира, в то время как более или менее серьезные санкции (включая уголовное наказание в форме лишения свободы) могут быть применены в очень немногих юрисдикциях.

Среди международных картелей, раскрытых и подвергнутых санкциям в течение последних десятилетий, показателен пример витаминного картеля. Соглашение между шестью компаниями, самыми крупными из которых были Hoffman La Roche и BASF, относительно цен на линейку витаминов было заключено в январе 1990 г. и продолжалось до февраля 1999 г., когда соглашение было раскрыто. В международном антитрасте это дело стало известно благодаря трем обстоятельствам:

- первому успешному применению программы ослабления наказания (в раскрытии сговора большую роль сыграла информация, полученная от компании Rhone-Poulenc, в обмен на освобождение от уголовных санкций);
- самой большой сумме уголовных санкций на компанию (500 млн долл. США на Hoffman La Roche);
- первому прецеденту заключения в тюрьму иностранного гражданина (одного из высших менеджеров Hoffman La Roche, гражданина Швейцарии) за нарушение антимонопольного законодательства.

Однако это дело важно и для оценки возможностей совместного применения антимонопольного законодательства разными странами. В конце прошлого – начале нынешнего века обвинения участникам картеля были предъявлены в нескольких юрисдикциях: за США последовали Канада, Европейский Союз, Австралия, Япония, Бразилия и некоторые другие страны. Антимонопольные органы разных стран сотрудничали только на этапе наказания участников картеля, но не на этапе расследования.

Ограниченность международной антимонопольной политики показывает сопоставление масштаба рынка, затронутого сделкой, нанесенного ущерба и величины санкций, которые были применены к участникам картеля. Повышение цен на витамины, входящие в продук-

товую линейку участников картеля[8], составило 25–28% для покупателей в США, 29–38% для покупателей в Европейском Союзе, в большинстве других стран мира повышение цен оказалось еще более значительным. Оборот рынка, затронутого действиями картеля, составил в глобальном масштабе свыше 34 млрд долл. США. Потери покупателей от деятельности картеля в мире составили от 9 до 13 млрд долл. США. На этом фоне сумма крупнейших уголовных штрафов в истории применения антимонопольного законодательства – 500 млн долл. США в отношении Hoffman La Roche и 225 млн долл. США в отношении BASF, – впечатляют в абсолютном выражении, но не по сравнению ни с тем ущербом, который деятельность картеля нанесла покупателям, ни с дополнительной прибылью, которую участники картеля получили. Сумма штрафов по уголовным делам в США составила лишь 11% от глобальной прибыли компаний, сумма штрафов в ЕС была приблизительно на 20% ниже. Несколько улучшили картину результаты частных исков о возмещении причиненного ущерба (в соответствии с законом Клейтона, который позволяет пострадавшей стороне взыскать с нарушителя антимонопольного законодательства нанесенный ущерб в трехкратном размере) в США: в соответствии с результатами этих исков участники картеля заплатили 45% своей глобальной прибыли. Суммы штрафов во всех других странах оказались незначительными либо в силу небольшой емкости затронутого рынка и оборота участников картеля на этих рынках, либо в силу низких стандартов штрафов в национальных законодательствах, либо потому, что национальные антимонопольные органы ограничились предупреждением о незаконности сговора, но не штрафовали участников картеля. Иначе говоря, глобальное соглашение о ценах оказалось эффективным проектом – особенно если учесть, что выигрыши были получены по крайней мере за десять лет до момента уплаты штрафов.

История витаминного картеля не является уникальной. Оценки соотношения величины санкций, примененных к участникам других международных картелей, действовавших в период 1990–2005 гг., с величиной дополнительной прибыли и причиненного покупателям ущерба, показывают нисколько не более обнадеживающую картину[9]. Среди антимонопольных органов наибольшие суммы взыскиваются по иску Министерства юстиции США, однако и эти штрафы составляют, по оценкам Джона Коннора, лишь 55% от дополнительной прибыли картеля и менее 44% от суммы снижения выигрыша покупателей. При меньших суммах большую долю взыскивает антимонопольный орган Канады – 83 и 74% соответственно. Однако уже для Европейского Союза соответствующие показатели составляют только 32 и 14%, а для антимонопольных органов других стран лишь около 12%[10].

Итак, даже совместные санкции со стороны антимонопольных органов разных стран на данный момент совершенно недостаточны для того, чтобы предотвратить ограничения конкуренции на основе применения принципа Беккера – путем установления ожидаемых санкций, превосходящих выигрыши от нарушения (ограничения

[8] Оценки результатов деятельности витаминного картеля приведены по: Connor J.M. Extraterritoriality of the Sherman Act and Deterrence of Private International Cartels // American Antitrust Institute working paper, N 04–02, 2004, Интернет-адрес: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=611948

[9] Connor J.M. Effectiveness of Antitrust Sanctions on Modern International Cartels. // Journal of Industry, Competition and Trade, 2006, vol.6, No 3–4, pp.195–223.

[10] Connor J.M. Effectiveness of Antitrust Sanctions of Modern International Cartels. // Journal of Industry, Competition and Trade, 2006, vol.6, No 3–4, pp.195–223.

конкуренции). Нетрудно заметить, что эффективное сдерживание для международных картелей может быть обеспечено только при гораздо большей гармонизации применения антимонопольного законодательства и при более высоких санкциях за его нарушение.

3. Промежуточные итоги: где сотрудничество (не)возможно

Мы показали, что действия правительств в области антимонопольной политики складываются под влиянием противоречивых стимулов: стремления лучше защитить покупателей в собственной стране и равнодушия по отношению к благосостоянию покупателей в других странах. Комбинация этих стимулов приводит к разным результатам в отношении трех основных направлений антимонопольной политики, которая могла бы осуществляться в отношении глобальных компаний (*Таблица 3*).

С одной стороны, результативность глобальной антимонопольной политики выше, чем национальной. С другой стороны сами результаты применения антимонопольных запретов в глобальных масштабах должны иметь разные ощущаемые эффекты для разных стран. Для конкретной страны выигрыши от глобальной антимонопольной политики тем выше, чем выше спрос на товар, затронутый ограничениями конкуренции [фактическими или потенциальными], и ниже участие национальных компаний в ограничивающих конкуренцию действиях и следовательно – в создаваемой ими прибыли. Можно заметить, что разное соотношение затрат и результатов будет характерно не только разных стран, но и для разных направлений антимонопольной политики.

Таблица 3. Возможности международного сотрудничества в области антимонопольной политики в отношении глобальных компаний

	Направление антимонопольной политики	**Эффективно ли сотрудничество**	**Механизм, способствующий или препятствующий результативности**
1	**Предотвращение и пресечение деятельности картелей**	(+/–)	Ущерб покупателей на национальных рынках требует сдерживания, которое может быть обеспечено только при сотрудничестве в области раскрытия и доказательства, и санкциях со стороны разных стран
2	**Монополизация (злоупотребление доминированием)**	(–/+)	Разные масштабы и методы монополизации в границах национальных рынков, различные механизмы возникновения потерь благосостояния (+ различное понимание источников потерь)

	Направление антимонопольной политики	Эффективно ли сотрудничество	Механизм, способствующий или препятствующий результативности
3	**Контроль за слияниями**	(–)	Специфичность воздействия слияний на национальные рынки; разные эффекты изменения структуры на целевых рынках

Для предварительного контроля слияний в данный момент сложно привести пример сделки, которая удовлетворяла бы требованию универсальных эффектов для разных стран. Привести примеры противоположного весьма легко. Вспомним одну из крупнейших сделок слияний с участием российских компаний – объединение активов Русал, Суал и Гленкор в начале 2007 г. и сравним результаты анализа последствий этой сделки российским и европейским антимонопольными органами – Федеральной антимонопольной службой и Европейской комиссией по конкуренции[11]. При одинаковом результате анализа сделки – обоими антимонопольными органами был сделан вывод о ее допустимости, – мотивы решения различались существенно. Доля объединенной компании на рынках алюминиевого проката и некоторых других рынках в пределах России составляет от 90 до 100%. Оправданность сделки с точки зрения ФАС России связана с тем, что внутренний рынок – отнюдь не приоритетный для участников слияния, свыше 80% производимой продукции экспортируется. Возможные ограничения конкуренции на национальном рынке рассматриваются как допустимая плата за ожидаемое повышение прибыли отечественных компаний на рынке мировом. Чтоб снизить размер этой платы, ФАС и правительство сформулировали для участников ряд дополнительных условий совершения сделки, которые должны были предотвратить самые неприятные формы ограничений конкуренции и самые их тяжелые последствия. С точки зрения Европейской комиссии эффекты той же самой сделки выглядели совершенно иначе. Среди затронутых слиянием рынков в географических границах ЕС самая высокая доля объединившихся компаний составляет чуть менее 35% (на рынке первичного алюминия). При такой структуре ожидать серьезного негативного воздействия сделки на конкуренцию нельзя, и поэтому она была разрешена без дополнительных условий.

Столь же сложно ожидать согласованной международной политики, которая противодействовала бы монополизации. Дополнительная сложность (помимо различия государственной принадлежности монополизирующих рынок продавцов, вытесняемых с рынка конкурентов и покупателей, за счет которых все это происходит) связано с гораздо более сложной комбинацией эффектов монополизации, по сравнению с международными картелями. Действия, приводящие к монополизации рынков, крайне редко не сопровождаются повышением выигрышей отдельных групп покупателей. Вот почему их сложно трактовать в рамках той же концепции (ограничение выпуска и снижение благосостояния в качестве платы за прибыль, *Рисунок 1*), что и действия картелей.

[11] Данные о результатах рассмотрения сделки ФАС России приводятся на основе презентации http://www.fas.gov.ru/solutions/solutions_11056.html; о рассмотрении той же сделки Европейской комиссией по конкуренции – http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m4441_20070201_20310_en.pdf.

В этих условиях решающим соображением при анализе конкретного дела может стать национальность компании, монополизирующей тот или иной рынок.

В качестве иллюстрации можно вспомнить принципиально различающиеся результаты дел, основанных на весьма близких обвинениях – дел по факту монополизации рынков приложений операционной системы против компании Microsoft в США и Европейском Союзе. В США обвинение по делу о монополизации рынка браузеров, возбужденное по иску компании Netscape, было поддержано судом первой инстанции, решение которого, однако, было отменено в результате рассмотрения апелляции. Радикальный приговор суда первой инстанции – 1 млрд долл. США штрафа и разделение компании (1998), – сменило мировое соглашение с Министерством юстиции (2001), исключающее из договоров с производителями компьютеров и интернет-провайдерами условия, препятствовавшие бизнесу независимых разработчиков программных продуктов – приложений к операционной системе. В качестве одного из оснований для признания неприемлемым решения суда первой инстанции в апелляционном процессе прямо указывалось на важность компании для экономики США.

В Европейском Союзе аналогичное дело, возбужденное по жалобе одной из компаний, не согласных с результатами рассмотрения дела против Netscape (Sun Microsystems), имело совершенно другой исход. В 2004 г. Комиссия Европейского Союза признала Microsoft виновной в злоупотреблении доминирующим положением, наложила штраф в размере 497 млн евро, и потребовала выполнения двух типов предписаний – раскрытия информации о кодах операционной системы для независимых разработчиков программных продуктов и отделения предлагаемого «в нагрузку» Media Player от операционной системы. Невыполнение первого из предписаний на должных, по мнению Комиссии по конкуренции, условиях, привело к взысканию в 2008 г. нового штрафа в размере 899 млн евро.

В рамках антимонопольных процессов против одной и той же компании одна и та же особенность рынка операционных систем – положительные сетевые эффекты потребления, создающие и предпосылки для выживания на рынке одного поставщика, и возможности для распространения рыночной власти на смежные рынки, – получила противоположные интерпретации. Мотивация решения суда апелляционной инстанции и Министерства юстиции США включала ссылку на положительные сетевые эффекты как основу для дополнительных выигрышей конечных потребителей в том случае, когда дополняющие продукты (операционная система с приложениями) предоставляется одним продавцом. Мотивация решения Европейской комиссии и суда не включала непосредственной оценки роли сетевого эффекта, однако из решения следовало, что он рассматривается скорее в качестве основы для применения к поставщику программного обеспечения дополнительных требований, эквивалентных требованиям к компаниям в отраслях естественных монополий (демонстрирующих субаддитивность функции издержек, иными словами – сетевой эффект производства). Настолько существенное различие подходов в одном деле не дает оснований рассчитывать на возможность разработки общих принципов противодействия монополизации.

Подводя итог: если мы увидим формирование международного антитраста, его контуры будут радикально отличаться от антимонопольной политики в национальных грани-

цах. Объектом такой политики могут быть только действия, однозначно наносящие ущерб покупателям в разных странах, с универсальным и понятным механизмом возникновения ущерба, который заведомо превосходит выигрыши инициаторов ограничения конкуренции.

4. Режимы международного антитраста: Действительное vs. Возможное

Субъект регулирования должен соответствовать характеристиками объекта регулирования как с точки зрения масштабов деятельности, так и с точки зрения тех решений, которые может принимать субъект регулирования в отношении объекта. Данный принцип имеет значение и применительно к сфере антитраста в том смысле, что далеко не все действительное даже отдаленно соответствует требованиям, предъявляемым к субъектам в условиях глобализированных рынков. В то же время не все возможное как проект реализуемо, даже если и отвечает основным требованиям к субъекту. Следует отметить, что мы не рассматриваем ситуации, когда характеристики объекта подстраиваются под свойства субъекта регулирования, иными словами, когда речь идет о деинтернационализации хозяйственной деятельности и деглобализации рынков.

Несмотря на то, что идеи глобальной конкурентной и антимонопольной политики обсуждаются довольно активно, особенно в последние полтора десятка лет, наибольшим потенциалом правоприменения до сих пор обладают национальные органы антимонопольной политики. Это связано не только с концентрацией интеллектуальных ресурсов и реальных, а не номинальных прав (то есть тех, которые подкреплены механизмом, обеспечивающим их соблюдение) на национальном уровне. Такое положение вещей тесно связано с отражением интересов отдельных групп в связи с такими вопросами как национальный суверенитет или различные аспекты безопасности (начиная с продовольственной и заканчивая военной).

Изучение существующих режимов антитраста в международном контексте и применение инструментария новой институциональной экономической теории в части сравнительного анализа дискретных структурных альтернатив позволяют выделить набор возможностей, которые могут как взаимно исключать друг друга, так и в некоторых измерениях дополнять друг друга. Вот некоторые из них: (1) глобальная антимонопольная политика с антимонопольным органом, действующим в мировом масштабе, (2) наднациональный антимонопольный орган с национальными органами в рамках тех же географических границ юрисдикции, (3) двусторонние (многосторонние) обязывающие межправительственные соглашения по вопросам антимонопольной политики, (4) экстерриториальный принцип применения полномочий национального антимонопольного органа; (5) применение результатов деятельности одного национального органа в качестве оснований для действий другого.

Далее будут рассмотрены основные черты каждой из перечисленных альтернатив.

Глобальная антимонопольная политика

Данная альтернатива предполагает наличие антимонопольного органа, действующего в глобальном масштабе. Именно в этом пункте наиболее очевидно различие между возможным и действительным. Применительно к целому ряду рынков можно говорить

о том, что они вышли не только за национальные, но и региональные (в мировом масштабе) границы. Наличие субъекта глобальной антимонопольной политики, аналогичного тем, которые существуют на национальном уровне, позволило бы привести в соответствие масштабы объекта и границы юрисдикции субъекта. Однако фактом новейшей истории является отсутствие субъекта мировой антимонопольной политики, несмотря на существование или риски создания глобальных картелей, например ОПЕК. Важно отметить, что суть этой альтернативы даже не в том, что ее ключевой характеристикой является наличие единого антимонопольного органа, а то, что этот антимонопольный орган должен действовать в рамках единой системы правил и, что еще более важно – механизмов, обеспечивающих соблюдение указанных правил конкуренции. Фактически это означает не только унификацию деятельности антимонопольного органа, но и высокую степень координации решений в судебных инстанциях, что еще менее реалистично, поскольку предполагает применение принципа отказа от национального суверенитета сразу во многих отношениях.

ООН как квази-мировое правительство в вопросах развития конкуренции не замечена. Попытки создать что-то подобное глобальному антимонопольному органу в рамках ВТО, ни к чему значимому в плане выстраивания международного антитраста не привели. Единственное, что функционирует действительно глобально – это созданная в 2001 г. Международная конкурентная сеть (МКС), которая объединяет антимонопольные органы более 100 стран мира. Однако МКС выполняет главным образом консультативно-методологические функции, связанные с гармонизацией норм, выявлением лучших практик их применения, не обладая никакими инструментами принуждения, основанными на соглашениях или действиях, имеющих юридическую силу, в том числе на основе норм международного права.

Каждая из перечисленных далее альтернатив в отдельности и в различных комбинациях – тоже международный антитраст, но децентрализованный ввиду того, что полноценная антимонопольная политика предполагает частичный отказ от национального суверенитета. Причем, отказ от национального суверенитета в данном случае может иметь даже большее значение, чем согласованная макроэкономическая политика. Это связано с тем, что антитраст – это не только административная система, но и судебный механизм. В свою очередь «судебный анитраст» охватывает споры не только между антимонопольным органом и участником рынка, но и между участниками рынка (например, в части взыскания нанесенного ущерба в результате действий в нарушение установленных в антимонопольном законодательстве запретов). Кроме того, в отличие от регулирования отдельных отраслей антитраст – надотраслевой феномен, который вместе с тем применяется для защиты и восстановления конкуренции на отдельных товарных рынках и, соответственно, в отдельных отраслях. С этой точки зрения действенный наднациональный антитраст предполагает высокую степень интеграции национальных экономик.

Наднациональный антимонопольный орган с национальными органами в рамках тех же географических границ юрисдикции

Единственным хорошо известным примером наднационального органа, деятельность которого совмещена с деятельностью национальных антимонопольных органов в соответствии с разграничением сфер компетенции – Комиссия Европейского Союза. Это

пример эволюционно сформировавшегося двухуровневого антитраста, который в отличие от двухуровневой антимонопольной политики, например, в США[12], сочетает национальное и наднациональное.

Именно пример ЕС показывает, что наднациональный режим антимонопольной политики возможен применительно ко всем трем ключевым элементам защитной конкурентной политики: контролю сделок экономической концентрации, ограничивающим конкуренцию соглашениям (как горизонтальным, так и вертикальным), а также злоупотреблению доминирующим положением.

На уровне ЕС существуют единые правила конкуренции, которые зафиксированы в Договоре о функционировании ЕС 2009 г. (статьи 101 и 102), Наднациональность антимонопольной политики в ЕС проявляется не только в существовании единого субъекта, но и в том, что страны-члены ЕС обязаны гармонизировать свои внутренние правила конкуренции с требованиями общеевропейских несмотря на то, что сферы компетенции национальных и наднациональных органов разграничены.

О деятельности Комиссии ЕС и Европейского суда справедливости как органов с собственной компетенцией в области антитраста свидетельствует хотя бы такие данные, как суммы штрафов, наложенных на компании за участие в сговорах. Ежегодно на участников сговоров налагаются санкции около 2 млрд евро[13].

Вопрос о полномочиях наднационального антимонопольного органа актуален также и потому, что на территории созданного в 2007 г. Таможенного союза, в который входят Беларусь, Казахстан и Россия, не только разработаны единые правила конкуренции[14], но и создан единый орган – Министерство по конкуренции и антимонопольному регулированию ЕЭК. Отличие нового органа антимонопольной политики от российской двухуровневой системы организации органов конкурентной политики (центральный аппарат ФАС и ее территориальные управления) – отсутствие отношений административной подчиненности между наднациональным и национальными органами.

Вот почему вопрос о наднациональном антитрасте – не европейская экзотика, а одно из важнейших направлений эволюции современной антимонопольной политики. Понимая всю нереалистичность создания глобального антимонопольного органа в обозримой перспективе, следует отметить, что наднациональная антимонопольная политика с единым наднациональным органом обладает рядом позитивных свойств.

Во-первых, поддержание благоприятных условий для существования и развития рынков, географические границы которых шире национальных границ, что дополняется национальными режимами антитраста, ориентированными на предупреждение и пресечение монополистических действий с эффектами, локализованными главным образом в пределах национальных границ. Это основное преимущество наднационального антимонопольного органа по сравнению с другими структурными альтернативами.

[12] В США наряду с двумя антимонопольными органами, действующими в национальном масштабе – Федеральной комиссией по торговле и Министерством юстиции, – действуют антимонопольные органы штатов. Причем, их деятельность далеко не всегда дополняет деятельность федеральных органов, что наглядно продемонстрировали дела против Microsoft.

[13] http://ec.europa.eu/competition/cartels/statistics/statistics.pdf.

[14] См.http://www.fas.gov.ru/international-partnership/common-economic-space/documents/documents_30701.html

Во-вторых, сравнительно низкие издержки адаптации участников рынка к режиму антимонопольной политики ввиду экономии на издержках обучения, а также снижения неопределенности относительно применимости тех или иных норм.

В-третьих, это эффект масштаба в правоприменении. Антимонопольный орган, работающий по единым правилам – способ добиться экономии на средних издержках применения инструментов антимонопольной политики в рамках данной географической области.

Двусторонние (многосторонние) обязывающие межправительственные соглашения по вопросам антимонопольной политики

Исследование практики международного антитраста позволяет обнаружить довольно большое количество квази-субъектов антимонопольной политики, компетенция которых целиком и полностью определяется принципом единогласия участников при отсутствии действенных механизмов принуждения. В частности созданный в 2000 г. Межгосударственный совет по антимонопольной политике, в рамках которого проводятся совместные расследования антимонопольных органов стран СНГ, больше напоминает организацию, созданную по конфедеративному принципу в той мере, в какой ее деятельности целиком определяется деятельностью всех создавших ее участников.

С точки зрения основных функций МСАП и Международная конкурентная сеть очень похожи. В частности, в функции МСАП входит:

- координация деятельности государств-участников по созданию правовых основ по предупреждению, ограничению и пресечению монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции на товарном рынке;
- содействие в разработке и совершенствовании национальных законодательств по вопросам конкуренции;
- разработка рекомендаций по совершенствованию правил предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции;
- содействие в обмене нормативно-правовой, методической и другой информацией в области антимонопольной политики и конкуренции.

Национальные органы многих стран имеют друг с другом многочисленные двусторонние соглашения, которые позволяют не только обмениваться информацией, но и проводить совместные расследования. Однако в отличие от данных о результатах деятельности национальных и наднационального органа, проследить, каким образом выполняются те соглашения, которые заключают друг с другом национальные антимонопольные органы, проблематично по двум причинам: (а) масштабы необходимой информации для обработки, (б) наличие верифицируемых результатов применения соглашений в сопоставимом виде.

Вот почему в данном случае ограничимся несколькими комментариями о преимуществах и слабых сторонах такого рода соглашений. Очевидным преимуществом двусторонних соглашений является избирательность в том смысле, что соглашение заключается с теми странами, которые проявляют наибольшую активность в развитии экономических связей (не только торговых). В рамках двусторонних соглашений гораздо больше возможностей учесть специфику контрагента. Однако именно в такого рода случаях одно

из самых трудно создаваемых звеньев превращения правил в институт – механизмы, которые обеспечивали бы дееспособность указанных норм.

В этой связи нельзя не отметить одну из ключевых проблем институциональной экономики – проблему достоверных обязательств в условиях отсутствия третьей стороны-гаранта, а также взаимозависимости сторон.

Экстерриториальность в антитрасте

Международный антитраст в форме *экстерриториальности* проявляется в первую очередь в создании режима трансграничности применения норм одной страны в случае возникновения трансграничных негативных эффектов для конкуренции.

В отличие от двусторонних и многосторонних соглашений принцип экстерриториальности не требует согласия со стороны правительства того государства, на территории которого приняты решения де-юре. Вот почему именно в масштабах и результативности применения принципа экстерриториальности в антитрасте находит свое отражение степень влияния национальных субъектов антимонопольной политики в международных отношениях, перемешиваясь с другими направлениями внешнеэкономических и внешнеполитических связей.

Принцип экстерриториальности заявлен и в российском антимонопольном законодательстве. В соответствии с законом «О защите конкуренции» его положения применяются к достигнутым за пределами территории Российской Федерации соглашениям между российскими или иностранными лицами либо организациями, если в отношении таких соглашений в совокупности выполняются следующие условия:

1) соглашения достигнуты в отношении находящихся на территории Российской Федерации основных производственных средств и (или) нематериальных активов либо в отношении акций (долей) российских хозяйственных обществ, прав в отношении российских коммерческих организаций;
2) соглашения приводят или могут привести к ограничению конкуренции в Российской Федерации.

В связи с принципом экстерриториальности возникает как ряд общих, так и набор более частных вопросов.

Общие вопросы связаны с принципиальной реализуемостью принципа экстерриториальности, то есть существования его не как декларации, а как одного из институтов – правила и обеспечивающих его соблюдение механизмов.

Действие принципа экстерриториальности ограничено несколькими факторами. Во-первых, это существенное различие переговорной позиции правительств разных стран. Антимонопольный орган далеко не любой страны решится оспорить сделку, одобренную Министерством юстиции США или Европейской комиссией по конкуренции. Во-вторых, это несопоставимость переговорных позиций крупных компаний и национальных органов конкурентной политики отдельных стран. Допустим, сделка слияния между двумя компаниями сопровождается ограничениями конкуренции на рынке одной из стран, которая может при этом оказаться заинтересованной если не в блокировании сделки, то в допущении ее на дополнительных условиях (предписаниях). Однако при этом не исключено, что при попытках выдать предписание участники

сделки просто уйдут с конкретного национального рынка, не столь привлекательного для компании. При этом условия поставки товара для страны могут только ухудшиться. В-третьих, несопоставимость переговорной позиции крупной транснациональной компании и правительства отдельной страны по вопросам конкуренции может усугубляться особой ролью компаний как инвесторов в относительно небольших странах.

Применение принципа экстерриториальности дает большие возможности антимонопольным органам и судам в странах с более развитыми традициями применения антимонопольных запретов и более жесткими санкциями. Приведем один из самых свежих примеров. В январе 2013 г. в американском суде было заключено мировое соглашение по иску американских производителей минеральных удобрений к группе поставщиков хлористого калия, куда входят, помимо американских и канадских компаний (а также поставщика из Беларуси), российские «Уралкалий» и контролируемый им «Сильвинит». Поставщики хлористого калия обвинялись в сговоре путем установления цены и одновременного квотирования продаж. Именно этим объясняются по мнению истцов одновременное повышение мировых цен на хлористый калий и сохранение значительных резервных мощностей поставщиков. Отличительная черта дела – судя по косвенным данным, прямые улики сговора, который должен трактоваться как нарушение закона Шермана, относятся к рынкам Бразилии, в меньшей степени Китая и Индии. За пять лет в прессу не просочилось никаких данных о том, что продавцы действительно заключили соглашение о ценах в мировом масштабе, и тем более – соглашение о ценах на рынке США. По собственному заявлению продавцов, они отказываются признавать себя виновными, но не отказываются платить истцам по мировому соглашению. «Уралкалий» вносит в фонд компенсации ущерба 10 млн долл. США, канадские и американские поставщики – приблизительно вчетверо больше.

Пример показывает проблемы и применения принципа экстерриториальности, и антимонопольной политики в международном масштабе. Хорошо ли в принципе, что картель, который нанес ущерб покупателям Бразилии, Китая и Индии, преследуется в США? Поскольку такие иски увеличивают сдерживание – хорошо. Предполагая, что соглашение имело место, было бы еще лучше, если бы иск в США был возбужден пострадавшими бразильскими компаниями. Иначе инициативу сдерживания – и право на компенсацию – получают вовсе не те, кто больше всего пострадал. С другой стороны, вставая на сторону ответчиков, мы знаем, что коммерческие практики в странах БРИКС весьма сильно отличаются от принятых в США. Если не принимать во внимание эти различия, многие действия, вовсе не нацеленные на ограничения конкуренции, для американского суда будут выглядеть более чем подозрительными. Например, тот факт, что в последние годы «Уралкалий» по требованию российского антимонопольного органа на официальном сайте в деталях сообщает о своей ценовой политике, причем привязывая экспортные цены к ценам внутренних контрактов[15]– по американским стандартам вполне может расцениваться как доказательство механизма, поддерживающего координацию цен с другими поставщиками. Получается, что перспектива длительного и дорогостоящего процесса по факту нарушения антимонопольного законодательства в США может ожидать

[15] Подробнее см.: Радченко Т., Авдашева С., Курдин А., Шаститко А, Практика и возможные последствия антимонопольной регламентации торговой политики частной компании. М., МАКС Пресс, 2013.

в том числе и не стремившиеся к ограничению конкуренции компании. Распределение и выигрышей от справедливых решений и оправданного сдерживания, и издержек ошибочных решений оказывается весьма неравномерным.

Использование решений национального органа конкурентной политики в решениях другого

Использование решений и результатов расследований одного антимонопольного органа в решениях другого может рассматриваться как вариант квази-экстерриториальности применения национального антимонопольного законодательства. Даже если антимонопольный орган одной страны не может прямо оказать воздействие на положение компаний в другой стране, то по крайней мере антимонопольные органы и суды другой страны могут использовать результаты деятельности первого антимонопольного органа.

Во многих случаях сами антимонопольные органы заинтересованы в такой практике – например, при раскрытии и наказании деятельности международных картелей. Именно такой и была последовательность событий в случае упомянутого выше витаминного картеля: антимонопольные органы других стран использовали результаты деятельности Министерства юстиции США в качестве оснований для своих решений. При этом была достигнута экономия издержек на проведение множества самостоятельных расследований.

Впрочем, даже у такой практики существуют серьезные ограничения, помимо нежелания отдельных стран применять санкции к международным компаниям – о том, что такое нежелание существует, ясно свидетельствует относительно короткий перечень юрисдикций, в которых участники витаминного картеля были наказаны. Более любопытные проблемы возникают при использовании результатов органа исполнительной власти другой страны в национальном суде. Нам неизвестны случаи, когда при рассмотрении дела в суде одной юрисдикции в качестве доказательства прямо использовались результаты работы органа исполнительной власти другой страны. Еще более спорным вопросом служит возможность возбуждения в конкретной юрисдикции частного иска, основанного на результатах расследования антимонопольного органа другой страны.

5. Гармонизация антимонопольных запретов и механизмов их обеспечения: роза с шипами или шипы без розы?

Как мы показали выше, перспективы международной антимонопольной политики, объединенной в единую наднациональную систему, весьма неоднозначны. Непонятно, каким может быть механизм преодоления противоречия интересов отдельных стран, даже если суммарные выгоды от такого рода системы значительны. Однако если мы не можем ожидать создания единой международной антимонопольной политики, осуществляемой наднациональным органом на единых принципах, чего мы можем ожидать?

Первый возможный ответ на этот вопрос – мы можем ожидать гармонизации содержания антимонопольных запретов и механизмов их применения на уровне стран. Пусть в отношении каждого конкретного случая, исходя из различия национальных экономических интересов, в разных странах принимались бы разные решения, однако наличие единых норм само по себе способствовало бы успехам антимонопольной политики.

Сторонникам конкуренции утешительно знать, что соглашения о ценах или о разделе рынка, или сговор поставщиков на торгах запрещены во всех странах мира. Наличие универсальных запретов дает надежду на то, что большинство компаний в мире понимают нелегальность ограничений конкуренции.

Необходимость, или по крайней мере желательность универсальных запретов ставит важную дополнительную проблему – проблему установления легальных норм, обеспечивающих следование этим запретам, как разновидность переноса институтов[16]. На первый взгляд, антимонопольное законодательство в мировом масштабе представляет собой пример весьма результативного импорта институтов. Содержание антимонопольных запретов в большинстве стран мира скопировано с антимонопольного законодательства либо США, либо ЕС.

Преимущества подобного копирования хорошо описаны в правовой литературе[17]. Заимствование правовых норм (в том числе простым copy-paste, вынесенным в заголовок статьи Михал Галь) обеспечивает экономию издержек не только собственно на разработку норм, но и на восприятие их содержания и стандартов применения. Преимущество антимонопольной нормы с устоявшейся традицией применения состоит в том, что она приходит в национальное законодательство как невеста с богатым приданным. Применительно к 82 статье договора о ЕС (соответственно, 86 и 102 статьи в более поздних редакциях договора) – это интерпретация того, что такое доминирующее положение, что такое злоупотребление доминированием, что такое дискриминационная практика, ограничение производства и технологического прогресса, неоправданное различие условий договора и т.д. Далее, заимствование нормы из законодательства страны с сильными демократическими традициями, и одновременно – обладающей международным влиянием, – позволяют сторонникам конкурентного права в заимствующей стране преодолеть сопротивление групп интересов и одновременно – обеспечивают поддержку значительной части общества. Наконец, простая трансплантация позволяет экономить издержки на восприятие национального законодательства еще одной важной целевой группе – транснациональным компаниям. Таким образом заимствование норм более зрелого законодательства вносит положительный вклад в инвестиционную привлекательность экономики.

Однако аргументы в пользу трансплантации норм напоминают о типичных ошибках в дискуссии, одна из которых – довод к авторитету. Если в какой-то стране или группе стран нормы работают и действительно выглядят как лучшая практика, это не является достаточным основанием утверждать, что такие нормы в случае переноса в иной тип институциональной среды будут работать не то чтобы так же, а хотя бы с сопоставимыми по положительным эффектам результатами. Проблема состоит в том, что автоматическая трансплантация норм, или импорт институтов, на практике часто оказывается невозможным, будучи подменяемым заимствованием лишь формальной оболочки. Если же содержание оказывается не соответствующим формальной оболочке, перенесенные нормы на новой правовой почве могут перерождаться.

[16] В данном случае можно было бы говорить об импорте или трансплантации институтов.

[17] См., например: Gal M.S. The «Cut and Paste» of Article 82 of the EC Treaty in Israel: Conditions for a Successful Transplant. European Journal of Law Reform, 2007, vol. 9, no 3, pp. 467–484.

Основанием для национальной специфики применения антимонопольных запретов, и, соответственно, главным источником рисков при трансплантации соответствующих норм выступает система правоприменения. Даже в США и Европейском Союзе, которые могли бы демонстрировать наибольшую общность в понимании проблем антимонопольной политики[18], практика применения одинаковых запретов существенно различается. В США возможно применение уголовных санкций к менеджерам компаний-участников сговора, в Европейском Союзе нет. В США действие закона Клейтона, предусматривающего возможность пострадавшим в результате ограничения конкуренции получить компенсацию благодаря применению штрафа в трехкратном размере ущерба стимулировало возбуждение антимонопольных исков частными лицами. На протяжении последних тридцати лет доля антимонопольных дел, возбужденных по частным искам, в США не опускалась ниже 80%, что трудно себе представить применительно к аналогичным делам в Европейском Союзе. Парадоксально, но роль судебных решений в качестве прецедента для разрешения аналогичных дел – которая должна была бы быть выше в США как стране, использующей систему общего права, – фактически велика в обоих странах. Однако отдельные процедуры могут различаться радикально – например, правила использования программы освобождения от ответственности для участников картелей. Различия процедур могут приводить к существенно различающемуся их влиянию на поведение компаний.

Однако источником гораздо более серьезных проблем являются различное понимание нелегальной практики при одинаковом ее описании и различающиеся стандарты доказательства. Обзор развития и применения антимонопольного законодательства в странах с переходной и развивающейся экономикой[19] показал, что в этих странах в принципе высока вероятность ошибок I рода – признания нелегальными тех действий, которые фактически не направлены на ограничение конкуренции. При этом риск ошибок I рода[20] демонстрирует отрицательную зависимость от общего уровня развития институтов, в первую очередь – от квалификации и независимости судов, а также условий доступа к административной процедуре при условии заведомо ограниченных ресурсов регулятора. Между тем для предотвращения преступлений экономической направленности более опасными с точки зрения последствий оказываются именно ошибки I рода. Они одновременно снижают уровень сдерживания и возлагают издержки наказания на законопослушных участников рынка.

Процесс распространения норм антимонопольного законодательства по странам с разным уровнем развития и различными правовыми системами оценивается многими

[18] На самом деле и здесь между США и ЕС единства нет. Существуют важные различия в понимании того, какие действия крупной компании, способной оказывать влияние на рынок, должны быть запрещены. В США объектом запрета является монополизация как способ ограничения конкуренции. Центральный лозунг такой политики – «антимонопольное законодательство должно защищать конкуренцию, а не конкурентов». В Европейском союзе незаконными выступают не только «исключающие» (то есть ограничивающие конкуренцию) практики, но и практики «эксплуатирующие» (наносящие ущерб контрагентам или конкурентам). Последняя особенность европейского антимонопольного законодательства была полностью воспринята российским, и на наш взгляд, является главной угрозой для эффективности его применения.

[19] Rodriguez A.E., Menon A. The Limits of Competition Policy: the Shortcomings of Antitrust in Developing and Reforming Economies, Kluwer Law International, 2010.

[20] Шаститко А. Е. Ошибки I и II рода в экономических обменах с участием третьей стороны-гаранта // Журнал Новой экономической ассоциации. 2011. № 10. С. 125–148; Шаститко А.Е. Экономические эффекты ошибок I и II рода в трансакциях с участием третьей стороны-гаранта. М.: МАКС Пресс. 2011

экспертами как процесс «децентрализованной глобализации»[21]. Фактически применение законодательства – заимствованного у одного из двух образцов, чаще Европейского Союза и существенно реже США – совершенно уникально для каждой конкретной страны. Процесс «децентрализованной глобализации» сопровождается дополнительными рисками для бизнеса. Нескоординированные решения на основе антимонопольного законодательства повышают издержки ведения бизнеса. В условиях неразвитых традиций рассмотрения антимонопольных дел растут риски произвольных решений. Наконец, национальная специфика в ряде случаев создает возможность для принятия отдельных решений по протекционистским мотивам. В целом, в странах с неустоявшимися традициями применения антимонопольного законодательства велик риск превращения его в инструмент регулирования или квази-регулирования[22].

На наш взгляд, исторически этому риску способствовало то, что более привлекательным для копирования выглядит не то антимонопольное законодательство, нормы которого в большей степени основаны на экономической логике, а то, которое в большей степени ориентировано на юридическую технику и формально-правовые аспекты. К первому типу законодательства, на наш взгляд, относятся именно антимонопольные нормы США, более четко разграничивающие легальную и нелегальную практику и позволяющие избегать ошибок I рода (несправедливого обвинения). Однако формулировки закона Шермана, на котором основано американское антимонопольное законодательство, для большинства современных юристов выглядят слишком общими, расплывчатыми и туманными. Напротив, гораздо менее удачные с точки зрения экономистов запреты, содержащиеся в 101 и 102 статьях договора о функционировании ЕС для юриста выглядят совершенно определенными, кристально четкими и понятными. Вероятно, именно этим объясняется их триумфальное шествие в качестве образца для национальных антимонопольных законов.

Запреты на «эксплуатирующие» – наносящие ущерб контрагентам, – практики в качестве формы злоупотребления доминированием продемонстрировали особо устойчивую способность к неблагоприятному перерождению. Например, самым неблагоприятным последствием «копи-паста» 82 статьи договора о создании ЕС в Израиле стало применение запрета на «слишком высокие» (в терминах российского антимонопольного законодательства – монопольно высокие) цены[23]. Поскольку при применении запрета так и не было разработано стандартов разграничения двух типов превышения цены над издержками – возникающих в результате повышения цены и возникающих в результате собственно снижения издержек[24], – в антимонопольных процессах было допущено много ошибок. Практически то же самое произошло и в России. Содержание российского антимонопольного законодательства в самые первые годы его существования[25] вызы-

[21] Geradin D. The Perils of Antitrust Proliferation: The Process of "Decentralized Globalization" and the Risks of Over-Regulation of Competitive Behavior. Chicago Journal of International Law, 2009, vol.10, No 1, pp. 189–211.

[22] Шаститко А.Е. Быть или не быть антитрасту в России // Экономическая политика, 2012, №3, с.50–70.

[23] Gal M.S. op. cit.

[24] Об этой и других проблемах применения запрета на монопольно высокую цену см.: Авдашева С., Шаститко А. Запрет на установление монопольно высокой цены: экономические основания, варианты и новации антимонопольного законодательства. Экономическая политика, 2009, № 2. С. 39–57.

[25] В данном случае речь идет о законе «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», который в 2006 г. был заменен законом «О защите конкуренции», действующим и в настоящее время. Представляется, однако, что несмотря на существенное изменение содержания закона, некоторые характеристики антимонопольных запретов в новом законе сохранились без изменений.

вало у международных экспертов – специалистов в области антитраста озабоченность. В числе основных источников рисков указывалось на то, что в российском антимонопольном законе – так же, как в большинстве антимонопольных законов, принятых в тот же период в странах Центральной и Восточной Европы, – недостаточно разграничен режим легальности для горизонтальных и вертикальных соглашений, и в качестве формы злоупотребления доминированием рассматривается причинение ущерба конкуренту и/или контрагенту[26]. Первая особенность законодательства создавала предпосылки для более жесткой, чем необходимо, трактовки условий вертикальных ограничивающих контрактов, что в результате и происходит[27]. Вторая – для преследования действий, которые не имеют отношения к ограничению конкуренции. В действительности результаты неадекватной адаптации европейских антимонопольных норм оказались даже хуже. Практика применения запретов на монопольно высокую цену такова, что воспроизводит все угрозы для эффективности, свойственные тарифному регулированию, а практика применения запретов на дискриминацию – к прямым и явным угрозам ограничения конкуренции[28].

Заимствование запретов может приводить к совершенно неожиданным результатам, тем более это относится к заимствованию процедур. При подобном заимствовании слишком высок риск упустить одну на первый взгляд незначительную деталь, которая в действительности способна не просто снизить результативность нормы, но и привести к результатам, прямо противоположным ожидавшимся. Показательным, и в то же время печальным примером служит первоначальный вариант программы ослабления наказания, действовавший в России с 2007 по 2009 гг. Заимствуя практику, продемонстрировавшую большие успехи в зарубежных странах, авторы изменений Кодекса об административных правонарушениях упустили небольшой нюанс. Программа предполагает освобождение от ответственности первого признавшегося в нелегальном соглашении участника картеля. В России же слово «первого» было первоначально пропущено: и в результате программа стала способом не предотвращения, а поддержки незаконных соглашений о ценах. Их участникам не приходилось опасаться признания со стороны партнеров по соглашению (что для действующих соглашений подталкивало к тому, чтобы признаваться первым, а для планируемых – повышало риск для заключавших их компаний). Напротив, все участники соглашения могли рассчитывать на освобождение от ответственности взамен на признание на любом этапе расследования дела антимонопольным органом[29].

Подводя итог, даже гармонизация антимонопольного законодательства, как заимствование запретов из-за рубежа, отнюдь не обречена на успех. До известной степени гарантировать можно только заимствование формальной оболочки правил, понимание и применение которых при этом может оказаться сколь угодно далеко от прототипа.

[26] Pittman R. Competition Law in Central and Eastern Europe: Five Years Later. Antitrust Bulletin, 1998. Vol.43, No 1, pp.179–228.

[27] Дзагурова Н. Практика регулирования вертикальных взаимодействий: вертикальные ограничения с точки зрения координации согласованных действий. Вопросы экономики, 2011, № 5, с.103–114.

[28] Avdasheva S., Shastitko A. Russian anti-trust policy: power of enforcement versus quality or rules. Post-Communist Economies, 2011. № 23 (4). С. 493–505.

[29] Подробнее об эффективности программы освобождения от ответственности в России см.: Shastitko A., Avdasheva S. Introduction of Leniency Programs for Cartel Participants: The Russian Case. Antitrust Chronicle, 2011, vol. 8, No 2. Интернет-адрес: https://www.competitionpolicyinternational.com/introduction-of-leniency-programs-for-cartel-participants-the-russian-case/.

В свою очередь, адекватный перенос прототипа на национальную правовую почву требует высокой квалификации садовника и отсутствия давления со стороны групп интересов. Далее, даже при адекватном переносе описания нелегальной практики удачный перенос правовых норм является отнюдь не простой задачей, поскольку требует переноса на национальную почву всей системы санкций, принципов и правил функционирования судов. Для того, чтобы обеспечить аналогичную силу воздействия на потенциальных нарушителей (эквивалентный уровень сдерживания) в национальном законодательстве, может потребоваться создание отнюдь не эквивалентной в абсолютном измерении системы наказания за нарушения запретов.

В продолжение темы гармонизации антимонопольных запретов необходимо отметить, что если в большинстве случаев все-таки более или менее понятно, что именно является образцом для подражания – пусть даже в виде оболочки – и с чем предполагается гармонизировать антимонопольные запреты, существуют вопросы, в которых гармонизация затруднительна именно ввиду того, что идентификация самого по себе образца для подражания представляет определенную проблему. Как ни парадоксально, примером служат нормы, которые традиционно рассматриваются как пример успешной гармонизации – нормы о защите интеллектуальной собственности. Индикатором успеха является принятое в рамках ВТО соглашение о TRIPs (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights). Однако практически значительная часть вопросов, связанных с реализацией TRIPs, решается в разных странах по-разному. В частности, речь идет о так называемой проблеме ограничений (в крайней форме – запрета) параллельного импорта и связанных с ней условиями (режимами) исчерпания исключительных прав и доктриной первой продажи[30].

Само понятие «параллельного импорта» связано с защитой прав производителя, говоря для простоты, брэндированного продукта, на основании законодательства об интеллектуальной собственности. Следует уточнить, что интересы производителя брэндированного продукта могут быть самыми разными, в самых разных обстоятельствах условиях перепродажи товара могут оказывать влияние на стимулы обладателя брэнда. Речь идет только о том, с какого момента продажи товара права его первоначального владельца перестают защищаться законодательством об интеллектуальной собственности. Существует три режима исчерпания прав, которые устанавливают пределы применимости доктрины первой продажи: международный, региональный и национальный. Если в международном режиме первая продажа является основанием для исчерпания прав интеллектуальной собственности первоначального правообладателя, что не требует получения какого бы то ни было согласия на последующие продажи товара, то в случае с национальным режимом исключительные права «восстанавливаются» в случае пересечения данного товара национальных границ (аналогично – региональный режим, но для группы стран, объединенных, например, общими таможенными границами). Иными словами, если товар X продан правообладателем A субъекту B, а субъект B реализует этот товар субъекту C в пределах национальных (региональных) границ, то B не должен спра-

[30] Отчасти такая ситуация связана с тем, что сама по себе концепция параллельного импорта и связанных с ним ограничений допускает разные интерпретации, о чем более подробно см. Дроздов И.А., Иванов А.Ю. Параллельный импорт: преодоление мифа. В: Интеллектуальная собственность и развитие общества: время прагматики. М.: Фонд «Сколково», 2013, с.51–77.

шивать разрешения у А. Если же В собирается продать товар субъекту D, который предполагает вывезти этот товар в другую страну (группу стран), в которой действует национальный (региональный) режим исчерпания, то разрешение необходимо.

В настоящее время (по состоянию на весну 2013 г.) в России действует национальный режим исчерпания прав. Его действие практически означает, что контроль соблюдения прав интеллектуальной собственности должен осуществляться не только правообладателем и его представителями, но и российским надзорным органом. Например, таможня Владивостока может остановить ввоз партии из десяти подержанных мотоциклов «Yamaha» вплоть до того момента, когда от представителя производителя не будет получено подтверждение отсутствия возражения на импорт. Формально условия соглашения о TRIPs выполнены. Гармонизирован ли этот режим с правилами США и ЕС и будет ли он гармонизирован, если будет применен принцип: все товары, которые однажды уже было введены в оборот первоначальным правообладателем, не требует никаких разрешений со стороны данного правообладателя? Вполне может оказаться так, что любой упрощенно понятый вариант как в виде формального запрета на параллельный импорт, так и в виде безоговорочного разрешения параллельного импорта может оказаться ошибочными в том числе ввиду того, что механизмами публично-правовой защиты будет вытеснять гражданско-правовые механизмы выстраивания договорных отношений между участниками хозяйственного оборота.

6. Международный антитраст: слияние General Electric и Honeywell

Слияния занимают в структуре антимонопольной политики особое место. Если принципиальные подходы к незаконности действий крупных компаний, и даже к незаконности соглашений различаются в мире существенно, то по вопросам того, как должны оцениваться сделки слияний и каким образом должно быть организовано решение антимонопольного органа, достигнут относительный консенсус. Однако как мы покажем, сохраняются различия не только интересов разных стран в связи с конкретными сделками, но даже и различия в применяемых подходах к оценке последствий сделок.

Пример десятилетней давности – сделка слияния General Electric и Honeywell – наглядно демонстрирует степени сходства и различий в подходах к одобрению такого рода сделок в США и Евросоюзе.

В сентябре 2000 г. антимонопольные органы США и ЕС приступили к рассмотрению ходатайства об одобрении сделки между General Electric, которая является мировым производителем двигателей для самолетов и вертолетов, и Honeywell, которая кроме двигателей для ближнемагистральных самолетов (small regional) и бизнес-авиации, производит также авионику и некоторые другие компоненты для производства самолетов (в частности, шасси).

Сделка была одобрена в 2001 г. Министерством юстиции США со структурными требованиями в части необходимости продажи подразделения, занимающегося выпуском военных вертолетов, а также ремонтом и обслуживанием. В то же время Комиссия ЕС выпустила запрет на совершение данной сделки. Именно этот случай стал не только одним из наиболее обсуждаемых в связи с проблемой международного антитраста в сфере контроля сделок экономической концентрации в первом десятилетии XXI в.,

но и поводом для обсуждения более фундаментальных вопросов, в числе которых соотношение между конкурентной политикой и промышленной политикой, между защитой конкуренции и участников конкуренции, между интересами и теорией (или в более широком плане – мировоззрением), экономикой антимонопольного регулирования и корпоративными финансами и т. п.

Различия в подходах можно обнаружить применительно к трем группам проблем, связанных с концепцией возможного вреда сделки слияния: горизонтальные эффекты, вертикальные эффекты и прочие эффекты.

Горизонтальные эффекты

По разному были оценены последствия сделки для производства двигателей. Здесь существенны два вопроса: оценка рыночной доли (классический вопрос для любого исследования рынка) и проблема ассортимента, то есть перечня рынков, затронутых слиянием.

1. *Рыночная доля.* Если с точки зрения Комиссии ЕС доля Дженерал Электрик составляет 65%, то с точки зрения антимонопольных органов США, эта доля не превышала 45% ввиду того, что при расчете рыночной доли не учитывались контракты из единственного источника на поставку двигателей для Боинга-737. Безусловно, в зависимости от того, какой именно будет оцениваемая рыночная доля, можно говорить и о различных степенях угрозы конкуренции. Проблема, которую высветила данная полемика – необходимость учета объема поставок в рамках договоров, заключенных на основе использования схемы закупок из единственного источника.
2. *Ассортимент*. Комиссия ЕС выражала обеспокоенность тем, что General Electric получит возможность предлагать более широкую линейку продуктов, что значительно осложнит бизнес менее крупным конкурентам. Различие в позициях антимонопольных ведомств США и ЕС можно было бы представить в терминах различного понимания целей конкурентной политики на операциональном уровне и, соответственно, способов достижения этих целей. Антимонопольные органы США основывали свою позицию на том, что сделка слияния может быть одобрена, если она обеспечивает повышение эффективности и несет выгоды потребителям, даже при снижении конкурентоспособности и рыночной доли конкурентов.

Вертикальные эффекты

В отношении вертикальных эффектов Комиссия ЕС особое внимание обратила на то, что General Electric в отличие от своих конкурентов на рынке авиадвигателей является вертикально интегрированной вниз по технологической цепочке, поскольку контролирует компанию, которая занимается покупкой и сдачей в лизинг самолетов (GECAS). Вертикальная интеграция с покупателем могла приводить к созданию неблагоприятных условий для закупки двигателей других компаний, а в случае с приобретением Honeywell данная проблема распространилась бы на другие компоненты самолета. Однако с точки зрения антимонопольных органов США факт вертикальной интеграции не оказывает

влияния на условия конкуренции, поскольку GECAS занимает менее 10% в общих закупках самолетов. Более того, в этом случае больше значение имеет и уравновешивающая сила двух мировых производителей самолетов – Airbus и Boeing, которые заинтересованы в поддержании конкуренции между производителями двигателей, авионики и других компонентов для самолетов.

Прочие эффекты

Озабоченность европейского антимонопольного органа вызвал и тот факт, что Honeywell получил доступ к финансовым ресурсам компании General Electric, что ослабило конкурентные позиции компаний, действующих на одном рынке с Honeywell. В этой связи высветились проблемы, которые стали особенно актуальными в свете многочисленных корпоративных скандалов начала XXI в. и в связи с кризисом, поразившим мировую экономику в 2008–2009 гг., а также собственно развитием экономической теории применительно к проблемам антитраста.

Во-первых, это возможная взаимосвязь между капитализацией и конкурентной позицией компании с последующим влиянием на конкуренцию.

Во-вторых, это граница между внешними и внутренними рынками капитала, доступность ресурсов и действенность принципа альтернативных издержек в процессе принятия решений.

В-третьих, граница между разрушающей конкуренцией (в частности в форме хищнических цен) и установлением более низких цен в результате более высокой эффективности, в том числе в части привлечения финансовых ресурсов.

При сохранении различного подхода к одним и тем же сделкам слияния в ситуации, когда бизнес компаний и рынки являются не просто наднациональными, а мировыми, контроль сделок независимо органами конкурентной политики разных стран будет приводить к росту трансакционных издержек. Можно говорить об изъянах наднациональной институциональной среды международного бизнеса. Приведенный пример показывает, что различия в подходах антимонопольных органов США и ЕС можно было бы интерпретировать (естественно, с большим количеством оговорок, в том числе с ограничением на доступность информации и, соответственно, возможности ее интерпретации) следующим образом:

1. Конкурентная политика может противоречить промышленной политике не только на национальном, но и наднациональном уровнях. Комиссия ЕС больше озабочена сохранением конкуренции в том смысле, чтобы не допускать слишком большого усиления позиций одного из участников конкуренции в ущерб другим участникам, тогда как антимонопольные органы США рассматривают конкуренцию в первую очередь через призму эффективности и выгоды потребителей.
2. Существует сложное соотношение между интересами и теориями, которое было подмечено одним из основателей современной теории общественного выбора Джеймсом Бьюкененом. Речь идет о том, что теории и интересы могут не только обладать относительно самостоятельностью, но и быть тесно взаимосвязаны. Теории могут быть средством сближения или согласования интересов.

В то же время конкуренция между теориями может служить отражением столкновения различных интересов. Существует различие как в отдельных аспектах анализа целевых рынков для целей применения антимонопольного законодательства, так и в способах корректировки возможных рыночных изъянов. В связи с последним пунктом нельзя не обратить внимание на то, что позиция антимонопольных органов ЕС гораздо ближе к идеям неоавстрийцев, которые, критикуя саму теорию рыночных изъянов, тем не менее фактически следовали принципу эндогенной корректировки указанных изъянов самими рынками, а точнее участниками конкуренции как процесса открытия новых возможностей использования известных ресурсов и открытия новых ресурсов.

***

В коротком очерке мы показали, каковы стимулы к организации международной конкурентной политики и какие препятствия должны возникать на пути реализации этой идеи. На сегодняшний день в мире не только отсутствует возможный субъект конкурентной политики в глобальном масштабе: подходы, лежащие в основе национальных законодательств о конкуренции, и интересы национальных правительств недостаточно способствуют использованию результатов одних национальных органов в деятельности других. Немногим лучше обстоит дело с точки зрения гармонизации национальных антимонопольных норм. При наличии согласованного образца типового закона о конкуренции (модельного закона о конкуренции UNCTAD) в наиболее влиятельных антимонопольных нормах – действующих в США и ЕС – сохраняются радикальные различия. Заимствование содержания норм из этих законодательств не означает гармонизации норм в мире, поскольку обычно переносится лишь оболочка, содержание которой может оказаться весьма специфичным для конкретной страны.

ГЛАВА 3
Государство в глобальной экономике

С. М. Кадочников, Л. С. Ружанская

1. Роль государства в экономическом развитии

Оценка роли государства активно обсуждается в рамках анализа процессов глобализации – наиболее крупного рамочного изменения в современной мировой экономике за последние 25 лет. Развитие процессов глобализации потребовало осознания принципиально важной роли институтов и государства как их гаранта в экономическом развитии. Речь идет не только о пересмотре мировым экономическим сообществом положений, служивших основой радикального неолиберализма конца 80-х – начала 90-х гг. XX в., игнорировавшего издержки институциональной трансформации и полагавшего, что создания рыночных правовых рамок достаточно для формирования эффективных институтов. Речь идет также об осознании уроков масштабного финансово-экономического кри-

зиса 2008–2009 гг., с невиданной доселе быстротой охватившего мировую экономику, а также действий правительств в фазе восстановления в 2010–2011 гг.

Суть происходящих в современном мире изменений потребовала переосмысления, в первую очередь, роли государства в развитии общества. Происходит изменение мирового порядка, которое Р. Купер называет переходом от политики равновесия сил (следующей за политикой типа «империя») к современным отношениям[1] или, по мнению Е. Ясина, к договорным отношениям. Они строятся на основе норм многосторонних договоров, входящих в международное право и исключают насилие в межгосударственных отношениях, а значит и право сильного, существовавшее в политике равновесия сил. Для эры обществ, построенных на основе договора, характерны безличные отношения, приходящие на смену персональным связям, верховенство закона – вместо правления элит. В межгосударственных отношениях это означает доминирование многосторонних соглашений и учреждений, их поддерживающих, – вместо насилия и войн. Условиями установления верховенства закона являются: постоянство институтов, отвечающих за соблюдение законов и доверительные обязательства, которые бы защищали эти институты[2]. В более широком смысле – в обществе необходима атмосфера доверия среди самых разных групп населения друг к другу и к государству.

Вопросам междисциплинарного и многоуровневого подхода к решению проблемы создания эффективных коллективных действий для предотвращения возобновляющихся циклов насилия в XXI в. посвящен доклад Всемирного банка «Конфликты, безопасность и развитие» (2011). Воздействие внешних факторов (изменение климата, борьба за природные ресурсы, международный оборот наркотиков, отмывание денег, грабительские концессионные договоры) усиливает нестабильность в странах со слабыми демократическими институтами из-за нелегитимности институтов, неэффективности управления и неспособности государства обеспечить коллективные действия по преодолению кризисов[3]. Центральной проблемой доклада является проблема «оптимальных» институтов, которые могли бы обеспечить долгосрочное экономическое развитие, но, будучи заимствованными из развитых обществ, не могут быть полностью перенесены в развивающиеся экономики без учета местной специфики.

Несмотря на создание нового качества глобального развития, оно по-прежнему остается крайне дифференцированным по странам и регионам. Важным толчком к теоретическому междисциплинарному объяснению природы и путей разрешения противоречий современного мирового развития и роли государства в нем стала работа Д. Норта, Дж. Уоллиса и Б. Вайнгаста «Насилие и социальные порядки»[4], поднявшая вопрос о переходе от ограниченного доступа к открытому, от недемократического режима к демократии. Порядок ограниченного доступа базируется на монополии на ренту для

[1] Купер Р. Раздор между народами. Порядок и хаос в XXI в.. Пер. с англ. яз. (Robert Cooper. The Breaking of Nations:Order and Chaos in the Twenty-First Century. London:Atlantic Books, 2003). М.: Московская школа политических исследований, 2010.– 240 с.

[2] Weingast B.R. Why Are Developing Contries So resistant To The Rule of Law? European University Institute, Florence, max Webber Programmer, 2009.

[3] На основании исследований по проблемам государственного строительства, в частности Норт, Уоллис, Вайнгаст, 2010; Fukuyama, 2004; Acemoglu, Jonson, Robinson, 2005. Эти положения нашли отражение в недавно принятых документах ОЭСР 2010 а, б, 2011.

[4] Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М: Изд-во ЕВРОПА, 2010 , 480 с.

элит посредством создания барьеров и ограничения конкуренции, как в экономике, так и в политике. Монополия препятствует самоорганизации общества, но предотвращает неконтролируемое насилие. Однако ограниченный доступ к ресурсам препятствует возможности долгосрочного экономического роста. В обществах открытого доступа конкуренция свободно формирующихся организаций ведет к постоянному открытию источников рент (инновационному развитию), а не закреплению старых за сложившимися группами интересов.

Современная экономическая теория утверждает, что недемократическая система выборов и политического руководства не обязательно приводит к низким результатам, но она приводит к худшим последствиям ситуации, когда экономика сталкивается с «шоками» изменения конъюнктуры[5]. Неэффективность экономики в условиях действия лоббирующих групп, отраженная в теории поиска ренты[6], подтолкнула к смене приоритетов в мировой политико-экономической повестке дня в конце 80-х гг. XX в. в пользу поддержки формирования рыночных институтов и обеспечения их эффективности. До более широкого развития институциональных работ на базе опыта трансформации стран с плановой экономикой мировая наука оказалась лишь с опытом решения проблем развития стран с невысоким уровнем дохода, долгами и громоздкими убыточными государственными компаниями. Неудивительно, что он и лег в основу так называемого Вашингтонского консенсуса – перечня обобщенных политических и экономических тезисов, отражающих общее понимание крупнейшими международными экономическими организациями, влиятельными экономистами и политиками проблематики, направлений и механизмов реформ в национальных экономиках, ориентированных на введение (существенное расширение) рыночных механизмов в хозяйственную практику. Джон Виллиамсон в 1989 г. представил 10 тезисов, которые были сформулированы для кризисных экономик Латинской Америки 1980-х гг. Но в дальнейшем они были приняты влиятельными международными финансовыми организациями, политиками и экономистами и послужили основой для рекомендаций Международного Валютного Фонда и Всемирного банка в ходе трансформации 1990-х гг. в экономиках Центральной и Восточной Европы[7,8]. Они и послужили основой для политики поддержки трансформации в Восточной и Центральной Европе и СССР на самом критическом этапе старта преобразований.

Чрезмерный оптимизм относительно возможностей автоматического рыночного регулирования в начале экономических реформ 1990-х гг. сменила их критика. По мнению Р. Буайе, ошибка радикальных реформаторов заключалась в том, что все успехи западной экономики они приписывали исключительно действию рыночных механизмов, тогда

[5] Acemoglu D., Egorov G., Sonin K. Political Selection and Persistence of Bad Governments // Quarterly Journal of Economics. 2010. Vol. 125. № 4. P. 1511–1575.
Besley T., Kudamatsu M. Making Autocracy Work. CEPR Discussion Papers № 6371. 2007.

[6] Acemoglu D., Egorov G., Sonin K. Political Selection and Persistence of Bad Governments // Quarterly Journal of Economics. 2010. Vol. 125. № 4. P. 1511–1575; Besley T., Kudamatsu M. Making Autocracy Work. CEPR Discussion Papers № 6371. 2007.

[7] Williamson J. The Washington Consensus as Policy Prescription for Development // Monterey: Institute for International Economics, 1999. 214 p.

[8] Williamson J.The Washington Consensus as Policy Prescription for Development. 1999. Institute for International Economics. Финансовая дисциплина, приоритеты государственных расходов, налоговая реформа, финансовая либерализация, обменные курсы, торговая либерализация, прямые иностранные инвестиции, приватизация, отмена вмешательства государства в экономику и права собственности (подробнее см. Колодко Г.В. Десять лет постсоциалистического перехода. Уроки политических реформ // Журнал «Чиновник». 2000. №2).

как немалую роль в ее развитии сыграло налаживание социальных связей. В отсутствии эффективных регулирующих механизмов рынок регулируется «мафией»[9].

В то же время роль государства отнюдь не сводится, по выражению Дж. Стиглица, к укреплению своих институтов путем создания административно-технических органов. Государство институционализирует правила и нормы, стимулирующие чиновников действовать в интересах общества и ограничивающие произвол и коррупцию. Этому способствуют независимость судов, система институциональных сдержек и противовесов, основанная на разделении ветвей власти и эффективный контроль[10].

По мнению Д. Котца, мировой опыт свидетельствует, что реальный путь построения сильной экономики для стран с запоздалым развитием рыночных отношений состоит в активизации роли государства, в регулировании и реструктуризации хозяйства. Однако такой путь может быть успешным, если он опирается на план, учитывающий реальные условия страны[11]. Аналогичной точки зрения придерживается К. Эрроу[12].

Дж. Стиглиц, подчеркивая роль реформ конца XX в., отметил, что «при отсутствии соответствующих институтов частные рынки могут дать более мощные посылы к разграблению и отвлечению активов, чем к созданию богатства»[13]. Он обратил внимание на роль проблем корпоративного управления, социального и организационного капитала, институциональной и правовой инфраструктуры, недооцениваемых в модели реформ, основанной на общепринятых положениях неоклассической теории.

Информационные проблемы, которые решает экономика, намного сложнее, чем рассматриваемая в неоклассической модели координация производства с помощью ценовых сигналов. Теория информационной экономики показала, по словам Дж. Стиглица, вопиющую ограниченность этой модели и использовала средства современного экономического анализа, чтобы убедительно проиллюстрировать проблемы корпоративного управления[14]. Недостаток Вашингтонского консенсуса и явно или неявно опиравшихся на него планов реформ заключался в безусловном характере его рекомендаций.

Анализ роли государства в политическом развитии различных стран связан с проблемой экономического развития, которая особенно актуальна для развивающихся стран. Долгое время на мировое развитие посредством усилий международных организаций, таких как Всемирный банк, Международный валютный фонд, ОЭСР, ВТО, оказывала влияние неоклассическая доктрина, согласно допущениям которой, при наличии благоприятных возможностей и отсутствии политических и социальных потрясений рынок всегда будет расти. Подобный взгляд в целом отражает детерминистский взгляд на траекторию мирового развития. Приход институционализма в форме длинной серии нобелевских премий стал главным фактором переноса фокуса экономического и политического развития на усовершенствование институтов, хотя не переломил детерминизма

[9] Boyer R. Quelles reformes a l'Est? une approach regulationniste // Problemes econ. P., 1994. 4 mai. № 2374. P. 1–8.

[10] Стиглиц Дж. Многообразнее инструменты, шире цели: Движение к «пост-Вашингтонскому консенсусу» // Вопросы экономики. 1998. № 8. С. 4–34.

[11] Котц Д. Изменит ли Россия экономический курс? // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 2. С. 22–23.

[12] Эрроу К. Экономическая трансформация: темпы и масштабы // Реформы глазами американских и российских ученых. М. : Фонд «За экономическую грамотность», 1996. С. 75–86.

[13] Стиглиц Дж., Эллерман Д. Мосты через пропасть: макро- и микростратегии для России // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 4. С. 8–15; № 5. С. 18–24.

[14] Стиглиц Дж. Многообразнее инструменты, шире цели: Движение к «пост-Вашингтонскому консенсусу» // Вопросы экономики. 1998. № 8. С. 4–34.

(во всяком случае, до второй половины первой декады XXI в.) в деятельности международных организаций, способствующих мировому развитию. Однако пересадка на почву развивающихся стран «хороших» институтов приводила зачастую даже к еще большим политическим и социальным потрясениям, в результате которых ухудшалось экономическое положение граждан. Яркими примерами этому явились страны Восточной Европы после падения в них социалистических правительств. Исследования многих авторов показали, что не существует линейной зависимости между институциональным и экономическим развитием – важно качество институтов[15].

Отказ от детерминизма и линейности привел к изменению методологических подходов к изучению проблем экономического и политического развития. Усилилось внимание к анализу конкретных ситуаций в отдельных странах[16], несмотря на огромный вклад в политэкономию развития эконометрического анализа институциональных различий в развитых и развивающихся странах[17]. Более того, результаты работ, основанных на количественных методах анализа продемонстрировали необходимость поиска в плоскости качественных методов. Асемоглу, Робинсон, Джонсон и Яред опубликовали в 2008 г. работу, обобщающую международные исследования. Полученный вывод означал, что связь между демократией и высоким доходом с точки зрения формальной статистики отражает воздействие *упущенного фактора*. На его место сегодня Норт, Уоллис и Вайнгаст ставят существование двух социальных порядков – ограниченного доступа и открытого доступа, – в основе которых лежат разные способы решения проблемы насилия.

Крупные реформы проводятся правительствами, и поэтому роль государства в период реформ неизбежно возрастает. Отсюда следует, что экономической реформе должны предшествовать и сопутствовать усилия по повышению эффективности государственного управления. Многочисленные эмпирические исследования показали, что результаты реформ в переходных экономиках существенно зависели от начальных условий[18].

[15] Shirley M.M. Institutions and Development. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2009.

Rodrik D. One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth. Princeton Univ. Press, 2007.

Khan M.H. State Failure in Developing Countries and Strategies of Institutional Reforms // Towards Pro-Poor Policies: Aid Institutions, and Globalization: proc. Of the Annu. Bank Conf. on Development Economics / T. Bertil, N.Stern, I. Kolstad (eds.). Oxford: Oxford Univ. Press: World Bank, 2004.

Collier P. The Bottom of Billion: Why the Poorest Countries Are Failing abd What Can Be Done about It. Oxford; N.Y.:Oxford Univ. Press, 2007.

[16] Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М: Изд-во ЕВРОПА, 2010 , 480 с.

Albernethy D. B. The Dynamics of Global dominance: European Overseas Empiers, 1415-1980. New Haven: Yale Univ. Press, 2000.

La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. The Quality of Government // J. of Law, Economics, and Organization. 1999. Vol. 15. No. 1. P. 222–279.

Mokyr J. The Level of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. N.Y. : Oxford Univ. Press, 1990.

Tilly Ch. Coercion, Capitalism, and European States, AD 990-1990. Cambridge, MA: Basil Blackwell, 1990.

[17] Acemoglu D., Johnson S., Robinson J., Yared P. Income and Democracy// American Economic Review, 2008. Vol. 98(3), pp. 808-42.

Acemoglu D., Robinson J. Economic Backwardness in Political Perspective //American polit. Sci. Rev. 2006. Vol. 100. No. 1. P. 115–131.

Engerman S.E., Sokoloff K.L. Colonoalosm, Inequality, and Long-Run Paths of Development: NBER Working Paper 11057.2005.

[18] Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб. : Лениздат, 1996. 702 с.

Nelson R. R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. London: The Belknap Press of Harvard University, 1982. P. 82–115.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.

Концепция институциональной динамики дает ключ к объяснению феномена «зависимости от пути», в силу которого наивная стратегия переноса («трансплантации») институтов из более развитых систем, за редкими исключениями, не приводит к успеху[19].

Реальные шаги по пути экономического и политического развития зависят от обстоятельств каждой конкретной страны. Разнится в них и роль государства. Большинство стран, осуществивших переход к открытому доступу или создавших условия для перехода, расположены в Европе или основаны европейцами[20]. К ним следует прибавить Японию, прошедшую этот путь после Второй мировой войны. Евросоюз предоставил странам Восточной Европы общие условия и правила игры для развития, но вероятность регресса сохраняется. Страны Восточной Европы и Центральной Азии, не присоединившиеся к ЕС, представляют собой модель порядков с сильным централизованным контролем. В краткосрочном периоде наиболее важным фактором развития для таких стран станет рента от экспорта минерального сырья. Но государству придется все больше усилий прилагать к сохранению порядка по мере роста открытости экономики, поскольку либо ренты будут размываться, либо будут перераспределяться права собственности на ренты. В арабских обществах, сталкивающихся с этой проблемой, главенствующую роль играет коалиция военных, политических, экономических и религиозных организаций. Волна народных восстаний в Египте, Тунисе, Ливии и Сирии (2011) показала, что необходима реорганизация коалиции, а не удаление сильных игроков.

В своих работах В. М. Полтерович[21] отметил, что попытка реализовать «стандартную» экономическую политику в несовершенной институциональной среде может способствовать возникновению институциональных ловушек – неэффективных устойчивых норм поведения (бартер, коррупция, неуплата налогов, неплатежи и пр.).

На фоне затяжного экономического спада, охватившего ряд постсоциалистических экономик Центральной и Восточной Европы в 90-х гг. XX в., среди экономистов назрело понимание необходимости нового взгляда на механизмы и динамику внедрения рыночных институтов при переходе от командно-административной к рыночной модели функционирования национальных экономик. Во-первых, институциональные преобразования признаются важнейшим фактором, обеспечивающим экономическое развитие. Именно поэтому вряд ли можно опираться на универсальные рецепты реформ. Скорее, нужно в значительной степени учитывать особенности конкретной экономики. Кроме того, именно невнимание к институциональной стороне экономического развития

[19] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.

Олейник А. Потенциальные и реальные ограничения своекорыстного поведения государственных служащих в России // Административные реформы в контексте властных отношений: Опыт постсоциалистических трансформаций в сравнительной перспективе / под ред. А. Олейника и О. Гаман-Голутвиной. М. : РОССПЭН, 2008. 339 с.

Polterovich V.M. Institutional Traps in the New Russia: Transition Gone Awry / Ed. by L. R. Klein, M. Pomer. Stanford: Stanford University Press, 2001. P. 93–116.

[20] Норт Д., Уоллис Д., Уэбб С., Вайнгаст Б. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности [Текст]: докл. к XIII Апр. Международ. Науч. Конф. По проблемам развития экономики и общества, Москва, 3-5 апр. 2012г./ Д. Норт, Дж. Уоллис, С. Уэбб, Б. Вайнгаст; пер. с англ. М. Дондуковского и Е. Леонтьевой; под науч. Ред. А. Яковлева и Л. Полищука; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изддом Высшей школы экономики, 2012. – 48с.

[21] Полтерович В. М. На пути к новой теории реформ // Экономическая наука современной России. 1999. № 3. С. 32–48.

Polterovich V. M. Institutional Traps in the New Russia: Transition Gone Awry / Ed. by L. R. Klein, M. Pomer. Stanford: Stanford University Press, 2001. P. 93–116.

Polterovich V. Rent Seeking, Tax Policy, and Economic Growth. MPRA Paper 20058. Munich: University Library of Munich. 2001. P. 409–414.

приводит в реальной практике реформирования к неофициальной институционализации, которая заполняет системный вакуум. Во-вторых, объявлен приоритет градуализма в институциональных изменениях вместо шоковой терапии. В-третьих, признана важность судебной власти, как поддерживающей основы проведения экономических реформ. В-четвертых, ограничением на вмешательство государства в экономику должна стать передача полномочий центрального правительства местным органам управления. В-пятых, для достижения результатов реформы должны быть легитимными в глазах большинства граждан страны. Так как изначальные условия – распределение доходов и человеческого капитала, отраслевая структура экономики, экономическая география – в разных странах различны, то и оптимальный пакет реформ для каждой страны свой. Именно эти тезисы легли в основу положений так называемых Пост-Вашингтонского и Нового Пост-Вашингтонского консенсусов.

Важным замечанием в отношении успешности экономических трансформаций представляется идея Гж. Колодко о значимости не столько идеологии реформ, сколько степени устойчивости и дееспособности институтов, а также встраивания их в новую систему общественных отношений[22]. Устойчивые институты снижают неопределенность в принятии решений всеми экономическими агентами.

Предложенный Г. Б. Клейнером в работе «Эволюция институциональных систем»[23] подход к исследованию институтов выходит за рамки уже традиционного анализа импорта или трансплантации институтов при трансформации институциональной среды в переходной экономике. «Выращивание» институтов, а не их конструирование предполагает учет специфики институциональной среды для различных предприятий. Это становится аргументом в пользу значимости среды для анализа внутренней организации фирмы.

Большинство специалистов рассматривают экономические функции государства с точки зрения повышения его роли как подкрепляющей и направляющей силы развития частного сектора, расширения его функций по обеспечению коллективных интересов, организации социальной защиты, поддержанию конкуренции, разработке нормативно-правовой базы ее регулирования и проведению в жизнь антимонопольного законодательства[24]. Активное правительство должно играть важную роль в руководстве экономикой, в создании соответствующих институтов и в содействии формированию конкурентной и правообеспеченной среды для предпринимательской деятельности[25].

Важным выводом Д. Норта с соавторами[26] относительно успеха реформ является утверждение, что ограниченный доступ (монополия в экономике, диктатура в политике) – это *естественное состояние* общества. Для любого отклонения от этого устойчивого равновесия нужны специальные усилия (внешние или внутренние). Страны, которые делают попытку перейти от «естественного состояния» к демократии и рынку, поддер-

[22] Колодко Гж. От шока к терапии. Политическая экономия постсоциалистических преобразований. М.: Эксперт, 2000. С. 40–46.

[23] Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. 240 с.

[24] Тобин Дж. Вызовы и возможности // Реформы глазами американских и российских ученых. М. : Фонд «За экономическую грамотность», 1996. С. 65–74.

[25] Интрилигейтор М. Шокирующий провал “шоковой терапии” // Реформы глазами американских и российских ученых. М.: Фонд “За экон. грамотность”, 1996. С. 128–136.

[26] Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М: Изд-во ЕВРОПА, 2010, 480 с.

живают искусственное конкурентное состояние. Макроэкономические шоки служат постоянной проверкой политической системы: более гибкая система способна пережить более серьезные потрясения, например, последний мировой кризис 2008–2010 гг. Однако одной из основных проблем мирового развития современности является вопрос о том, почему не происходит повсеместного перехода от одного состояния к другому? Требует объяснения «институциональная ловушка», при которой общества не выбирают состояния экономики, при которых выиграли бы все[27]. В ходе (или даже вследствие) экономического роста 2000-х гг. в ряде развивающихся стран затормозилось развитие институтов защиты прав собственности. И чем сильнее была монополизация политической системы, тем сложнее страны пережили шоки 2008–2010 гг.

Не наблюдается четкой связи между ростом доходов и движениями в сторону порядков с открытым доступом, поскольку технологии развиваются быстро, так что открытый доступ не выступает как обязательное условие улучшения жизни людей, что ведет к ослаблению давления в сторону улучшения институтов. Институты, которые хорошо работают в порядках с открытым доступом, практически не действуют в условиях главенства элит и извлечения ренты. В развивающихся странах импортированные институты либо исчезают, либо подвергаются адаптации и служат укрепившимся элитам[28]. Пересадка институтов из развитых обществ в развивающиеся в виде капиталов, технологий и конкурентных рынков, партийной системы и выборов, а также конституций и судебных учреждений лишь в редких случаях достигла успеха в обеспечении долгосрочного экономического роста[29].

Реформируемые государства как государства естественного права имеют несколько существенных характеристик, препятствующих переходу к порядку открытого доступа: рынки, угнетенные ограниченным доступом, персонификация в предоставлении благ и низкая «адаптивная эффективность»[30]. Возможно, что именно низкая «адаптивная эффективность» большинства государств мира не позволила мировой экономике успешно справиться с глобальным кризисом конца 2000-х гг. В обществах ограниченного доступа граждане будут защищаться от любой попытки насилия, так как высоко оценивают вероятность возникновения насилия вообще, следовательно, такие общества крайне изменчивы. Конкуренция идей при таком порядке слабая, что не позволяет с легкостью отклонить неэффективные идеи. Отсутствие доверия в обществе не позволяет перед лицом кризиса заключать новые соглашения, которые могли бы позволить справиться с трудностями.

Неуспех реформ, основанных на трансплантации институтов, в большинстве случаев, по мнению Б. Вайнгаста, объясняется двумя причинами: насилием и отсутствием постоянства в политике государства[31]. Наличие ренты в обществах естественного порядка позволяет элитам удерживать общество от насилия. А угроза насилия – сильный фактор, который

[27] Сонин К. Институциональная теория бесконечного передела // Вопросы экономики. 2005. №7. С. 4–18.
Muphy K., Shleifer A., Vishny R. Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth? AER Paper and Proceedings. 1993 Polishchuk L., Savvateev A. Spontaneous Non-Emergency of Property Rights. NES mimeo. 1997.
[28] North, Douglass C., Johm J. Wallis, Steven B. Webb, and Barry R. Weingast. Limited Access Orders in the Developing World. A New Approach to the problems of Development. Policy Research Working Paper 4359. World Bank. 2007.
[29] Weingast B.R. Why Are Developing Contries So resistant To The Rule of Law? European University Institute, Florence, max Webber Programmer, 2009.
[30] North D. Understanding the Process of Economic Change. Princeton: Princeton University Press, 2005.
[31] Weingast B.R. Why Are Developing Contries So resistant To The Rule of Law? European University Institute, Florence, max Webber Programmer, 2009.

укрепляет естественный порядок даже со стороны эксплуатируемых им граждан, так как они выбирают жизнь в мирном обществе, а не в реформируемом хаосе. Большие перемены, равно как и кризисы, требуют серьезных изменений в распределении благ, институтах, политике. Когда государства естественного права сталкиваются с реформами или кризисами, происходят институциональные трансформации, изменения в политике, что делает невозможным верховенство закона. Поэтому вероятность успешных реформ крайне низка без длительного переходного процесса от порядка ограниченного доступа к порядку открытого доступа.

Знаковая для теории и международной практики экономического развития книга Д. Норта, Дж. Уоллиса и Б. Вайнгаста[32] основана на историческом анализе развития трех стран: Великобритании, Франции и США. Однако выдвинутая авторами гипотеза о роли насилия в общественном развитии и предложенный инструментарий анализа оказали настолько значительное влияние на исследования в этой области, что уже в 2012 г. Фонд межправительственного партнерства во Всемирном банке финансировал более 50 проектов по оценке политической и экономической ситуации в странах с порядком ограниченного доступа[33]. Необходимость таких исследований была вызвана поиском адекватных действий по выбору траекторий развития большинства стран в мире. Несмотря на индивидуальные особенности развития стран, авторы смогли выделить «пороговые условия» (*door-step conditions*) перехода к «порядку с открытым доступом»:

- переход от личных привилегий к безличностным правам, что становится основанием для внедрения принципа «верховенства права» (*rule of law*) в рамках элиты;
- появление организаций (корпорации, торговые ассоциации, политические партии), которые «живут» дольше, чем их непосредственные учредители;
- централизованный политический контроль над применением насилия.

Только при достижении в конкретной стране этих «пороговых условий» для нее становится возможным переход к «порядку с открытым доступом». Однако «открытый доступ» не означает полной свободы в доступе к экономической активности и политической деятельности. «Переход» приводит лишь к существенному расширению доступа – однако этого оказывается достаточно для того, чтобы «порядки с открытым доступом» могли более гибко реагировать на внешние шоки, а соответствующие общества стали более устойчивыми к социальным и политическим потрясениям.

Вашингтонский консенсус стал идейным источником на базе латиноамериканского опыта 1980-х гг. для формулирования общих принципов реформирования. Трансформация на постсоциалистическом пространстве пришла неожиданно, и теория не была к этому готова. Проводимая в 1980–1990-е гг. Всемирным банком и Международным валютным фондом политика, направленная на развитие рыночных реформ и демократии в развивающихся странах путем предоставления кредитов и технической помощи прави-

[32] Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М: Изд-во ЕВРОПА, 2010, 480 с.

[33] Норт Д., Уоллис Д., Уэбб С., Вайнгаст Б. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности [Текст]: докл. к XIII Апр. Международ. Науч. Конф. По проблемам развития экономики и общества, Москва, 3-5 апр. 2012г./ Д. Норт, Дж. Уоллис, С. Уэбб, Б. Вайнгаст; пер. с англ. М. Дондуковского и Е. Леонтьевой; под науч. Ред. А. Яковлева и Л. Полищука; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд-дом Высшей школы экономики, 2012.– 48с.

тельствам, проводящим соответствующую политику, не увенчалась успехом. Наоборот, с разрушением существовавших рент многие страны в переходные периоды столкнулись с тяжелыми потрясениями. Работы Д. Норта, Дж. Уоллиса и Б. Вайнгаста позволили осознать ограничения политики экономического развития, реализовывавшейся по отношению к «третьему миру» международными финансовыми организациями и правительствами наиболее развитых стран на протяжении многих десятилетий.

Новым вызовом для экономической теории стал мировой финансово-экономический кризис 2008–2010 гг. Большинство экспертов полагают, что причины кризиса коренятся в недостаточно жестком или неквалифицированном регулировании финансовых рынков. Некоторые считают, что следовало более жестко требовать прозрачности крупных компаний и корректной информации от рейтинговых агентств. Другие эксперты обращают внимание на негативную роль системы производных ценных бумаг. Так, по мнению Дж. Стиглица, дело не в недостаточной прозрачности финансовых операций, а в их сложности: когда речь идет о вторых или третьих производных, инвестор не в состоянии оценить риски[34].

В ходе кризисов происходят институциональные изменения, вызванные сочетанием внешних факторов шока и слабых мест институциональной системы внутри государств. В такой ситуации особенно важно формирование доверия граждан к государству, способному совершить изменения, после которых не будет возврата к прежним условиям жизни. Укрепление доверия – основа долгосрочных институциональных изменений, обеспечивающих устойчивое развитие.

Многие авторы сейчас высказывают идеи о главенствующей роли *наднациональных институтов* регулирования глобальной экономики[35], в первую очередь – финансовых институтов. Последний мировой кризис показал не только степень взаимозависимости стран в глобальной экономике, но и недостатки существующих институтов. Будущие институты должны координировать не только экономику, но и политику, поскольку на финансово-экономический кризис накладывается кризис в сфере ценностей и идеологии. Гж. Колодко аргументирует нормальность множественности сочетаний государственных мер регулирования и рыночных механизмов в различных странах[36]. Глобализация способствует сближению практик корпоративных отношений в различных странах, однако учет разнообразия институциональных сред необходим для формирования эффективной внутренней организации корпорации, которая позволила бы ослабить агентскую проблему и создать у лиц, принимающих решения в фирме, стимулы к долгосрочному развитию бизнеса.

Роль *международных организаций* в мировом экономическом и политическом развитии сложно переоценить, так как правительства в развивающихся странах сами чаще всего являются игроками в борьбе за ренту и не могут выполнять роль гаранта стабильности. В связи с этим «обществам с ограниченным доступом» по Норту, Уоллису, Вайнгасту приходится прибегать к услугам третьей стороны для принуждения элит к исполнению соглашений. Известно множество случаев использования помощи

[34] Stiglitz J. Markets Can't Rule Themselves // Newsweek 2008. 31 December. URL: http://www.newsweek.com/id/177447 (дата обращения: 25.04.2009).
[35] Stiglitz J. Markets Can't Rule Themselves // Newsweek 2008. 31 December. URL: http://www.newsweek.com/id/177447 (дата обращения: 25.04.2009).
[36] Колодко Гж. Неолиберализм и мировой экономический кризис // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 56–64.

международных организаций, двусторонних донорских финансовых институтов, международных банков и других корпораций. Уровень вмешательства варьируется в зависимости от степени угрозы политической и экономической безопасности страны: от ввода войск ООН до присоединения к соглашениям ВТО (Соглашение по текстилю и одежде в Бангладеш). Эта практика получила особое распространение после 1950 г. и приобрела новое звучание в 2010-х гг. с ростом финансовой нестабильности в Объединенной Европе (усилия Европейского Центрального банка, регулярные двусторонние встречи глав государств Франции и Германии и др.). Роль наднациональных институтов в мировом экономическом и политическом развитии усиливается с ростом открытости национальных экономик.

В результате последнего мирового кризиса исследователи стали все чаще обращать внимание на кризис англосаксонской модели крупной корпорации, как одну из фундаментальных его причин[37]. К этому надо добавить и очевидный провал рейтинговых агентств, поставляющих некачественные информационные продукты, повлекшие за собой неправильные оценки рисков участников финансового рынка. Данный случай является проявлением «провала рынка», который необходимо исправить с помощью регулирующего воздействия государства.

Эволюция взглядов на роль государства в экономическом развитии в условиях глобализации мировой экономики прошла несколько этапов: от признания ведущей роли государственного регулирования и несовершенства (провалов) рынка (кейнсианство) к радикальному либерализму (Вашингтонский консенсус) с приоритетной ролью рыночных механизмов и частной собственности, на смену которому пришло осознание важности изменяющихся институтов. От единообразия рекомендаций для различных стран у исследователей произошел переход к осознанию важности «траектории предшествующего развития» и необходимости учета специфики отдельных стран. При этом углубление процессов глобализации все более подталкивает к необходимости использования наднациональных институтов регулирования, а также коллективных международных усилий в создании институциональных основ глобальной экономики.

Глобализация поднимает вопрос о месте государства в регулировании на новый уровень. Парадоксальность сочетания порядков открытого доступа с глобализацией отметил Б. Вайнгаст (2009): посредством глобализации может быть уменьшена потребность в верховенстве закона в обществах естественного права. Причина этого в том, что элиты и средний класс могут вносить доверительные обязательства за общества открытого доступа через размещение активов в банках обществ открытого доступа и через партнерства с транснациональными корпорациями, которым достаются привилегии, защищающие их инвестиции[38].

---

[37] Гринберг Р. С. Основная причина кризиса – крах радикального либерализма // Журнал новой экономической ассоциации. 2009. № 1–2. С. 233–236.

Рубинштейн А. Я. Некоторые теоретические соображения о природе нынешнего кризиса // Журнал новой экономической ассоциации. 2009. № 1–2. С. 240–242.

Яковлев А., Симачев Ю, Данилов Ю. Российская корпорация, модели поведения в условиях кризиса// Вопросы экономики. 2009. №6. С.70–82.

[38] North, Douglass C., Johm J. Wallis, Steven B. Webb and Barry R. Weingast. Limited Access Orders in the Developing World. A New Approach to the problems of Development. Policy Research Working Paper 4359. World Bank. 2007.

2. Ренты, государство и крупный бизнес

Неоинституциональная основа анализа природы государства отталкивается от понимания государства как специфической организации со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический регион, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных[39].

Концепция власти в экономической теории оказалась одной из наименее разработанных, в отличие от философии и социологии. Исключение составляет, пожалуй, понятие рыночной власти и монополии[40]. В определении власти заложена асимметричность положения действующих лиц. При этом власть не обязательно проявляется в фактическом насилии. Более важным является принуждение, основанное на ожиданиях объекта принуждения. Действенное принуждение – это достоверная угроза применения, в конечном счете, насилия, в случае, если установленные правила будут нарушаться.

Власть, по К. Менару, возникает в результате делегирования полномочий и принятия решения в результате простого соглашения или контракта[41]. Человек, обладающий властью, имеет возможность добиваться желаемого результата посредством корректировки поведения других людей. Это нашло отражение в теории организации. В мире ограниченных ресурсов насилие является не только средством перераспределения благ, но и инструментом, с помощью которого создаются условия для производства благ[42]. Организации представляют собой целенаправленно действующие единицы, созданные организаторами для максимизации богатства, дохода или иных целей, которые определяются возможностями, предоставляемыми институциональной структурой общества[43]. Государство выступает конечным базовым гарантом в системе надежной защиты сделок. Контрактная теория государства объясняет его существование общественным договором. Государство устанавливает порядок как систему взаимных ожиданий подданных.

Возможность применения государством насилия не является абсолютной: в этой связи можно говорить о границах государства, которые определяются не столько как внешние, географические, сколько как внутренние, то есть предел интенсивности контроля, условия его распространения, основанные на особенностях организационной структуры государства и контрактах, на которых оно базируется.

Основной неоинституциональной моделью государства является модель «стационарного бандита» по Мак-Гиру и Олсону, основанная на обмене порядка в виде защиты прав собственности и справедливости на налоги[44]. В системе обмена порядка на налоги имеет значение оценка населением качества и объема услуг государства, издержек, связанных с предоставлением этих услуг, оценка государства как экономического агента, предоставляющего услуги по гарантированию контрактных прав и прав собственности. Когда насилие или угроза

[39] North D. C. Structure and Change in economic History. N. Y.; London : North, 1981.

[40] Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: В 2 т.: пер. с англ. / под ред. В. М. Гальперина, Н. А. Зенкевич; Ин-т «Открытое общество». 2-е изд., испр. СПб.: Экономическая школа, 2000. 2 т. Вып. 31. 590 с.

Hay D. A., Morris D. J. Industrial economics and organization. Oxford, 1991. 224 p.

[41] Менар К. Экономика организации. М. : Инфра-М., 1996. 159 с.

[42] Тамбовцев В. Л. Государство и экономика. М. : Магистр, 1997. 47 с.

[43] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.

[44] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.

насилия переходит в договорные отношения, стороны получают возможность избегать насилия, но эта форма дает права обеим сторонам.

Модель Финдли–Уилсона вносит дополнения в модель стационарного бандита, рассматривая ограничения монопольной власти правителя, возникающей в результате изменения структуры обменов между правителем и подданными через создание представительного органа – института голосования. Модель позволяет вводить такие факторы ограничения власти правителя, как:

- неоднородность групп подданных (чем однороднее группа, тем слабее переговорная сила правителя. Правитель рассматривается как дискриминирующий монополист);
- агентская проблема: в условиях неопределенности, неполноты информации и оппортунизма возникает проблема управления поведением госаппарата, поскольку только часть их действий наблюдаема;
- издержки измерения налоговой базы и определения величины налогов, что приводит либо к неоправданному увеличению госаппарата, либо к резкому сокращению дохода подданных.

Важным следствием понимания государства как дискриминирующего монополиста является анализ рентоориентированного поведения групп специальных интересов, под которыми понимают совокупность агентов, характеризующихся совпадением экономических интересов[45]. При соблюдении ряда условий они могут выполнять функции лоббирования или распределения преимущества. В частности, на примере закрытых монополий Г. Таллок[46] показывает, что государство может быть использовано для создания входных барьеров в отрасль для присвоения экономической ренты в долгосрочном периоде.

В неоклассической микроэкономической теории государство рассматривается как субъект, осуществляющий антимонопольную политику, которая призвана минимизировать неблагоприятные последствия монополизации, однако модель рентоориентированного поведения показывает, что государство может быть использовано как средство создания монополии. Монополия как структура рынка, оказывается следствием изменения институциональной среды в результате действий групп специальных интересов. В какой мере государство используется для создания закрытой монополии – зависит от ожидаемой прибыльности инвестиций, осуществляемых группами интересов в политические рынки в целях принятия выгодных законов. «Вертикальная» же контрактация с властными структурами позволяет фирме подключиться к мощному источнику дешевых ресурсов и гарантировать стабильность кооперативных связей в краткосрочном и долгосрочном периодах. Однако фирма утрачивает навыки конкурентной борьбы в долгосрочной перспективе. При несовершенстве институциональной среды краткосрочные риски санкций при раскрытии рентоориентированного характера сделки минимизируются. Таким образом, у менеджеров и собственников возникают неэффективные стимулы[47].

Рента как одно из ключевых понятий в неоклассической экономической теории «представляет собой доход от использования ресурсов за вычетом той его части, которая соот-

[45] Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. М. : ТЭИС, 2010. 828 с.
[46] Tullock G. The Welfare costs of tariffs, monopoly and theft // Western Economic Journal. 1967. № 5. P. 224–232.
[47] Стратегии бизнеса: аналитический справочник / под ред. Г. Б. Клейнера. М.: КОНСЭКО, 1998. 331 с.

ветствует доходу от их наилучшего альтернативного применения»[48]. Природа экономической ренты может быть двоякой:

- специфические навыки, знания, умения менеджеров/собственников компаний, позволяющие им создавать уникальные продукты/услуги, что приводит к получению монопольной прибыли, природа которой объяснена Й. Шумпетером как уникальность;
- абсолютно ограниченный природный ресурс, владение которым позволяет устанавливать монопольно высокие цены на него.

При всех различиях между моделями экономического действия – максимизацией, нацеленностью на получение удовлетворительного результата и минимизацией упущенных возможностей[49] – они предполагают, что агент получает некоторую ренту. Однако распространенность различных форм ренты зависит от институциональной среды. Условием получения ресурсной ренты выступает контроль доступа к ресурсам, в частности на основе четко специфицированных и защищенных прав собственности. Источником административной ренты являются различного рода барьеры и ограничения, налагаемые на трансакции. При этом акцент смещается с контроля доступа к редким ресурсам на контроль доступа к сделке или полю взаимодействий как совокупности трансакций[50]. Условием сохранения рентоориентированного поведения является согласование интересов бизнеса и государства. До тех пор, пока фирма выигрывает свою долю даже после присвоения государством части ренты, государство и фирма будут поддерживать рентоориентированные отношения.

Институты, способствующие экономическому развитию, возникают тогда, когда в соответствии с существующими политическими институтами власть распределяется в пользу групп, которые заинтересованы в широкой защите прав собственности[51]. При этом должны создаваться эффективные ограничения для «правителя» по использованию своей силы для грабберства[52]. Возможности получения ренты правителями должны быть относительно малы. При несовершенных институтах защиты прав собственности у экономических агентов возникают стимулы к индивидуализированной защите прав собственности. Экономика может оказаться в плохом долгосрочном равновесии с низкими темпами экономического роста, сильным неравенством и бесконечным переделом собственности[53].

Как указывал Д. Норт[54], если власть сильна, то она может обеспечить защиту прав собственности, но сама имеет соблазн нарушать права собственности. Целью грабберства со стороны государства (особенно в условиях бюджетных ограничений) является рента, создаваемая за счет абсолютно ограниченного природного ресурса, которая

[48] Buchanan J. M. Rent-Seeking and Profit Seeking // Toward a Theory of the Rent-Seeking Society / J. M. Buchanan, R. D. Tollison, G. Tullock [eds.]: College Station. TX : Texas A&M University Press, 1980. P. 3–12.

[49] Олейник А. Минимизация упущенных выгод: моделирование взаимоотношений государства и бизнеса в России // Вопросы экономики. 2009. № 7. С. 42–61.

[50] Олейник А. О природе и причинах административной ренты: особенности ведения бизнеса в российском регионе N // Вопросы экономики. 2010. № 5. С. 58–80.

[51] Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. NBER Working Paper. 2004. № 10481, May. 35 p.

[52] Грабберство (от англ. to grab – захватывать) – отъем частной собственности у других предпринимателей. Однако, по нашему мнению, термин «грабберство» может быть распространен на отъем чужой собственности в целом.

[53] Сонин К. Институциональная теория бесконечного передела // Вопросы экономики. 2005. №7. С. 4-18.

[54] North D. C. Structure and Change in economic History. N. Y.; London: North, 1981.

в силу исторических факторов оказалась в частных руках. Склонность к грабберству проявляется в первую очередь в странах с ресурсным изобилием[55]. В частности в работе С. Гуриева и К. Сонина «Диктаторы и олигархи»[56] рассматривается стратегическое взаимодействие между диктатором-граббером и олигархами. Крупные предприниматели фактически выбирают между извлечением ренты и инвестициями. Для извлечения ренты предприниматели заинтересованы в слабой защите прав собственности. Для инвестиций, напротив, требуется сильная защита прав собственности. Смена целевых ориентиров крупных предпринимателей достаточно ярко выразилась в России. Как утверждают П. Бун и Д. Родионов[57], российские олигархи в начале реформ выигрывали от рентоориентированного поведения, которое позволяло им получать государственную собственность за бесценок. Однако после того как процесс консолидации собственности завершился, у новых собственников возникли возможности для получения дохода от инвестиций. Возобновление экономического роста в стране в общем должно усиливать (при прочих равных условиях) стимулы к инвестированию.

Подход Норта – Уоллиса – Вайнгаста к анализу рент сильно отличается от принятого в литературе, и ставящего во главу угла негативные аспекты рентоориентированного поведения[58] и заведомо непродуктивную деятельность[59]. Вслед за устранением источников ренты не всегда возникает конкурентная рыночная экономика, но вместо этого часто начинаются беспорядки и насилие. Создание рент в порядках ограниченного доступа является средством обеспечения стабильности, а сами ренты – симптом, а не причина проблем развития, – указывают Д. Норт и соавторы[60].

Создание рент и ограничение конкуренции могут иметь как положительные, так и отрицательные последствия для каждой страны в зависимости от уровня ее развития. Экономически эффективные ренты, то есть поддерживающие рост производственного потенциала, не должны быть бессрочными и должны быть связаны с прибыльностью фирм, которые их получают, в дополнение к выгоде, реализуемой на рынке[61].

Для поддержания экономического и политического развития в развивающихся странах недостаточно только рекомендовать снять ограничения конкуренции и организовать свободные выборы. Ренты должны распределяться по обезличенным правилам (например, в Южной Корее в 1960–1970-х гг. лицензии на импорт и льготы по кредитам распределялись по критерию успеха фирм в экспорте). Негативные для развития результаты возникают там, где перераспределение прав собственности и контроля над рентами создает отно-

[55] Durnev A., Guriev S. The Resource Curse: A Corporate Transparency Channel // SSRN [Электронный ресурс]. 2007. URL: http://ssrn.com/abstract=1020476 (дата обращения: 31.06.2007).

[56] Guriev S., Sonin K. Dictators and Oligarchs: A Dynamic Theory of Contested Property Rights // Journal of Public Economics. 2008. Vol. 93. № 1–2. P. 1–13.

[57] Boone P., Rodionov D. Rent Seeking in Russia and the CIS. M.: Brunswick UBS Warburg, 2002.

[58] Buchanan J. M. Rent-Seeking and Profit Seeking // Toward a Theory of the Rent-Seeking Society / J. M. Buchanan, R. D. Tollison, G. Tullock [eds.]: College Station. TX : Texas A&M University Press, 1980. P. 3–12.

Krueger A. The Political Economy of the Rent-Seeking Society // The American Economic Review. 1974. Vol. 64. № 3. P. 291–303.

[59] Bhagwati J. Directly-Unproductive Profit-Seeking (DUP)// J. of Polit. Economy. 1982. Vol. 90.No.5. P. 988-1002.

[60] Норт Д., Уоллис Д., Уэбб С., Вайнгаст Б. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности [Текст]: докл. к XIII Апр. Международ. Науч. Конф. По проблемам развития экономики и общества, Москва, 3–5 апр. 2012г./ Д. Норт, Дж. Уоллис, С. Уэбб, Б. Вайнгаст; пер. с англ. М. Дондуковского и Е. Леонтьевой; под науч. Ред. А. Яковлева и Л. Полищука; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд-дом Высшей школы экономики, 2012. – 48с.

[61] Rents, Rent-Seeking, And Economic Development: Theory and Evidence in Asia/ M. H. Khan, K.S.Jomo (eds.).Cambridge, UK: Cambridge Univ.Press, 2000.

шения политической зависимости. Также и свободные выборы, давшие неприемлемые результаты с точки зрения действующего баланса сил, могут переходить в тяжелые периоды нестабильности и насилия (Чили в 1973 г., Кения в 2007–2008 гг.).

В порядках открытого доступа (свободный доступ и конкуренция в экономике и политике) государство обладает монополией на потенциальное и реальное насилие. Политическая система представляет собой набор всеобъемлющих и достоверных обязательств и контролирует организации, имеющие монополию на насилие (войска и полицию). При этом укрепление государственных организаций зависит от укрепления организаций вне государства. Экономические организации – в основном крупные корпорации – демонстрируют инновационную активность, создают сами источники ренты и достигают таких размеров, что сами приобретают политический вес.

3. Особенности взаимодействия государства и бизнеса в условиях конкуренции юрисдикций: качественные примеры из России

Недавние работы по международному рынку капиталов обращают внимание не только на влияние различий в институциональных средах на переливы капиталов, но и исследуют изменившуюся роль транснациональных корпораций в политическом и экономическом развитии и их поведение в рамках мировой экономической системы в зависимости от характеристик различных государств[62]. Институты оказывают влияние на операционные расходы корпораций, связанные с использованием рынков в разных странах и риски, связанные с разницей в институциональных средах стран[63]. Не только государство создает условия для функционирования корпораций, но и крупные международные корпорации оказывают прямое политическое давление с целью изменить институты[64]. Кроме того, международные корпорации, зная о разнообразии институциональных сред, стремятся сочетать различные практики, а иногда и занимаются трансплантацией институтов на новую почву[65].

Политические факторы существенно влияют на международные переливы капиталов, на выбор корпорацией формы выхода на зарубежные рынки от прямого инвестирования до менее рискованных форм (торговля, лицензирование, субподряд)[66]. Витольд Хениц

[62] Dunning J. Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?// Journal of International Business Studies. 1998. Vol. 29(1), P. 45-66.

Henisz W. J., Williamson O. E. Comparative economic organization – Within and between countries // Business and Politics, 1999. Vol.1(3), P. 261–277.

Henisz W. J. The institutional environment for multinational investment //Journal of Law, Economics and Organization, 2000. Vol.16(2), P. 334–364.

Wei S. How taxing is corruption on international investors?//Review of Economics and Statistics. 2000.Vol. 82, P.1–11.

Henisz W. J., Zelner B. A. Legitimacy, interest group pressures and change in emergent institutions: The case of foreign investors and host country governments // Academy of Management Review, 2005. Vol. 30(2), P. 361–382.

Henisz W. Political Institutions and Policy Volatility// Economics & Politics. 2004. Vol. 16(1), P. 1–27.

Jensen N. Democratic governance and multinational corporations: political regimes and inflows of foreign direct investment.// International Organization.2003. Vol. 57, P.587–616.

Pagano M., Röell A., and Zechner J. The Geography of Equity Listing: Why Do Companies List Abroad?// Journal of Finance.2002. Vol. 57(6): 2651–2694.

Stulz R. The Limits of Financial Globalization.//Journal of Finance. 2005. Vol. 60, No.4, P.1595–1638.

[63] Henisz W. J., Williamson O. E. Comparative economic organization – Within and between countries // Business and Politics, 1999. Vol.1(3), P. 261–277.

[64] Henisz W. J., Zelner B. A. Legitimacy, interest group pressures and change in emergent institutions: The case of foreign investors and host country governments // Academy of Management Review, 2005. Vol. 30(2), P. 361–382.

[65] Delios A., Henisz, W. J. Political hazards, experience and sequential entry strategies: The international expansion of Japanese firms, 1980–1998 // Strategic Management Journal, 2003. Vol.24(12). P. 1153–1164.

[66] Buckley P. J, Ghauri P. N. Globalization, economic geography and the strategy of multinational enterprises // Journal of International Business Studiesю 2004. Vol.35 (2), P.81–98. Henisz W. J., Williamson O. E. Comparative economic organization – Within and between countries // Business and Politics, 1999. Vol.1(3), P. 261–277.

на выборке из 112 стран показал, что способ выхода на зарубежный рынок варьируется в зависимости от того, в какой степени корпорации оценивают угрозу экспроприации вывезенных капиталов государством принимающей стороны[67]. Политические связи фирм с национальными правительствами играют не только роль защиты прав собственности, но и дают возможность получить льготный доступ к финансированию и откровенно манипулировать рынком капитала на уровне долгового финансирования, особенно при выходе на международные рынки.

Стремительное развитие международного рынка капитала в результате глобализации вызвало к жизни конкуренцию между государствами за возможность привлекать инвестиции для обеспечения социально-экономического развития стран. «Конкуренция юрисдикций» отражает стремление правительств разных стран создать на своей территории наиболее благоприятные условия для ведения бизнеса, с целью привлечения инвестиций (закрепление прав собственности, налоговое законодательство, эффективная судебная система, низкая коррупция, общественная безопасность и т. д.). В закрытых экономиках крупные корпорации влияют на создание институциональных сред через инструменты лоббизма. В условиях глобализации или региональной экономической интеграции фирмы могут выбирать между различными государствами, предлагающими различные общественные блага и цены за них[68].

Противники конкуренции юрисдикций полагают, что она приведет к «гонке до предела» – снижению уровня налоговых ставок до неэффективно низкого уровня и недопроизводству публичных благ[69]. Кроме того, возникают *пространственные экстерналии* из-за трансграничной возможности потребления общественных благ (например, загрязнение окружающей среды). Сторонники конкуренции юрисдикций полагают, что она приведет к уровню налогообложения, который в наибольшей степени соответствует потребностям экономики. Участие частных компаний и домохозяйств в принятии решений по налогам и общественным благам ликвидирует распыленность знаний государства и неэффективность инструментов политической конкуренции. В результате налогов будут собирать столько, сколько необходимо для производства оптимального объема общественных благ.

Конкуренция юрисдикций связана с возникновением дополнительных возможностей для компаний по *управлению (воздействию) институциональной средой бизнеса.* При любых неблагоприятных изменениях в государственной политике фирмы имеют возможность выбора – нести ли издержки, связанные с новыми нормами, или совершить «выход», также связанный с издержками, но позволяющий в дальнейшем осуществлять деятельность в более благоприятной среде. Поскольку правительства осознают, что «выход из юридискции» приведет к негативным для них последствиям (потеря налогов и инвестиций), возрастает *переговорная сила* бизнеса. Побочным следствием конкуренции юрисдикций, играющим важнейшую роль для бизнеса, является возникновение *налогового арбитража*, становящегося острой проблемой в случае офшорных зон, где

[67] Henisz W. J. The institutional environment for multinational investment //Journal of Law, Economics and Organization, 2000. Vol.16(2), P. 334–364.

[68] Либман А.М. Конкуренция юрисдикций, гармонизация экономической политики и формирование корпоративных стратегий// Российский журнал менеджмента. 2006. Том.4, №4. С. 23–44.

[69] Zodrow G.R., Mieszkovski P. Pigou, Tibou, Property Taxation and the Underprovision of Local Public Goods. // Journal of Urban Economics, 1986, Vol.19, No. 3.

бизнес систематически не оплачивает те блага, которые получает в государствах функционирования. Исходя из этого, многие авторы говорят о возможности создания *конкурентного порядка для конкуренции юрисдикций*, который позволил бы устранить провалы рынка и в полной мере использовать преимущества конкуренции.

Компании делают выбор между юрисдикциями в условиях неопределенности – им могут быть неточно известны реальные издержки производства и стоимость (включая легальные конфликты) его переноса на другую территорию. Асимметрия информации может заставить частные структуры отказаться от перехода в другие юрисдикции. Может сформироваться своеобразная ситуация «рынка лимонов», когда неэффективные предложения низконалоговых юрисдикций вытеснят действительно сбалансированные и привлекательные решения других государственных структур[70].

Компании могут опасаться оппортунизма (риск «ловушки») со стороны государства, которое может резко изменить налоговую политику уже после осуществления инвестиций. Иначе говоря, властные отношения между юрисдикциями и частными структурами трансформируются после того, как фирма осуществила инвестиции в экономику той или иной страны. Этот факт также осложняет переливы капиталов в мировой экономике. В результате компании будут стремиться к диверсификации и снижению вложений в каждую конкретную страну, что ограничит возможности выбора эффективных стратегий. Как показывает исследование Р. Гордона и А. Бовенберга, система сдержек и противовесов в государственной власти вызывает большее доверие инвесторов, поскольку снижает вероятность такого оппортунистического поведения[71]. Способность корпорации оказывать лоббистское давление на государство с целью формирования благоприятных режимов экономической политики во многом зависит от «организационной власти»[72], которой располагает бизнес-структура. Последняя определяется степенью монополизации рынков, размером компании или ее способностью к кооперации с другими бизнес-структурами в рамках институциональных структур лоббирования.

Развивающиеся экономики в последние годы демонстрируют образцы эволюции отношений государственной власти и бизнеса. Один из ярких примеров показывает Россия. Бурный экономический подъем и последующий экономический кризис проявили основные тенденции во взаимодействии власти и бизнеса в России.

1. *Ослабление демократических институтов и сохранение слабой защиты прав собственности.* Концентрация собственности в частных руках и появление слоя олигархов сменяется волной концентрации контроля и собственности в руках государства, посредством механизма передачи госпакетов в управление госкорпорациям. Расширение государственного сектора происходило также за счет увеличения объемов и видов активов государственных компаний, а также формирования новых АО с государственным участием (реструктуризация государственной собственности в крупные холдинги, институты развития, капитализация за счет государственных средств). Высоко концентрированная

[70] Либман А. М. Конкуренция юрисдикций, гармонизация экономической политики и формирование корпоративных стратегий// Российский журнал менеджмента. 2006. Том. 4, №4. С. 23–44.

[71] Gordon R. H., Bovenberg A. L. Why Is Capital So Immobile Internationally? Possible Explanations and Implications for Capital Income Taxation. // American Economic Review, 1996, Vol. 86, No. 5, p.1057.

[72] Bernauer Th., Styrsky V.. Adjustment or voice? Corporate responses to international tax competition // European Journal of International Relations, 2004. Vol. 10 (1). P. 61–94.

собственность крупного российского бизнеса и значительный уровень корпоративной интеграции крупнейших бизнес-групп упростили процесс концентрации контроля со стороны государства за крупнейшими российскими предприятиями. Концентрация собственности в руках государства породила ослабление демократии. При этом государство не создало работающих институтов, кроме прямого административного воздействия, препятствующих оппортунизму в частном и государственном бизнесе. Так, в период кризиса банковской ликвидности в 2008 г. средства, выделенные банкам на поддержание ликвидности, также переводились в больших объемах на зарубежные счета.

2. *Рост оппортунизма менеджмента и собственников крупных корпораций в условиях активизации заимствований.* Рентоориентированное поведение бизнеса подталкивало крупные компании на установление сети отношений с государством для получения более дешевых финансовых средств с целью обеспечения роста компании в 2000-е гг. Посредством заимствований проводилась агрессивная политика приобретений активов в смежных и непрофильных отраслях в России и за рубежом. Чрезмерные заимствования на «дешевых» зарубежных финансовых рынках и удешевление финансовых средств при «поддержке» государства на российском рынке были возможны, поскольку близость к государству воспринималась самим бизнесом как гарантия надежности, создавалась иллюзия сокращения рисков и возможности переложения бремени долга на государство, что, в конечном счете, обернулось бременем для населения. Формальный признак наличия доли государства в уставном капитале компании еще не является достаточным условием для получения дешевого кредита, поскольку банк как коммерческая организация исходит из оценки платежеспособности заемщика и рентабельности собственных операций. Напротив, государство, как один из собственников, призванный отвечать по обязательствам общества, менее привлекательно для кредитора, чем частный собственник: государство не дает средств на развитие компании, долго принимает решения, сужает для своих представителей вариативность в принятии стратегических решений, зарегламентировав их работу (кроме случаев замены государственных представителей независимыми директорами). Таким образом, решающим в принятии решений о льготном режиме кредитования является значимость «административного ресурса», стоящего за тем или иным предприятием, необязательно подкрепленного прямым участием государства в собственности.

   Агентская проблема усилилась в «перекредитованных» компаниях с государственным участием. Экономический кризис активизировал позицию государства на рынке корпоративного контроля посредством механизма получения государственных кредитов в обмен на залог акций. Вероятность того, что кредиты не будут погашены и акции перейдут в собственность государства, достаточно велика. Поскольку государство не сформулировало четкой стратегии управления активами, это порождает неопределенность, а она, в свою очередь, приводит менеджмент и собственников компаний к ориентации на извлечение

«частных благ», сужению горизонтов принятия решений и не способствует росту эффективности этих компаний.

3. *Взаимоотношения с государством как защитный механизм на продуктовых рынках, рынке корпоративного контроля, а также во взаимоотношениях с поставщиками и подрядчиками.*

   3.1. В условиях трансформационной экономики издержки на создание защитных механизмов могут оказаться ниже затрат на конкурентную борьбу и повышение эффективности компаний. Неформальные отношения с властями позволяли «использовать» административный ресурс для закрытости внутренних продуктовых рынков и лоббирования на внешнем рынке. Особенно остро вопрос «защиты от конкурентного давления со стороны глобально оперирующих компаний» стоит для региональных игроков. Жесткие бюджетные ограничения, характерные для региональных компаний, стимулируют их на поиск механизмов защиты от конкурентного давления со стороны более сильных игроков. При дефицитных бюджетах субъектов федерации административный ресурс используется в первую очередь для лоббирования интересов компаний. Наиболее предпочтительными объектами «защиты» со стороны региональных властей становятся компании, чьи головные предприятия оперируют на территории регионов. Региональные компании через систему неформальных связей с местными властями получали субсидии и преференции в конкурентной борьбе, а также защиту от враждебных поглощений. В обмен на это компании брали на себя ряд обязательств по производству общественных благ в регионе, выполняя часть функций государства.

   3.2. Несмотря на рост мер по совершенствованию институциональной среды российской экономики, слабая защита прав собственности до сих пор остается серьезной проблемой для стабильного развития бизнеса. Государственное участие в собственности компаний (на уровне не менее чем 25%+1 акция) становится гарантией сохранения бизнеса при попытках поглощений. При этом важно, какого уровня государство представлено в структуре собственности и каков ранг государственного представителя в совете директоров. Чем выше уровни, тем сильнее государственное участие выполняет функцию защитного механизма на рынке слияний и поглощений. Правда, сделки поглощений одной частной компании другой могут проводиться при поддержке административного ресурса в зависимости от «стимулирующего контракта» для чиновников в этой сделке.

   3.3. В глазах поставщиков, по свидетельствам руководителей компаний, госучастие, равно как госзаказ, выступают признаками гарантированной оплаты товаров и услуг с возможной отсрочкой. В глазах рыночных агентов государство зарекомендовало себя как «ответственный заказчик». Такой «имидж» государства создает компаниям со смешанной собственностью защиту от разрыва кооперативных связей.

4. *Рост мер государственной поддержки предприятиям в «системе обменов» между бизнесом и властью с наступлением кризисных явлений в экономике.* Исключив из анализа случаи личной заинтересованности представителей власти в операциях тех или иных компаний, обратим внимание на экономические и социальные критерии отбора объектов для поддержки «административным ресурсом». Приоритетными характеристиками компаний выступают абсолютные показатели, такие как размер занятости и масштаб операций, и намеченные в последнее время в качестве стратегических ориентиров развития экономики относительные показатели национальной конкурентоспособности на мировых рынках, где могут учитываться показатели эффективности наравне с относительными долями на рынке.

Важным моментом в антикризисной финансовой поддержке крупного бизнеса стал тот факт, что в обмен на государственную поддержку предприятия попадают под усиленный контроль со стороны государства через систему проверок (вплоть до прокурорских) использования выделенных средств. При этом средства выделялись с опозданием, а процедура выделения средств господдержки не прозрачна не только для предприятий, но и для чиновников. Так, относительно более успешный средний бизнес, менее зависящий от административного ресурса и находящийся в конкурентных условиях, не склонен был стремиться к финансовой господдержке, за исключением помощи в агропромышленном комплексе, которую большинство реципиентов воспринимает как эффективную.

Финансовая поддержка государства позволяет крупнейшим производителям в стратегически значимых отраслях получать более оперативное и менее затратное с точки зрения процедур финансирование коммерческими банками. Государственное внимание оказывает в данном случае поддержку в виде *неформальных гарантий надежности заемщика* и усиливает *лоббистские способности заемщика.*

В целом связи между государством и крупным бизнесом укрепились, что является результатом и одновременно условием дальнейшего снижения внутренней эффективности компаний. Принципиальным является характер грабберского поведения государства в условиях ресурсной экономики. Это дает возможность прогнозировать границы применения рыночных механизмов при регулировании бизнеса и возможности перехода на новый уровень экономического и политического развития.

Сквозь призму концепции «порядков ограниченного доступа» Норта – Уоллиса – Вайнгаста видно, что государство, имеющее монополию на насилие, само по себе не есть желаемое последствие определенного политического курса, это, скорее, следствие исторического процесса, не стоящее на повестке дня в большинстве порядков ограниченного доступа. Успешно действующие страны с порядками ограниченного доступа ограничивают разгул анархии, не прибегая к насилию. Для этого государству не нужно использовать свою монополию на насилие, а лишь создать у влиятельных групп мотивацию к воздержанию от насилия.

РАЗДЕЛ II. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЦИКЛИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Экономический рост вчера, сегодня и завтра

Структура мирового экономического роста (1992–2010)

Теория цикла под ударом кризиса

Мировая экономика и рецессия: 2006–2013 гг.[1]

Восприятие мирового кризиса

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая конъюнктура, экономический рост и экономический цикл – это, наверное, три наиболее часто смешиваемых экономистами как в повседневном лексиконе, так и в научных текстах термина. Путаница эта не удивительна, ведь между краткосрочными конъюнктурными процессами, среднесрочными колебаниями и долгосрочными трендами существует тесная взаимосвязь. Традиция представления макроэкономических данных информационными агентствами, когда даже разовые положительные изменения ВВП называются «экономическим ростом», вносит свой вклад в хаотизацию употребления обсуждаемых терминов. Настоящий раздел содержит пять глав, которые разделяют анализ процессов теории роста и циклических колебаний и текущих проблем экономических колебаний в последние годы в мировой экономике, как с точки зрения методологии, так и практических приложений.

Первая глава раздела затрагивает аспекты долгосрочных процессов экономического роста. Автор показывает, как фактические изменения технологических укладов экономики отражались в эволюции теоретических представлений об экономическом росте. В главе указано, какие вызовы для теории роста ставят перспективные технологические изменения в мировой экономике. Вторая глава посвящена анализу фактических сдвигов в развитии 150 стран мира в 1992–2010 гг.

Третья глава обсуждает сложную и не всегда однозначную эволюцию теоретических представлений об экономических циклах. Акцент сделан на современной трактовке циклов как среднесрочных колебаний экономической активности, подверженных действию

[1] Авторы благодарят Елену Паршину за большую помощь в расчетах в данной главе.

различных шоков. Подробный обзор накопленных в мировой науке результатов дополнен авторской концепций «стационарных режимов» деловой активности, которая потенциально расширяет область практического применения результатов моделирования деловых циклов. Четвертая глава затрагивает многие аспекты сложной экономической динамики в последнее десятилетие в мировой экономике. И завершается раздел главой, посвященной восприятию мирового кризиса и реакции политиков на него.

ГЛАВА 4

Экономический рост вчера, сегодня и завтра

М. Е. Дорошенко

Введение

Современные экономические словари определяют экономический рост как «увеличение масштабов совокупного производства и потребления в стране, характеризуемое, прежде всего, такими макроэкономическими показателями, как валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход» (Энциклопедический словарь экономики и права, Экономический словарь), «расширение выпуска продукции в экономике, обычно выражающееся в увеличении национального дохода» (Словарь бизнес-терминов). Эти определения представляют экономический рост как количественный феномен, измеряемый приростом совокупного выпуска экономики. Принято считать, что экономика растет, когда она производит растущее количество конечных товаров и услуг. Тенденцию к экономическому росту принято полагать поступательной в долгосрочном периоде. А сам экономический рост считается одной из важнейших задач экономического развития.

Неудивительно, что проблемы экономического роста находятся в центре внимания экономической теории и политики. В XX в. сформировалась и получила развитие базовая парадигма экономического роста, воплощенная в классической модели, наибольший вклад в которую внесли Роберт Солоу[2], Тревор Сван, Дэвид Касс[3] и Тьяллинг Купманс[4] (первый и последний получили за свои работы Нобелевские премии по экономике). И сейчас почти в любом учебнике по экономике раздел «Экономический рост» начинается с модели Солоу-Свана и продолжается изложением ее многочисленных модификаций.

Этот теоретический мэйнстрим описывает такой тип экономического роста, который уходит корнями еще в XVII в., а наибольшего расцвета достигает в первой половине XX в.

[2] Solow, Robert M. The Production Function and the Theory of Capital. // Review of Economic Studies. Vol. 23, No 2 (1955–56), pp. 101–108.

Swan, Trevor W. Economic Growth and Capital Accumulation.// Economic Record. Vol. 32, No 63 (1956), pp. 334–361.

[3] Cass, David. Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation // Review of Economic Studies. Vol. 32 (1965), pp. 233–240.

[4] Koopmans, Tjalling C. On the Concept of Optimal Economic Growth. In: (Study Week on the) Econometric Approach to Development Planning, chap. 4, pp. 225–87. North-Holland Publishing Co., Amsterdam, 1965. Справедливости ради надо отметить, что и Касс, и Купманс отталкивались от концепции, предложенной еще в 1928 г. Фрэнком Рамсеем, поэтому их разработки в области теории экономического роста обычно называются моделью Рамсея-Касса-Купманса.

Выдерживает ли модель Солоу, или хотя бы ее более поздние варианты, проверку вызовами нынешнего, XXI в.? Чтобы ответить на этот вопрос, надо внимательно присмотреться к тому, какую экономику она описывает, каковы источники роста в этой экономике, и насколько релевантны все эти характеристики реалиям наступившей эпохи.

1. За счет чего росла экономика раньше?

Поскольку экономический рост ассоциируется с долгосрочными тенденциями изменения ВВП, а ВВП есть не что иное, как совокупный выпуск товаров и услуг, то способность экономики расти неразрывно связана с ее способностью наращивать этот выпуск. Потенциал экономического роста изучают с помощью производственной функции экономики, которая, аналогично производственной функции отдельной компании, показывает, сколько конечной продукции способна произвести экономика за определенный период времени с помощью доступных ей в этот период ресурсов. Если речь идет о фактическом ВВП, то производственная функция связывает его с количеством ресурсов, фактически задействованных в производстве, если о потенциальном – со всем количеством ресурсов, имеющихся в экономике, как используемых, так и неиспользуемых. Поскольку экономический рост как долгосрочная тенденция связан именно с потенциальным ВВП, то он может возникнуть по двум причинам: либо благодаря увеличению доступных экономике ресурсов, либо за счет более эффективного использования уже имеющихся ресурсов. В этой связи различают два типа экономического роста:

- *экстенсивный рост* связывается с расширением ресурсной базы экономики, когда увеличивается объем потенциально пригодных для вовлечения в производство материальных и человеческих факторов производства;
- *интенсивный рост* возникает, если появляются источники роста производительности существующих факторов производства; в принципе, для формирования интенсивного типа роста достаточно повышения производительности даже одного из ресурсов, однако чаще всего источники роста производительности затрагивают несколько факторов.

Разумеется, могут одновременно происходить и расширение ресурсного потенциала, и рост производительности ресурсов. Тогда говорят о смешанном типе экономического роста. Представления экономической науки о том, какие факторы являются основными источниками производства добавленной стоимости, менялись во времени, и вместе с ними менялись представления о том, что нужно экономике, чтобы расти.

До начала промышленных революций XVIII–XIX вв. мировая экономика была преимущественно аграрной, основу ее составляло сельское хозяйство и отдельные добывающие отрасли. Неудивительно, что важнейшим фактором производства оказывались земля и ее недра, а также приложенный к ней человеческий труд. Известная фраза французского экономиста Франсуа Кенэ (1694–1744) из его знаменитой книги «Экономическая таблица» (1758) – «Труд – отец богатства, а земля – его мать» – лучше всего раскрывает источники роста того времени.

Производственную функцию такой экономики можно записать следующим образом:

$$Y = f(H;L),$$

где Y – величина совокупного выпуска (реального ВВП) за определенный период времени, H – средний запас земельных ресурсов, эксплуатируемых в тот же период времени, L – количество труда, вовлеченного в производство, в тот же период времени.

Экстенсивный рост земельных ресурсов достигался благодаря открытию новых земель, активной колониальной политике и захватническим войнам. Эти же источники служили и дополнительным источником трудовых ресурсов. Достаточно высоким был и естественный прирост населения. Интенсивный же рост протекал достаточно медленно и был связан в основном с улучшением агротехники.

Уже в те времена появились опасения относительно ограничения возможностей данного типа экономического роста. Известный английский ученый Томас Мальтус (1766–1834) в книге «Опыт о законе народонаселения» (1798) установил, что население земного шара (в известных тогда пределах) растет в геометрической прогрессии, а возможность земельных ресурсов его прокормить – только в арифметической. Мальтус опасался того, что возможности экономического роста в достаточно близкой перспективе будут исчерпаны из-за убывающей предельной производительности земли: как известно, приложение каждой следующей единицы труда к определенному участку земли приносит убывающий предельный продукт. Если вовремя не остановиться, то прибывающие работники начнут друг другу мешать, и тогда от их появления на поле урожай не то, что не увеличится, а начнет уменьшаться (то есть предельная производительность земли рано или поздно станет отрицательной). Так что при ограниченных земельных ресурсах растущее население рано или поздно начнет вымирать с голоду, и экономический рост на этом прекратится.

Выводы Мальтуса о пользе войн для экономического роста становятся после этого понятными: во-первых, война (если она успешна) способствует захвату новых земель, во-вторых (даже если она неуспешна) сокращает количество «едоков». «Человеконенавистнические» рецепты поддержания экономического роста в условиях ограниченности земельных ресурсов многократно подвергались критике со стороны как экономистов, так и людей, далеких от экономики; мрачные прогнозы Мальтуса не подтвердились. Хотя с тех пор экстенсивные источники роста земельных ресурсов для сельского хозяйства практически исчерпаны, а пригодные для добычи полезных ископаемых участки обнаруживаются во все более трудных условиях (в современных производственных функциях земля в явном виде даже не фигурирует в качестве фактора производства). Таким образом, земля уже не рассматривается как сколько-нибудь значимый источник экономического роста.

Ошибка Мальтуса кроется не в том, что он неверно оценил тенденции роста населения и способного это население прокормить урожая, а в том, что сельское хозяйство перестало быть основным занятием населения земного шара и основным источником ВВП, а, следовательно, и экономического роста.

Кардинальное изменение произошло в период промышленных революций конца XVIII – начала XIX вв., ознаменовавших переход от аграрного к индустриальному строю. Для производства промышленной продукции ресурс «земля» стал играть вспомогательную роль, – территория, на которой установлено оборудование, сама по себе в производстве не участвует. Эта ситуация не изменилась и по сей день, хотя в современной экономической науке понятие «земля» расширено, и оно стало включать в себя все недвижимое имущество предприятия, включая здания. Так что «землю» в любой трактовке из числа постоянно действующих источников экономического роста практически исключили, хотя в списке факторов производства из уважения к традиции она осталась (в указанной выше расширенной трактовке).

Зато промышленное производство сделало ставку на новый фактор, который в старом аграрном производстве, основанном преимущественно на ручном труде, почти никакой роли не играл. Фактор этот назвали «капиталом» и стали понимать под ним все применяемые предприятием средства (производственные фонды, денежные фонды и др.), способные к самовозрастанию, то есть умеющие приносить владельцу доход, именуемый процентом (процент как раз и показывает, на сколько приросла стоимость капитала за определенный период времени).

Роль капитала в промышленном производстве настолько существенна, что уже в XIX в. он становится одним из важнейших источников роста любого промышленного предприятия, а значит, и экономики в целом. Так что производственная функция экономики индустриальной эпохи должна записываться таким образом:

$$Y = f(K;L),$$

где K – средний запас капитала в определенный период времени.

Для первого этапа промышленного производства (продолжавшегося примерно до конца XIX в.) характерны были две особенности:

- производство, вышедшее на проектную мощность, могло характеризоваться различной отдачей от масштаба, но на уровне отрасли (и экономики в целом) отличалось постоянной отдачей от масштаба, то есть увеличение вложения труда и капитала в n раз приводят к росту объема выпуска максимум в n раз[5];
- управление предприятиями осуществлялось, как правило, самим владельцем производства, то есть функции хозяина и менеджера совмещало одно лицо или группа лиц.

Ситуация достаточно существенно поменялась, когда в начале XX в. была изобретена технология поточного производства, при которой производственный процесс был разделен на последовательные, предельно простые (рутинные) операции, а перемещение изготовливаемого изделия между операциями осуществляет конвейерная лента. Революционизирующее влияние конвейера на промышленное производство состояло в первую очередь в следующем:

[5] Это соображение было выдвинуто известным шведским экономистом Кнутом Викселлем (1851–1926) в книге «Стоимость, капитал и рента» (1893).

- конвейерные технологии впервые позволили на систематической основе осуществлять производство с возрастающей отдачей от масштаба: при увеличении объема применяемых ресурсов в n раз позволяет увеличить объем выпуска больше, чем в n раз. Правда, возрастающая отдача от масштаба начинается не сразу, а лишь по достижении полной мощности, то есть после выхода на достаточно большой объем выпуска;
- операции, выполняемые рабочими у конвейера, настолько просты и монотонны, что их может осуществлять даже малоквалифицированный персонал – отсюда пошло представление о том, что труд может быть однородным, то есть с точки зрения производственных функций один час работы не отличается от другого, и один работник вполне может быть заменен другим.

Положительный эффект масштаба позволяет предприятию после выхода на проектную мощность производить продукцию с очень низкими средними издержками и, следовательно, продавать ее по демпингово низким для других (не оснащенных конвейером) производителей ценам. Эта низкая цена становилась главным конкурентным преимуществом. Так возникли барьеры для входа в отрасль: предпринимателям, не обладавшим стартовым капиталом, необходимым для организации поточного производства, начать выпуск конкурентоспособной продукции было невозможно.

Стоимость поточной линии была настолько высока, что единичному капиталу преодолеть такой барьер часто оказывалось не под силу. Не случайно активное развитие крупного промышленного производства требовало объединения капиталов, технически – выпуска акций, дающих право собственности на часть капитала компании. В английском языке синонимом слова «крупная компания» до сих пор является слово «корпорация», что и означает «предприятие с акционерной формой собственности». У крупной компании таких собственников могут быть сотни и тысячи человек. Ясно, что рядовые акционеры не обладают ни знаниями, ни возможностями для реального управления производством. Поэтому для управления приглашаются профессиональные менеджеры, на которых и возлагаются предпринимательские функции. Так произошло отделение собственности от управления,– владельцами и управляющими оказываются разные люди.

«Революция менеджеров» в очередной раз поставила на повестку дня вопрос о том, какие же ресурсы необходимы для организации индустриального производства. Обобщенного понятия «капитал», удовлетворительного на более ранних стадиях, когда владелец капитала сам управлял производством, становится недостаточно, – менеджер может и не являться владельцем капитала, но его знания и умения очевидно существенны для предприятия. С другой стороны, владелец капитала может и не знать технологии производства и принципов управления им.

По этой причине в XX в. возникла необходимость ввести в перечень факторов производства новый ресурс, названный предпринимательской способностью. Эта способность заключается в знании технологии производства, умении это производство организовать и готовности принять на себя производственные риски. Именно эти способности вознаграждаются доходом в виде прибыли.

Парадоксальным образом, выделение фактора «предпринимательская способность» признание его роли в современном производстве практически не повлияло на представление

экономистов об источниках экономического роста. В течение длительного времени основным фактором роста продолжал считаться капитальный запас, а главным источником роста – инвестиции в основной капитал. Поскольку отдача от поточной линии составляла 15–20 лет, наращивание выпуска с помощью инвестирования в крупномасштабное производство окончательно перевело проблему экономического роста в долгосрочные временные рамки.

2. Модель индустриального роста

Математическим обобщением индустриального типа производственной функции стала знаменитая функция Кобба-Дугласа, предложенная Чарльзом Коббом и Полом Дугласом в работе «Теория производства» (1928). Хотя сам этот тип производственной функции был введен еще Кнутом Викселлем, спецификация и статистическая проверка, выполненная Коббом и Дугласом, закрепила за моделью их имена.

Функция Кобба-Дугласа выглядит следующим образом:

$$Y=AK^{\alpha}L^{\beta},$$

где A – коэффициент, отражающий развитие технологии.

Таким образом, функция Кобба-Дугласа способна отражать разные типы производства: если $(\alpha + \beta) = 1$, то отдача от масштаба постоянна, если $(\alpha + \beta) > 1$, то отдача от масштаба возрастающая, если $(\alpha + \beta) < 1$, отдача от масштаба убывающая[6].

Сами Кобб и Дуглас получили для обрабатывающей промышленности США того времени (1920-е гг.) следующий вид функции:

$$Y=AK^{0,27}L^{0,73},$$

что говорит о том, что в целом обрабатывающая промышленность отличалась постоянной отдачей от масштаба, хотя в ней уже тогда функционировали крупные предприятия с возрастающей отдачей (те же заводы Форда), – это подтверждает гипотезу Викселля.

Экономисты предпочитали функцию Кобба-Дугласа, прежде всего, потому, что она оказалась адекватной тогдашнему положению дел в обрабатывающей промышленности, составлявшей основу индустриального общества. Есть и другие соображения: данная функция в точности отражает основной принцип распределения доходов в рыночной экономике: владелец каждого из ресурсов получает ту долю выручки, которая соответствует вкладу принадлежащего ему ресурса в производство единицы продукции. Доли определяются степенями α и β. В заслугу модели Кобба-Дугласа ставят и то обстоятельство, что она аккуратно отражает принцип убывающей предельной производительности ресурсов.

Однако от недостатков функция Кобба-Дугласа все же не свободна. Наиболее существенную критику вызывают следующие свойства:

- Функция Кобба-Дугласа предполагает, что ресурсы могут быть соединены в любой пропорции, то есть любое количество труда может быть присоединено к любому количеству капитала. Этот недостаток преодолевается путем введения дополнительной предпосылки, что предприниматель стремится к оптимальной пропорции между ресурсами в условиях их ограниченности. Однако в реальном

[6] Здесь и далее в данном контексте рассматривается отдача от масштаба по труду и капиталу.

производстве соотношение часто диктуется сугубо технологическими, а не экономическими соображениями, – например, такая единица капитала, как та же поточная линия, требует строго определенного количества работников и, как правило, непрерывной трехсменной работы, так что количество человеко-часов, необходимого для работы конвейера, довольно жестко определено самой технологией.

- Модель Кобба-Дугласа предполагает, что труд и капитал являются взаимозаменяемыми, то есть можно произвести один и тот же объем выпуска с разной комбинацией ресурсов. – капитал в производстве свободно может быть замещен трудом, и наоборот. Но та же поточная линия, например, не допускает таких замен: нельзя к 40% конвейера присоединить 140% списочного состава работников, или, наоборот, обойтись 80% работников, заставив их работать на 180% конвейера. Не случайно в первой половине XX в. были разработаны альтернативные производственные функции с невзаимозаменяемыми ресурсами, например, функция В. Леонтьева.
- Предположим, что у нас имеются две отрасли с совершенно идентичными производственными функциями. Например, спецификация, полученая Коббом и Дугласом, окажется верной не только для обрабатывающей, но и для добывающей промышленности: $Y_m=K_m^{0,27} L_m^{0,73}$ (m – символ, обозначающий обрабатывающую промышленность, e – добывающую промышленность) и $Y_e=K_e^{0,27} L_e^{0,73}$. Если мы попытаемся получить общую производственную функцию для промышленности в целом, то сразу обнаружим, что $Y_m+Y_e\neq(K_m+K_e)^{0,27} (L_m+L_e)^{0,73}$. Данное равенство будет выполняться только в том случае, если $K_m/K_e=L_m/L_e$, что мало правдоподобно с учетом разной трудо- и капиталоемкости отраслей.

Тем не менее, достоинства функции Кобба-Дугласа перевесили недостатки, и именно она легла в основу самой знаменитой модели экономического роста, известной как модель Солоу-Свана, или просто модель Солоу. Если переписать функцию Кобба-Дугласа в темповой записи, то за единичный период времени:

$$\frac{\Delta Y}{YA} = \frac{\Delta A}{A} + \alpha\frac{\Delta K}{K} + \beta\frac{\Delta L}{L,}$$

где Δ обозначает прирост переменной за данный период времени. Таким образом, модель Солоу-Свана, основанная на функции Кобба-Дугласа, предполагает, что темп экономического роста определяется темпом роста рабочей силы, темпом износа капитала и темпом технологического прогресса, повышающего отдачу обоих ресурсов в равной степени (так называемым нейтральным технологическим прогрессом). Темп технологического прогресса измеряется так называемым «остатком Солоу» ($\Delta A/A$), который определяется просто как разница между темпом роста совокупного выпуска и суммарным темпом роста труда и капитала.

Сам Солоу объясняет популярность своей модели, не утратившей актуальности и в XXI в., так: «Она, безусловно, проста; она не заблудилась в усложнениях и тупиках, подстерегавших версию Тревора Свана; и она оказалась достоверной в том смысле, что

удовлетворяла стилизованным фактам, открывала возможности для тестирования и калибровки и не требовала от вас уверовать в нечто невероятное»[7].

Популярность модели Солоу-Свана обусловлена как ее простотой, так и тем, что она позволяет рассматривать как экстенсивный рост (ассоциирующийся с изменениями K и/или L), так и интенсивный (изменение коэффициента A), а также смешанный типы роста, когда изменяются все три переменные одновременно. На основе модели Солоу формулируются простые и ясные правила государственной политики стимулирования роста, так как, согласно модели, воздействие государства на ключевые факторы роста (присутствующие в модели в явном виде) дает предсказуемые и устойчивые результаты.

При этом модель Солоу-Свана содержит все те ограничения, которые налагает на нее исходная производственная функция:

- допускается взаимозаменяемость ресурсов, то есть заданный объем выпуска может быть произведен бесконечно большим количеством сочетаний ресурсов;
- все участвующие в производстве ресурсы обладают убывающей предельной производительностью;
- определенная комбинация ресурсов дает одно, и только одно значение совокупного выпуска;
- допускается только так называемый «нейтральный тип технологического прогресса», так как изменение коэффициента A увеличивает производительность и труда, и капитала в равной пропорции;
- капитал и труд предполагаются однородными, то есть каждая их единица идентична всем остальным и может быть заменена любой другой без потери (или прироста) выпуска;
- экономический рост представляется как чисто количественное увеличение совокупного выпуска; вопрос о качестве роста не рассматривается.

Перечисленные предположения, однако, достаточно релевантны индустриальному типу производства, особенно его поточной стадии. Поэтому до тех пор, пока промышленное производство доминирует в экономике, модель Солоу оказывается пригодной не только для теоретического, но и для эмпирического анализа. Неудивительно, что она так долго занимала ведущее место в объяснении драйверов экономического роста: в течение большей части XX в. слова «развитая страна» и «промышленно развитая страна» были синонимами.

3. За счет чего растет экономика сегодня?

Из модели Солоу-Свана вытекает так называемое «золотое правило накопления капитала», которое еще в начале шестидесятых годов вывел американский экономист Эдмунд Фелпс. «Золотое правило» позволяет, опираясь на модель Солоу, вычислить оптимальный темп прироста капитала, при котором из всех потенциально возможных траекторий устойчивого роста поддерживается та, которая обеспечивает максимальный уровень душевого потребления. «Золотое правило» фактически закрепляет за инвестициями роль основного драйвера оптимальной для населения траектории экономического роста.

Если принять этот тезис за основу и предположить, что политика стимулирования экономического роста должна стремиться к поддержанию необходимого объема

[7] Solow, Robert M. The last 50 years in Growth Theory and the Next 10 // Oxford Review of Economic Policy. Vol. 23, No. 1, 2007, p 4.

инвестиций на уровне «золотого правила», то при схожем уровне капитало- и трудовооруженности и при использовании идентичных производственных технологий устойчивые траектории роста различных стран должны быть одинаковыми. Образец такой устойчивой траектории демонстрировали США с их известной формулой «3/3»: с 1970 г. до 2007 г., то есть в течение почти 40 лет, темп экономического роста составлял в среднем 3% в год, отклонение от этой цифры наблюдалось не более чем на 3 п.п. в обе стороны[8].

Отсюда родилась весьма популярная вплоть до последнего десятилетия XX в. концепция конвергенции траекторий экономического роста, из которой, в частности, вытекал вывод о том, что бедные страны должны расти быстрее богатых, так как при современной скорости диффузии технологий интенсификация производства должна происходить схожими темпами, и потому капиталовооруженность в странах с низким исходным уровнем должна нарастать быстрее[9].

Однако традиционное представление об экономическом росте как об устойчивой поступательной тенденции к концу XX в. стало входить в противоречие с эмпирическими данными. Экономический рост – явление долгосрочное, и для наблюдения и сопоставления динамики роста нужна надлежащая база данных. Создание такой базы было запущено Аланом Хестоном и Робертом Саммерсом из Пенсильванского университета, которые создали базу The Penn World Tables, предоставляющую сведения как для межвременных, так и для межстрановых сопоставлений. Данные The Penn World Tables активно используются и для изучения экономического роста. Что же показывают эти данные? Конвергенции траекторий экономического роста так и не произошло. Даже в странах с относительно спокойной экономической историей в долгосрочной перспективе рост имеет неравномерный характер, и даже могут встречаться периоды с отрицательными темпами роста. А целый ряд драматических событий 1990-х гг., начиная от расширения состава ЕС и заканчивая широким спектром экономических реформ не только в бывших социалистических странах, но и в Латинской Америке, Африке, Индии, Китае и др., еще более разнообразил траектории экономического роста.

Наглядные эмпирические подтверждения отсутствия конвергенции представлены в известной статье Ланта Притчетта 2000 г., где он проводит сопоставления динамики душевого ВВП 111 стран, используя данные The Penn World Tables. Л. Притчетт показал, что даже развитые страны не характеризуются единым профилем роста, а всего ему удалось выделить и графически продемонстрировать шесть профилей, внутри которых имеются свои содержательные различия[10]. Неравномерность экономического роста наблюдается и в XXI в., что специально рассмотрено в следующей главе – «Структура мирового экономического роста в 1992–2010 гг.».

Многообразие возможных траекторий роста заставило мировое научное сообщества после публикации статьи Л. Притчетта заговорить о дивергенции (или даже «великой

[8] Подробнее см. Leamer, Edward E. Macroeconomic Patterns and Stories. Heidelberg (Germany): Springer-Verlag, 2009, chapter 1.

[9] Подробнее о конвергенции траекторий роста см. напр. Barro, Robert J. and Sala-i-Martin, Xavier. Convergence // Journal of Political Economy. 1990, Vol. 100, No. 2, pp. 223–251.

[10] Pritchett, Lant. Understanding Patterns of Economic Growth: Searching for Hills among Plateaus, Mountains, and Plains // The World Bank Economic Review. 2000, Vol. 14, No. 2, pp. 221–250.

дивергенции»[11]), в рамках которой нет унификации, а наблюдаются в лучшем случае многочисленные «клубы конвергенции» (*convergence clubs*) довольно причудливого состава: получается, что в один «клуб» с Соединенными Штатами входит Пакистан, но не входят Великобритания и Швеция. Значит, и источники роста не являются единообразными даже внутри одного «клуба», то есть политика стимулирования роста может иметь неодинаковый успех даже в странах с примерно одинаковым уровнем развития. Недавно и МВФ признал, что «необходимые условия для экономического роста могут быть созданы самыми различными способами», а также констатировал, что с конца 1990-х гг. рост большинства регионов стран земного шара стал характеризоваться, как чередование взлетов и падений (*booms and busts*[12]). Раньше эти характеристики применялись исключительно для описания экономического цикла, то есть краткосрочных колебаний реального ВВП. Теперь неравномерность развития становится характерной и для долгосрочных факторов экономического роста.

Ставшая очевидной в последнее десятилетие неравномерность и неодинаковость экономического роста заставила исследователей заняться поисками ответа на вопрос о том, откуда берутся эти различия, в чем их причина, и, следовательно, как выстраивать политику стимулирования роста в зависимости от его специфики.

Глубокое эмпирическое исследование Вильяма Истерли и Росса Левайна[13] выявило следующие особенности:

- экстенсивный рост труда и капитала не объясняет большинство различий темпов роста ВВП, а совокупная производительность факторов[14] – объясняет;
- дивергенция душевого ВВП – а вовсе не конвергенция! – огромна и продолжает нарастать;
- в долгосрочной перспективе экономический рост неравномерен, а накопление капитала – сравнительно равномерно;
- все факторы производства имеют тенденцию стекаться в одни и те же места, где присутствуют необходимые экстерналии, так что с пространственной точки зрения экономическая активность осуществляется концентрированно (точечно);
- политика стимулирования роста эффективна, если поощряет интенсивные, а не экстенсивные источники роста.

Другими словами, Истерли и Левайн показали, что при сравнительном межстрановом анализе все меньшее количество различий может быть объяснено разницей в трудо- и капиталовооруженности, то есть экстенсивными факторами роста. При объяснении причин дивергенции траекторий роста основная «нагрузка» приходится на «совокупную факторную производительность» (*total factor productivity*), которая и отражает интенсификацию производственной деятельности, повышающую отдачу одновременно и труда, и капитала. Признание этого факта означает, что инвестиции в физический капитал перестают быть основным источником долгосрочного роста, и политика стимулирования роста не может и не должна сводиться исключительно к поощрению инвестиционной активности.

---

[11] См. Напр. Galor, Oded. Unified Growth Theory. Princeton University Press, 2011.

[12] Подробнее см. напр. подготовленный МВФ обзор: Zagha, Roberto, Nankani, Gobind and Gil, Indermit // Rethinking Growth. Finance and Development. Vol. 43, No 1 (March 2006).

[13] Easterly, William and Levine, Ross. It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models // The World Bank Economic Review. 2001, Vol. 15, No. 2, pp. 177–219.

[14] Совокупная производительность факторов – параметр A в функции Кобба-Дугласа, изменение которого соответствует "остатку Солоу" в модели Солоу.

Отсюда Истерли и Левайн делают вывод о том, что наилучшей объясняющей способностью в XXI в. будут обладать те модели роста, которые принимают совокупную производительность факторов не как экзогенную переменную (как делалось в классической модели Солоу-Свана), а как эндогенную, зависящую от поведения основных экономических субъектов. Понять, чем определяется совокупная факторная производительность, означает не только найти источник расхождения траекторий роста, но и выяснить, как можно ими управлять.

Ключ к выявлению эндогенных причин роста совокупной производительности появился благодаря постепенной замене теории факторов производства так называемой теорией богатства. Согласно ей выделяются три типа богатства, каждое из которых с точки зрения производственного потенциала может быть названо капиталом:

- физический капитал (традиционные средства производства, к которым добавляется еще инфраструктура),
- человеческий капитал (объединяющий все производственные возможности человеческого тела и разума),
- финансовый капитал (весь запас финансовых активов, которые находятся в обращении).

Финансовый капитал непосредственно в производстве не участвует, его задача – снижать трансакционные издержки в процессе обмена. Таким образом, главными участниками процесса производства становятся физический и человеческий капитал, которые в совокупности образуют ресурс для экономического роста.

Начало приложению теории богатства к теории экономического роста положила известная ***концепция эндогенного роста***. Фактически ее можно признать сейчас «мэйнстримом» теории экономического роста, и в последнее десятилетие экономисты стали достаточно уверенно говорить о сформированной на ее базе «унифицированной теории роста» (unified growth theory), которая позволяет включить в анализ практически любые современные источники эндогенного роста.

В этой модели совокупный выпуск является линейной функцией совокупного запаса физического и человеческого капитала:

$$Y = AK,$$

где K обозначает не только физический, но и человеческий капитал. Модель, часто называемая из-за своей формы также AK-моделью, предполагает постоянную предельную производительность совокупного капитала.

Научно-технический прогресс (воплощаемый в росте коэффициента A) теперь увеличивает отдачу от капитала в целом, без разделения его влияния на физическую и человеческую составляющую.

AK-модель также не проводит различия между предпринимателем и наемным работником: и тот, и другой являются носителями человеческого капитала, может быть, различающегося по количеству и качеству, но все равно являющегося частью общего запаса человеческого капитала экономики. Модель предполагает рассматривать экономический рост как эндогенный, т.е. движимый внутренними источниками. Роль этого внутреннего

источника приписывается человеческому капиталу, который обладает способностью к самоувеличению благодаря умению его носителей наращивать свои знания и умения. Относительно источников наращивания существуют разные подходы, образующие различные течения в рамках эндогенной теории роста.

Один из родоначальников теории эндогенного роста, Пол Ромер, полагает, что рост человеческого капитала происходит, например, благодаря приобретению опыта в процессе самой работы, вследствие так называемого «обучения на практике» (learning by doing), – эта концепция, впервые выдвинутая в 1962 г. Нобелевским лауреатом Кеннетом Эрроу, Полом Ромером была встроена в АК-модель[15]. Обучение на опыте производит положительный внешний эффект, поскольку обеспечивает возрастающую отдачу от человеческого капитала.

Другая группа моделей вводит в качестве основного источника повышения совокупной производительности факторов образование[16], следуя заложенной еще Гэри Беккером традиции считать образование ключевой детерминантой развития человеческого капитала[17]. Такие модели объясняют, почему темп экономического роста может превышать как темп роста населения, так и темп роста капиталовооруженности труда, ведь наращивание человеческого капитала возможно опережающими темпами за счет развития различных форм образования. Внешний эффект от этого процесса (распространение знаний по всей экономике) придает вложениям в образование растущую отдачу от масштаба[18].

Наконец, все большую силу в теории роста набирает течение, названное неошумпетерианским. В его основе лежит базовая для концепции «длинных волн» Й. Шумпетера идея созидательного разрушения, но адаптированная к специфике цикла развития современных технологий. Общим для неошумпетерианского подхода является стремление представить инновации в качестве основного драйвера эндогенного роста, поскольку именно они определяют темп созидательного разрушения (смены технологий) в современном мире. Соответственно, разница в траекториях роста объясняется разницей в уровнях инновационной активности. От чего зависит сам этот уровень?

Основные неошумпетерианские публикации считают инновации продуктом научно-исследовательской деятельности, так что для проведения успешной политики стимулирования роста они предлагают всячески поощрять развитие НИОКР. На ранних этапах развития этого направления считалось, что темпы экономического роста пропорциональны количеству исследователей, занятых в НИОКР[19], так что для ускорения роста рекомендовалось наращивать численность научно-исследовательских работников, в том числе и за счет развития различных форм образования (что объединяло неошумпетерианцев с ранее описанным направлением в эндогенной теории роста). Однако в 1995 г. Чарльз Джоунз показал, что после Второй мировой войны численность исследователей в США возросла более, чем втрое, а ВВП на душу населения все это время устойчиво рос по формуле «3/3», не обнаруживая

[15] Romer P., Increasing Returns and Long Run Growth // *Journal of Political Economy.* 1986. Vol. 94

[16] См. напр. Galor, Oded. Lawrence R. Klein Lecture .Comparative Economic Development: Insights from Unified Growth Theory // *CEPR Discussion Papers* 2009, No.7519,.

[17] Becker, Gary. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1964.

[18] Обзор обширной теоретической и эмпирической литературы, посвященной связи образования и экономического роста, можно найти в книге Р. Барро и Х. Сала-и-Мартина «Экономический рост». М. Ж. Бином, 2010.

[19] См. напр. Aghion, Philippe, Howitt, Peter. A Model of Growth through Creative Destruction // *Econometrica*. 1992, Vol. 60, No. 2, pp. 323–351.

существенного ускорения[20]. Под влиянием этих эмпирических данных сторонники неошумпетерианского подхода скорректировали свои позиции, и теперь, в частности, Филипп Агийон и Питер Хоуитт склонны полагать, что темпы экономического роста пропорциональны величине инвестиций в НИОКР[21], так что для ускорения роста важно направлять в НИОКР растущую долю ВВП. При этом ключевое положение, согласно которому развитие человеческого капитала в первую очередь обуславливается развитием научно-исследовательской деятельности, осталось неизменным.

Последние разработки неошумпетерианцев допускают введение в модель вместо собственных инноваций заимствованные, откуда развивается обсуждение политики стимулирования роста через наращивания затрат на приобретение и адаптацию технологий[22]. Но при этом способность к успешной абсорбции технологий предприятиями страны положительно связана с уровнем человеческого капитала в стране, так что разница в траекториях роста может объясняться как недостаточным количеством самих технологий, так и неспособностью человеческого капитала эффективно применить их для повышения производительности остальных факторов.

Почти все модели эндогенного роста объединяет одно общее свойство: они усматривают основной источник роста в человеческом капитале общества и объясняют различие траекторий роста разницей в количестве и качестве этого капитала. Заметим также, что все эти модели по большому счету не выходят за пределы предпосылок индустриальной теории роста. Не случайно все они оперируют пусть модифицированной, но все же функцией Кобба-Дугласа. Так что их можно рассматривать как усовершенствованную модель Солоу-Свана, с чем, кстати, солидарен и сам Роберт Солоу[23]. Он предполагает, что у этих моделей в XXI в. большие перспективы, правда, с оговоркой, что для наилучшего соответствия стилизованным фактам в них надо ввести возможность описывать периоды не только ускорения, но и замедления роста (в самом деле, регресс человеческого капитала представить довольно сложно).

4. Изменение характера роста: ростки «новой экономики» XXI в.

В последние десятилетия в развитых странах накапливаются изменения, которые ставят под сомнение сами предпосылки классических моделей роста. Эти новые вызовы еще только начинают осмысляться экономической наукой. Начиная с 70-х гг. прошлого века, роль поточного промышленного производства в экономике развитых стран начала сокращаться. Тому имеется много причин, для понимания особенностей современного экономического роста наиболее важны следующие:

- После Второй мировой войны уровень благосостояния населения развитых стран значительно вырос. Неизбежным следствием стал рост расходов на образование и здоровье. Уровень образования существенно вырос, доля квалифицированной рабочей силы повысилась. Соответственно, вырос и уровень притяза-

[20] Jones, Charles. R&D Based Models of Economic Growth // *Journal of Political Economy*. 1995, Vol. 103, No. 4, pp. 759–784.

[21] Aghion, Philippe and Howitt, Peter. Capital, Innovation, and Growth Accounting // *Oxford Review of Economic Policy.* 207, Vol. 23, No. 1, pp.79–93.

[22] См. напр. Acemoglu, Daron. Introduction to Modern Economic Growth. Princeton University Press, 2009.

[23] Solow, Robert M. The last 50 years in Growth Theory and the Next 10 // Oxford Review of Economic Policy. 2007. Vol. 23(1). Pp. 3–14.

ний работников, – как зарплатных, так и по условиям труда. Монотонная и физически тяжелая работа на конвейере перестала привлекать население, а уровень зарплат, которым можно было бы компенсировать тяжесть труда, сводил на нет всю экономию на издержках, которая, напомним, является основным конкурентным преимуществом поточного производства;

- Возросший уровень благосостояния делает людей более привередливыми. Конкурентные преимущества поточного производства (большие количества дешевой однородной продукции) можно реализовать только в том случае, если люди готовы такую продукцию покупать. Как говорят маркетологи, для этого необходимо наличие так называемого «недиверсифицированного спроса». Недиверсифицированный спрос обычно характерен для невысокого уровня благосостояния: когда у человека мало, что есть, и много, чего еще нужно, для него главное – побольше и подешевле (именно такую продукцию и выпускает конвейер). Но более обеспеченные люди, у которых «все как у всех» уже имеется в достаточном количестве, начинают желать большего. То есть, потребитель начинает ценить индивидуальность, неповторимость принадлежащих ему вещей. Он готов заплатить дороже, лишь бы получить то, чего нет у остальных. Спрос таких людей называется диверсифицированным, и удовлетворить его поточное производство не в состоянии: мелкие партии разнообразной продукции по приемлемой цене на «классическом» конвейере произвести нельзя, а дешевизна стандартной продукции не является конкурентным преимуществом в условиях диверсифицированного спроса;
- Люди, которые не заняты изматывающим физическим трудом, чьи первичные потребности насыщены, начинают больше внимания уделять потребностям духовным. Эти потребности удовлетворяет не материальное производство, а сфера услуг. Поскольку услуги нематериальны и несохраняемы, для удовлетворения соответствующих потребностей их надо производить постоянно (в отличие от материальных благ, которыми можно пользоваться много лет). Так что удовлетворение потребности в услугах означает их постоянное производство в полном объеме, тогда как материальное производство в течение года удовлетворяет только потребности прироста и покрытия выбытия;
- Квалифицированные и обеспеченные люди могут и хотят обращать внимание не только на собственные нужды, но и на проблемы более глобального характера. Ярким примером является всплеск интереса к экологии, вызванный не только усилившейся заботой о собственном здоровье, но и перспективами здоровья будущих поколений. Поточное же производство, как правило, является экологически грязным, что по стандартам жизни современного поколения неприемлемо.

В результате описанных процессов промышленное производство стало постепенно вытесняться в развивающиеся страны – «мастерские мира» переехали из развитых стран сначала в Юго-Восточную Азию, а теперь сосредоточились в Китае. В этих странах больше неквалифицированной, то есть дешевой рабочей силы, что позволяет эффективно развернуть поточные производства.

В развитых же странах тенденция к массовизации производства начала вытесняться тенденцией к так называемой кастомизации. Кастомизированный продукт – это продукт, приспособленный к нуждам конкретной узкой группы потребителей или даже одного потребителя (так называемая «персональная кастомизация»). Кастомизированное производство удовлетворяет диверсифицированный спрос и требует производства продукции в мелкосерийном и даже единичном масштабе. Рынки для такой продукции не носят массового характера, они сегментированы до малочисленных групп потребителей или даже для отдельных субъектов. Индивидуализированная продукция адаптируется под конкретные потребности конкретного пользования, так что каждая единица такой продукции, по сути, является продуктовой инновацией.

Разумеется, кастомизированное производство не может быть дешевым, поэтому конкуренция за счет низких цен, устанавливаемых благодаря экономии от масштаба, становится невозможной. Индивидуализированная продукция находит свои ниши там, где по какой-либо причине спрос на реплику (вторую копию) отсутствует, – будь то дань моде, стремление к самовыражению или объективная непохожесть чьей-либо потребности на потребности других субъектов. Поскольку потребители индивидуализированной продукции ценят именно ее неповторимость, то именно это качество (нереплицируемость) становится основным конкурентным преимуществом в борьбе за потребителя.

Сказанное ни в коем случае не означает, что продукции массового производства в жизни современного человека нет места. Напротив, глобализация придает стандартному характеру продукции дополнительную привлекательность. Современные потребители ценят тот факт, что купленный в любой стране мира DVD-диск подойдет к любому считывающему приспособлению, а автомобиль может быть где угодно заправлен бензином соответствующей марки. И наоборот, отклонения от типовых решений часто воспринимаются с раздражением, – достаточно вспомнить регулярные конфликты Великобритании с другими странами ЕС, требующими от Соединенного Королевства перейти на стандартные розетки, внедрить метрическую систему мер (вместо миль и фунтов), отказаться от левостороннего движения и других «исторических особенностей» в пользу единых европейских стандартов. Однако, при всей привлекательности стандартных решений с технической точки зрения, потребители не хотят пользоваться полностью идентичными автомобилями и чайниками. Так что производители промышленной продукции стараются добиться индивидуальности своей продукции за счет дизайна, изменения отдельных конструктивных элементов и т.п., в чем им помогают технологии гибкого поточного производства (так называемые гибкие производственные системы, ГПС), допускающие сравнительно быструю и недорогую переналадку оборудования без существенных потерь производительности.

Тенденция к подлинной кастомизации в промышленности, то есть к выпуску штучной продукции, адаптированной под нужды конкретного потребителя, прослеживается пока довольно фрагментарно, преимущественно в отдельных отраслях категории B2B, специфика которых требует мелкосерийного и даже штучного производства – производство космической техники, атомная промышленность, производство гидротурбин и прочее. В отраслях категории B2C индивидуализация развита слабее, в том числе и по причине того, что технологии относительно дешевого индивидуального производства не получили широкого

распространения. Тем не менее, такие технологии активно развиваются уже сейчас (примером может служить современный «принтер», позволяющий воплощать в пластике индивидуальные трехмерные компьютерные проекты). Ожидается, что более широкие перспективы появятся с развитием нанотехнологий. Как только дешевые нанотехнологии получат широкое распространение, ресурсная база для диверсифицированного производства станет практически неограниченной.

Пока тенденция к индивидуализации производства только набирает обороты, развиваясь преимущественно в зрелых рыночных системах, но уже к середине XXI в. она может стать господствующей. «По некоторым оценкам, современное массовое производство в развитых странах составляет уже не более трети всей продукции, остальное приходится на мелкосерийные изделия (от 10 до 2000 штук), ориентированные на вкусы того или иного контингента покупателей, причем значительно сокращается цикл изготовления»[24]. Современные модели реиндустриализации развитых стран ориентированы скорее на гибкое кастомизированное производство, нежели на восстановление прежних массовых поточных производств.

Таким образом, сохранившееся в развитых странах производство очень гибко, весьма высокотехнологично, и потому может осуществляться только очень квалифицированным персоналом. Не случайно отмечается, что даже современный техник должен иметь квалификацию, которой пятьдесят лет назад мог похвастаться только очень образованный и опытный инженер. А труд этих работников весьма далек от монотонности и носит преимущественно креативный характер, так как требует постоянной разработки новых решений и/или творческой адаптации старых. Неудивительно, что физический труд, который был основой доиндустриального и индустриального обществ, начинает играть второстепенную роль по сравнению с трудом умственным.

Индивидуализация хозяйственной деятельности стала проявляться и на макроуровне: профиль экономического роста начал обнаруживать все большую тенденцию к диверсификации. В подобных условиях прежние производственные функции становятся нерелевантными. Свойства прежних моделей роста не годятся для описания высокотехнологичных производственных процессов с преимущественно творческим трудом:

- прежде всего, предпосылка об ограниченности ресурсов становится не вполне релевантной. Такие ключевые ресурсы «новой экономики», как знания и креативность, не являются ограниченными в традиционном понимании, ведь их воплощением являются идеи, а потенциальный запас идей неограничен по определению;
- предпосылка об однородности труда не применима к высококвалифицированному персоналу, занятому творческой деятельностью. Такие люди обычно очень разные по своим компетенциям и не всегда взаимозаменяемы: даже три плохих инженера не заменят одного хорошего. Так что допущение об однородности трудовых ресурсов, разумное для производств с преобладанием труда физического, становится «чрезмерной абстракцией» при преобладании креативного умственного труда.

[24] Хорос, В. Постиндустриализм – испытание на прочность. В кн.: Глобальное сообщество: новая система координат (подходы к проблеме). СПб.: Алетейя, 2000, с. 170.

- граница между трудом и предпринимательской способностью практически исчезает. Вряд ли оператор поточной линии хуже представляет себе технологию производства, нежели управляющий заводом. И вряд ли научно-технические подразделения того же предприятия несут меньший риск, нежели менеджеры. Применительно к такому персоналу термин «рабочая сила» представляется неадекватным и даже несколько унизительным;
- убывающая предельная производительность ресурсов перестает быть универсальным законом. Дополнительная трудовая единица может оказаться и менее, и более производительна, нежели предыдущая, все зависит от их сравнительной квалификации – это прямое следствие неоднородности труда. Точно так же производительность единицы физического капитала может быть разной в зависимости от того, какой работник с ней имеет дело;
- понятие «однородность выпуска» также становится весьма расплывчатым. Можно ли считать однородными автомобили одной линейки, сходящие с одного конвейера, но имеющие разную комплектацию? Однородны ли электрические чайники, выполняющие одну и ту же функцию, но отличающиеся по дизайну? Считать ли однородными одинаковые компьютеры, в которые «зашиты» разные наборы программ? Все это продукты массового производства, но действительно ли они однородны?
- нейтральный тип экономического роста не слишком распространен в креативных отраслях. Рост производительности творческого труда совершенно не обязательно должен сопровождаться параллельным ростом производительности оборудования – с помощью одинаковых компьютеров можно выдавать разную производительность;
- количественное увеличение ВВП перестает быть универсальной характеристикой экономического роста. В самом деле, можно ли ставить на одну доску страну, в которой рост ВВП достигается за счет разработки и использования высоких технологий, другую страну, где ВВП растет за счет вовлечения в массовое производство большого количества бедного и малограмотного населения, согласного выполнять тяжелую низкооплачиваемую работу, и третью страну, в которой ВВП повышается за счет растущего извлечения невоспроизводимых природных ресурсов, даже если у всех трех одинаковый темп роста реального ВВП?

Элементы новой теории роста постепенно нащупываются исследователями. И хотя нельзя сказать, что новая теория уже сформирована (в литературе последних лет часто встречается термин «новая теория роста», но пока она носит фрагментарный характер), но перспективные направления поиска можно обозначить, в том числе и в разрезе тех новых проблем, которые сформулированы в этом параграфе.

Растущая диверсификация спроса нашла свое отражение в известной модели Джини Гроссманна и Элханена Хелпмана[25], где научно-технический прогресс выражается в росте количества доступных потребителю разнообразных товаров. Гроссманн и Хелпман предположили, что разнообразие благ является элементом функции полезности потреби-

[25] Grossman, Gene. and Helpman, Elhanan. Innovation and Growth in the Global Economy, Cambridge: MIT Press, 1991.

теля, наряду с их количеством. Так что в данной модели источником эндогенного роста становится научно-технический прогресс, движимый стремлением потребителей получать более разнообразный набор благ. Модель показывает, что рост потребления и полезности потребителя возможен без увеличения физического объема выпуска и объема физического капитала, только за счет развития нематериального производства, обеспечивающего диверсификацию благ. Так что модель Гроссманна-Хелпмана вкладывает современный смысл в понятие научно-технического прогресса, в отличие от прежних моделей, ассоциирующих этот прогресс исключительно с улучшением собственно промышленных технологий. Развитие теории призвало к жизни еще многие вариации осмысления путей воздействия технологических инноваций на рост[26].

Внимания заслуживают работы Маастрихтского института экономических исследований инноваций и технологий (United Nations University-Maastricht Economic Research Institute of Innovation and Technology (UNU-MERIT), возглавляемого известным исследователем Джеральдом Сильвербергом. Эта группа исследователей пытается сформулировать новую концепцию экономического роста в рамках парадигмы эволюционной экономики. Работы исследователей MERIT представляют все увеличивающийся пласт так называемых «новых теорий роста», или «эволюционных теорий», которые склонны рассматривать экономику не как механическую систему, а как живой организм, проводя аналогии между такими свойствами биологических систем, как естественный отбор и случайные мутации, и экономическим развитием. Сторонники данного направления подчеркивают неоднородность (гетерогенность) экономических субъектов, явлений и процессов как в статике, так и в динамике.

Согласно концепции MERIT, экономический рост представляет собой не только и не столько процесс количественного наращивания совокупного выпуска, сколько процесс постоянной трансформации, захватывающей не только экономику, но и институциональную среду, и социальную сферу, и потому его изучение не может быть сведено к выявлению устойчивой траектории экономической динамики. Более того, значимость неэкономических факторов так велика, что говорить о едином типе роста уже невозможно. Исследователи MERIT показывают, что унификация траекторий экономического развития стран возможна лишь тогда, когда институциональные и технологические факторы допускают такое единообразие. Однако с тем же успехом данные факторы могут обуславливать и разнообразие профилей экономического роста, что и наблюдается все чаще в последние два десятилетия. Поэтому традиционное для науки XX в. различение экономического цикла и экономического роста становится затруднительным, а сами колебания экономической активности становятся все менее предсказуемыми[27].

Выводы MERIT активно поддерживают представители новой институциональной теории. Так, нобелевский лауреат Дуглас Норт пишет: «Экономисты цепляются за теоретические построения, созданные применительно к развитым экономикам родом из XIX в., основные проблемы которых связаны с распределением ресурсов. Эта теория, которую

[26] См. Silverberg, Gerald and Verspagen, Bart. A Percolation Model of Innovation in Complex Technology Spaces // *Journal of Economic Dynamics and Control*. 2005. Vol. 29, pp. 225-244; Silverberg, Gerald. Long Waves: Conceptual, Empirical and Modelling Issues. In: H. Hanusch and A. Pyka (eds), The Elgar Companion to Neoschumpeterian Economics. Cheltenham: Edward Elgar, 2007.

[27] Подробнее см. напр. Verspagen, Bart. Economic Growth and Technological Change: An Evolutionary Interpretation. // OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2001, No 1.

экономисты настойчиво пытаются применять к фундаментальным проблемам развития, уже просто не годится…»[28]. В мире с усиливающейся неопределенностью, с нарастающей сложностью возникающих перед человечеством проблем Норт предлагает искать источник современного экономического роста в единстве и взаимодействии трех групп факторов: демографических (изменяющих количество человеческого капитала), технологических (отражающих накопление знаний, то есть рост качества человеческого капитала) и институциональных (образующих внешнюю для человеческого капитала среду). То есть, даже интенсивные и экстенсивные факторы вкупе не гарантируют устойчивого роста при отсутствии стимулирующей их развитие институциональной среды. Норт приводит в качестве эмпирических доказательств устойчивую стагнацию стран Центральной и Южной Африки (находящихся на «нисходящем склоне горы», по терминологии Л. Притчетта), а также недостаточную успешность российских реформ 1990-х гг.

5. Что дальше? Постиндустриальный тип экономического роста

Выше уже указывалось, что характер современного промышленного производства в передовых странах сильно изменился и продолжает меняться. И с количественной точки зрения вклад промышленности в ВВП неуклонно сокращается: в настоящее время индустриальное производство в развитых странах редко обеспечивает более трети совокупного выпуска. Соответственно, снижается и роль промышленности в обеспечении экономического роста в развитых странах[29].

Заметим при этом, что население развитых стран не испытывает недостатка промышленной продукции (ее обеспечивают внешние «мастерские») и не страдает от чрезмерной безработицы. Те рабочие места, которые исчезли в промышленности, быстро замещаются местами, создаваемыми в сфере услуг. Эта сфера растет опережающими темпами, и в наиболее развитых странах производит уже до двух третей ВВП. Развитые страны перестали быть «промышленно развитыми» и стали «сервисно развитыми». Ведущая же роль промышленности становится признаком отсталости в развитых странах. Иная картина в странах развивающихся, доля которых в мировом ВВП сравнялась с развитыми в 2011 г. (при огромных различиях в душевом производстве). Тут многие теоремы индустриального развития остаются релевантными при огромном влиянии глобализации и взаимодействии различных моделей экономического роста.

Сдвиги в экономической структуре, наблюдающиеся в последние десятилетия, заставили экономистов говорить о том, что постиндустриальное общество, появление которого предсказывали еще в середине прошлого века Дж. К. Гэлбрейт, О. Тоффлер, Д. Белл и другие ученые (тогда их именовали футурологами, а теперь называют теоретиками постиндустриализма), в основном сложилось по крайней мере в ряде развитых стран. Действительно, уже сейчас наблюдается изменение характера спроса, организации промышленного производства, и, главное, – преобладание сферы услуг.

[28] Норт, Дуглас. Понимание процесса экономических изменений. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2010, с. 241.

[29] Интересный обзор того, как менялось влияние промышленного развития на экономический рост,со второй половины XX века и до первого десятилетия XXI века, можно найти в свежей публикации MERIT: Szirmai, Adam and Verspagen, Bart. Manufacturing and Economic Growth in Developing Countries, 1950-2005 // UNU-MERIT Working Paper Series 069. United Nations University, Maastricht Economic and Social Research and Training Centre on Innovation and Technology, 2011.

Производители услуг прикладывают усилия по их превращению в стандартные (реплицируемые). Например, действия, требуемые от пассажира любой авиакомпании, совершенно идентичны. Процедура получения наличных денег в банкомате настолько унифицирована, что данной услугой можно пользоваться, даже не зная ни одного из языков, запрограммированных в устройстве. На сайте любой солидной юридической компании можно найти раздел «Часто задаваемые вопросы», которые позволяют получить стандартные правовые консультации бесплатно. Так что стандартизация услуг – активно совершающийся в современном мире процесс (его даже называют иногда «сервисной индустриализацией»). Но все же уровень кастомизации в сфере услуг гораздо выше, нежели в промышленности. Это заметно даже в традиционных услугах типа транспортных, а в более инновационных и более интеллектуальных услугах (консалтинговых, образовательных, услугах здравоохранения) доля кастомизированной продукции, бывает, доходит и до двух третей выпуска.

Именно сфера услуг демонстрирует уже сейчас черты нового типа экономического роста, который впоследствии, видимо, охватит и другие сектора экономики. Основные черты этого типа, который можно назвать постиндустриальным, хорошо описали В. Макаров и Г. Клейнер: «в настоящее время в мировой экономике тиражирование стандартной продукции в нужном для удовлетворения потребностей числе экземпляров – основной процесс, обеспечивающий существование общества и человека. В постинформационной мировой экономике вопросы тиражирования, репликации товаров в принципе будут решаться, надо полагать, без особых затрат дефицитных ресурсов, на базе компьютеризированных и «рутинизированных» производств. Основные же экономические проблемы будут связаны с разработкой и созданием новых нестандартных изделий, удовлетворяющих индивидуальные потребности конкретного человека или уникального производства. Проблема создания новых товаров займет ведущее место в ряду экономических проблем, а «economics of scale» уступит место «economics of scope». Из преимущественно репликационной экономика превратится в преимущественно инновационную, следовательно – индивидуализированную»[30]. В такой экономике полноценную реализацию получат те тенденции, которые сейчас еще только зарождаются:

- в ней не будет существовать проблемы ограниченности ресурсов, поскольку основные ресурсы (знания и креативные умения) не являются ограниченными, а прочие ресурсы будут пополняться путем дополнения (а в перспективе – и вытеснения) естественных ресурсов искусственно созданными;
- производство будет тяготеть к растущей отдаче от масштаба, но не за счет стандартизации продукции, а, наоборот, за счет растущего разнообразия возможностей для использования ресурсов;
- в ней будет все меньше места отводиться физическому труду и все больше – умственному, занятому решением нестандартных задач;
- значительная доля производственной активности будет нацелена на удовлетворение духовных потребностей, а физические потребности будут все более диверсифицироваться.

Описанные признаки «экономики знаний» распространятся как на сферу производства, где будут преобладать высокотехнологичные его виды, так и на сферу услуг, где ведущую

[30] В.Л.Макаров, г.Б.Клейнер. Микроэкономика знаний. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007, с. 37.

роль займут интеллектуальные услуги с высокой долей добавленной стоимости. Уже сейчас «экономика знаний» приобретает реальные черты в наиболее экономически «продвинутых» странах мира. К середине века, по-видимому, только такие экономики и будут считаться «развитыми» и «современными». А «сервисная» экономика станет таким же признаком экономической отсталости как «аграрная» в начале XX в. и «индустриальная» в конце того же столетия.

Новые черты «экономики знаний» придадут и новый характер экономическому росту – это тоже будет рост, основанный на знаниях. При описании такого типа роста придется пересмотреть многие сохранившиеся до сих пор стереотипы:

- Преобладание сферы услуг значительно принижает роль физического капитала в экономическом росте. Услуги, особенно интеллектуальные, отличаются низкой капиталоемкостью (часто, кроме компьютера, производитель услуг вообще ни в чем больше не нуждается). Следовательно, признаваемый в течение двух с лишним столетий ключевым драйвер роста (инвестиции в основной капитал) постепенно отодвинется на вторые роли. Значимость инвестиций как источника роста будет ослабевать.
- Развитие новых форм занятости, особенно удаленной занятости, сводит значимость фактора «земля» практически к нулю. Производство вообще перестает быть привязанным к какой бы то ни было территории и/или зданию. Так что физический капитал утратит прежнюю значимость.
- Для кастомизированного производства такого понятия, как производственная функция в традиционном ее понимании, видимо, вообще не существует. Каждая единица выпуска производится в одном экземпляре даже при нулевых издержках репликации. Видимо, о производственной функции в таком случае можно говорить только в обратной постановке вопроса: не как о зависимости, показывающей, сколько готовой продукции можно произвести при вложении в производство той или иной комбинации ресурсов, а о том, какие комбинации ресурсов необходимы для производства единицы продукции.
- Даже в вышеописанной постановке задача может не иметь однозначного решения, так как в штучной работе соединение одного и того же количества ресурсов может давать разный результат. Нельзя ожидать, что, продержав одного и того же человека восемь часов за одним и тем же компьютером, по истечении срока обязательно получится решение поставленной задачи, поскольку потребности заказчиков по определению не однотипны, и творческая деятельность по их удовлетворению не может быть полностью втиснута в нормо-часы. Так что неопределенность затрат ресурсов, требующихся для производства единицы продукции, видимо, скоро станет важнейшей особенностью процесса производства, а отдачу от масштаба придется признать переменным атрибутом производственной функции вместо постоянного.
- Проблема взаимозаменяемости ресурсов, видимо, обретет более сложный характер. Пока производственная деятельность сводится к решению нетиповой задачи, человеческий ресурс не может быть замещен никаким количеством дру-

гих ресурсов. Но, если решение задачи удастся свести к типовому, то в репликации ее решения тот же компьютер может заменить сразу большое количество труда. Так что вопрос о взаимозаменяемости будет иметь разный ответ на разных стадиях жизненного цикла продукции.

Все эти особенности будущего постиндустриального роста ставят новые вызовы перед экономистами, которым придется конструировать модели совершенно нового типа. Эти модели способны учесть особенности распределения страновых активов, особенности как технологические, так и институциональные, индивидуализируя политику стимулирования развития.

ГЛАВА 5

Структура мирового экономического роста (1992–2010)

Л.М. Григорьев, Е.Н. Паршина

1. Постановка проблемы

В современном мире понятие экономического роста является одним из самых востребованных и вызывает интерес не только у экономистов. В экономической теории вопросу экономического роста уделяется большое внимание. Обзор эволюции взглядов экономистов в этой области и теоретические основы данного вопроса представлены в четвертой главе. Основополагающей моделью экономического роста принято считать модель Р. Солоу. Как отмечается в данной главе, экономический рост ассоциируется с долгосрочными тенденциями изменения ВВП, причем с изменением потенциального ВВП может происходить расширение ресурсной базы экономики (экстенсивный рост), либо повышение производительности используемых факторов. На основе модели Р. Солоу было сформулировано «золотое правило» накопления капитала, позволяющее вычислить оптимальный темп прироста капитала, при котором из всех потенциально возможных траекторий устойчивого роста поддерживается та, которая обеспечивает максимальный уровень потребления на душу населения. Формулировка данного правила приводит к следующему предположению: если стимулирование экономического роста сводится к поддержанию определенного уровня накопления капитала, то при близком уровне вооруженности факторами производства и схожих технологиях траектории развития стран должны в долгосрочном периоде сближаться (идет взаимный перелив факторов производства) и в конечном итоге стать «одинаковыми» по уровню развитию. Это предположение стало основой концепции конвергенции траекторий экономического роста.

В данной главе рассматривается фактическое положение дел в период последних двух десятилетий, представляющих наибольший интерес как с точки зрения практики, так и с точки зрения проверки существующей теоретической концепции. Отметим, что эффект сближения стран по уровню развития по логике процесса носит длительный характер. Для данного исследования мы предлагаем считать «шагом» период в десять – двадцать лет. Для создания адекватной картины динамики роста мы используем показатель ВВП по паритету покупательной способности (ППС) на душу

населения в ценах 2005 г. Разумеется, в дальнейшем необходимо расширять поле анализа, но рамочную картину приходится формировать по ВВП.

Для утверждения о справедливости теории и подтверждения эмпирическими данными возникает закономерный вопрос о том, какой именно тест является наиболее адекватным для проверки существования конвергенции в действительности. Как уже отмечалось в главе 4 «Экономический рост вчера, сегодня и завтра», попытка такой проверки предпринималась, к примеру, Лантом Притчеттом, который провел сопоставление динамики душевого ВВП 111 стран. В своем анализе Л. Притчетт использовал показатель ВВП на душу населения по ППС в ценах 1985 г. Он рассматривал временной промежуток с 1960 по 1985 г. или по 1992 г. (промежуток для разных стран отличался). Это обстоятельство чрезвычайно важно, поскольку указанный период захватывает лишь несколько лет от высоких темпов роста Китая (в конце 80-х гг. XX в.). Тем самым данная работа является вполне дополняющей к нашим расчетам.

В рамках анализа Л. Притчетт разделял страны на две группы – развивающиеся и индустриальные. В качестве критерия признания страны индустриальной использовалось членство в ОЭСР, а все остальные страны были отнесены к развивающимся (то есть они не делились на кластеры по уровням развития). В работе рассматривались три аспекта роста для каждой страны: средний уровень производства, нестабильность темпов роста, волатильность выпуска. В рамках первого блока анализировались показатели ВВП на душу населения на начало и на конец периода, средний темп роста ВВП за период и отношение ВВП на душу населения на конец периода к максимальному и минимальному значению ВВП на душу населения за период. Наши расчеты могут рассматриваться до некоторой степени как сопоставимые с анализом этого блока. В рамках второго блока выявлялась точка перелома – временная точка (год), в которой происходила смена трендов роста, после чего рассматривалась разность темпа роста ВВП на душу до перелома и после него. В рамках третьего блока рассматривалось стандартное отклонение ошибок линейной регрессии логарифма ВВП на душу населения по времени. Проведенный анализ показал следующее:

- вариация темпов роста среди развивающихся стран существенно больше, чем среди индустриальных;
- темпы роста в индустриальных странах устойчиво выше, чем в развивающихся. Медианный темп прироста в индустриальных странах составляет 2,86%, что почти вдвое выше медианного прироста в развивающихся странах – 1,51%;
- разница в темпах прироста внутри страны в разные временные периоды велика. Среди развивающихся стран абсолютное значение сдвига в темпах прироста в среднем составляет 3,4 п.п., по всей выборке же сдвиг составляет 2,0 п.п.

Свой анализ темпов экономического роста в различных странах проводили и другие исследователи. Так, У. Истерли[1] рассматривает следующие стилизованные факты в своем анализе:

- существенное влияние на темпы экономического роста оказывают прочие, помимо накопления капитала, факторы. Именно на эти другие факторы приходится большая часть разницы в уровнях и темпах прироста ВВП на душу насе-

[1] Easterly W. and Levine R. It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models, 2001.

ления между странами. Для обозначения этих прочих факторов используется термин «совокупная производительность факторов».

- Межстрановая разница в уровне ВВП на душу населения увеличивается во времени. Можно говорить о наблюдающейся дивергенции между группами стран. Хотя бедные страны не становятся беднее, но богатые страны становятся богаче значительно быстрее, чем бедные.
- Темпы накопления капитала демонстрируют гораздо более устойчивую динамику, нежели темпы роста ВВП.
- Все факторы производства направляются в одни и те же регионы мира (что расходится с некоторыми предположениями Р. Солоу), в результате чего экономическая активность становится более концентрированной.
- Внутренняя политика оказывает влияние на долгосрочный рост. В моделях с постоянной производительностью, убывающей отдачей факторов производства и отдельными постоянными факторами, внутренняя политика, стимулирующая накопление как физического, так и человеческого капитала, оказывает только транзитный эффект на экономический рост. Если же исходить из роста совокупной производительности факторов, национальная политика, стимулирующая повышение эффективности использования капитала и труда и влияющая на эндогенный технологический уровень, может способствовать росту производительности и, тем самым, ускорять долгосрочный экономический рост.

В своем анализе У. Истерли рассматривал 64 страны в 1980–1992 гг. Страны были объединены в 10 групп на основе темпов прироста ВВП на душу населения. Эконометрический анализ показал, что межстрановые различия в темпах прироста реального ВВП на душу населения на 90% определяются различиями в темпах прироста совокупной производительности факторов, то есть прочих факторов, не включающих капитал. Аналогичные результаты получили *П. Кленов* и *А. Родригес-Клер*[2], рассматривавшие выборку в 98 стран в период 1960–1995 гг. – на разницу в темпах прироста совокупной производительности факторов приходится 90% разницы в темпах прироста выпуска в расчете на одного работника.

Основные результаты их исследования:

- большинство эмпирических исследований экономического роста указывают на важную роль прочих факторов, помимо накопления капитала.
- Совокупная производительность факторов объясняет большую часть межстрановых различий в темпах прироста ВВП, а также межвременных различий в рамках одной страны.
- Экономический рост демонстрирует нестабильность, в то время как накопление капитала гораздо более стабильно, что еще раз подчеркивает роль прочих факторов в объяснении вариаций экономического роста.

Исследователи выявили на том же эмпирическом материале (и периоде) новые тенденции в динамике экономического роста отдельных групп стран. Так, выделяют несколько ключевых тенденций развития мировой экономики в области конвергенции траекторий развития стран[3].

[2] Klenow P., Rodriguez-Clare A. Economic Growth: A Review Essay. Journal of Monetary Economics, 40. P. 597–617, 1997.
[3] Ежеквартальный журнал МВФ «Финансы и развитие», Кемаль Дервиш, вице-президент Института Брукингса http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2012/09/pdf/dervis.pdf.

Возникновение новой конвергенции. В последние годы темпы роста развивающихся экономик в расчете на душу населения устойчиво превышают темпы роста развитых, что говорит о структурном сдвиге в мировой экономике. Возникновение новой конвергенции объясняется рядом факторов:

- Рост глобальной взаимозависимости выражается в росте прямых иностранных инвестиций и в возможности адаптации уже существующих технологий.
- Демографический переход, произошедший во многих развивающихся странах, способствовал формированию более капиталоемкой экономики и ускорению темпов экономического роста на душу населения.
- В развивающихся странах произошло увеличение доли доходов, направляемых на инвестиции. Последние же не только увеличивают производительность труда, за счет использования дополнительного капитала, но могут также повышать совокупную производительность факторов, на которую, как было отмечено выше, приходится большая часть различий в темпах экономического роста между странами, согласно эмпирическим исследованиям.
- Несмотря на происходящее расхождение между долгосрочными темпами роста развитых и развивающихся стран, циклическая взаимозависимость не исчезает. Можно говорить о трех основных каналах взаимозависимости между странами: (1) торговля, с повышением интенсивности которой шоки внешнего спроса оказывают существенное влияние на экономический рост отдельной страны; (2) финансовые рынки; (3) ожидания и настроения инвесторов. Отметим, что этот опыт, естественно, не учитывал события «Великой Рецессии» и затяжного оживления 2008–2013 гг.
- В большинстве стран происходит увеличение различий в доходах между бедными и богатыми. Таким образом, несмотря на общую конвергенцию средних доходов, расхождение в доходах между бедными и богатыми увеличивается. Это наблюдение позднее – в 1990-х гг. – не было столь выраженным, поскольку быстрый рост в Китае и Индии, ряде других стран изменил ситуацию. В целом эти вопросы рассматриваются в главе 18 «Социальная структура стран мира» в данном издании.

Для нас важно отметить, что первоклассные исследовательские работы не смогли обнаружить ясной тенденции к конвергенции на временном интервале до 1992 г. Исследование вопроса о наличии или отсутствии конвергенции приводит, таким образом, к противоречивым результатам. Это может говорить о том, что конвергенция имеет место, однако не между всеми странами и одновременно, а в рамках отдельных их групп. Мы бы предположили, что конвергенция (по уровням душевого ВВП) могла бы наблюдаться либо за счет разницы скоростей роста стран с различными уровнями развития, то есть не только за счет ускоренного роста одних стран, но и при относительном замедлении темпов роста других.

Важный вопрос – период, в который может наблюдаться эффект конвергенции на фактическом материале (не только как тенденция, выявленная уравнениями). Нужен тест, который показывал бы наблюдаемый эффект действия всей совокупности факторов. Это

в свою очередь может указать на пути объяснения траекторий развития. Период для анализа по возможности желателен более или менее однородный и не слишком длинный.

Расчеты МВФ показали сложность существенного изменения уровня развития за XX в., в котором несколько войн, революции, ломки империй и тяжелейшие экономические кризисы ставили препятствия для действия рыночных факторов конвергенции[4]. Авторами данной главы была предпринята попытка проведения собственного теста на наличие конвергенции экономического роста между странами на периоде в 1992–2010 гг. Методология и основные результаты проведенного анализа представлены ниже. По сути дела мы ставим два простых вопроса: происходит ли во времени сближение «соседей» (стартового периода) по уровню развития за период в 18 лет; происходит ли сближение уровней развития в более широком пространстве – стран мира. Мы предполагаем получить развернутую картину роста 150 стран мира в 1992–2010 гг.

2. Статистика и методология

В рамках анализа были рассмотрены 150 стран (*Таблица 1 Приложения*). Выбор был во многом обусловлен наличием статистической информации за рассматриваемый период. Однако выборка максимально приближена к генеральной совокупности – до полного перечня стран не хватает преимущественно беднейших стран и нескольких стран-нефтеэкспортеров с недостаточно полной статистикой. Доля суммарного ВВП рассматриваемых 150 стран в мировом ВВП составляет 97% за 2010 г.[5].

Выбор периода 1992–2010 гг. обусловлен соображениями о том, что эффекты конвергенции трудно рассматривать на больших временных интервалах, сопровождающихся упомянутыми шоками. В благоприятных условиях влияние конвергенции легче отделять от других факторов, а если она имеет место, то в наибольшей степени должна проявляться именно в такие периоды. Рассматриваемый период соответствует третьему стационарному режиму, как они были выделены в соответствующей главе данной работы «Теория роста под ударами кризиса[6]». В этом периоде развал социалистической системы остается уже позади, а «Великая Рецессия» захватывает только самые последние годы. Применительно к странам постсоветского пространства и ЦВЕ на наши расчеты влияет тяжелейший транзиционный кризис 1990-х гг. Рост цен на нефть в 2003–2010 гг. также должен бы давать ускоренный рост энергоэкспортеров смещение тогда же, когда может тормозиться рост импортеров, но он касается небольшой группы стран. Мы полагаем, что при более детальном анализе в дальнейшем эти факторы могут быть учтены.

Выбранные 150 стран были сначала упорядочены по убыванию ВВП на душу населения по ППС, а потом разбиты на семь кластеров[7]. На 2010 г. состав кластеров менялся только в рамках второго теста. Полученные кластеры были проанализированы на предмет среднего значения ВВП на душу населения в кластере, разброса показателя внутри каждого кластера и между ними (в качестве меры разброса использовался показатель вариации). Первоначальное разделение выборки на кластеры совпадает для обоих

[4] Мировой экономический обзор, МВФ, Осень, 2000 г., глава 5.
[5] По ППС в ценах 2005 г.
[6] Григорьев Л., Иващенко А. Теория цикла под ударом кризиса. Вопросы экономики №10, 2010 г.
[7] Границы кластеров для 1992 г. были выбраны по принципу максимальных расстояний между относительно плотными группами. Плотность стран вдоль линейки выше к середине кластеров, чем на границах между ними.

тестов. По данным 1992 г. страны были отсортированы по убыванию показателя ВВП на душу населения по ППС в ценах 2005 г., после чего были разбиты на 7 кластеров в соответствии со следующими границами (*Таблица 1*).

Таблица 1. Границы кластеров в 1992 г. (в межд. долл. США) и число стран, входящих в них

Границы кластеров по 1992 г.		Число стран в кластере
Кластер 1	свыше 25 000	15
Кластер 2	от 15 001 до 25 000	15
Кластер 3	от 10 001 до 15 000	11
Кластер 4	от 5001 до 10 000	30
Кластер 5	от 2251 до 5000	27
Кластер 6	от 1251 до 2250	20
Кластер 7	до 1250	32

Источник: расчеты авторов на основе данных Всемирного банка.

Границы кластеров для 2000 и 2010 гг. определяются отдельно для каждого теста. В тесте 1 состав кластеров фиксируется в соответствии с разделением для 1992 г. Таким образом, понятия «границ кластеров» для временных точек 2000 и 2010 гг. как такового в этом тесте не существует, поскольку, если описать их количественно, окажется, что границы соседних кластеров пересекаются. Анализ подобных кластеров позволяет проследить изменение показателя ВВП и его разброса для фиксированных групп стран во времени. Все страны «приписаны» к своим стартовым кластерам до 2010 г., в результате рост всех стран увеличивает вес кластера по ВВП, но не меняет его состава. Разделение на эти фиксированные кластеры позволяет провести определенные тесты, хотя со временем расположение стран вдоль упорядоченной шкалы меняется.

В тесте 2 границы кластеров для 2000 и 2010 гг. сдвигаются пропорционально темпу роста мирового ВВП на душу по ППС в ценах 2005 г. (умножением всех границ на 1,45). Таким образом, в этом тесте для каждой из трех временных точек меняется как состав кластеров, так и их границы. Этот тест является наиболее интересным, поскольку здесь при формировании кластеров предпринимается попытка, хоть и простейшего, но отделения фактора конвергенции от простого увеличения среднего ВВП на душу населения при формировании кластеров. Результаты разбиения выборки на кластеры, согласно данному тесту, приведены в *Таблице 1* Приложения.

Мировая экономика с 1992 по 2000 гг. выросла на 16% на душу населения, а в 2000–2010 гг. – еще на 25,2% – суммарно на 45% за весь рассматриваемый период. В первом тесте весь рост абсорбируется внутри кластеров, во втором тесте сдвигаются границы кластеров (на 45% за весь период), так что экономики стран перемещаются в иные кластеры в том случае, если заметно опережают или отстают от темпа в 1,45 за 1992–2010 гг. (*Таблица 2*).

Таблица 2. Границы кластеров (в межд. долл. США) и число входящих в них стран для теста 2 (свободное перемещение при одинаковых границах кластеров)

Номер кластера	1992 г.			2000 г.			2010 г.		
	Границы			Границы			Границы		
	Ниж.	Верх.	Число стран	Ниж.	Верх.	Число стран	Ниж.	Верх.	Число стран
1	25 001	–	15	29 012	–	19	36 305	–	9
2	15 001	25 000	15	17 407	29 010	14	21 784	36 304	24
3	10 001	15 000	11	11605	17 406	8	14 523	21 782	8
4	5001	10 000	30	5803	11 604	28	7262	14 522	34
5	2251	5000	27	2612	5802	27	3269	7261	27
6	1251	2250	20	1452	2611	22	1817	3267	17
7	0	1250	32	0	1451	32	–	1815	31

Источник: расчеты авторов на основе данных Всемирного банка.

Представленный анализ направлен на исследование вопроса о наличии сигма-конвергенции (характеризующей уменьшение во времени разброса уровней развития стран) между группами стран и внутри них. Рассматриваемый временной промежуток 1992–2010 гг. является сравнительно коротким и для части стран, попавших в выборку, приходится на период глубокого кризиса. В связи с этим мы провели анализ разброс показателя ВВП на душу населения по тем же тестам и кластерам, исключив из выборки страны бывшего СССР, а также выбивающиеся страны, являющиеся ключевыми экспортерами нефти – по выборки только в 133 страны, но результаты не имели больших отличий[8]. В отношении кластерного анализа можно было провести много интересных методик, но за соображений компактности мы ограничимся только основными сведениями по двум тестам, дающими важные подходы к страновой динамике. Больше внимания будет уделено Тесту 2, который более адекватно отражает динамические процессы рассматриваемого периода.

3. Кластерный анализ

В нашем анализе роль кластеров достаточно велика, поскольку они помогают взглянуть на мировой рост в разрезе групп стран, то есть сохранить индивидуальный подход в анализе (не агрегируя континенты и пр.). Фактически мы можем наблюдать динамику роста стран внутри и между кластерами. В тесте 1 происходит естественный рост мирового ВВП внутри предопределенных кластеров (*Таблица 3*). Мы видим, что экономики стран, жестко приписанных к определенным кластерам, за 18 лет расходятся внутри кластеров 2–7 при значительном росте. При этом отмечается замедленный (относительно мирового) рост ВВП на душу населения стран 1 кластера – 1,25 против 1,45 общемировых.

Поскольку в данном тесте мы приписали все страны к кластерам одинаково в 1992 и 2010 гг., то мы можем оценить влияние экономического роста на размеры кластеров

[8] Исключенные из выборки страны приведены в *Таблице 1* Приложения со звёздочкой (*).

по размерам ВВП как результат роста и повышение уровней развития. Наиболее интенсивный рост в мире наблюдается в 4–6 кластерах. Перемещение почти 10 процентных пунктов объема мирового ВВП в 6 кластер – это эффект Китая! Значительный рост доли 7 кластера – это эффект Индии. Доли кластеров в населении по условиям теста не могли и не изменились сколько-нибудь значительно.

Таблица 3. Тест 1 – с постоянным составом кластеров, 1992 и 2010 гг.

Номер кластера	Число стран в кластере	Коэффициент вариации ВВП на душу по ППС внутри кластера,%		Среднее значение ВВП на душу по ППС в кластере, $		Доля в мировом населении, %		Доля в мировом ВВП реал по ППС, %		2010 к 1992 ВВП
		1992	2010	1992	2010	1992	2010	1992	2010	
1	15	36,3	25,7	31 848	39 778	10,1	9,1	44,1	35,2	1,249
2	15	12,6	28,4	21 303	30 664	5,3	4,8	17,6	14,1	1,439
3	11	16,1	29,4	12 203	18 975	6,1	5,3	9,7	8,4	1,555
4	30	14,7	24,5	7212	11 588	10,6	10,0	11,3	11,0	1,607
5	27	22,0	34,2	3442	5463	9,6	10,0	4,3	5,1	1,587
6	20	13,3	46,6	1728	2946	27,9	27,2	5,8	15,3	1,705
7	32	34,0	52,3	801	1215	26,6	29,5	4,1	7,2	1,517

Источник: расчеты авторов.

Для измерения девиации (здесь и далее) мы используем коэффициент вариации: стандартное отклонение, деленное на соответствующую среднюю величину. Внутрикластерная девиация падает за восемнадцать лет к 2010 г. только в 1 кластере, значительно растет практически во всех остальных – особенно в 6-м. Развитые страны значительно увеличили свой уровень ВВП (при относительно небольшом приросте в процентах) и вышли в среднем на уровень в 40 тысяч долларов по ППС (по расчетам МВФ) – выдающийся рубеж для стран развитой рыночной демократии. Рост девиации в остальных шести кластерах отражает как раз неравномерность роста стран со сходным стартовым уровнем 1992 г. Загадка роста налицо – дальше можно исследовать проблему связи сложившейся ситуации с нормами накопления, факторной производительностью и – в конечном счете – институциональными факторами, обеспечившими высокие нормы накопления и рост производительности на протяжении двух десятилетий.

Данный тест демонстрирует также значительную девиацию между кластерами в абсолютных значениях. Отношение среднего по странам (не взвешенного по весам объема ВВП стран) ВВП на душу населения в первом кластере к седьмому несколько выросло, с 40 до 43 раз (*Таблица 4*). Но абсолютный разрыв вырос с 31 тысячи долл. США

до 46 тысяч. Этого можно было ожидать, поскольку этот разрыв относится в 2010 г. уже к другому набору стран в обоих случаях: относительно быстрорастущим странам в первом кластере и отстающим в седьмом (что собственно и измерялось). Но можно констатировать главное – общее расстояние от бедных до богатых (в таком измерении) не сокращается.

Важный фактор современного мира – огромный разрыв между тремя верхними кластерами с их 19,2% населения в 2010 г. и остальным миром. В 3-м кластере средние величины – уже около 19 тысяч долл. США, а средняя в 4 кластере – только 11,6 тысяч долл. США. Так что мировое неравенство по данному тесту скорее говорит о некоторой конвергенции среди самых развитых стран, а также, – но с поправкой на Китай и Индию – об увеличении неравномерности роста при одинаковых стартовых условиях.

Во втором тесте страны перемещаются в другие кластеры, если растут много быстрее (или медленнее), чем мировая экономика. В данном случае видны огромные перемещения по кластерам, и по всем показателям (*Таблица 4*). Отметим сначала некоторое сходство двух тестов. Три нижних кластера сохраняют 2010 г. две трети населения мира, 75 стран и чуть больше четверти ВВП, поскольку и Китай и Индия сдвинулись вверх по кластерам, но остались в рамках этой части мира – бывает быстрый рост, но чудес в экономике не бывает. Четвертый кластер (с границами 7,26–14,52 тыс. долл. США) вырос по всем параметрам, но его отставание от 3-го и тем более 2-го остается огромным. Это самый интересный для нас кластер – переходный к социальной устойчивости – тут основная масса стран с переходной экономикой и Россия. Транзиционный кризис был очень глубокий, но страны Центральной и Восточной Европы вышли из него сравнительно быстро – до 2000 г. Но на 1992 г. пришлась не самая нижняя точка этого кризиса для большинства стран пост-советского пространства. Так что глубокий российский кризис (минус 43% ВВП) в 1990-х гг. в основном «скрыт» внутри периода и выражается в потере того уровня развития, на который Россия не вышла к 2010 г. Понятно, что за 2000-е гг. страны бывшего СССР в основном преодолели транзиционный кризис и несколько улучшили свое положение на мировой шкале. В частности Россия перешла из середины к верху 4 кластера. В рамках нашего анализа эти эффекты специально не обсуждаются, так же как и эффект роста нефтяных цен, хотя они несколько сместили рост в середине линейки (оставляем для дальнейшего анализа).

Большую роль в данном анализе играет перемещение границ всех кластеров умножением на фактор 1,45 раза в соответствии с общемировым ростом ВВП на душу населения по ППС. Естественно, как, доля верхних двух кластеров в мировом ВВП сократилась примерно на 10 п.п. в пользу того кластера (здесь – 5-й), в который переместился Китай. В двух нижних – поистине бедных – кластерах остается 48 стран – треть всей рассматриваемой совокупности. Два верхних кластера по численности стран несколько выросли, их доля в мировом населении сократилась. Но тут важно отметить перераспределение численности стран и доли ВВП между 1 и 2 кластерами – 1 кластер сжался до 9 стран и 22,4% ВВП, которые выдержали гонку роста XXI в.[9]. Это новая картина – сжатие кластеров по краям линейки стран, упорядоченной по ВВП на душу населения.

[9] Заметим для точности, что в кластерах 1992 г. страны располагались в интервале, так их перемещение в иные кластеры было результатом неодинакового передвижения внутри кластеров.

Таблица 4. Структура кластеров по тесту 2 (на 1,45 к границам 1992 г.)

Номер кластера	Число стран в кластере		Коэффициент вариации ВВП на душу по ППС внутри кластера,%		Среднее значение ВВП на душу по ППС в кластере, долл. США		Доля в мировом населении,%		Доля в мировом ВВП реал по ППС, %	
	1992	2010	1992	2010	1992	2010	1992	2010	1992	2010
1	15	9	36,3	21,9	31 848	47 298	10,1	5,2	44,1	22,4
2	15	24	12,6	14,7	21 303	29 559	5,3	9,1	17,6	28,2
3	11	8	16,1	12,7	12 203	18 092	6,1	1,5	9,7	2,8
4	30	34	14,7	19,3	7212	10 889	10,6	14,5	11,3	16,4
5	27	27	22	21,7	3442	4940	9,6	28,7	4,3	17,7
6	20	17	13,3	15,4	1728	2431	27,9	26,1	5,8	7,6
7	32	31	34	35,8	801	1082	26,6	10,8	4,1	1,3

Источник: расчеты авторов.

Перемещения между кластерами привели к восстановлению (по сравнению с 1 тестом на 2010 г.) упорядоченности – однородности стран в кластерах. Но не произошло резкого снижения вариации в большинстве кластеров. Соответственно, мы можем говорить о том, что внутри кластеров со 2 по 6-й вариация также относительно невелика. Отметим, что в 2010 г. разрывы между средними арифметическими значениями ВВП на душу населения по кластерам указывают на большие пошаговые различия. Практически с 7 по 3 кластер средние уровни соседних кластеров соотносятся как 2:1. Так что у каждой группы стран впереди свои задачи развития. Огромные трудности удвоения ВВП на душу населения в реальном выражении – это задача в общем случае примерно на два десятилетия – едва ли не на поколение. Это дает нам более реалистические параметры будущего мира, нежели просто темпы роста реального ВВП агрегированных группировок (ОЭСР, БРИКС, ЕС и прочее). Вопросы характера и темпов развития – это в первую очередь национальные проблемы социально-экономического характера. Но это и вопрос адаптации социально-политических институтов для обеспечения устойчивости роста.

В то же время измерение неравенства между кластерами скорее увеличивается по сравнению с тестом 1 – линейка растягивается. В 7 кластере остается 31 страна со средним ВВП на душу лишь в 1082 доллара (против 801 в 1992 г.). Так что средняя величина отношения среднедушевого ВВП 1 кластера к 7-му возросла с 40 раз до 43,7 раз, а по абсолютной величине – с 31 тысячи до 46,2 тысяч долларов, даже от 1 к 6 кластеру разрыв составил 44,6 тысяч долларов. Так что даже бедные страны растут, но десятки стран отстают, но девять стран достигли среднего ВВП (невзвешенного) в 47,3 тысячи долларов (особенно Норвегия повлияла на среднюю величину – *см. Приложение*).

Общая картина перемещения стран по кластерной лестнице в известной степени проясняется, в частности потому, что мы оперируем простыми средними по 150 странам, а не агрегированными индексами по континентам и группировкам. Полученная картина,

на наш взгляд, должна быть учтена при формировании представлений о современном развитии и о том, каковы «стилизованные» факты, на которые должны опираться теоремы мировой экономики. Тем не менее, нам нужен еще один аналитический подход к проблеме конвергенции.

4. Проблема конвергенции

Кластерный анализ представляет собой анализ отдельных наборов стран. Однако конвергенция, если она есть, в первую очередь должна наблюдаться между соседними (с точки зрения ранжирования по ВВП на душу населения) странами. Вариации внутри кластеров и между ними дают некоторое представление о разбросе показателя, однако более интересным является рассмотрение «скользящей вариации», показывающей, как изменяется разброс показателя ВВП по ППС на душу населения в группе фиксированной величины в рамках каждого отдельного года. Такие скользящие вариации были построены для каждого из тестов для 1992 и 2010 гг.[10].

При расчете скользящей вариации рассматривалась группа фиксированного размера – 30 стран (выбрано по размерам численно больших кластеров). В среднем, это соответствует размеру одного-двух кластеров, что достаточно для попытки обнаружения конвергенции. При более узком шаге (10–15 стран) девиация среди соседних стран была бы меньше (и чуть ближе к размерам численно меньших кластеров), но сама идея конвергенции нам представляется более широкой, чем среди нескольких смежных стран. При шаге в 30 стран, разумеется, мы несколько «сглаживаем вариацию», что особенно важно в тех случаях, когда расчет очередной средней вариации захватывает не сам кластер, а большие участки смежных кластеров (то есть несколько разнородные объекты по характеру их формирования).

Представленные графики (*Рисунок 1 цветной вкладки*) отражают полученные результаты для выборки в 150 стран для 1992 г. и дважды для 2010 г. по двум принципам (тест 1 и 2): положение каждой точки определяется средним значением вариации по группе в 30 стран и средним ВВП по ППС на душу населения для той же группы. Каждая последующая точка отражает значение указанных показателей для группы стран со смещением с шагом по одной стране. В то же время среднее значение ВВП по ППС на душу населения в группе 30 стран по существу оказывается очень близким по значению к медиане в каждой такой группе. Для интерпретации в качестве координат по оси абсцисс можно рассматривать абсолютные значения ВВП по ППС на душу населения для 15-й страны в каждой группе из 30 стран, при условии упорядоченности стран по величине показателя (второй тест).

В 1992 г. и 2010 г. слева (медианными) странами выступали Гвинея (814 долл. США) и Гвинея-Бисау (1064 долл. США), а справа – Багамы (25 728 долл. США) и Германия (33 414 долл. США) соответственно. Китай в 1992 г. являлся медианой для 104-й группы из 30 стран с уровнем ВВП по ППС на душу населения в 1338 долл. США, а в 2010 г. уже был медианой для 64-й группы из 30 стран со значением ВВП в 6816 долл. США.

[10] Расчеты были сделаны для двух выборок в 150 и 133 страны. Большой разницы не было найдено, коэффициент корреляции созданных рядов равен 0,82, и рисунок кривых носит сходный характер.

Применяемый нами подход по существу показывает, в какой степени соседние страны (скользящими группами по 30) разбросаны – с мерой в виде средней вариации (среднего коэффициента вариации по 30). Мы можем анализировать показатель как вдоль кривой, упорядоченной по нарастанию ВВП на душу в 1992 и 2010 гг., так и между собой и с третьей кривой – для 2010 г., в которой расположение стран не упорядочено по нарастанию ВВП на душу населения заново, а оставлена последовательность 1992 г.

Для первой кривой средней вариации 1992 г. можно сделать несколько важных наблюдений: наименьшая вариация наблюдается в окрестностях 7 тысяч долларов, наибольшая – в диапазоне 12–17 тыс. долл. США, с последующим снижением к 20–25 тыс. долл. США в среднем. Эта картина дает более сложное представление о девиации, чем при кластерном анализе, где страны были организованы в сравнительно близкие группы, но не было возможности увидеть непрерывную картину изменений.

Еще более интересная картина, представлена аналогичным тестом для 2010 г. Девиация резко увеличивается (как и при кластерном анализе) для кривой, в которой страны остаются на тех же местах вдоль оси абсцисс, что и в 1992 г. (несмотря на выросший ВВП). Только в диапазоне 12–22 тыс. долл. США мы видим прежнюю девиацию (как в 1992 г.), что указывает на устойчивость разбросов при росте соседей – стран со средне-высоким развитием. Но для менее развитых и для наиболее развитых девиация заметно увеличивается, отражая неравномерность роста по краям линейки.

При упорядочивании линейки 150 стран по уровню ВВП на душу населения на 2010 г. показатель скользящей девиации в диапазоне 12–30 тыс. долл. США наглядно снижается, а повышения по краям менее выражены, чем у предыдущей кривой. Это означает, что растут страны неравномерно при одинаковом стартовом состоянии, сдвигаются не только из кластера в кластер, но и существенно репозиционируют вдоль линейки (что не так существенно при кластерном анализе). Спустя 18 лет при новом упорядочении страны существенно изменили свои позиции вдоль линейки. На основе этих данных можно утверждать главным образом то, что нынешние «среднеразвитые» страны ближе друг к другу, чем «среднеразвитые» страны в начале 1990-гг.

Вопрос остается в том, является ли это доказательством конвергенции стран. Это, как нам представляется, может указывать на тенденцию к сближению именно в диапазоне от среднеразвитых до развитых стран. Для определенности повторим: это совершенно не обязательно сближение соседних стран 1992 года. Наоборот, неравномерность структуры активов и качества институтов создает, как мы видим, существенную неравномерность темпов роста при шаге не только в несколько лет, но и поколение (18 лет в условиях вполне единого режима). Наш анализ показывает тенденцию к сближению, но условия развития меняются, в следующем периоде другие страны могут ускорить свое развитие и девиация может еще несколько сократиться. Для более общих проблем развития этот подход важен именно тем, что в диапазоне 12–30 тысяч долл. США страны проходят исторически, по всей видимости, опасные периоды неустойчивости, становятся более близкими экономически и, возможно, по своим социально-политическим характеристикам.

Для менее развитых стран и наиболее развитых – на обоих полюсах – ситуация менее определенная. Скорее можно сказать, что на рассматриваемом периоде прошло расслое-

ние и «наверху» и «внизу» лестницы по уровням ВВП на душу населения. Мир стал более разнообразным, но причины такого развития событий надо искать глубже. Даже в указанном диапазоне девиация сократилась не слишком значительно за почти два десятилетия. Вопрос о причинах трудности роста менее развитых стран широко дебатируется, но он выходит за пределы фокуса нашего анализа. Дискуссия о том, какие факторы могли бы действовать для наиболее развитых стран (1–2 кластеры) затрагивается в следующем параграфе.

5. «Культурные коды» и рост ведущих стран в 1992–2010 гг.

Среди факторов модернизации стран некоторые исследователи наряду с экономическими факторами выделяют культурные факторы. Мы полагаем, что роль их чрезвычайно велика, особенно на тех участках развития стран, на которых складываются социально-политические институты. А. Мэдисон[11] разделил страны на две группы в соответствии с высокой (А) и низкой (В) траекториями развития. К странам с высокой траекторией он отнес страны Западной Европы, США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию и Европу. Несмотря на очевидные технические сложности статистического анализа, представляется важным и интересным убедиться, насколько культурные факторы не только объединяют часть стран по типу институтов, но и как они влияют на процессы сближения уровней развития.

Мы полагаем, что культурные факторы институционального развития не обязательно действуют всегда равномерно и одинаково в странах, вышедших на траекторию А (далее как синоним – «страны А»), то есть устойчивый путь развития в течение длительного периода (понимая под устойчивостью накопление материальных и культурных активов, рост доходов). Следовательно, для нас не стоит задача подтверждения обязательного превосходства стран А по развитию в динамике, коль скоро соответствующие институты созданы. Мы полагаем, что наш анализ развития в предыдущих параграфах может быть применен к ситуации с развитием наиболее продвинутых стран на периоде 1992–2010 гг. Мы исходим из того, что закрепленное институциональное преимущество стран на траектории А должно быть наблюдаемым эффектом относительно релевантной группы стран. В благоприятных для роста условиях 1990-х гг., и более интенсивных, хотя намного более турбулентных 2000-х гг. это преимущество должно было бы тем более сказаться.

В докладе «Культурные факторы модернизации»[12] представлены результаты расчетов, произведенных на основе статистических таблиц Ангуса Мэдисона, содержащих сведения о среднедушевом доходе стран с начала XIX в. На основе проведенного анализа в докладе выделяются три группы стран:

- страны, вышедшие на модернизационную траекторию развития (траектория А) еще в начале XX в. (Австралия, Австрия, Бельгия, Дания, Канада, Финляндия, Франция, Германия, Англия, Ирландия, Италия, Нидерланды, Норвегия, Швеция, Швейцария, США)[13];

[11] Maddison A. The World Economy: A Millennial Perspective. OECD, 2001.
[12] Аузан А. А., Архангельский А. Н., Лунгин П. С., Найшуль В. А. Доклад «Культурные факторы модернизации», 2011.
[13] См. также МВФ Доклад 2000 – осень года, глава 5.

- страны, перешедшие на траекторию А во второй половине XX в. (Гонконг, Япония, Тайвань, Сингапур, Южная Корея);
- страны, до сих пор не вышедшие на траекторию А и развивающиеся по более «низкой» траектории В.

При этом обнаруживается прямая связь между количественными социально-экономическими показателями экономического развития общества конкретной страны и динамикой его основополагающих ценностей. Выход на устойчивую траекторию экономического развития сопровождается снижением дистанции граждан по отношению к власти, ростом статуса ценностей самовыражения, самореализации, личной ответственности за свою судьбу. Чем шире эти ценности распространяются в обществе, тем устойчивее становится траектория экономического развития. И наоборот, чем меньше элита работает с ценностными ориентациями общества, тем меньше шансов для перехода экономики на траекторию А.

В выборке из 150 стран, рассматриваемой в нашей работе, присутствуют все указанные модернизированные страны (находящиеся на траектории А), кроме Тайваня. Интересно проследить перемещение данного набора стран между кластерами в период 1992–2010 гг. В рамках нашего второго теста, где границы кластеров, определенные для 1990 г., сдвигаются в соответствии с темпом роста мирового ВВП. По существу это тест на проверку положения (или предположения), что страны А обычно (если не всегда) растут быстрее остального мира или других стран – с траекторией В. Точного общепринятого деления на группы в литературе (у А. Мэдисона в частности) не существует, но для наших целей мы используем ту группу, которая используется в проекте «Культура». Даже если она не полна, то, безусловно, содержит большинство стран А и явно только страны группы А. Так что наша задача – сформировать контрольную группу из максимально близких по уровню развития стран. Общий массив «весь мир» не может выступать надежной базой для сравнения, поскольку там находится значительная группа быстрорастущих стран с низким стартовым уровнем. По логике задачи их темпы роста базируются на других факторах и иррелевантны для нашей задачи.

Наши расчеты не могут дать решения проблемы сравнительного характера развития стран по траектории А относительно остальных (В). Потребуется еще много расчетов, чтобы специфицировать это положение, но наши расчеты дают надежный материал для дискуссии на периоде в 1992–2010 гг. В этом анализе мы используем два подпериода: 1992–2000 и 2000–2010 гг. В сущности, мы хотели бы получить ответ на простые вопросы.

Гипотезы по проблеме:

- «вечное ли превосходство» стран траектории А. Страны с траекторией А продолжают быстрый опережающий рост против Мира и контрольной группы (ниже определена) и сближаются друг с другом;
- 4 страны (Гонконг, Япония, Сингапур, Южная Корея) к ним приближаются;
- контрольная группа догоняет их за счет «прочих» факторов. В состав контрольной группы вошли Исландия, Испания, Кипр, Израиль, Греция, Португалия, Мальта, Чехия, Габон, Словения, Венгрия, Мексика, Словакия, Хорватия, Аргентина.
- страны контрольной группы также испытывают конвергенцию по мере роста на сравнимом уровне.

Далее представлена разбивка рассматриваемой группы стран А по кластерам из предыдущих параграфов (ВВП на душу населения по ППС в долл. США 2005 г.). В 1992 г. из 20 стран группы А 12 находились в Кластере 1 (Норвегия, Швейцария, США, Германия, Япония, Сингапур, Нидерланды, Австрия, Гонконг, Дания, Канада, Бельгия), 7 стран – в Кластере 2 (Франция, Италия, Швеция, Австралия, Великобритания, Финляндия, Ирландия), 1 страна – в Кластере 3 (Южная Корея).

В 2000 г. 15 стран находились в Кластере 1 (Норвегия, США, Сингапур, Швейцария, Нидерланды, Ирландия, Канада, Австрия, Дания, Бельгия, Германия, Гонконг, Австралия, Швеция, Великобритания), 5 стран – в Кластере 2 (Япония, Франция, Италия, Финляндия, Южная Корея).

За вполне успешное первое десятилетие XXI в. произошли значительные передвижки. В 2010 г. только 6 стран остались в Кластере 1 (Сингапур, Норвегия, США, Гонконг, Швейцария, Нидерланды), а 14 стран – в Кластере 2 (Ирландия, Австрия, Канада, Австралия, Швеция, Германия, Бельгия, Великобритания, Дания, Финляндия, Япония, Франция, Италия, Южная Корея).

Таким образом, некоторые страны продемонстрировали быстрое перемещение вверх, между или внутри кластеров на протяжении рассматриваемого периода (Ирландия, Австралия, Южная Корея), но многие страны потеряли эту позицию. Другие же находились в первом кластере на протяжении всего рассматриваемого периода (Сингапур, Норвегия, США, Гонконг, Швейцария, Нидерланды). Последние представляют, видимо, наибольший интерес с точки зрения изучения специфики их культурных кодов, поскольку только Норвегия имела преимущество использования высоких нефтяных и газовых цен.

Таблица 5. Сравнение прироста среднего ВВП группы А с мировым ростом, контрольной группой и группой 20 стран

Прирост среднего значения ВВП на душу по ППС, %	2000 г. к 1992 г.	2010 г. к 2000 г.
Для 16 стран	23,7	12,8
Контрольная группа	21,7	20,8
Мир	16	25,1

Источник: рассчитано автором на основе данных Всемирного банка.

Сравнение темпа прироста среднего ВПП на душу населения по ППС для 20 стран траектории А и Мира (*Таблица 5*) показывает, что прирост в группе стран траектории А существенно замедлился на фоне роста общемирового среднего показателя. Мы не оспариваем факт перехода ряда стран в последние десятилетия на траекторию А – в основном стран Азии, находившихся длительное время под прямым воздействием американского управления. Вопрос в том, в какой степени это связано с культурными кодами европейской цивилизации. Присутствие американских войск до определенного момента снижало

военные расходы, издержки управления, обеспечивало «поддержку» либерального режима сверху. Это не вполне «чистый эксперимент» по переходу на траекторию А. Сингапур сделал колоссальный рывок за те 55 лет, которые он находится под управлением выдающегося деятеля Ли Куанг Ю. Но вот вопрос о кодах также носит не вполне очевидный характер – это единственная страна в рассматриваемой совокупности, которая отнесена не к демократии, а к «гибридным режимам» (показатель 5,88 в 2012 г. по 10-бальной шкале)[14]. Так что нам представляется важным сравнить развитие 16-ти стран (без учета Японии, Сингапура, Гонконга и Южной Кореи) исторически, то есть с начала XX в., перешедших на траекторию А с другими странами при сопоставимом уровне развития.

В *Таблице 6* представлены средние значения и вариация ВВП для группы в 16 стран (страны траектории А за исключением 4 азиатских). Для сравнения динамики состояния группы 16 стран, находящихся на траектории А, выбрана контрольная группа из 15 стран, находящихся в непосредственной близости к рассматриваемой группе по показателю ВВП на душу населения по ППС в 1992 г. В контрольную группу мы выбрали страны, которые стоят максимально высоко по ВВП на душу населения в 1992 г. и относятся к европейской цивилизации, чтобы исключить фактор «чужих кодов». В нее вошли: Исландия, Испания, Кипр, Израиль, Греция, Португалия, Мальта, Чехия, Габон, Словения, Венгрия, Мексика, Словакия, Хорватия, Аргентина.

Таблица 6. Сравнение группы 16 стран с контрольной группой из 15 стран

	1992	**2000**	**2010**	**2010/1992**
Для 16 стран				
Среднее значение ВВП на душу по ППС в тыс. долл. США	25 920	32 072	34 860	1,34
Вариация ВВП на душу по ППС	15,9	13,8	13,5	
Для контрольной группы				
Среднее значение ВВП на душу по ППС в тыс. долл. США	15 024	18 279	22 075	1,47
Вариация ВВП на душу по ППС	29,3	31,6	26,1	

[14] Economist Intelligence Unit.

	1992	2000	2010	2010/1992
Группа 4 стран				
Среднее значение ВВП на душу по ППС в тыс. долл. США	23 295	28 791	37 820	1,62
Вариация ВВП на душу по ППС	29,7	27,5	29,9	
Справочно: вариация ВВП по 20 странам	18,5	16,6	17,7	

Источник: расчеты авторов на основе данных Всемирного банка.

Среднее значение ВВП на душу населения по ППС в контрольной группе, таким образом, изначально ниже, чем в 16 странах траектории А. Однако нас интересует динамика изменения положения двух этих групп. Таким образом, внимание сосредотачивается на темпе прироста среднего значения ВВП по ППС на душу в двух группах и изменение вариации показателя внутри групп. Группа А росла чуть медленнее, разбросы внутри обеих групп сократились к 2010 г., хотя не настолько существенно, чтобы отметить это как перелом тенденции. Более детально сравним также темп прироста среднего значения ВВП по ППС на душу населения для 16 стран и контрольной группы (*Таблица 5*).

Полученные значения вариации ВВП на душу населения по ППС свидетельствуют об уменьшении показателя внутри группы 16 стран при отсутствии подобной тенденции в контрольной группе, но не говорит о превосходстве стран А. Для проверки второй гипотезы мы рассчитали среднее значение и вариацию ВВП по ППС для четырех стран Азии и для 16 стран, а также вариацию в этих группах (*Таблица 6*).

Значение вариации в группах показывает, что с 1992 по 2010 гг. произошло существенное сближение групп между собой, причем группа «четырех» обогнала основную группу по среднему ВВП на душу населения именно во второй подпериод, но общий разброс менялся незначительно.

Контрольная группа росла быстрее стран А (хотя медленнее всего мира) и действительно стала несколько однороднее, хотя не приблизилась по степени однородности к группе А. Важнее другое – Контрольная группа уступала по средним темпам роста в первый подпериод, но заметно выиграла у А именно в 2000–2010 гг. Это усиливает интерес к специфике роста в XXI в.

Предшествующий анализ показал меньшую конвергенцию на протяжении рассматриваемого периода на противоположных краях шкалы из 150 стран. Тем не менее, ослабление 1 кластера за первое десятилетие XXI в. является сравнительно неожиданным фактом. Страны, переместившиеся из первого кластера в 2000 г. во второй кластер в 2010 г.: Ирландия, Канада, Австрия, Дания, Бельгия, Германия, Австралия, Швеция, Великобритания. Страны, оставшиеся в первом кластере в 2010 г.: Сингапур, Норвегия, США, Гонконг, Швейцария, Нидерланды. Очевидно, что за малым исключением

(Нидерланды остались в 1 кластере, а Канада покинула его) почти все страны А, потерявшие позицию в 1 кластере – это страны ЕС. Причем это не относилось к США, которые воевали большую часть периода, и перенесли тяжелейший кризис в его конце. Поскольку замедление коснулось только части стран – что видно и по кластерному анализу выше, мы не считаем возможным пока обсуждать причины «замедление роста после 40 тыс. долл. США» – нужен более специфический анализ.

Мы далеки от того, чтобы делать выводы о причинах такого явления – полагаем это предметом дальнейших исследований. Ситуация заслуживает одной ремарки – замедление в ЕС было отмечено авторами и ранее, причем с середины 1970-х гг.[15] Замедление которое мы рассматриваем, относится к XXI в. и совпало с введением евро и последующим расширением ЕС. Оба драматических шага были во многом предприняты именно для ускорения роста. Однако большое хозяйство ЕС, расширившееся от 15 до 27 стран подтолкнуло рост далеко не всех стран организации.

Заключение

Концепция конвергенции изначально была сформулирована в рамках модели Р. Солоу, в которой исследовалось изменение темпа роста капиталовооруженности в процессе приближения экономики к стационарному состоянию. Таким образом, в рамках подхода Р. Солоу, необходимо рассматривать динамику изменения структуры факторов производства. Ограничение доступности подобных данных и сопоставимости методологий их расчета для разных стран привело к использованию исследователями показателя ВВП на душу населения по ППС в качестве основного индикатора изменения положения стран относительно друг друга. Аналогичный показатель используется и в данной работе (сигма-конвергенция).

Подводя итоги, можно сказать (гипотеза 1), что страны А несколько уступали контрольной группе в первом десятилетии XXI в. по темпам роста, как и остальному миру. Небольшая группа стран (гипотеза 2) выходит на траекторию а с вышеупомянутыми оговорками. Вероятно (гипотеза 3), что в макроэкономических параметрах стран контрольной группы можно найти факторы роста, позволившие несколько приблизиться к группе (А) – скорее всего при более детальном анализе это окажется более высокая норма накопления. Наконец (гипотеза 4), как мы и ожидали, контрольная группа остается весьма разнородной, ее сближение по уровням ВВП на душу населения идет, но не слишком быстро.

Результаты данной главы указывают на громадные успехи развития мира за 1992–2010 гг. Многие страны существенно прогрессировали в своем развитии, особенно в 4–6 кластерах (первый тест). Анализ позволяет с некоторой осторожностью увидеть тенденцию к конвергенции в диапазоне 12–30 тысяч долл. США ВВП по ППС на душу населения. В то же время за эти годы линейка «растянулась» и мир скорее стал более неоднородным. Замедление роста стран траектории А в XXI в. по сравнению со всем миром и контрольной группой стран ставит дополнительные вопросы и предполагает более сложный анализ, чтобы понять характер развития большой группы наиболее продвинутых стран мира в XXI в.

[15] См. работу Лауреата Нобелевской премии по экономике Мориса Алле «Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста», М, Теис, 2003 г.

К данному анализу, который преимущественно носит технический характер, можно добавить несколько соображений более общего характера. Прежде всего, нет простого и очевидного ответа на вопрос о выравнивании уровня развития в мире – картина более сложная. Некоторые эффекты сближения стран в середине линейки стран за восемнадцать лет соседствуют с ростом разнообразия – особенно на противоположных краях линейки. Наконец, в порядке постановки вопроса для размышления – остается проблема перехода через едва ли не самый трудный барьер: к среднему уровню развития (условно от 5 к 4 кластеру); и от среднего уровня развития (условно от 4 кластера к 3 и выше) к устойчивой развитой рыночной демократии. Реалии быстрого роста в сравнительно благополучный период развития мира в 1992–2010 гг. показывают, какая огромная дорога еще лежит впереди для человечества в целом.

Приложение

Таблица 1. Разбиение выборки стран на кластеры согласно тесту 2 для 2010 г. В таблице приведены значения ВВП по ППС на душу населения в долл. США 2005 г.

Страны отмеченные звездочкой (*) исключены из выборки при рассмотрении 133 стран

1992 г.				2010 г.		
Кластер 1	Польша (7748)	**Кластер 6**		**Кластер 1**	Белоруссия (12 494)	**Кластер 6**
ОАЭ* (68 798)	Чили (7696)	Шри-Ланка (2125)		Люксембург (68 742)	Ботсвана (12 462)	Гайана (3078)
Люксембург (45 976)	Сербия (7564)	Папуа Новая Гвинея (2005)		Макао (57 123)	Мексика (12 441)	Индия (3073)
Норвегия (34 180)	Эстония (7532)	Монголия (1964)		Сингапур (51 966)	Маврикий (12 286)	Вьетнам (2875)
Швейцария (32 347)	Малайзия (7473)	Киргизия (1947)		Норвегия (46 908)	Панама (12 206)	Молдавия (2790)
США (32 015)	ЮАР (7411)	Йемен (1888)		ОАЭ (42 351)	Карибы (11 491)	Узбекистан (2786)
Германия (27 313)	Македония (7376)	Таджикистан (1877)		США (42 297)	Болгария (11 490)	Никарагуа (2613)
Япония (27 067)	Доминикана (7325)	Бутан (1838)		Гонконг (41 713)	Доминикана (11 003)	Соломоновы острова (2431)
Сингапур (27 036)	Ботсвана (7251)	Камерун (1835)		Швейцария (37 583)	Венесуэла (10 973)	Пакистан (2411)
Нидерланды (26 956)	Бразилия (7018)	Никарагуа (1801)		Нидерланды (36 996)	Румыния (10 921)	Йемен (2380)

1992 г.				2010 г.		
Гонконг (26 133)	Коста-Рика (6650)	Кот-Д'Ивуар (1784)		Ирландия (35 988)	Коста-Рика (10 377)	Папуа Новая Гвинея (2217)
Дания (26 128)	Украина (6635)	Пакистан (1738)		Австрия (35 379)	Бразилия (10 056)	Мавритания (2203)
Канада (25 929)	Маврикий (6630)	Мавритания (1731)		Канада (35 223)	Сербия (9 598)	Нигерия (2152)
Бельгия (25 746)	Болгария (6525)	Узбекистан (1692)		Австралия (34 411)	ЮАР (9 477)	Камерун (2058)
Германия (27 313)	Македония (7376)	Таджикистан (1877)		США (42 297)	Болгария (11 490)	Никарагуа (2613)
Япония (27 067)	Доминикана (7325)	Бутан (1838)		Гонконг (41 713)	Доминикана (11 003)	Соломоновы острова (2431)
Сингапур (27 036)	Ботсвана (7251)	Камерун (1835)		Швейцария (37 583)	Венесуэла (10 973)	Пакистан (2411)
Нидерланды (26 956)	Бразилия (7018)	Никарагуа (1801)		Нидерланды (36 996)	Румыния (10 921)	Йемен (2380)
Австрия (26 362)	Панама (6900)	Гайана (1790)		**Кластер 2**	Казахстан (10 916)	Лаос (2288)
Гонконг (26 133)	Коста-Рика (6650)	Кот-Д'Ивуар (1784)		Ирландия (35 988)	Коста-Рика (10 377)	Папуа Новая Гвинея (2217)
Дания (26 128)	Украина (6635)	Пакистан (1738)		Австрия (35 379)	Бразилия (10 056)	Мавритания (2203)
Канада (25 929)	Маврикий (6630)	Мавритания (1731)		Канада (35 223)	Сербия (9598)	Нигерия (2152)
Бельгия (25 746)	Болгария (6525)	Узбекистан (1692)		Австралия (34 411)	ЮАР (9477)	Камерун (2058)
Багамы (25 728)	Румыния (6347)	Армения (1551)		Швеция (33 771)	Македония (9192)	Судан (2023)

1992 г.				2010 г.		
Кластер 2	Колумбия (6304)	Нигерия (1455)		Германия (33 414)	Азербай-джан (8913)	Киргизия (2008)
Франция (24 697)	Ямайка (6255)	Сенегал (1446)		Бельгия (32 808)	Тунис (8566)	Таджикистан (1940)
Макао (24 546)	Латвия (6110)	Кабо-Верде (1426)		Исландия (32 781)	Перу (8555)	**Кластер 7**
Италия (24 264)	Алжир (5951)	Кения (1339)		Англия (32 474)	Колумбия (8479)	Мьянма (1749)
Исландия (24 120)	Казахстан	Китай (1338)		Дания (32 235)	Доминикана (8387)	Сенегал (1736)
Швеция (23 698)	Белоруссия (5731)	**Кластер 7**		Финляндия (31 493)	Таиланд (7673)	Кот-Д'Ивуар (1704)
Австралия (23 314)	Эквадор (5531)	Индия (1238)		Япония (30 573)	Албания (7658)	Бангладещ (1488)
Англия (22 020)	**Кластер 5**	Гвинея-Бисау (1232)		Франция (29 640)	Алжир (7564)	Кения (1481)
Финляндия (20 763)	Белиз (4916)	Коморы (1182)		Багамы (28 476)	Туркмения (7422)	Гана (1475)
Саудовская Аравия (20 691)	Тунис (4838)	Замбия (1165)		Италия (27 137)	**Кластер 5**	Лесото (1437)
Испания (20 340)	Таиланд (4524)	Бенин (1137)		Корея (27 027)	Эквадор (7201)	Бенин (1424)
Ирландия (18 983)	Перу (4379)	Судан (1121)		Испания (26 941)	Ямайка (6883)	Замбия (1401)
Кипр (18 919)	Намибия (4324)	Гамбия (1120)		Израиль (26 023)	Китай (6816)	Танзания (1286)

1992 г.				2010 г.		
Израиль (18 485)	Доминикана (4110)	Вьетнам (1005)		Кипр (25 937)	Украина (6029)	Гамбия (1265)
Греция (17 618)	Парагвай (4034)	Лаос (976)		Словения (25 048)	Белиз (5983)	Чад (1229)
Португалия (17 091)	Сальвадор (3967)	Лесото (945)		Греция (24 206)	Сальвадор (5981)	Уганда (1141)
Кластер 3	Свазиленд (3887)	Гана (937)		Тринидад и Тобаго (23 088)	Намибия (5808)	Буркина-Фасо (1127)
Мальта (14 949)	Азербайджан (3543)	Мадагаскар (926)		Мальта (22 761)	Ангола (5549)	Непал (1075)
Чехия (14 411)	Конго (3541)	Чад (904)		Чехия (22 575)	Египет (5544)	Гвинея-Бисау (1064)
Габон (14 403)	Фиджи (3469)	Того (838)		**Кластер 3**	Свазиленд (5339)	Руанда (1044)
Словения (14 183)	Гватемала (3457)	Танзания (826)		Португалия (21 660)	Иордания (5157)	Коморы (983)
Корея (12 944)	Сирия (3428)	Руанда (826)		Саудовская Аравия (20 374)	Армения (4901)	Гвинея (978)
Венгрия (11 210)	Иордания (3378)	Гвинея (814)		Словакия (20 164)	Бутан (4780)	Мали (955)
Тринидад и Тобаго (10 766)	Египет (3292)	Бангладеш (774)		Польша (17 352)	Сирия (4741)	Эфиопия (934)
Венесуэла (10 652)	Туркмения (3197)	Непал (748)		Венгрия (16 958)	Парагвай (4648)	Того (895)
Мексика (10 393)	Боливия (3140)	ЦАР (726)		Эстония (16 561)	Шри-Ланка (4555)	Мадагаскар (869)

1992 г.				2010 г.		
Россия (10 219)	Ангола (2843)	Буркина-Фасо (705)		Хорватия (16 128)	Грузия (4552)	Мозамбик (845)
Словакия (10 103)	Гондурас (2744)	Мали (700)		Литва (15 534)	Боливия (4350)	Малави (791)
Кластер 4	Молдавия (2720)	Нигер (631)		Кластер 4	Гватемала (4292)	Сьерра-Леоне (742)
Хорватия (9973)	Марокко (2659)	Сьерра-Леоне (584)		Аргентина (14 363)	Морокко (4227)	ЦАР (708)
Литва (9278)	Соломоновы острова (2641)	Уганда (574)		Россия (14 183)	Фиджи (4178)	Нигер (653)
Аргентина (9155)	Грузия (2629)	Малави (556)		Чили (13 596)	Индонезия (3880)	Либерия (376)
Турция (8269)	Албания (2573)	Бурунди (500)		Габон (13 504)	Конго (3808)	Бурунди (366)
Уругвай (8044)	Филиппины (2426)	Конго (477)		Малайзия (13 214)	Монголия (3620)	Конго (311)
Карибы (7923)	Индонезия (2270)	Эфиопия (432)		Латвия (12 948)	Филиппины (3560)	
Ливан (7802)		Мозамбик (377)		Уругвай (12 655)	Гондурас (3519)	
		Мьянма (363)		Ливан (12 621)	Кабо-Верде (3476)	
		Либерия (284)		Турция (12 547)		

Источник: расчеты автора, на основе данных Всемирного банка.

ГЛАВА 6

Теория цикла под ударом кризиса

Л.М. Григорьев, А.С. Иващенко

Введение

В 1986–2005 гг., в период высоких темпов роста мировой экономики и относительно низких цен на энергоносители, в анализе колебаний экономической активности стала доминировать теория реального делового цикла (*Real Business Cycle, RBC*). В начале XXI в. ее окончательно признало международное научное сообщество, когда в 2004 г. Ф. Кюдланд и Э. Прескотт получили Нобелевскую премию по экономике. Одновременно появились работы, авторы которых указывали на некую новую устойчивость крупных развитых экономик, особенно американской, в течение данного периода.

За последние 50 лет экономисты стали лучше понимать, как проводить эффективную антициклическую политику, – это подтверждает строгий анализ данных[1]. После двух десятилетий низкой волатильности макроиндикаторов в развитых странах мировой кризис 2008–2009 гг. вновь актуализировал вопрос: жива ли теория цикла? Насколько релевантно его описание с помощью дисперсии отклонений экономических показателей от гладких трендов, действительно ли изучение их траекторий в фазе кризиса не дает дополнительных знаний о цикле? В каком направлении может развиваться теория в нынешних кризисных условиях?

Безусловно, теория реального делового цикла обладает внутренней математической стройностью. У нее есть особенное понимание объекта исследования: колебания экономической активности считаются равновесными даже с учетом всех реализовавшихся шоков. Но современная теория резко ограничивает круг решаемых с ее помощью задач, однако при этом не отказывается от претензий на всеобщность. Теория реального цикла показывает, что при заданном наборе шоков дисперсию отклонений рядов от долгосрочного тренда за определенный период можно модельно приблизить к реальной с достаточно высокой точностью. Но данная теория не изучает траекторию движения экономик. Интенсивность колебаний ВВП вокруг тренда – важный индикатор для правительств и денежных властей, влияющий на параметры экономической (в первую очередь монетарной) политики. Но для бизнеса, населения и налоговых органов экономический цикл – прежде всего колебания загрузки мощностей и занятости, курсов акций и инвестиций в реальную экономику. Особенно это относится к развивающимся странам, экономика которых зависит от внешних рынков, цен на сырье и динамики мирового хозяйства.

В реальной жизни правительства развитых стран при выработке бюджетной политики, фирмы при планировании инвестиций и заимствований, коммерческие и инвестиционные банки при построении своих стратегий опираются на прогнозы уровня, а не на дисперсию основных экономических показателей. Современная теория цикла самоустранилась от прогнозирования конъюнктуры.

[1] См.: Blanchard O., Simon J. The Long and Large Decline in U.S. Output Volatility // Brooking Papers on Economic Activity. 2001. Vol. 32, No 1. P. 135–164; Romer C., Romer D. The Evolution of Economic Understanding and Postwar Stabilization Policy // NBER Working Paper No 9274. 2002.

Интерес к теории цикла и возможным антициклическим действиям правительств обусловлен, в частности, значением колебаний деловой активности для финансовых и сырьевых рынков, их воздействием на структуру мировой экономики и интенсивность научно-технического прогресса. Циклические колебания, особенно кризисы, связаны с огромными издержками для экономики в целом, поэтому задача смягчения или предотвращения кризисов всегда будет актуальной.

Насколько тесно коррелируют реальная история развития макроэкономической мысли и экономические процессы последнего столетия? Глубокие кризисы XX в. приводили к существенным изменениям в макроэкономической теории: «Великая Депрессия» открыла дорогу кейнсианству, нефтяные шоки 1970-х гг. – экономике предложения (*supply-side economics*) неоклассического толка. С некоторым лагом смена макроэкономических парадигм определяла и смену ориентиров макроэкономической политики в развитых странах. Сам факт повторения внезапных и глубоких экономических кризисов говорит о том, что одному из разделов макроэкономики – теории цикла – еще далеко до достаточно аккуратного описания реальных процессов. В связи с этим возникает ряд вопросов. Объясняется ли отсутствие глобального кризиса в течение 35 лет успехами современной экономической мысли и правильным макроэкономическим регулированием? Стал ли кризис отчасти результатом чрезмерной веры макроэкономистов в свои достижения? Мы склонны думать, что правильный ответ – «да» в обоих случаях, то есть какие-то важные моменты современная теория цикла оставила за скобками.

1. От теории реального цикла…

Нельзя говорить о консенсусе во взглядах макроэкономистов на причины циклических колебаний экономической активности. В рамках теории цикла разнообразие подходов всегда было и будет огромным. Мы не ставим цель сделать обзор всех существующих концепций и найти «более и менее правильные», а остановимся только на мейнстриме в теории цикла, определявшем характер научных дискуссий в последние 20–25 лет. В качестве такой основополагающей концепции естественно рассмотреть теорию реального делового цикла.

У макроэкономистов нет единой точки зрения даже на то, какие работы следует относить к этой теории. Одни исследователи трактуют ее узко, подразумевая небольшой пласт ключевых работ ведущих авторов 1980–1990-х гг.[2], которые указывали на первостепенную роль технологических шоков для американских послевоенных циклов. Другие, напротив, считают теорию реального делового цикла широкой исследовательской программой, анализирующей колебания макроэкономических переменных как динамически равновесные с учетом всех реализовавшихся шоков, в том числе технологических[3]. В этом случае под термином RBC скрывается множество работ о цикле, основанных на концепции динамического стохастического общего равновесия (Dynamic Stochastic General Equilibrium, DSGE). Нам ближе именно такое понимание теории.

[2] См.: *Энтов Р. М. Некоторые проблемы исследования деловых циклов // Финансовый кризис в России и в мире / Гайдар Е. Т. (ред.). М.: Проспект, 2009.*

[3] См.: McCandless G. The ABC's of RBC's: An Introduction to Dynamic Macroeconomic Models. Cambridge, MA & London, England: Harvard University Press, 2008.

Свою ключевую работу, заложившую основы теории реального делового цикла, будущие нобелевские лауреаты Ф. Кидланд и Э. Прескотт опубликовали в 1982 г.[4] Неоклассическая по своей сути, она противопоставлялась кейнсианской теории цикла, доминировавшей в макроэкономике на протяжении двух десятилетий после Второй мировой войны, но оказавшейся неадекватной в 1970-е годы на фоне нефтяных шоков. Действительно, традиционные кейнсианские рецепты стимулирования спроса тогда не сработали и породили высокую инфляцию (а опосредованно – финансовые кризисы начала 1980-х гг.), в результате это время в США часто называют периодом «великой инфляции»[5]. Во многом благодаря последней макроэкономика обогатилась сначала теорией рациональных ожиданий Дж. Мута и Р. Лукаса[6], а затем – теорией реального делового цикла, опирающейся на рациональные ожидания.

Новизна подхода Кидланда и Прескотта к анализу деловых циклов обусловлена рядом теоретических и методологических соображений. Центральным моментом здесь, на наш взгляд, следует считать предположение о стохастической природе циклов при равновесности траекторий изменения основных макропоказателей. Это предположение кардинально отличает теорию RBC в широком смысле (и, как следствие, большинство современных теорий цикла) от всех прежних концепций. Гипотеза о том, что шоки имеют определенную природу и реализуются внутри экономической системы, более реалистична, чем ранняя кейнсианская точка зрения об аддитивном влиянии неопределенных шоков на детерминированное экономическое равновесие. В результате исследователи отказались от идеи анализа цикла как последовательных отклонений от некоей равновесной траектории, что ограничило число задач и открыло новые возможности для использования математического инструментария.

Но постулирование стохастической природы цикла привело к тому, что начиная с 1980-х гг. анализ циклических колебаний в теоретической макроэкономике в большей степени стал концентрироваться на причинах колебаний, а не на способах их подавления. Действительно, если шоки, порождающие фактическую динамику экономических систем, случайны, то со случайностью бороться нельзя. В этом случае подавление циклов – лишь набор правил экономической политики, позволяющих приблизить экономику к устойчивому состоянию. Таким образом, теоретически обоснованная антициклическая политика лишь отчасти определяется выводами теории цикла на настоящем этапе ее развития. Иными словами, нет предопределенности и неизбежности кризисов и циклов, как и отклонений от равновесия, а есть набор стохастических шоков в системе.

Из-за невозможности точно описать макроэкономическую динамику при случайных шоках пришлось изменить и само понятие «точность»: в современной теории цикла хорошая модель генерирует ряды с волатильностью, близкой к волатильности рядов фактических данных, причем после удаления долгосрочного тренда. В данной статье мы

[4] См.: *Kydland F., Prescott E.* Time to Build and Aggregate Fluctuations // Econometrica. 1982. Vol. 50, No 6. P. 1345–1370; см. также: Балашова Е. Финн Кюдланд и Эдвард Прескотт: движущие силы экономических циклов *(Нобелевская премия 2004 г. по экономике)* // Вопросы экономики. 2005. № 1.

[5] См., например: *Meltzer A.* Origins of the Great Inflation // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. 2005. Vol. 87. P. 145–175.

[6] См.: *Muth J.* F. Rational Expectations and the Theory of Price Movements // Econometrica. 1961. Vol. 29, No 3. P. 315–335; *Lucas R.* Expectations and the Neutrality of Money // Journal of Economic Theory. 1972. Vol. 4, No 2. P. 103–124.

не будем рассматривать разнообразные способы удаления трендов или, более строго, фильтрации данных, хотя это дискуссионный вопрос. В отличие от более ранних концепций современная теория цикла анализирует не уровни макроэкономических рядов, а их дисперсии. В этом случае изучают воздействие шоков на дисперсию колебаний относительно тренда, но не собственно траекторию роста (при использовании неоклассических моделей роста как основы RBC-моделей она априори предполагается «хорошей»).

Существенно видоизменяя общие принципы анализа циклических колебаний, гипотеза о стохастической природе циклов не требует отказа от привычных теоретических концепций, лежащих в основе строящихся моделей. Действительно, равновесные траектории развития экономик в RBC-моделях – динамически оптимальные, определяемые решениями репрезентативных агентов. При этом оптимальность решения предполагает установление в моделируемой экономике общего равновесия. С этой точки зрения, модели RBC повторяют неоклассические модели роста, за исключением включаемых в анализ шоков, на которые репрезентативные экономические агенты реагируют рационально с учетом ожиданий на бесконечном горизонте[7]. Соответственно общее равновесие в моделях реального делового цикла также носит стохастический характер.

Все современные модели цикла в рамках макроэкономического мейнстрима – это модели DSGE, и именно их мы называем, вслед за профессором Дж. Маккэндлессом[8], моделями RBC в широком смысле. Основанием служит общий метод анализа циклов, а оправданием для более узкого по смыслу названия – уважение к создателям метода, обращавшим особое внимание на реальные (технологические) шоки.

Не удивительно, что на первом этапе развития теории RBC (1980-е – начало 1990-х гг.) главной причиной послевоенных деловых циклов в США считались технологические шоки[9]. Поскольку в моделях RBC это чаще всего шоки совокупной факторной производительности (*total factor productivity, TFP*), с их помощью можно лучше описывать неожиданные колебания совокупного предложения. Именно последними, а не колебаниями совокупного спроса, как предполагали экономисты кейнсианского толка, сопровождалась «великая инфляция» 1970-х гг. По сути, технологические шоки – это неожиданные колебания предельной производительности факторов производства и, следовательно, их стоимости. Естественно, в таком виде технологические шоки подходят для объяснения положительных отклонений экономической активности. Идея модельного «негативного технологического шока» пока не получила должного развития применительно к реальной экономике[10].

Фактически изменения в подходе позволили искать шоки, помогающие моделировать отклонения (дисперсии) от траектории макродинамики. Со временем набор включаемых в модели шоков увеличивался, усложнялись сами теоретические конструкции.

---

[7] Более подробный обзор макроэкономических основ теории RBC см. в: *Замулин О.* Концепция реальных экономических циклов и ее роль в эволюции макроэкономической теории // Вопросы экономики. 2005. № 1.

[8] См.: McCandless G. Op. cit. P. Xiii.

[9] Со времен работы А. Бернса и У. Митчела (*Burns A., Mitchell W*. Measuring Business Cycles. New York: NBER, 1946) под деловыми циклами в США зачастую понимают колебания «длины» от 8 до 32 кварталов (в терминах теории гармонических колебаний).

[10] Подробнее о трактовке негативных технологических шоков см., например: *Rebelo S*. Real Business Cycle Models: Present, Past and Future // Scandinavian Journal of Economics. 2005. Vol. 107, No 2. P. 217–238 (рус. пер. см. в этом номере журнала. – *Прим. ред.*).

Так, в начале 1990-х гг. были популярны модели со случайными отклонениями госрасходов от устойчивых уровней[11]. Включение «случайных» госрасходов в модели улучшало их соответствие данным, однако вызывало сомнение в логической обоснованности подобной гипотезы, особенно при рассмотрении двух–восьмилетних циклов. Тем самым в условиях реального политического процесса антициклическая политика должна была предусматривать изоляцию политиков от принятия решений о госрасходах. Такая рекомендация снижает вероятность проциклических госрасходов: рост в период бума и снижение во время спада.

Модели с учетом монетарных шоков строились с большим «уважением» к монетарной политике: предполагалось, что шоки вызывают небольшие отклонения процентных ставок от уровней, определяемых монетарными правилами, которым, как считалось, всегда жестко следуют монетарные власти[12]. Подобные модели чрезвычайно популярны и в настоящее время. На их основе центробанки многих стран построили собственные DSGE-модели для принятия решений о применении тех или иных мер монетарной политики.

Еще один традиционный тип шоков, анализируемых в теории RBC, – шоки внешней конъюнктуры. Их вводят в модели как шоки внешних цен[13] (в том числе мировых сырьевых[14]) или мировых процентных ставок. При этом операции с внешним сектором, как отдельным рынком в условиях общего равновесия, в моделях RBC также по определению сбалансированы (нулевое сальдо платежного баланса в любой момент). Данный постулат явно не выдержал проверку на прочность в 1990–2000-е гг. (огромный дефицит платежного баланса США при экспорте сбережений Китаем и другими странами). Финансовые операции с внешним миром в подавляющем большинстве моделей сводятся лишь к купле-продаже безрисковых бумаг, причем ставки по внешним займам в наиболее продвинутых современных моделях[15] зависят от объема накопленного валового внешнего долга страны. Последняя особенность в некоторой степени отражает популярную в прикладных исследованиях концепцию странового риска. Вместе с технологическими и монетарными шоки внешней конъюнктуры исчерпывают набор шоков, фактически используемых при построении моделей современной теории цикла[16].

В 2000-е годы благодаря анализу внешних шоков теория реального делового цикла постепенно перешла к исследованию макроэкономической динамики априори «неудобных» для моделирования развивающихся стран. Если в вопросах моделирования экономик развитых стран, в первую очередь США, у исследователей еще в 1990-е гг. сложился определенный консенсус по поводу того, какие модели использовать и какие шоки в них включать для получения заведомо качественных результатов (относитель-

[11] См.: Burnside C., Eichenbaum M., Rebelo S. Labor Hoarding and the Business Cycle // The Journal of Political Economy. 1993. Vol. 101, No 2. P. 245–273.

[12] См., например: Cooley T., Hansen G. The Inflation Tax in a Real Business Cycle Model // The American Economic Review. 1989. Vol. 79, No 4. P. 733–748.

[13] См., например: Correia I., Neves J., Rebelo S. Business Cycles in a Small Open Economy // European Economic Review. 1995. Vol. 39, No 6. P. 1089–1113.

[14] См.: Finn M. Perfect Competition and the Effects of Energy Price Increases on Economic Activity // Journal of Money Credit and Banking. 2000. Vol. 32, No 3. P. 400–416.

[15] См., например: Aguiar M., Gopinath G. Emerging Market Business Cycles: The Cycle is the Trend // The Journal of Political Economy. 2007. Vol. 115, No 1. P. 69–102.

[16] С начала 2000-х годов активно развивается направление, анализирующее шоки Пигу (шоки «плохих новостей») в рамках RBC-моделей, но подобные модели пока не верифицированы. Подробнее см., например: *Jaimovich N., Rebelo S.* Can News about the Future Drive the Business Cycle? // American Economic Review. 2009. Vol. 99, No 4. P. 1097–1118.

но точного соответствия модельных дисперсий реальным), то применительно к развивающимся странам его нет до сих пор. Хотя в последние годы было опубликовано несколько работ с интересными результатами[17], применимость RBC-моделей к анализу их экономик по-прежнему вызывает большие сомнения. Едва ли можно предполагать, что фактическая макроэкономическая динамика развивающихся стран определяется двумя-тремя типами шоков, пусть даже с учетом шоков внешней конъюнктуры. События последних лет скорее подтверждают указанное сомнение. Поэтому качественные результаты в рамках RBC иногда могут быть следствием успешной калибровки, а не составления удачной модели.

Калибровка модели – один из важнейших элементов эмпирического анализа на основе теории реального делового цикла. Модели RBC не имеют (за исключением простейших случаев) функционального решения, поэтому их эконометрическая оценка в полной мере невозможна. Калибровка заключается в присвоении экзогенным параметрам модели числовых значений, достаточно точно соответствующих реальным значениям аналогичных параметров. Сколь расплывчато последнее определение, столь неоднозначна и сама идея калибровки в эмпирических исследованиях. В типичной работе по RBC обычно нельзя найти значения всех откалиброванных параметров модели, включая шоки. На практике калибровка – это компромисс между адекватными значениями параметров и приближением волатильности генерируемых моделью рядов к волатильности реальных рядов тех же показателей. При анализе экономик развивающихся стран он достигается с большими издержками из-за недостаточной адекватности значений калибруемых параметров.

Все перечисленные особенности анализа деловых циклов в современных моделях образуют единый методологический базис, на который опираются работы как неоклассического (реальный деловой цикл в узком понимании), так и неокейнсианского толка[18]. Современная теория цикла в рамках макроэкономического мейнстрима – это моделирование динамического стохастического общего равновесия, которое обеспечивается в результате оптимальной реакции рациональных репрезентативных экономических агентов на сложившиеся в экономике условия и оценку условий на бесконечном горизонте с учетом настоящих и будущих шоков. Именно на указанных основаниях в настоящее время ведется спор (во многом условный) о характере деловых циклов между неоклассиками и неокейнсианцами. Это не спор о методе, это прежний спор о рациональности и однородности агентов, гибкости цен и роли бюджетно-налоговой политики, но уже на едином фундаменте.

Как только (на рубеже 1990-х и 2000-х гг.) технические средства решения и симуляции моделей реального цикла позволили включить в них привычные атрибуты современной теоретической макроэкономики (дифференцированное ценообразование Кальво и др.[19]), теория цикла сделала существенный шаг вперед. В известном смысле она достигла огромных успехов всего за полтора десятилетия: общее признание, Нобелевская

[17] См., например: Garcia-Cicco J., Pancrazi R., Uribe M. Real Business Cycle in Emerging Countries? // NBER Working Paper No 12629. 2006.

[18] В данном случае «новый кейнсианский» и «неокейнсианский» подходы к анализу деловых циклов используются как взаимозаменяемые термины.

[19] См., например: Gali J., Monacelli T. Monetary Policy and Exchange Rate Volatility in a Small Open Economy // Review of Economic Studies. 2005. Vol. 72, No 3. P. 707–734.

премия, множество диссертаций и прочное место в учебниках и университетских курсах. Но за это пришлось заплатить высокую цену: сузить класс практических задач, подвластных теории; использовать периоды со сравнительно гладкой траекторией роста. Находясь на пике своего расцвета, теория цикла столкнулась с серьезной проблемой: насколько сами ее основания адекватны реальности с учетом последних событий в мировой экономике?

2. Провал теории цикла?

Мировой кризис 2008–2009 гг. был спрогнозирован ни академическими макроэкономистами, ни правительственными консультантами, ни независимыми исследователями в целом, ни какими-либо моделями. Естественно, под «предсказанием кризиса» мы понимаем не запугивание публики шарлатанами на протяжении многих лет. Способность предсказать конкретный кризис (в том числе последний) всегда была присуща лишь нескольким «гуру», тонко чувствующим состояние сложной экономической системы. Но и они указывали на локальные дисбалансы и возможные проблемы в макроэкономике и финансовом секторе, но не говорили о мировом кризисе такого масштаба.

Кризис, спрогнозированный модельно, – вообще большая редкость (вряд ли подобный прецедент в принципе существует). Предсказанный кризис должен быть либо заранее предотвращен, либо сдвинут во времени и трансформирован по форме, что обычно и происходит. С этой точки зрения мерой качества теории цикла в применении к антициклической политике должно быть количество не произошедших кризисов. Но это достаточно эфемерная категория: убедить экономическое сообщество в том, что «вчера должен был произойти кризис» еще труднее, чем в том, что «он будет завтра». Работа экономических властей и регуляторов по большому счету неблагодарна: их всегда критикуют (даже в экспертном сообществе, не говоря уже о простых гражданах) за неспособность предотвратить свершившиеся кризисы и не выражают благодарность в случае предотвращения потенциальных. Но можно ли тогда говорить, что последний кризис свидетельствует о провале современной теории цикла?

Для ответа на этот вопрос еще раз обратимся к целям современной теории цикла. Нобелевский комитет вручил Кидланду и Прескотту премию за достижения в области определения «движущих сил деловых циклов». Их стохастическая природа сама по себе предполагает не нулевую вероятность реализации катастрофических шоков, по определению не предсказуемых. Это значит, что теоретически кризис не может быть результатом определенных, известных цепочек событий. Современная теория цикла не ставит перед собой цель прогнозировать кризисы. С этой точки зрения вряд ли можно говорить о ее провале из-за того, что кризис конца 2000-х гг. не удалось предотвратить.

Но нужна ли в принципе теория цикла, если она не может выявить риски реализации кризисов на заранее определенном временном горизонте, или неспособность их прогнозировать означает отказ от требования практического применения теории? Да, нужна, поскольку теория цикла, предсказывающая кризисы, – это экономическая «общая теория всего», которой, очевидно, просто не может быть. В современной макроэкономике в идеале теория цикла должна позволять правильно расставлять акценты в узкопредметных исследованиях, и перенос акцента исследований с макроколебаний на шоки – сам

по себе важный шаг. Если макроэкономисты признают, что какие-то шоки сильно влияют на колебания деловой активности на достаточно большом промежутке времени, то разработка принципов подавления этих шоков должна стать приоритетом при выработке мер эффективной антициклической политики. Используя обратную логику, можно говорить о том, какие именно особенности реальных экономических процессов современная теория цикла не учитывает. Но речь идет не о «развенчании» теории, а лишь о ее объективных свойствах.

Основным недостатком современной теории цикла нам представляется то, что в существующих моделях финансовому сектору отводится незначительная роль в генерировании циклов. Об этом же, только относительно всей теоретической макроэкономики, писали О. Бланшар и др. в начале 2010 г.[20]. Финансовый сектор рассматривался в макроэкономике как обычный отраслевой рынок, возможно, специфический и очень крупный, но не влияющий непосредственно на колебания макроэкономических показателей на достаточно длительных временных отрезках. Как показали события последних лет, подобная трактовка не обоснована. Да и с исторической точки зрения она затрудняет понимание механизмов развития экономических кризисов.

Мы считаем, что для современной макроэкономики финансовый рынок играет роль своего рода «модулятора» экономических колебаний. Огромный перепад курсов акций, рисков кредитования, цен финансовых активов на микроуровне влияет на принятие фирмами решений об инвестициях, дивидендах и заимствованиях. Эти шоки ощущают все экономические агенты: фирмы, семьи и правительства. Финансовый сектор зависит от реального бизнеса, но, осуществляя функцию перераспределения сбережений и рисков, он играет ключевую роль в обеспечении эффективности бизнес-процессов. Как же может такой огромный поток информации о фирмах не воздействовать на экономические колебания? Вместе с тем он не находит должного отражения в моделях реального делового цикла.

Финансовое посредничество (тем более с учетом его современных масштабов), безусловно, меняет характер циклических процессов, вероятно, усиливая волатильность колебаний макропоказателей. Но неправильно считать, что финансовый сектор – исключительно источник новых шоков (он, подчеркнем еще раз, переносчик и усилитель ряда шоков нефинансовых секторов экономики). Если нынешний мировой кризис был спровоцирован ипотечным кризисом в США, то последний, в свою очередь, стал результатом длительного, глубокого и системно опасного изменения потребительского поведения населения. В этом случае финансовые рынки и институты, не будучи первоисточником проблем, существенно усилили кризисные колебания макропоказателей[21].

Существующие модели реального делового цикла с учетом финансового посредника[22] действительно демонстрируют резкий рост волатильности макропоказателей относительно сходных моделей с аналогичными шоками, но без его учета. Однако их математическая конструкция сложна и пока не позволяет анализировать широкий спектр шоков.

[20] См.: Blanchard O., Dell'Ariccia G., Mauro P. Rethinking Macroeconomic Policy // IMF Staff Position Note 10/03. 2010.

[21] Но не было ли изменение потребительского поведения следствием применения соответствующей стратегии развития потребительского сектора банковских услуг?

[22] См., например: Christiano L., Motto R., Rostagno M. Shocks, Structures or Monetary Policies? The Euro Area and US after 2001 // Journal of Economic Dynamics and Control. 2008. Vol. 32, No 8. P. 2476–2506.

Так, нет модели, позволяющей одновременно анализировать технологические и внешние шоки. Да и сам стилизованный финансовый посредник пока исключительно примитивен (кредитно-депозитный агент, работающий с нулевой прибылью). Более аккуратное описание финансового сектора в моделях цикла – основной вызов, стоящий перед теорией в настоящий момент, однако надо преодолеть математические сложности конструирования подобных моделей.

Многие практикующие экономисты и финансовые эксперты сталкиваются с трудностями при восприятии репрезентативных экономических агентов в высокоформализованных теориях. Интуитивно всем понятна сложность реального мира и то, что красота модели объективно зависит от простоты предпосылок на микроуровне. Важный фактор макроэкономической динамики, в настоящий момент не находящий отражения в теории цикла, – разнообразие типов экономических агентов на микроуровне с несовпадающими принципами экономического поведения. В самых продвинутых современных макромоделях присутствует стандартный набор агентов: домохозяйства, фирмы, возможно, государство (расходы бюджета зачастую со случайными темпами роста) и очень простой финансовый посредник. Очевидно, подобная структура не отражает некоторые принципиальные особенности устройства национальных экономик. В частности, важно различать поведение фирм, ориентированных на внутренний и на внешний спрос. Это различие – прямой источник передачи циклических колебаний между странами. Дискуссия об адекватности микрооснований макроэкономических теорий пока не продуктивна – критика со стороны авторитетных ученых не находит отражения в публикуемых статьях.

Конечно, не следует делить все типы экономических агентов на подклассы сверх разумного предела. Но вряд ли можно не рассматривать наиболее важные различия агентов внутри типов. Макроэкономисты отдают себе в этом отчет, однако и здесь им «не хватает математики» для более аккуратного описания экономических систем, что говорит не столько о несовершенстве методов, сколько об огромной сложности социальных систем: в них «человеческий фактор» изменяет принимаемые решения по более сложным причинам, чем те, которые математические и социально-психологические методы в состоянии отразить.

С нашей точки зрения, основной удар по теории нанесла не абстрактная критика представителей академических кругов, а именно антикризисная практика 2008–2010 гг. Нельзя рассматривать технологические шоки (даже дополненные другими типами «модельных» шоков) в качестве причины столь глубокого кризиса: достаточно вспомнить потрясения в сфере кредита и меры антикризисной политики практически всех государств. Серьезный кризис ликвидности и продолжительное кредитное сжатие (с осени 2008 г. и едва ли не по сей день) привели к подрыву розничного кредитования и падению спроса на товары длительного пользования[23]. Инвестиционный кризис отражает как падение совокупного спроса и будущую неопределенность, так и текущие кредитные ограничения. Кризис не перерос во всеобщую депрессию во многом благодаря наращиванию госрасходов, фискальным стимулам и «мягким» национализациям в банковской сфере. Сам кризис

[23] См., например: Григорьев Л., Салихов М. Место и роль США в международной финансовой системе // США в поисках ответов на вызовы XXI века (социально-экономический аспект) / Кириченко Э. В. (ред.). М.: ИМЭМО РАН, 2010; Григорьев Л., Салихов М. Финансовая архитектура: экстренный ремонт // Россия в глобальной политике. 2009. № 4.

станет шоком, а дефициты госбюджетов и меры по их сокращению – причиной будущих фискальных шоков. Эта картина крайне далека от стерилизованного мира моделирования дисперсий.

На настоящем этапе развития теории цикла математические возможности не позволяют сделать предпосылки макроэкономических моделей более реалистичными. Мы не считаем, что серьезное упрощение их конструкции представляет серьезную проблему – напротив, это естественная особенность данной теории. Но и недостаток математического инструментария для усложнения моделей – не повод отказываться от разумной в целом теории. Кризис не опроверг основ современной теории цикла, и ее развитие продолжится в рамках существующего идеологического формата. Более того, мы ожидаем, что со временем ее будет все легче «оправдать», поскольку «вес» кризисных отклонений 2008–2009 гг. в длинных анализируемых рядах будет уменьшаться.

Но мы должны четко понимать границы применимости теории цикла. Если в настоящий момент она не отражает важных особенностей колебаний экономической активности, то надо компенсировать недостатки строгого, но узкого модельного анализа с помощью менее строгого (сохраняя статистическую корректность), но содержательно более широкого подхода, лучше соответствующего экономическим реалиям. Глубокий финансовый кризис – хороший повод уточнить возможности теории цикла решать прикладные задачи, с которыми сталкиваются бизнес, государство и домашние хозяйства.

3. …К реалиям делового цикла

В своей речи перед комитетом по науке и технологиям Конгресса США 20 июля 2010 г. (обсуждение подобной темы на заседаниях комитетов в Конгрессе само по себе – из ряда вон выходящее событие) нобелевский лауреат Р. Солоу подверг критике весь класс DSGE-моделей, в первую очередь слабые микроэкономические основания концепции, хотя он подчеркивал, что и помимо этого в теории много сомнительных элементов. Такая критика со стороны столь уважаемого экономиста – сигнал к трансформации теории в сторону большего соответствия реальным экономическим процессам. Однако тогда она должна быть не только совместима с историческими процессами, но и способна адаптироваться к новым посткризисным реалиям. Возможная «новая нормаль» экономического развития – основание для «новой нормали» в теории цикла.

Из-за нарастающего неприятия современной теории цикла даже среди профессиональных макроэкономистов можно ожидать постепенного приближения объекта теоретического анализа к реальному. Не пытаясь реформировать саму теорию, мы хотим показать три направления ее возможной модернизации: учет финансовых шоков, усложнение «репрезентативной фирмы», выделение «стационарных режимов».

Видимо, в основе современной теории стохастического общего равновесия должны лежать обобщенные представления о фирме, но более реалистичные, чем сегодня. Менеджеры компаний осуществляют управление в конкурентной среде и – по современным представлениям – максимизируют текущую стоимость фирмы в интересах собственников. В то же время написано множество работ о сложном поведении крупных корпораций и их реакции на экономические стимулы. Компании – не простые системы, лишь реагирующие на внешние сигналы, причем всегда рационально и стандартно.

Именно в силу своего поведения, зависимости от конкурентов и макросреды они становятся активными участниками процесса формирования экономических колебаний. Конечно, в случае сложных репрезентативных агентов трудно совместить макроэкономический уровень с микроэкономическими основами, но можно обсудить, какие неучтенные характеристики их поведения заслуживают более подробного рассмотрения в теории. Прежде всего речь идет о том, что фирмы не могут автоматически эффективно инвестировать и получать необходимые финансовые ресурсы. Практически разумная конфигурация репрезентативного микроуровня должна включать модель крупной фирмы с определенной финансовой устойчивостью и финансовых агентов, способных кредитовать и нести риски.

Опыт последнего финансового кризиса также указывает на новые возможности выбора финансовых шоков для обогащения теоретического анализа. Разумеется, при расширении набора анализируемых финансовых шоков, особенно при использовании нескольких их типов одновременно, теория будет все менее «реальной». Она уже пошла по этому пути: в настоящий момент наиболее перспективным направлением в рамках теории цикла представляется моделирование финансовых шоков. Определенный «ренессанс» может произойти в анализе шоков госрасходов, поскольку после больших дефицитов кризисных лет пошаговые их снижения также станут шоками. Правда, они будут далеко не случайными, как представляется в теоретических моделях.

В последние 20 лет в теории цикла исследователи стремились получить близкие модельные и реальные дисперсии, рассчитанные для отклонений анализируемых рядов от долгосрочных трендов (при этом вся модельная траектория – сумма тренда и отклонений – считается равновесной). Но при таком подходе фаза кризиса воздействует лишь на изменение дисперсий анализируемых на длинном временном горизонте рядов, а кризисные годы «прячутся» – влияние коротких кризисов на анализируемые дисперсии относительно не велико. Тем самым теория цикла исключает, как ни парадоксально, феномен кризиса из объекта своего анализа. Сегодня главное – не столько вписать кризис в теорию, сколько осознать, что это шок с огромными последствиями. Потрясения на рынке труда, волна банкротств создают сильные шоки в данный период, но действие последних распределено во времени. Традиционно кризис рассматривали как своего рода «расчистку» поля для будущего роста, поиска новых направлений развития (что, правда, сопровождалось большими потерями для многих групп экономических агентов), но современная теория цикла не приспособлена для вынесения подобных суждений.

Фазы кризиса имеют собственное содержание по нескольким причинам. Во-первых, нельзя объяснить глубину кризиса, его товарную, отраслевую и географическую конфигурацию чисто случайными факторами. Во-вторых, в экономической жизни наблюдаются цепные реакции, «стадное поведение», паника и ошибки регуляторов, государственных органов, неверные оценки и прогнозы, в результате экономические потери могут быть достаточно тяжелыми.

Бурный и длительный мировой экономический рост 1990–2000-х гг. опирался на шаткую платформу, которая дала трещину, несмотря на казавшуюся очевидность основных макроэкономических причинно-следственных связей. Глубина кризисного падения спроса, масштабы банкротств, длительность безработицы, изменение относительных

цен, ожидаемые новые технологические прорывы могут различаться в короткий (год-два) период кризиса, но вместе дают серьезный импульс посткризисному росту. При современном развитии финансового посредничества кризис транслируется именно как резкий финансовый шок, а не как «мягкий» технологический. Добавим важнейший фактор различия волн слияний и поглощений, которые перед кризисами базируются на спекулятивных факторах и потенциальных огромных выигрышах, а после него отражают уже сместившиеся представления об устойчивости компаний и возможностях дальнейшей рекомбинации факторов развития. Конечно, макроэкономическая теория не может учитывать все факторы микроэкономического поведения, но она не может игнорировать значение кризисных событий на микроэкономическом уровне и их последствия для макроанализа.

Вряд ли возможен формальный ретроспективный анализ, генерирующий не только «хорошие» модельные дисперсии, но и наиболее значительное снижение динамики в «правильных» точках. Однако кризис 2008–2009 гг. ставит под сомнение сам базовый принцип равновесности траекторий, генерируемых современными моделями цикла. На сравнительно «гладких» исторических участках спады можно моделировать на основе технологических шоков, но эти два кризисных года никак не выглядят равновесными (с точки зрения оптимальности реакций экономических агентов на реализовавшиеся шоки). Но если мы знаем, что «кризисная точка» априори неравновесная, то можно ли считать равновесной всю длинную траекторию?

4. «Стационарные режимы» – однородность объекта анализа

Вопрос о специфике колебаний и кризисов в жизни и развития теорий имеет двойственный характер. С одной стороны, отсутствие глубоких кризисов принято приписывать не только деятельности правительств, центральных банков, регуляторов и международных финансовых организаций, но и теории, на которую они опирались в данную эпоху. Исходя из здравого смысла, нарушение экономической стабильности подрывает доверие к центральным банкам и регуляторам, предыдущим правительствам, меньше – к международным организациям. Гораздо сложнее с низложением теорий, хотя на рубеже 1970–1980-х гг. все же был зафиксирован провал кейнсианства как источника «антикризисной мудрости».

С другой стороны, в любой науке крайне важно корректно выделить объект анализа, дезагрегировать его до «разумного уровня», устранить (по возможности) неконтролируемые воздействия и артефакты. Мы полагаем, что в экономике (как и в общественных науках в целом) полезно выделить периоды, когда рассматриваемые явления относительно однородны. Такой подход широко распространен применительно к анализу технологических эпох[24] развития ведущих отраслей и стран.

Общепризнанно, что характер роста, технологическая база нововведений, тип развития финансового сектора со временем меняются. Существует обширная литература, посвященная анализу специфики тех или иных периодов. Мы исходим из того, что такие периоды – с разумной условностью – можно выделить в колебании основных макропоказателей. Тогда они могут стать объектом анализа в теории цикла. Это один из путей решения проблемы

[24] Разумеется, речь идет не об «изобретениях», а о переходе к массовому коммерческому использованию инноваций, воздействующему на характер экономики.

понимания, толкования и анализа колебаний экономической активности – выделение условно «стационарных режимов»: относительно качественно однородных периодов со сходными по характеру колебаниями для анализа циклических аспектов экономической динамики[25].

В настоящей главе мы используем подход, комбинирующий качественный и количественный анализ послевоенных периодов экономического роста и колебаний экономической активности в мире и особенно в США. На этих данных строится и верифицируется современная теория цикла. Выбор США как традиционного объекта для изучения колебаний экономической активности обусловлен и тем, что в период с 1948 по 2011 г. в стране произошло несколько глубоких, но рыночных по своей природе кризисов, порожденных различными шоками. Мы полагаем, что статистический анализ колебаний (дисперсий циклических компонентов рядов), типичный для современной теории цикла, должен сопровождаться более тщательным изучением характеристик экономического роста.

Выделение «стационарных режимов» в качестве объекта анализа мы рассматриваем как альтернативу исследованию длинных временных периодов, что характерно для современной теории цикла. Даже сравнительно короткий по историческим меркам период – 65 послевоенных лет – охватывает различные типы развития (по странам и отраслям) и технологические эпохи. От послевоенной экономики до глобализации – этот нетривиальный переход состоялся, в сущности, в течение жизни одного поколения. С точки зрения сочетания основных параметров развития и роста указанный период весьма неоднороден. Целесообразно различать его подпериоды по совокупности важных переменных, с которыми в основном связана практика принятия решений в государственных структурах, компаниях и домашних хозяйствах.

Фундаментальность современной теории цикла состоит в попытке подобрать исходные, «первородные» шоки[26], объясняющие макроколебания. Подобная универсальность набора шоков предполагает его инвариантность во времени (например, технологические шоки должны быть значимы на длинных промежутках времени). Именно поэтому сторонники современной теории цикла зачастую анализируют длинные и, как нам представляется, неоднородные временные периоды. Многие авторитетные работы были написаны для почти 40-летних послевоенных рядов[27]; существуют попытки смоделировать колебания на рядах длиной 100 лет[28]. При этом очевидная неоднородность анализируемых периодов скрывается при переходе к анализу дисперсий отфильтрованных рядов (рядов с удаленным трендом) по всему выбранному временному промежутку.

Действительно, условный кризис (период высокой волатильности) длиной 10–15 кварталов может не оказывать сильного влияния на итоговую описательную статистику, если последняя оценивается на 150–200 кварталах. В результате есть работы, объясняющие парой шоков колебания макроэкономических показателей[29] за период (даже если речь идет о послевоенной статистике), включающий как минимум два крупных и отличных друг от друга кризиса. Огромная масса информации о колебаниях темпов роста в разви-

[25] Близкий подход к анализу американских деловых циклов использован, например, в: *Romer C.* Changes in Business Cycles: Evidence and Explanations // Journal of Economic Perspectives. 1999. Vol. 13, No 2. P. 23–44.

[26] Именно поэтому мы говорим, например, о технологических шоках, а не об автономных шоках цен на факторы производства.

[27] См., например: King R., Plosser C., Rebelo S. Production, Growth and Business Cycles // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 21. P. 195–232.

[28] См., например: Garcia-Cicco J., Pancrazi R., Uribe M. Op. cit.

[29] Это, как минимум, показатели национальных счетов, занятости и реальных цен на факторы производства.

тых и развивающихся странах, об инвестициях и финансовых потрясениях практически выпадает из поля зрения аналитиков. Наличие одного или нескольких глубоких спадов внутри анализируемого промежутка достаточной длины не создает серьезной проблемы для моделирования в рамках RBC. Это удобно для ученых, поэтому мы не считаем, что даже текущий кризис серьезно ослабит способность теории реального цикла «попадать в данные» на уровне дисперсии при анализе длинных периодов.

Мы обращаемся к макроэкономической статистике за 1948–2011 гг. (на квартальных данных и до 2010 г., если речь идет о годовых данных), чтобы выделить «стационарные режимы», которые должны разделяться глубокими (даже системными) кризисами. Выделенные периоды, с нашей точки зрения, принципиально отличаются как по трендам, так и по характеру и источникам колебаний макроэкономических показателей, их нельзя объединить при корректном анализе послевоенных деловых циклов. Отбор показателей для разделения периодов достаточно прост.

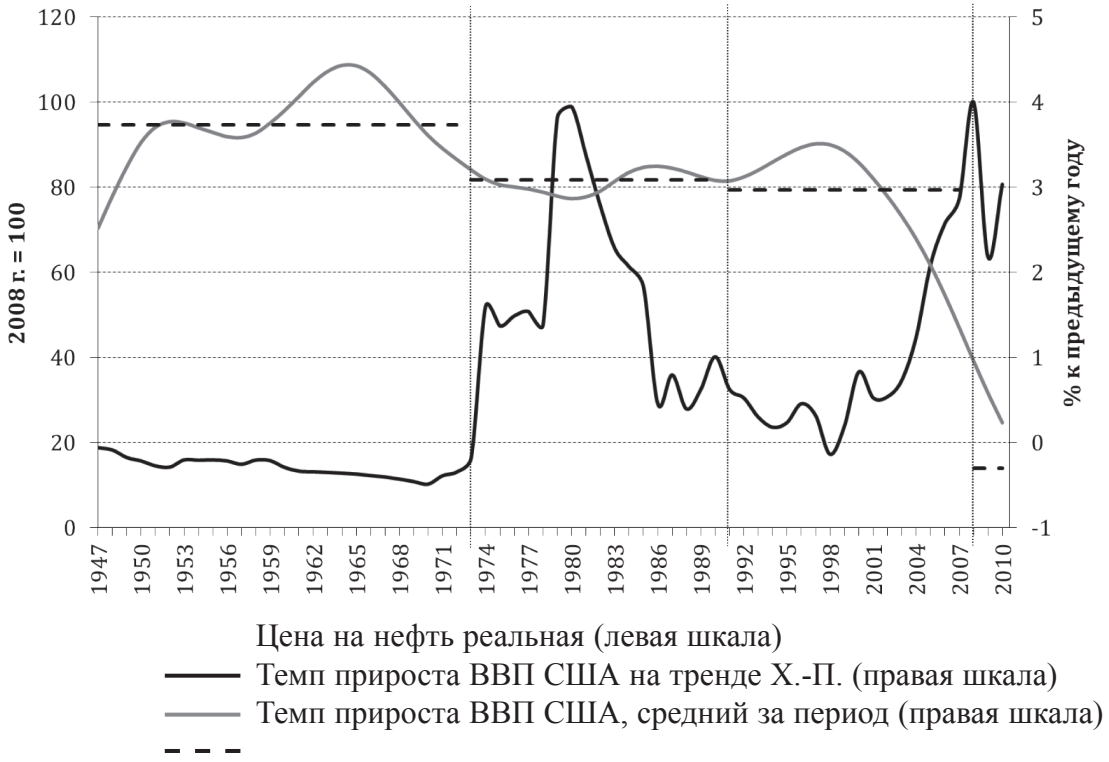


Рисунок 1. Динамика ВВП США и цен на нефть, 1947–2010 гг.

Источники: расчеты авторов на основе данных BEA, BP.

Мы разбиваем американскую послевоенную экономическую историю на три закрытых периода: 1948–1972 гг., 1973–1990 гг. и 1991–2007 гг., и один открытый, начавшийся в 2008 г.[30] Различия в колебаниях и темпах роста ВВП и ценах на нефть в эти периоды хорошо видны ниже (*Рисунок 1*). Высокие темпы прироста ВВП при высоких колебаниях,

[30] Идея разделения американской послевоенной истории на два относительно однородных периода (первый и второй, в терминах данной работы) для анализа циклических процессов использована в: Григорьев Л. М. Циклическое накопление капитала (на примере нефинансовых корпораций США). М.: Наука, 1988.

но низких стабильных ценах на нефть – очевидная характеристика первого периода. Нестабильность (высоких против первого периода) цен на нефть присуща второму и третьему периодам на фоне более стабильных, но при этом более низких темпов прироста ВВП. В упрощенной форме три указанных периода можно представить в терминах «темпы ВВП – волатильность ВВП – уровень цен на нефть»:

- первый: высокие – высокая – низкий;
- второй: низкие – высокая – высокий;
- третий: низкие – низкая – высокий.

Также заметны различия в характере роста в США в отдельные периоды послевоенного развития. Даже глубокий кризис 1973–1975 гг. на тренде Ходрика–Прескотта выглядит как небольшое отклонение от 3–3,5-процентного ежегодного прироста ВВП в пределах 15–20 лет. Во втором периоде оба глубоких кризиса были связаны со взлетом цен на нефть, в результате быстро усилилась волатильность макропоказателей. При этом в последние 20 лет колебания ВВП были относительно низкими, а цены на нефть до недавнего времени оставались сравнительно невысокими. При анализе цикла приходится учитывать не только параметры колебаний ведущих показателей, но и средние темпы их роста.

Кризис 1948–1949 гг. в США вполне подходит (с учетом недавней войны) для начала первого периода. Периоды разделяются глубокими экономическими кризисами: рубежом первого и второго выступает кризис 1973–1975 гг. Разумеется, кризис 1990–1991 гг., разделяющий второй и третий периоды, уступал по интенсивности не только этому, но и кризисам 1950-х гг. Но для нашего понимания третьего периода важен феномен объ-

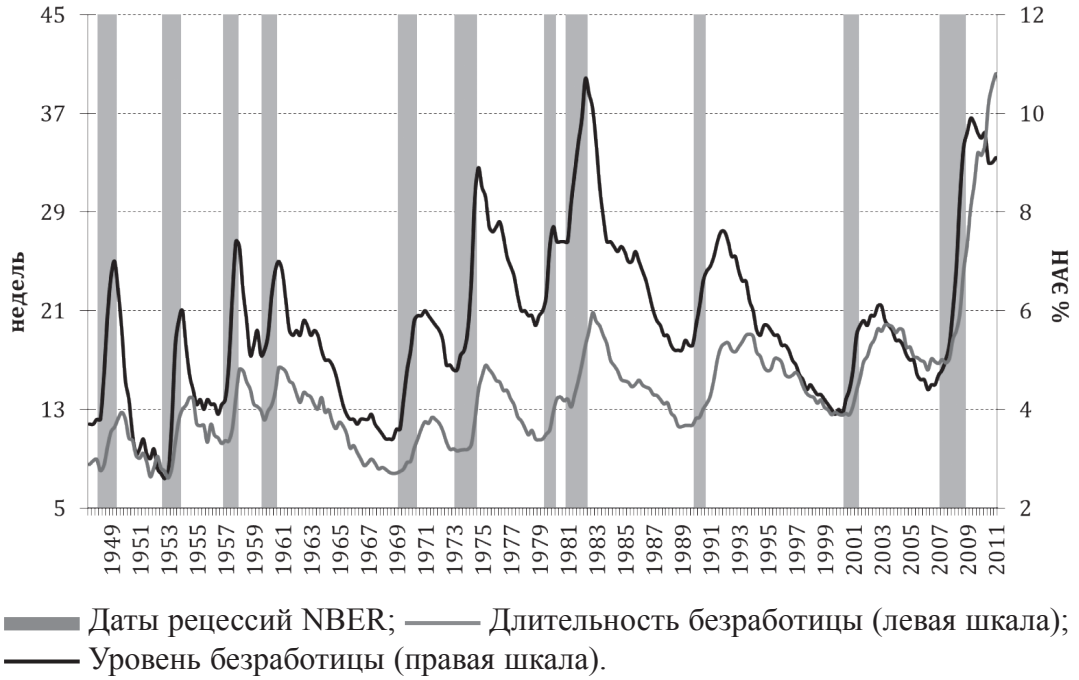


Рисунок 2. Уровень и средняя длительность безработицы в США, 1948–2011 гг.
Источники: BLS, Federal Reserve, NBER.

единения экономических систем и глубокий переходный кризис в странах бывшего социалистического лагеря в 1990-е гг.[31].

Экономический кризис 2008–2009 гг. был первым масштабным кризисом с середины 1970-х гг., причем впервые за 65 лет он привел к прямому сокращению ВВП мира и развитых стран. За это время как академические макроэкономисты, так и практики успели поверить, что «деловой цикл мертв». Американский кризис 1990–1991 гг. или азиатский кризис 1997–1998 гг. не вызвали таких серьезных потрясений, чтобы усомниться в справедливости этого суждения. Большую роль сыграл и устойчивый рост в развитых странах в 1990-е годы. В любом случае, кризис 2008–2009 гг. стал первым глубоким кризисом в единой мировой рыночной системе. Таким образом, он может адекватно выполнять роль переломного и рубежного между третьим и будущим четвертым «стационарными режимами».

Выше (*Рисунок 2*) в динамике американских показателей безработицы также выделены три периода. Как можно видеть, потрясения 1970-х гг., нефтяные шоки и инфляция вызвали рост безработицы в конце 1970-х – начале 1980-х гг. Стабильность третьего периода, однако, завершилась самым значительным взлетом безработицы со времен «Великой Депрессии».

Каждый период мы считаем относительно однородным с точки зрения источников и условий передачи экономических колебаний. Строго говоря, в прикладном анализе теорию цикла нужно верифицировать в рамках конкретного «стационарного режима», и вряд ли можно претендовать на универсальное моделирование любого произвольного периода истории.

Тогда заслуживает внимания гипотеза о том, что для различных периодов, возможно, важны различные шоки или их комбинации. Например, технологические шоки в сочетании с шоками госрасходов могли быть более релевантными в первом выделенном нами периоде, а шоки внешней торговли (и цен) – во втором и третьем, хотя в последнем на первый план, очевидно, выходят финансовые. Поиск таких комбинаций шоков, подходящих для анализа тех или иных однородных периодов, может быть включен в теорию реального цикла, что обеспечит ей новые возможности развития.

Анализ экономик ведущих развитых стран, в первую очередь США, при менее формальном подходе необходимо дополнить рассмотрением ряда других крупных развитых и развивающихся стран или их группировок. «Большая экономика» в макроэкономической теории – полезное, но слишком сильное упрощение, которое не следует переносить на прикладной экономический анализ. Ввиду этого мы дополнительно обращаемся к статистике по ряду развитых и развивающихся стран.

Из-за ограниченности информации при анализе «мирового цикла» трудно более подробно разделить первый и второй периоды, но данные (*Рисунок 3*) позволяют учесть специфику роста в Китае и переходного кризиса в России (что в определенной степени дает представление о ситуации в других странах постсоветского пространства). Если

[31] Мы полагаем, что «мирный дивиденд» ликвидации гонки вооружений, открытия рынков (с отказом от принудительного снабжения) и доступа мировой рыночной экономики к сырью, энергии, труду и частично капиталам бывшего советского блока должен быть учтен для США отдельно как ключевой страны мировой системы. Мы также считаем, что феномен объединения систем для роста и развития в 1990-е гг. недостаточно изучен.

в первом периоде наблюдался быстрый рост Японии, во втором – «тигров» Юго-Восточной Азии (одновременно начался рост Китая), то в третьем периоде главную роль играл Китай, впервые сместив центр роста в Азию не только по динамике, но и по абсолютным приростам.

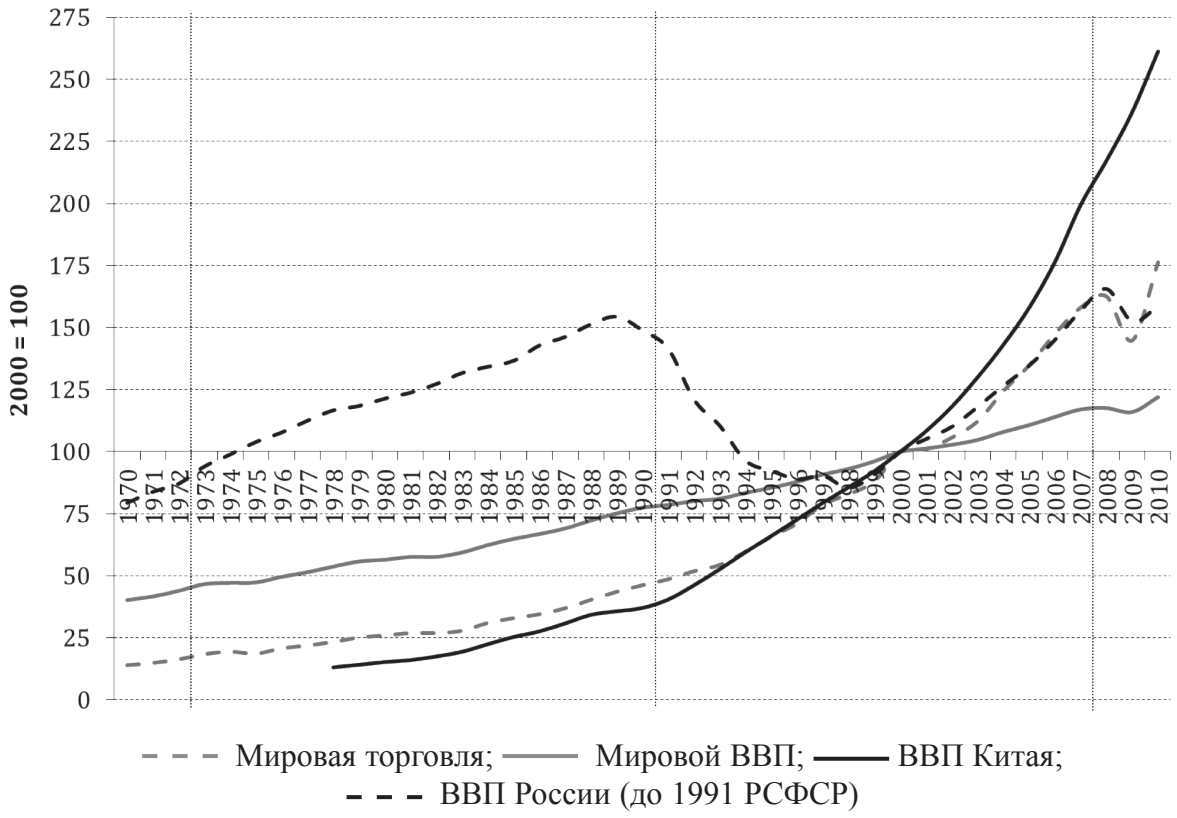


Рисунок 3. Динамика ВВП мира и отдельных стран и объем мировой торговли, 1970–2010 гг.

Источники: расчеты авторов на основе данных OECD, IMF, ФСГС РФ.

Следовательно, и мировую послевоенную макроэкономическую динамику также нельзя считать однородной. До середины 1970-х гг. мы имеем дело с послевоенным восстановлением экономики Европы и Японии, преодолением последствий (особенно для США) «Великой Депрессии». Одновременно формируется значительный и частично изолированный от мировой экономики (и циклических колебаний) советский экономический блок (СЭВ + Китай), который осуществляет собственную программу развития.

Технологический базис первого «режима» – довоенный плюс наработки времен Второй мировой войны. Он характеризовался масштабными циклическими колебаниями с центром в США при относительно высокой волатильности цен и низкой стоимости энергии, потребление которой быстро росло. Высоким темпам роста в ОЭСР способствовали также низкие сырьевые цены. Корейская и Вьетнамская войны требовали боль-

ших затрат традиционных материалов. Гонка вооружений стимулировала вложение огромных средств в НИОКР, результаты которых воплощались на практике уже в последней четверти века. Рост в большинстве стран Африки, Латинской Америки и Азии в первом «стационарном режиме» еще весьма скромный. Центр основных колебаний сосредоточен (как и в 1920–1930-е гг.) в США и Европе. В отраслевом плане наблюдался рост металлургии, химии и транспорта. Информатизация и глобализация находились в зародышевой стадии, а финансовые инструменты вполне традиционные.

Переход ко второму «режиму» осуществлялся через глубокий кризис и двойной нефтяной шок 1973 и 1982 гг. с высокой инфляцией. Попытки развития в этот период повлекли первые неудачи в Африке и долговые кризисы в Латинской Америке. Кейнсианские рецепты становились все менее пригодными в силу высокой инфляции, началась смена макроэкономической парадигмы: от стимулирования спроса к широкой макростабилизации.

Если «Великую Депрессию» пока никто не решился свести к технологическим шокам, то кризис 1973–1975 гг. уже был описан в рамках теории реального делового цикла на уровне точного приближения дисперсий циклических компонент основных переменных. Но фактически кризис середины 1970-х гг. был связан с внешним нефтяным шоком, который частично нарушил сложившиеся ценовые пропорции, а частично привел к дезориентации макроэкономической (кейнсианской) политики и тяжелым потрясениям в сфере частных финансов. Адаптация к системному кризису середины 1970-х гг. в развитых странах сопровождалась информационной революцией, ускорением процессов глобализации и финансовыми инновациями. С учетом меняющегося состава быстро растущих стран и структурных изменений в системе международных торговых потоков и ценообразовании (в том числе энергетическом) послевоенные «режимы» существенно различаются в реальной действительности, но не в теории цикла.

Во втором периоде усилились процессы глобализации, появились финансовые инновации на базе компьютерных технологий. Советская система постепенно начинала стагнировать. Только в 1980-е гг. мир вышел на уровень торговых потоков, сравнимый по относительным показателям с началом XX в. Ниже (*Рисунок 4*) показано, как менялись уровень и волатильность загрузки мощностей и норма сбережений домохозяйств в США. Особое внимание обратим на снижение нормы сбережения в третьем периоде. Отсутствие внутренних сбережений у семей (в целом, разумеется) означает соответствующий их импорт (из Китая, стран – экспортеров нефти и т. п.). Важно отметить роль больших кризисов в восстановлении нормы сбережения. Но три периода в США различаются и на этом рисунке: высокий уровень обоих показателей в первом периоде сохраняется и во втором, но при большей волатильности, а в третьем периоде норма сбережения и загрузка мощностей падают.

Важными особенностями третьего периода выступают рост Китая и глубокий переходный кризис стран СЭВ на фоне трансформации и объединения мировой рыночной экономики. Это уже не «стационар», замкнутый в рамках США и группы развитых стран, а мировой «стационарный режим», в котором повышается роль развивающегося мира.

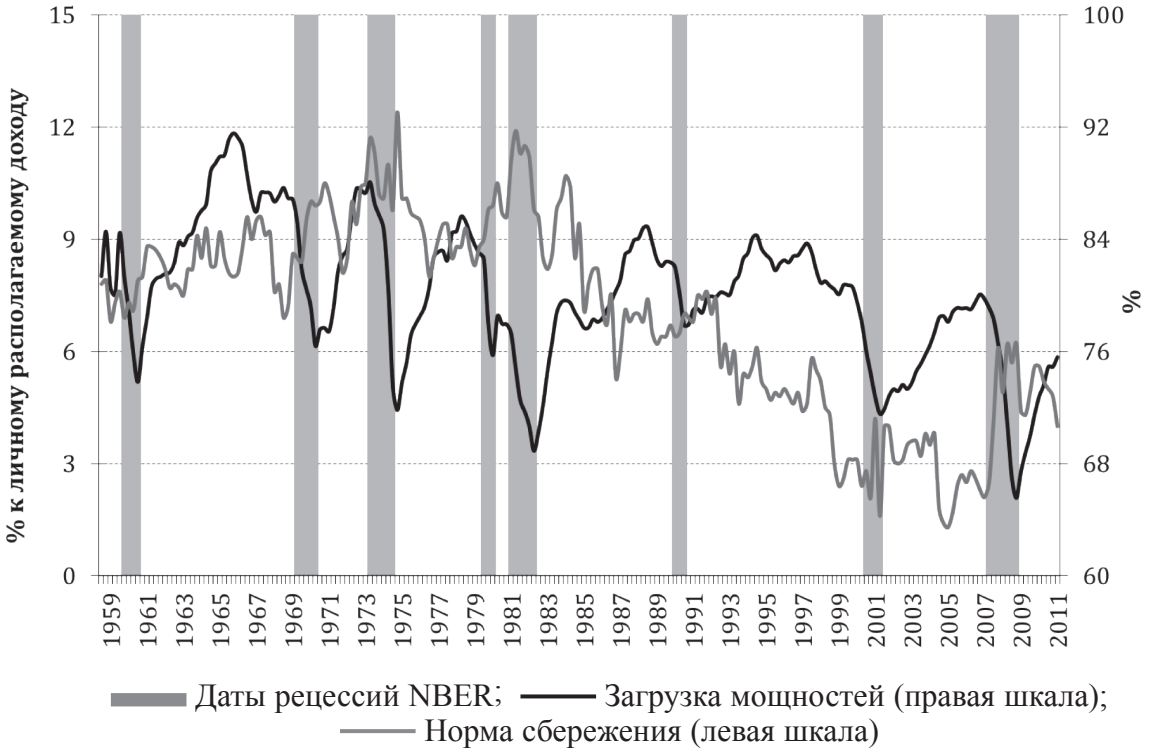


Рисунок 4. Норма сбережения американских домохозяйств и загрузка мощностей в промышленности США, 1959–2011 гг.

Источники: BEA, Federal Reserve, NBER.

Если во втором периоде мы имели дело с долговыми кризисами в Латинской Америке, то в третьем весь мир постепенно стал ареной технологических изменений. Формировалась основа для передачи колебаний в масштабах всей мировой экономики. Азиатский кризис 1997–1998 гг. уже сказался на «старых» развитых странах, что само по себе указывало на новый для них тип внешних шоков, реализовавшихся в третьем периоде. Другой важнейший экономический процесс последнего двадцатилетия – либерализация финансовых рынков и распространение финансовых инноваций, которые существенно изменили характер поведения финансовых институтов, что проявилось в ходе последнего мирового кризиса. Одновременно резко возросла скорость принятия решений в фирмах вместе с объемами доступной и перерабатываемой информации. Но, как показали системные проблемы последних лет, хорошая информация при игнорировании рисков нескольких типов не страхует от принятия решений, ведущих (в кумулятивном виде и в отдаленной перспективе) от кризиса на финансовых рынках к трудностям в реальном секторе.

Еще во втором периоде стали сказываться энергетические шоки, порожденные проблемами в сфере энергетики. Прежде колебания цен на сырьевые и энергетические товары традиционно были производными от развития цикла в крупных рыночных экономиках – основных потребителях. В этом периоде появились (впервые в истории рыночной экономики) страны развивающегося мира (экспортеры нефти, потом Китай), способные экспортировать сбережения, впоследствии перераспределяющиеся глобально с помощью

частных финансовых институтов развитых рыночных экономик. Этот фактор еще больше усилил экономическую взаимозависимость в мире, существенно возросла роль финансовых потоков и рисков в обеспечении роста.

Отметим, что в 2004–2008 гг. до 2% мировых сбережений поступало в США (что видно из данных платежного баланса)[32]. Но важнейший фактор мирового дисбаланса сбережений и инвестиций в моделях реального цикла никак не отражен, потому что в них эндогенная норма сбережения (что само по себе хорошо) определяется исключительно решением оптимизационной потребительской задачи репрезентативного домохозяйства на бесконечном горизонте. Добавление в модели условного финансового посредника, непосредственно не занимающего за рубежом, ситуацию кардинально не меняет. Очевидно, здесь требуется масштабная исследовательская работа.

По мере накопления скрытых проблем в третьем периоде макроэкономисты перестали активно изучать загрузку мощностей, норму прибыли и т. п. как факторы цикла. Представлялось, что при эффективных финансовых рынках такие показатели не имеют большого значения. Это можно рассматривать как провал теории; вместе с тем есть надежда на переход к постиндустриальной экономике.

Таблица 1. Статистические характеристики колебаний основных макроэкономических показателей в «стационарных режимах» в США

Показатель	**Средний квартальный темп прироста за период в годовом выражении, %**				**Стандартное отклонение за период, %****			
	1947–1972	1973–1990	1991–2007	2008–2011	1947–1972	1973–1990	1991–2007	2008–2011
Национальные счета								
ВВП	3,9	2,9	3,1	0,0	1,8	2,0	1,0	1,8
Потребление	4,0	3,0	3,4	0,3	1,3	1,6	0,9	1,3
товары длительного пользования	5,7	3,8	6,8	0,6	5,8	5,5	2,8	4,8
товары недлительного пользования	3,0	2,0	2,8	0,3	1,1	1,4	0,9	1,4
Частные инвестиции в основной капитал	4,5	2,5	4,8	-4,3	4,6	6,4	4,1	7,6
жилищное строительство	4,9	-0,4	2,3	-11,9	9,5	12,4	6,2	13,0
прочие	4,2	3,8	5,9	-2,2	4,5	5,7	4,8	8,0
Экспорт	3,4	6,3	5,9	2,6	7,0	4,7	3,7	5,8

[32] *Григорьев Л., Салихов М.* Место и роль США в международной финансовой системе.

Показатель	Средний квартальный темп прироста за период в годовом выражении, %				Стандартное отклонение за период, %**			
	1947–1972	1973–1990	1991–2007	2008–2011	1947–1972	1973–1990	1991–2007	2008–2011
Импорт	6,9	4,7	7,3	0,0	5,0	6,3	3,6	6,6
Государственные расходы	4,3	2,6	1,6	0,6	5,5	1,4	0,9	1,1
Промышленность								
Промышленное производство	4,5	2,0	2,9	-1,7	3,9	3,7	2,2	4,9
*Загрузка мощностей в промышленности, %**	83,5	79,5	78,9	75,6	4,4	4,0	2,7	8,0
Цена на нефть (спот, WTI)	3,1	12,9	6,4	-0,3	6,8	21,0	15,8	29,0
Рынок труда								
*Уровень безработицы, %**	4,8	6,9	5,4	8,4	18,2	12,9	10,9	14,6
Длительность б езработицы, недель*	11,2	13,8	16,4	27,9	12,4	12,7	9,5	12,2
Монетарный и финансовый сектор								
Индекс потребительских цен	2,6	6,6	2,7	1,9	1,4	1,9	0,5	1,3
S&P 500	3,7	5,8	9,6	-5,2	7,6	9,1	11,5	14,6
Доходность. AAA-облигаций (Moody's), % год.*	4,4	10,1	6,9	5,2	5,3	8,6	6,1	5,0

Примечания. Исходные данные – квартальные значения (с 1 кв. 1947 г. по 3 кв. 2011 г.), реальные, сезонно сглаженные.

* Среднее значение за период;

** стандартное отклонение рассчитано по рядам, полученным удалением трендов Ходрика–Прескотта из уровней рассматриваемых показателей. РЛД – располагаемые личные доходы.

Источники: расчеты авторов на основе данных BEA, Federal Reserve, BLS.

В сводном виде различия трех «стационарных режимов» в американской экономике приведены выше (Таблица 1), причем расчеты сделаны именно в технике современной теории цикла. Первый блок столбцов – это средние квартальные темпы прироста уровней макроэ-

кономических рядов (суммы тренда и циклического компонента). Темпы по периодам для большинства показателей заметно отличаются, но даже там, где они схожи (особенно в первом и втором периодах), у них существенно различаются показатели волатильности.

Но темпы прироста сами по себе не достаточны для анализа циклических процессов, поэтому во втором блоке столбцов приведены стандартные отклонения циклических компонентов рассматриваемых рядов. Подобные числовые характеристики и моделирует современная теория цикла. Стандартное отклонение циклических компонентов – хорошая мера волатильности исходных макроэкономических рядов (при низкой волатильности – долгосрочных трендов). Благодаря сочетанию темпов прироста и волатильности можно видеть достаточно четкие различия между тремя «стационарными режимами».

В *Таблице 2* только у двух показателей волатильность в 1991–2007 гг. выше, чем в 1973–1990 гг.: норма сбережения и индекс S&P 500. Фактически в третьем периоде наблюдаются легко моделируемые в рамках теории реального делового цикла низкие дисперсии основных показателей при небольших шоках. Не удивительно, что именно он стал периодом расцвета такого рода расчетов.

Смешение периодов и их объединение возможны для общих аналитических целей, но специальный анализ тенденций должен учитывать и свойства конкретных «стационарных режимов». Для наших целей достаточно, что выделение специфических шоков для различных «стационарных режимов» предполагает более четкое определение объекта анализа в рамках изучения колебаний макроэкономической активности.

5. «Новая нормаль»?

Можно ли считать, что последний мировой кризис станет точкой третьего перелома в послевоенной экономической истории, а характер макроэкономических колебаний после него будет существенно отличаться от предыдущих «стационарных режимов»? От ответа на этот вопрос зависит и возможное изменение теории цикла для лучшего соответствия посткризисным реалиям.

В 2010 г. в западной экономической литературе заговорили о «новой нормали» – ожидаемой посткризисной совокупности условий развития экономики, бизнеса и государств. С нашей точки зрения, это именно дискуссия о новом «стационарном режиме». Здесь самое интересное – составить определенные представления как о том, что будет происходить в следующем, новом периоде колебаний экономической активности, так и о дальнейшем развитии теории цикла.

Кризис 2008–2009 гг. стал серьезным испытанием для мировой экономики и отразил проблемы многих популярных экономических концепций, связанных с регулированием финансовых рынков и проведением экономической (в первую очередь монетарной) политики. Теория цикла в ее нынешнем варианте, как отмечалось выше, не нацелена на прогнозирование кризисов и рекомендации по борьбе с ними в явном виде не формулирует. Для разработки практических рекомендаций в области антициклической политики она не очень полезна, но и вреда на первый взгляд не приносит. Правда, с последним не согласны многие известные макроэкономисты[33]. Если теория претендует на всеобщность, но не решает ряда критически важных задач, то, по Т. Куну и И. Лакатошу, ей «грозит» пересмотр

[33] См., например: Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? // The New York Times. 2009. 2 Sept.

парадигмы или конкуренция со стороны альтернативной научно-исследовательской программы[34]. Подходы к ее формированию мы попытались предложить в этой статье.

Разумеется, «новая нормаль» (или четвертый «стационарный режим») должна быть сформулирована на языке показателей роста и колеблемости показателей (циклических компонентов). Формулировка качественного развития мира в обозримом будущем на языке динамики и колеблемости приобретает большую содержательность как метод если не прогнозирования, то построения более глубоких и содержательных сценариев.

Современные прогнозы в основном аппелируют к новой энергетике и энергоэффективности в целях сохранения климата. Технологические аспекты будущей экономики весьма важны, хотя обычно в каждом новом «стационарном режиме» появляется набор отраслей, куда сдвигается спрос. В то же время для наших целей важнее основные параметры будущего «стационарного режима». Мы ожидаем более умеренных темпов роста мировой экономики, трудного перехода к новому мировому подъему, заметной волатильности экономических показателей (без резких кризисов), большей зависимости мировой динамики от крупных развивающихся стран – по сути, картины, близкой ко второму «стационарному режиму». Причины его возможного возврата: энергетический и финансовый шок в начале периода; необходимость макростабилизации после активного наращивания госрасходов. Важный фактор различия – дефляция вместо инфляции конца 1970-х – начала 1980-х гг. В развивающихся странах можно ожидать продолжения декаплинга (развития по отличной от развитых стран траектории), но при меньших темпах роста как развитых, так и развивающихся стран, по крайней мере в первое десятилетие после текущего кризиса.

Возможно, именно в наступающем четвертом «стационарном режиме» будут вновь доминировать технологические шоки в развитых странах, а также шоки несбалансированной бюджетной политики. Важнейший вопрос о природе и характере финансовых шоков придется решать с учетом новых факторов:

- резкого (но временного – на несколько лет) ослабления мировой финансовой системы;
- введения нового регулирования финансовых рынков и институтов, что в начале нового периода сдерживает переход к кредитной экспансии и требует больших расходов на страхование рисков при меньшей норме доходности финансовых институтов;
- сохранения высоких цен на нефть и потока нефтедолларов в мире;
- наконец, большей роли институтов развития, государственно финансируемых программ (вроде энергосбережения) и в целом более низкой нормы сбережений, но меньших международных дисбалансов финансовых потоков, что может несколько изменить характер шоков, сделав их менее выраженными.

Подход к исследованию циклов в рамках «стационарных режимов» дает основания для прогнозирования в интересах бизнеса и государства, может способствовать мониторингу системных рисков.

---

[34] См., например: *Блауг М.* Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004.

ГЛАВА 7
Мировая экономика и рецессия: 2006–2013 гг.[1]

Л. М. Григорьев, А. С. Иващенко

Параметры мировой экономики в текущей фазе цикла являются производными от тех условий, в которых экономика вошла в кризис 2007–2009 гг., и от интенсивности передачи шоков между странами во время кризиса. Накопленные в предкризисный период риски и взаимные долги различных агентов и стран, интенсивная международная торговля как физическими товарами, так и финансовыми инструментами, активная деятельность транснациональных компаний, быстрое развитие глобальных финансовых центров – все это определяет «связность» мировой экономики и ее подверженность быстрому распространению кризисных явлений между странами. В настоящей главе мы кратко представляем «картину» падения мировой экономики в кризис и тяжелый процесс ее последующего восстановления.

Падение выпусков продукции и сокращение финансовых потоков в данном кризисе происходило гораздо быстрее, нежели того можно было ожидать на основе опыта прошлых кризисов (*Рисунок 1 цветной вкладки*). Более того, снижение экономической активности среди развитых и части развивающихся стран в кризис было на редкость синхронным – этот феномен хорошо описан в литературе[2]. Мы полагаем, что свою роль в этом сжатии сыграли новые информационные возможности и институциональные возможности быстрого изменения контрактов и подстройки поставок под падающий спрос. Это указывает на накопленные в мировой экономике в предкризисный период риски[3], которые реализовались под действием триггера – кризиса на рынке жилья в США – и послужили фактором синхронизации «делового цикла»[4]. Интерес к теории колебаний обычно усиливается под влиянием очередного неожиданного кризиса, а в ходе кризиса и фазы восстановления огромный интерес вызывают вопросы передачи шоков, антикризисной политики, способы преодоления социально-экономических последствий спада занятости, бюджетного дефицита и т. п. История работ в этой области огромна и идет с XIX в., хотя огромный вклад в этой области бы сделан в период после «Великой Депрессии» и Второй мировой войны[5]. В ходе тяжелых кризисов некоторые общепринятые теоремы, подходы, инструменты или не срабатывают, или условия действия инструментов политики меняются столь серьезным образом, что антикризисная политика оказывается предметом творчества, а не просто реализации известных принципов.

---

[1] Авторы благодарят Елену Паршину за большую помощь в расчетах в данной главе.

[2] См., например, Banerji A., Dua P., Synchronization of Recessions in Major Developed and Emerging Economies. Delhi Scholl of Economics WP # 182. 2009.

[3] См. главу «Мировые дисбалансы инвестиций и сбережений».

[4] В настоящей главе мы используем термин «деловой цикл» наряду с термин «конъюнктура» для описания краткосрочных экономических тенденций и трендов. Строго говоря, современное понятие «деловой цикл» относится в большей степени к краткосрочным флуктуациям вокруг трендов (economic fluctuations), и в этом значении оно используется в главе 1 Теория цикла под ударом кризиса. В данной главе употребление термина «деловой цикл» при анализе экономической конъюнктуры вызвано историческими традициями подобного словоупотребления.

[5] Отметим, например, работы большой группы выдающихся экономистов: Nobel Prize winner (1969) Jan Tinbergen, 1939: «A Method and its application in investment activity»; «Business cycles in USA»; «Statistical testing of business cycle theories»; Arthur Burns and Wesley Mitchell «Measuring Business Cycles». New York: NBER, 1946; Nobel Prize winner (1980) Lawrence Klein – «Economic Fluctuations in the United States, 1921–1941», 1950.

В ходе недавней «Великой Рецессии» (и в условиях интенсивной глобализации) мировая экономика не только быстро упала, она еще и неожиданно быстро стала восстанавливаться (уже с лета 2009 г.). Но после первого движения вверх в странах ОЭСР этот процесс оказался замедленным – по лето 2013 г. восстановление экономической активности по многим важнейшим показателям (по промышленному производству и инвестициям) еще не закончено.

Картина четырехлетнего восстановления далеко не однородна. Локомотивы роста, будучи связанными по торговым и финансовым каналам, постепенно вытягивают из «кризисной ямы» и свое ближнее географическое и экономическое окружение. Наиболее наглядным примером такого рода стали Китай и растущая Азия в целом, во многом вытянувшие из «кризисной ямы» Германию за счет роста спроса на немецкий экспорт. Пример Германии оказался уникальным для ЕС – мало кто ждал, что экономика подобных размеров сможет так быстро восстановиться после кризиса.

Основной проблемой для развитых стран в текущей фазе мирового восстановления экономики являются трудности с обслуживанием государственного долга. Долговые проблемы банков и других частных финансовых институтов первого этапа кризиса сменились сложностями для государственных финансов. Стимулирующая бюджетно-налоговая политика в большинстве развитых стран в первые послекризисные кварталы позволила избежать катастрофических сценариев развития кризиса, но серьезно усложнила фазу оживления. Фискальная консолидация, требующаяся в настоящий момент большинству развитых стран, не бывает, как показывают современные исследования[6], стимулирующей.

Развивающиеся страны в современной фазе восстановления мировой экономики сталкиваются с совсем другими проблемами. Среди них видна высокая инфляция и «удорожание» роста. И если первая проблема, скорее всего, сама сойдет на нет по мере ускорения притока капиталов в развивающиеся страны, то финансирование «дорогого» роста на фоне растущих цен на сырье и продукты питания может стать серьезным вызовом для многих развивающихся стран.

В первом параграфе настоящей главы: «Кризисная и посткризисная динамика крупнейших экономик мира» мы демонстрируем основные факторы кризисного снижения и послекризисного роста мировой экономики. Второй параграф охватывает события и проблемы периода восстановления. Третий параграф, «Мировая торговля как канал передачи кризисных импульсов», посвящен анализу торгового канала «заражения» кризисом. Наконец, последний параграф «Мировая торговля – от кризиса к новому росту». Настоящая глава не претендует на всестороннее описание факторов и последствий кризиса, она, скорее, фиксирует ключевые для понимания последующих глав и разделов книги тенденции в мировой экономике.

1. Кризисная и посткризисная динамика крупнейших экономик мира

Ключевые риски и их реализация в кризис

Период с начала 90-х гг. прошлого века и до начала мирового кризиса в 2008 г. характеризовался беспрецедентно стабильным ростом мировой экономики. В 1996–2005 гг.

[6] См. главу 10 Теория и практика проведения фискальной консолидации.

мировая экономика росла со средним темпом 3,7% в год – это самый высокий в послевоенной истории темп роста по десятилетиям. Что важнее, рост был не только быстрым, но и по историческим меркам не очень волатильным – этот феномен получил название Great moderation[7]. Быстрый и стабильный рост оборвался в 2008 г. с наступлением мирового финансового кризиса. На тему истоков, причин и течения кризисных процессов написано множество статей и книг. Мы не ставим своей целью пересказать их – ниже мы лишь фиксируем ключевые, на наш взгляд, аспекты накопления предкризисных дисбалансов и реализации накопленных рисков в кризисный для мировой экономики период[8].

Кризис, пришедший из американского сектора недвижимости на фоне глобальных дисбалансов инвестиций и сбережений, недостаточного регулирования финансовых секторов и спорной монетарной политики центральных банков крупнейших стран (прежде всего, США), не был совсем уже неожиданным. Эксперты в отдельных перечисленных выше областях не раз указывали на развитие опасных тенденций и накопление чрезмерных рисков в предкризисный период. Если говорить только о рынке жилья в США, то стоит упомянуть, прежде всего, профессора Йельского университета Роберта Шиллера[9] и профессора Школы бизнеса Стерна Нью-Йоркского Университета Нуриэля Рубини[10]. В то же время нельзя не признать, что глобальные последствия накопленных дисбалансов недооценивались даже упомянутыми исследователями. Отчасти это связано с тем, что сам процесс распространения шоков ведет к «разрушениям» в мировой экономике, которые практически невозможно оценить сколько-нибудь точно.

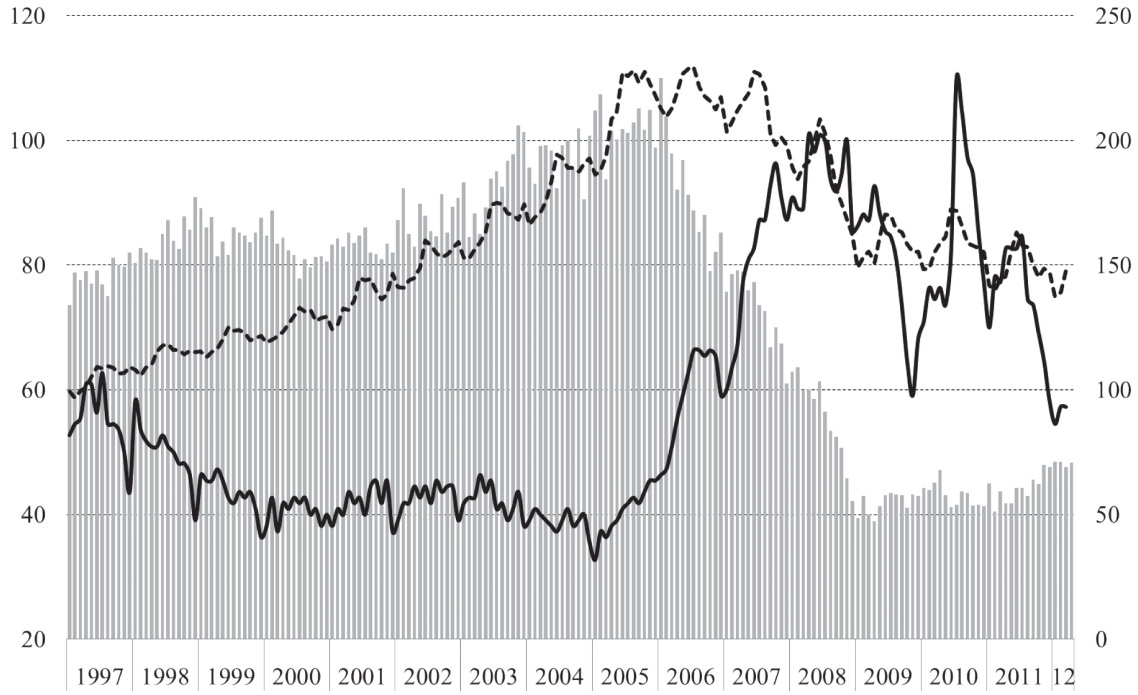
Предкризисные тенденции на американском рынке недвижимости настораживали всех оказавшихся дальновидными экспертов одной важной особенностью: быстрым и устойчивым ростом цен на жилье на фоне относительно стабильного запаса жилья на рынке. Мерой запаса на жилищных рынках обычно выступают дома, только построенные, но еще не проданные, либо продающиеся на вторичном рынке, либо продающиеся на залоговых аукционах – это основные источники формирования запасов. Часто их измеряют в месяцах продаж (сколько месяцев смогут запасы жилья на рынке покрывать текущий объем продаж), выше (*Рисунок 2*) этот показатель приведен в относительном измерении – ко второму кварталу 2008 г. с начала 1999 г. и по конец 2005 г. запас жилья на американском рынке колебался в диапазоне 4–5 полных месяцев, то есть оставался относительно стабильным на протяжении всего периода. При этом поддерживать это состояние удавалось за счет все увеличивающихся объемов нового строительства, которое с 1999 г. по 2005 г. выросло почти на 35%. Цены на жилье за тот же период выросли вдвое. Но двукратный рост цен при стабильных запасах говорит о том, что ключевые факторы роста цен были именно на стороне спроса.

[7] См. главу 6 Теория цикла под ударом кризиса, где этот феномен описан количественно.

[8] Подробное обсуждение причин глобального кризиса см. в главе 14 Регулирование финансовой деятельности раздела «Глобальные финансы: дисбалансы, архитектура, регулирование»

[9] Опасения насчет опасности дисбалансов рынка жилья в США были сформулированы в Robert J. Shiller. Irrational Exuberance (2nd ed.). Crown Business. 2006.

[10] О неизбежности жесткой корректировки на рынке жилья в США Рубини написал в статье Roubini N. Why Central Banks Should Burst Bubbles // International Finance 9:1, 2006, P. 87 107



Начатое стр-во (правая ось); —— Запасы жилья (левая ось); – – – Цены на жилье (левая ось).

Рисунок 2. Цены на жилье в США, запасы готового к продаже жилья и начатое жилищное строительство, 1997–2013 гг., все индикаторы – II кв. 2008 г. = 100

Источник: Thomson Reuters Datastream.

Какие факторы со стороны спроса могли вызывать рост цен на жилье? Любой учебник по экономике перечислит их: рост доходов, прирост населения (естественный или миграционный), стимулирующая политика правительства. Но даже все эти факторы вместе взятые не могли объяснить двукратный рост при отсутствии ограничений со стороны предложения. Мы имели дело с «обычным пузырем», который начал сдуваться еще в 2006 г., когда к участникам рынка пришло понимание о спекулятивности роста цен и отсутствии подкрепленного фундаментальными экономическими факторами спроса на жилье на рынке. Покупки жилья в период бума финансировались за счет прироста задолженности домохозяйств, то есть осуществлялись в кредит – мы вернемся к этой особенности ниже. Здесь важно отметить ключевую «циклическую» компоненту описанных тенденций на рынке недвижимости – инвестиционные лаги строительства. В надежде на дальнейший поступательный рост цен на жилье в 2004–2005 гг. было начато рекордное количество строек – эти объекты в силу протяженности строительства попали на рынок уже в период снижения цен в 2006–2007 гг. Из-за этого запасы жилья на рынке с середины 2005 г. – по начало 2008 г. выросли в два с половиной раза: с 4 до 10 месяцев предложения. Это, уже в полном соответствии с представлениями о факторах изменения цен, оказывало дополнительное понижательное давление на сто-

имость недвижимости, делая начатые проекты глубоко убыточными. Так развивалась кризисная спираль на «физическом» рынке недвижимости.

Возможно, проблемы физического рынка и удалось бы абсорбировать локально (в США, не позволяя кризису распространиться на мировую экономику), если бы за время роста цен на недвижимость параллельно не вырос огромный и плохо регулируемый рынок ипотечных ценных бумаг и связанных с ними производных финансовых инструментов. Именно финансовые дисбалансы вокруг пузыря на американском рынке недвижимости стали транслирующим механизмом исходных кризисных импульсов в глобальный финансовый сектор, а затем и в реальные сектора национальных экономик. Эта «финансовая» часть кризисной истории особенно аккуратно задокументирована и широко описана в литературе, мы не будем подробно останавливаться на ней в этой главе[11].



Рисунок 3. Индекс состояния мировых фондовых рынков MSCI World All Country Index, октябрь 2005 май 2012, и основные события в мировой экономике

Источник: Thomson Reuters Datastream.

Широкомасштабные проблемы на мировых финансовых рынках начались с первыми громкими банкротствами финансовых институтов, бывших активно вовлеченными в торговлю ипотечными и связанными с ними бумагами, либо выдачу ипотечных кредитов. Первые ласточки – New Century Financial Corporation и Northern Rock появились еще во втором и третьем кварталах 2007 г. – задолго до банкротства Lehman Brothers.

[11] Подробнее о «финансовой» стороне развития ипотечного кризиса см. Раздел V, глава Регулирование финансовой деятельности и Григорьев Л., Салихов М. Место и роль США в международной финансовой системе // США в поисках ответов на вызовы XXI века / Под ред. Э. В. Кириченко. М.: ИМЭМО РАН, 2010.

К моменту банкротства последнего мировые фондовые рынки падали уже почти год (*Рисунок 3*). «Lehman moment», как называют теперь неожиданный крах одного из старейших инвестбанков Уолл-Стрит 15 сентября 2008 г., за пару последующих кварталов удвоил накопленное с лета 2007 г. по осень 2008 г. падение.

Трудно сказать, насколько эффективными были предпринятые правительствами крупнейших стран мира осенью 2008 г. – весной 2009 г. антикризисные меры. Биржевые индикаторы, достигнув «дна» в марте 2009 г., к началу 2010 г. уже вернулись на уровни, предшествовавшие банкротству Lehman Brothers. Предотвращение катастрофы на финансовых рынках должно быть, безусловно, занесено в актив антикризисной политики крупнейших центробанков, прежде всего, ФРС США. Начав весной 2009 г. первую программу «количественного смягчения» (QE1), помноженную на зафиксированные на минимальных уровнях еще в конце 2008 г. процентные ставки, ФРС оказала рынкам необходимую поддержку и обеспечила их необходимым количеством ликвидности. Банк Англии и ЕЦБ проводили аналогичные, в целом, действия, правда, масштаб количественного смягчения в исполнении последнего был скромным, что потом отрицательно сказалось на еврозоне[12]. Со второй половины 2010 г. восстановление как мировых бирж, так и реальных секторов ведущих развитых экономик замедлилось, правительства столкнулись с трудностями в проведении стимулирующей фискальной политики.

Почему именно фискальная политика должна была поддержать позитивный импульс послекризисного восстановления в развитых странах, начиная с 2010 г.? Прежде всего, потому что гарантированно стимулирующие возможности монетарной политики (для реального сектора, не для бирж) были исчерпаны с достижением почти нулевых номинальных процентных ставок. Снижение напряженности в финансовом секторе (обеспечение достаточного объема ликвидности) не вело к автоматическому немедленному наращиванию кредитования реального сектора финансовыми институтами[13]. Таким образом, в тех развитых экономиках, где инвестиционные ресурсы реального сектора формировались в большей степени за счет банковских кредитов, послекризисное восстановление оказалось больше подвержено негативным последствиям «ловушки ликвидности» (*liquidity trap*)[14]. Макроэкономисты спорят, как именно страны должны выбираться из ловушки ликвидности,[15] но фискальная политика в любом случае для этого подходит лучше, чем монетарная при почти нулевых процентных ставках.

Почему во время кризиса в развитых странах не сработала стандартная «циклическая» цепочка: снижение потребления – рост сбережений – удешевление заемных

[12] Подробнее о характере и эффективности монетарных мер поддержки экономики в кризисный период в крупнейших развитых и развивающихся странах см.: раздел V, глава Антикризисный инструментарий монетарных властей.

[13] Со стандартизированными рыночными облигационными заимствованиями ситуация была не столь острой, прежде всего, в силу изменившегося отношения инвесторов к риску. По стандартизированному долговому финансированию риски были ниже и просчитывались проще, поэтому облигационный рынок восстановился относительно быстро после кризиса. Подробнее об этой тенденции см. Иващенко А. Облигации вместо кредитов: причины и последствия? // Мониторинг Мирового Кризиса ИЭФ. №10. Октябрь, 2009. Интернет-источник: http://www.fief.ru/img/files/CrisisMonitor_10_291009.pdf

[14] Достаточно грубое, но от этого не менее показательное обоснование того, что большая часть развивающихся стран к началу 2010 г. попала в ловушку ликвидности, см. здесь: http://krugman.blogs.nytimes.com/2010/03/17/how-much-of-the-world-is-in-a-liquidity-trap/

[15] См., например, Eggertsson G., Krugman P. Debt, Deleveraging, and the Liquidity Trap // Quarterly Journal of Economics (forthcoming). 2012 и обсуждение этой статьи на конференции Федерального Резервного Банка Нью-Йорка по проблемам монетарной политики при почти нулевых процентных ставках в феврале 2011 г.: http://www.frbsf.org/economics/conferences/1102/agenda.php

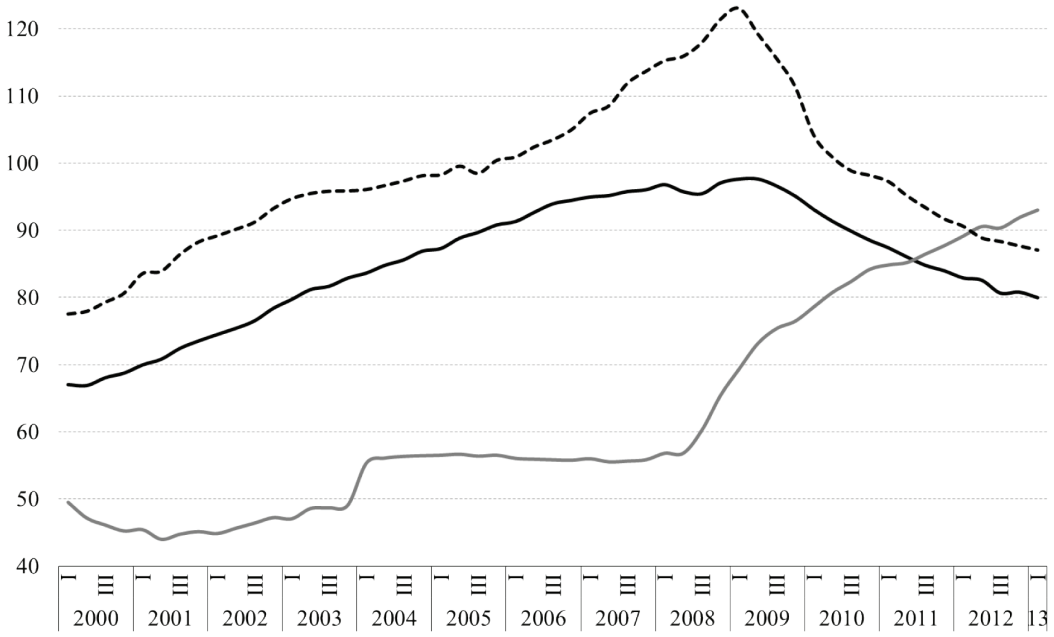


Рисунок 4. Отношение накопленного долга домохозяйств, федерального правительства и внутреннего финансового сектора США к ВВП, %, I кв. 2000 г. I кв. 2013 г.

Источник: Thomson Reuters Datastream.

средств – импульс к росту потребления, и на последнем элементе (первые три в большинстве развитых стран действительно наблюдались) вместо стабильного подъема развитые страны угодили в ловушку ликвидности? Мы считаем, что ключевой причиной этого является чрезмерная долговая нагрузка на домохозяйства. Рисунок 4 показывает динамику отношения накопленного долга американских домохозяйств к ВВП. К концу 2008 г. объем долга домохозяйств почти достиг размеров ВВП страны, уровень госдолга к этому моменту еще не превышал 75% ВВП. Через три года мы имеем уровень госдолга в США, близкий к 100% ВВП. По существу, эти 25 п.п. ВВП дополнительного уровня госдолга пошли на снижение долговой нагрузки секторов, наиболее «перегруженных» долгами: внутреннего финансового сектора и домохозяйств США. Уровень долга относительно стабильного в кризис нефинансового корпоративного сектора быстро восстановился и сейчас превышает предкризисный, аналогичная динамика наблюдалась и по задолженности «внешнего» финансового сектора. Но если финансовый сектор смог снизить к концу 2011 г. задолженность до уровня середины 2002 г., то домохозяйства все еще характеризуются чрезмерной задолженностью на уровне второй половины 2005 г. Дополнительный прирост госдолга, грубо говоря, и нужен экономике США, чтобы снизить уровень задолженности домохозяйств еще на 10–15 п.п. Без этого невозможен «перезапуск» быстрого восстановительного роста, основанного, прежде всего, на частном потреблении[16]. Описанная история о нынешнем чрезмерном «левередже» домохозяйств не уникальна для США, в общих чертах ее можно повторить для большинства

[16] См. также главу 26 США: три социально-экономические проблемы.

развитых стран. Для описания подобного типа рецессий экономисты часто используют термин *balance sheet recession*[17]. В страновом анализе принципиальной будет тогда, прежде всего, разница в том, насколько безболезненно смогли те или иные страны абсорбировать «делевередж» домохозяйств в растущем госдолге. Те страны, в которых уровень госдолга был и без того высок, столкнулись с ростом заимствования и невозможностью дешево проводить активную стимулирующую фискальную политику. Этот вопрос подробно разбирается в отдельной главе данной работы[18].

2. Посткризисная динамика

Комплекс проблем, связанных с накопленными в мировой экономике дисбалансами между инвестициями и сбережениями, чрезмерным уровнем задолженности домохозяйств в развитых странах, интенсивностью передачи импульсов роста или падения по торговым и финансовым каналам, определяет условия, в которых происходит послекризисное восстановление мировой экономики. Динамика крупнейших экономик на фазе выхода из кризиса должна оцениваться через призму этих особенностей. Более того, сохранение дисбалансов и неснижение торговой и финансовой «связности» мировой экономики будут играть существенную роль и в среднесрочной перспективе на горизонте ближайших 3–5 лет.

Текущие прогнозы мирового роста, несмотря на риски со стороны европейской экономики, на ближайшие 5 лет выглядят все же достаточно оптимистичными. Локомотивом будет оставаться Китай, темпы роста в котором ожидаются на уровне 8% – на пару пунктов ниже предкризисных, но все еще существенно выше средних исторических темпов роста стран с сопоставимым уровнем ВВП на душу населения (около 4,5% в среднем). Если представленный сценарий сбудется, то вклад Китая в прирост мирового ВВП постепенно вырастет с 1 п.п. в 2009 г. до 1,3 п.п. в 2015 г. Если китайская экономика замедлится и будет расти, например, с темпом около 6% в ближайшие 5 лет, то это непосредственно приведет к снижению темпов роста мировой экономики на 0,4 п.п., однако этот расчет не учитывает вторичных эффектов от китайского замедления для остальных стран.

Таблица 1. Темп прироста реального ВВП экономик крупнейших стран и регионов мира, % к предыдущему году, 2006–2012 гг. (МВФ), оценки на 2013 г.

Страна (регион)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Северная Америка	3,0	2,1	0,2	-3,0	3,1	2,1	2,3	2,3
США	2,7	1,9	0,0	-2,6	2,8	1,8	2,2	2,1
Прочие	4,4	3,1	1,1	-4,9	4,7	3,5	2,8	3,0

[17] Более детальное обоснование см., например, в Koo R. The world in balance sheet recession: causes, cure and politics // Real-World Economic Review. # 58. 2012.
[18] См., например, IMF. China Economic Outlook. 6 февраля 2012 г.

Страна (регион)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Южная и Латинская Америка	5,8	6,6	5,2	-0,3	6,1	4,0	3,4	3,9
Бразилия	4,0	6,1	5,2	-0,6	7,5	2,9	3,0	4,0
Прочие	7,3	6,9	5,2	0,0	4,9	4,8	3,8	3,8
Северная Америка	3,0	2,1	0,2	-3,0	3,1	2,1	2,3	2,3
США	2,7	1,9	0,0	-2,6	2,8	1,8	2,2	2,1
Прочие	4,4	3,1	1,1	-4,9	4,7	3,5	2,8	3,0
Южная и Латинская Америка	5,8	6,6	5,2	-0,3	6,1	4,0	3,4	3,9
Бразилия	4,0	6,1	5,2	-0,6	7,5	2,9	3,0	4,0
Прочие	7,3	6,9	5,2	0,0	4,9	4,8	3,8	3,8
Европа	3,7	3,4	0,7	-4,3	2,1	1,9	0,3	1,4
ЕС-27	3,5	3,2	0,7	-4,3	1,8	1,7	0,1	1,3
Прочие	5,3	4,4	1,4	-3,6	4,9	3,6	2,1	2,8
СНГ	8,4	8,6	5,1	-7,2	4,5	4,4	3,6	3,9
Россия	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,0	4,1	3,3	3,5
Центральная Азия	9,1	8,8	5,8	3,4	7,2	6,3	5,3	5,8
Прочие	9,1	8,8	4,4	-11,0	5,3	4,4	3,8	4,1
Развитые страны Азии	2,7	3,2	0,0	-4,0	4,2	0,8	2,1	2,4
Океания	2,5	4,4	2,3	0,9	2,6	2,8	2,4	3,2
Япония	2,0	2,4	-1,2	-6,3	3,9	-0,9	1,7	1,6
Южн. Корея	5,2	5,1	2,3	0,2	6,1	4,5	3,0	3,7
Развиваю-щиеся страны Азии	9,5	10,3	6,8	6,0	9,2	7,5	6,8	7,0
Китай	12,5	13,9	9,3	8,8	10,2	9,1	8,1	8,3
Индия	9,7	9,9	6,2	6,8	10,4	7,4	7,0	7,3
Прочие	4,3	4,1	2,3	-0,6	6,0	4,0	3,6	3,8
Ближний Восток	5,6	6,0	4,7	0,8	3,5	4,6	4,1	4,1
Африка	6,1	6,4	5,3	2,9	4,7	4,2	4,7	4,9
ИТОГО МИР	5,1	5,2	2,7	-0,8	4,9	3,8	3,4	3,8

Источник: МВФ (до 2012 г.), оценка авторов 2013 г.

Возможность замедления роста в Китае является, наверное, одним из ключевых для мировой экономики вопросов в современной фазе восстановления. Нехватка и удорожание энергоносителей, возможный «пузырь» в банковской системе и на рынке недвижимости, спорная эффективность массовых антикризисных инфраструктурных вложений[19], проблемы с переходом от экспортоориентированного роста к росту на внутренних источниках – все это оставляет значительную неопределенность в среднесрочном плане. Консенсус-прогнозы весны 2013 г. в целом оптимистичны в отношении китайской экономики на горизонте ближайших нескольких лет[20]. Эксперты не ожидают замедления китайской экономики более чем на 1 п.п. От нынешних темпов (примерно 7,5% прироста реального ВВП в годовом выражении). Сценарии со снижением роста до 4% подробно исследуются, но им пока не придается большой вес[21]. Это перемещает акцент анализа послекризисного восстановления мировой экономики на развитые страны, прежде всего – на США и ЕС, концентрирующие основные риски для мировой экономики в настоящее время.

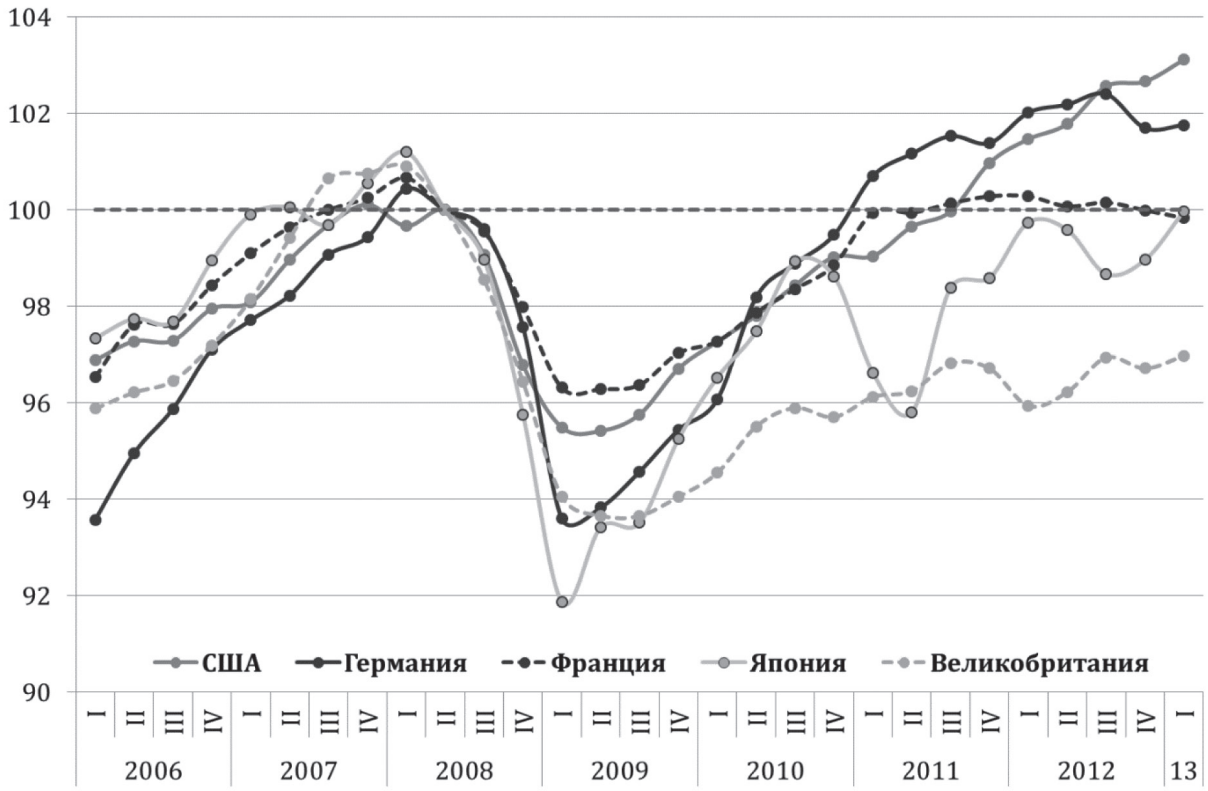


Рисунок 5. Динамика реального ВВП крупнейших развитых стран, I кв. 2006 г., I кв. 2013 г., II кв. 2008 г. = 100

Источник: расчет авторов на основе данных Datastream.

[19] Монетарные стимулы были во многом абсорбированы муниципальными властями, занимавшими деньги на рынке для вложений в инфраструктуру, прибыльность которых находится под большим вопросом.
[20] См. главу 29 Китай: проблемы на новом этапе развития.
[21] См. главу 10 Теория и практика проведения фискальной консолидации

Экономика США традиционно являлась более динамичной, нежели экономики крупных развитых стран ЕС. Сократившись в кризис почти на 5% в реальном выражении в нижней точке падения (второй квартал 2009 г.) относительно уровня второго квартала 2008 г., американский ВВП начал относительно быстро восстанавливаться и к третьему кварталу 2011 г., спустя два года после начала восстановления, преодолел «кризисную яму» и вышел на предкризисный уровень. Существенно быстрее из крупных развитых стран после кризиса первое время росла только экономика Германии (*Рисунки 5, 6*), которая уже в первом квартале 2011 г. вышла на предкризисный уровень ВВП. Правда, затем рост в Германии существенно замедлился на фоне долговых проблем в странах еврозоны и замедления роста спроса на немецкий экспорт в странах Азии (прежде всего, в Китае). В результате, по состоянию на 2012 г., экономики США и Германии превышают предкризисные уровни. Из крупнейших развитых стран компанию в ряду стран, преодолевших «кризисную яму», им составляет Франция. Мы не сопоставляем всерьез кризисные и посткризисные траектории для развитых и развивающихся стран, потому что в крупнейших развивающихся странах и группах развивающихся стран кризисные явления носили гораздо более сдержанный характер (*Рисунок 6*).

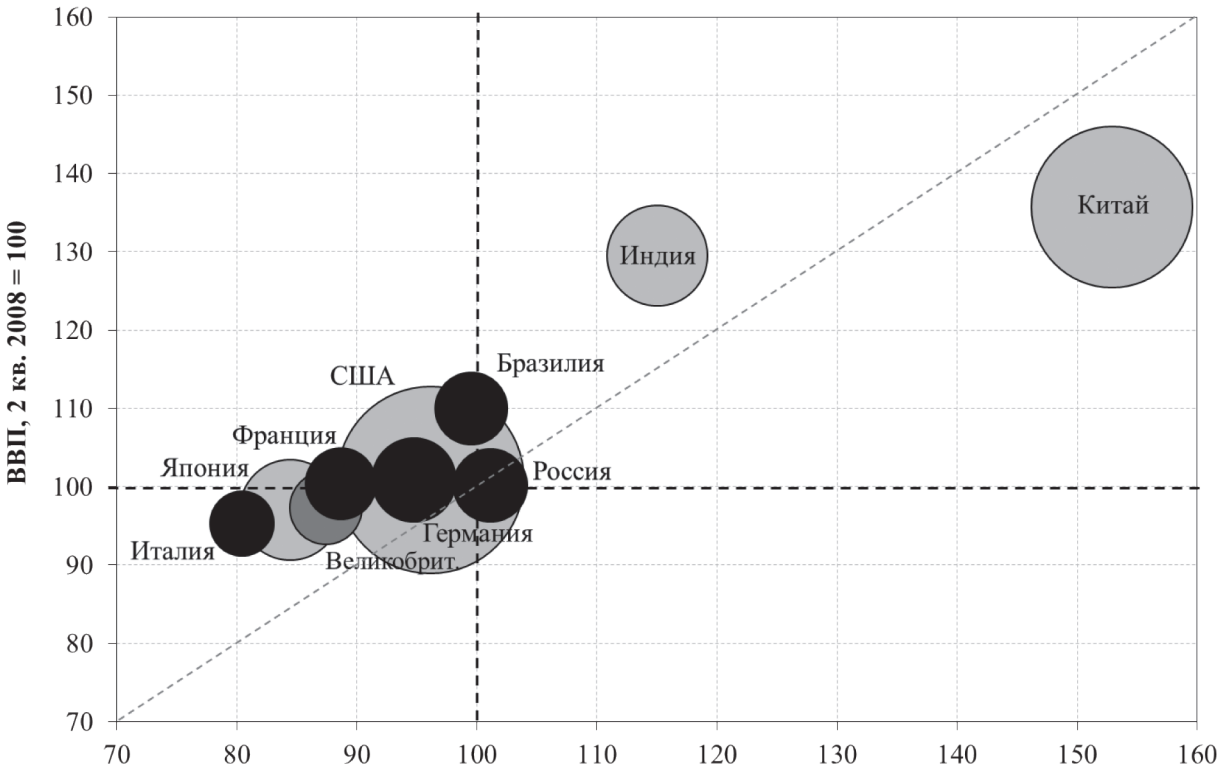


Рисунок 6. Объем промышленного производства и реального ВВП в крупнейших развитых и развивающихся экономиках мира на начало 2012 г., II кв. 2008 г. = 100

Источник: расчеты авторов на основе данных национальных статорганов и Всемирного банка.

Большой вклад в восстановление совокупного спроса во многих странах в 2009–2010 гг. внес фискальный стимул. Но наблюдался значительный разброс радикальных путей проведения фискальной политики, когда обе крайности представляются с учетом политической неопределенности вполне реальными опциями, но не выглядят сбалансированными. Дополнительная неопределенность в ожиданиях экономических агентов относительно будущих налогов и уровня госрасходов не способствует принятию решений, стимулирующих стабильный рост экономики. Поэтому американские политики настойчиво пытаются выработать консенсус в отношении программы долгосрочной бюджетной экономии, этот процесс продолжается с 2011 г. Ее параметры и привязанные к ней решения об увеличении потолка по госдолгу до августа 2011 г. оставались главными темами обсуждений в рамках экономического сообщества летом и осенью 2012 г. Параметры программы, какими бы они ни были по факту, будут играть существенную роль в динамике американской экономики в ближайшие годы. Проблема, однако, состоит в том, что для краткосрочного стимулирования американской экономики, похоже, нужна не программа экономии, а еще одна программа бюджетного стимулирования.

Действительно, при хорошо контролируемой (даже при нулевых ставках) инфляции на уровне менее 2% (и общая, и базовая), уровень безработицы остается чрезвычайно высоким. Безработица, достигшая 10%-ного уровня в сентябре 2009 г., вроде бы относительно устойчиво снижается (по состоянию на июнь 2013 г. оставляет 7,6%), но, как показывает детальный анализ, это является следствием скорее выхода отчаявшихся безработных из состава рабочей силы, нежели активного создания новых рабочих мест[22]. На этом фоне промышленное производство восстанавливается медленно и выходит на предкризисный уровень только в 2013 г. В подобных условиях экономике нужен серьезный монетарный и бюджетный стимул. Последний, видимо, уже невозможен в силу опасений насчет динамики долга и уже предпринятых шагов по принятию программы бюджетной экономии. Монетарный стимул, очевидно, ограничен и так почти нулевыми процентными ставками. ФРС полагает сокращение безработицы по итогам 2013 г. до уровня ниже 7% возможным лишь по самым оптимистичным оценкам. Это указывает на фундаментальную слабость американской экономики в среднесрочной перспективе.

При этом надо понимать, что фискальный стимул 2008–2010 гг. был во многом профинансирован возросшими сбережениями американских домохозяйств (они выросли за 3 года с 2% до 4% ВВП). Надежда на то, что фискальная консолидация приведет к снижению нормы личного сбережения и ускоренному росту потребительских расходов, не оправдалась – как мы указывали выше, из-за чрезмерного уровня задолженности домохозяйств американская экономика угодила в ловушку ликвидности. Популярная у политиков гипотеза «expansionary austerity» (стимулирующей фискальной консолидации) была выдумана скорее для оправдания принятия программ экономии – научные исследования показывают, что стимулирующая фискальная консолидация в чистом виде едва ли возможна[23]. Этот аспект принципиально важен для оценки перспектив послекризисного

[22] См., например, *Иващенко А*. Снижается ли безработица в США? // Еженедельный обзор мировой энергетики и экономики РЭА. №7. 11 мая 2012 г. Доступно по адресу: http://www.rosenergo.gov.ru/upload/REA_Weekly_7_110512.pdf

[23] См., например, *Perotti R*., The “Austerity Myth”: Gain Without Pain? BIS conference paper. 2011 и главу Теория и практика проведения фискальной консолидации Раздела V.

восстановления развитых экономик – возможно, они будут расти гораздо медленнее, нежели предполагается сейчас. Последнее особенно справедливо в отношении экономик ЕС и еврозоны, что подтверждается исследованием МВФ[24], в котором рассмотрена корреляция между ошибками прогнозирования и степенью фискальной консолидации. В исследовании показано, что в развитых странах более жесткая фискальная консолидация привела к более медленному росту, чем ожидалось. Это объясняется тем, что фискальные мультипликаторы оказались более высокими, чем предполагалось в прогнозах.

Восстановление ЕС и еврозоны идет ожидаемо тяжелее, нежели США. ВВП еврозоны по итогам первого квартала 2012 г. был на 1,5% ниже предкризисного уровня в реальном выражении, а по итогам первого квартала 2013 г. снизился еще на 1,1% относительно аналогичного периода предыдущего года. Промышленное производство в крупнейших экономиках сохраняется на еще более низких уровнях. Более жесткая, нежели в США, бюджетная дисциплина, негибкость рынка труда, сдержанность монетарных стимулов (и переход к повышению процентных ставок уже в начале 2011 г.) – все это сыграло свою роль в медленном восстановлении стран ЕС и еврозоны после кризиса. Если бы не неожиданно быстрое послекризисное восстановление Германии, то экономическая картина в ЕС была бы еще более удручающей.

Многие экономисты вполне аргументированно обвиняют экономические и политические власти ЕС и еврозоны в приверженности слабо обоснованным количественным ориентирам. Скорость перехода к фискальной консолидации и отказа от монетарного стимула в ЕС вызывает вопросы. Находясь в еще более тяжелой рецессии и обладая менее гибкими рынками, нежели США, Европа уже в 2011 г. начала по всем традиционным макроэкономическим представлениям сдерживать экономическую активность. Частичный отказ от сдерживающей политики во второй половине 2011 г. затронул только монетарную политику, фискальная политика в 2012 г. оставалась сдерживающей.

Медленное восстановление и долговые проблемы в еврозоне остановили европейскую экономику уже в 2012 г. Разумеется, выход Греции из еврозоны вследствие политических трудностей в стране вызвал бы новый виток долгового кризиса и недоверия инвесторов к экономикам стран Южной Европы[25]. Что будет происходить в этом случае с экономикой еврозоны, предсказывать в количественных показателях мало кто берется[26] – слишком сложен клубок подверженности взаимным рискам даже по одной только линии взаимных банковских позиций. Ожидать такого же эффекта домино в случае распада еврозоны «снизу», как после банкротства Lehman Brothers, наверное, не стоит – слишком долго продолжаются разговоры об их возможности, многие риски уже заложены в ожидания и, соответственно, инвестиционные и финансовые решения банков и крупных компаний. Для населения последствия будут, конечно, более серьезными. «Второй кризис» в Европе выглядит иначе, чем первый, но остается очень опасным, его последствия для мировой экономики остаются тяжело прогнозируемыми.

[24] Blanchard O., Leigh D. «Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers», IMF Working Paper, январь 2013.

[25] Подробнее о движении европейских экономик по «долговой спирали» см. параграф Долговой кризис в Европе и стимулирующая фискальная консолидация главы Теория и практика проведения фискальной консолидации и главу 28 Еврозона.

[26] Пример построения подобных оценок см., например, в Nomura Anchor Report. Currency Risk in the Eurozone: Accounting for break-up and redenomination risk. Январь, 2012.

Развивающиеся страны, меньше пострадавшие в ходе фазы кризиса, на фазе восстановления (в ОЭСР прежде всего) мировой экономики сталкиваются с проблемами, отличными от тех, которые беспокоят развитые страны. Все страны БРИКС к началу 2012 г. преодолели «кризисную яму» (*Рисунок 7*), Россия и Бразилия – в среднем «темпе» мировой экономики, а Китай и Индия – существенно быстрее. При этом в Бразилии и Индии стимулирующая политика была направлена в большей степени на расширение частного потребления, а в России и Китае – промышленного производства. Банковские системы развивающихся стран оказались устойчивыми к кризисным шокам и с помощью государственной поддержки смогли относительно безболезненно преодолеть кризис. Опасения, что прекращение притока капитала серьезно ударит по экономикам крупных развивающихся стран, не оправдались – чистый приток капитала в развивающиеся страны уже в 2010 г. восстановился почти до предкризисных уровней[27]. В то же время кризис провел вполне четкую «демаркационную линию» между развивающимися странами с плохой и хорошей институциональной средой. Оказалось, что плохие институты не дают растущим странам проходить кризис так быстро, как правительства бы этого хотели. Примеры России и Бразилия на фоне развивающихся стран Азии в этом контексте наиболее показательны.

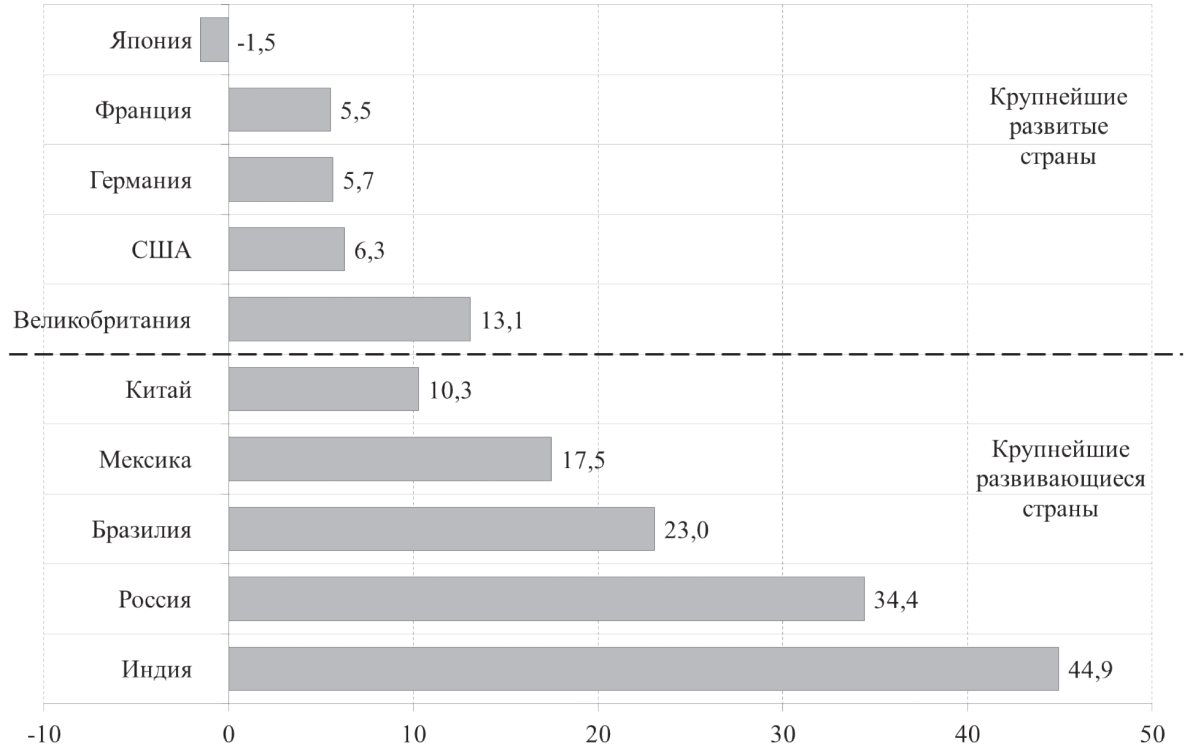


Рисунок 7. Уровень потребительских цен в крупнейших развитых и развивающихся экономиках мира, I кв. 2012 г. в % к II кв. 2008 г.

Источник: расчеты авторов на основе данных Всемирного банка.

[27] См., например: IIF Research Note. Capital Flows to Emerging Market Economies. 25 сентября 2011 г. Интернет-адрес: http://www.iif.com/download.php?id=yxO1QqyBhJA=.

При этом развивающиеся страны, в отличие от развитых, сталкиваются на фазе выхода из кризиса с проблемой высокой инфляции (*Рисунок 7*). В случае России, Индии, Мексики и Бразилии это следствие «конкурентных девальваций» осени 2008 – весны 2009 гг., в Китае прирост потребительских цен существенно ниже (да и тот вызван был скорее чрезмерным стимулированием экономики в 2009 и 2010 гг.). В России и Индии к маю 2012 г. уровень потребительских цен превышал показатель лета 2008 г. почти на 35% и 45% соответственно, в Бразилии – на 23%, в Китае – на 10%. Для примера в Великобритании – стране с самой высокой инфляцией среди развитых стран – аналогичный показатель составил 13%. Высокая инфляция «консервирует» предкризисные проблемы недоразвитости финансовых секторов в развивающихся странах. Почти все крупные развивающиеся страны хотят построить у себя финансовые центры (что было бы существенным шагом на пути снижения глобальных дисбалансов инвестиций и сбережений, поскольку развитая и ликвидная биржа способна «удержать» часть утекающих капиталов в стране), однако при нынешних инфляционных тенденциях шансы могли бы быть только у Китая. Последний при этом строит финансовые центры с большим оборотом юаня в Гонконге и на Тайване, а не в Шанхае.

Рисков для роста в развивающихся странах на текущей фазе восстановления мировой экономики не так много. Все-таки низкий уровень подушевых доходов и капиталовооруженности труда требует серьезных инвестиций в развитие, что само по себе стимулирует рост. Вопрос, скорее, состоит в том, насколько дорогими будут эти инвестиции для развивающихся стран. «Цена» роста зависит, с одной стороны, от мирового уровня процентных ставок, с другой – от стоимости импортируемого сырья и продукции. Мировые ставки, видимо, еще достаточно продолжительное время будут оставаться низкими (пока американская экономика не выйдет на устойчивый тренд прироста занятости), а вот сырье, и это уникальная особенность последнего кризиса, уже стоит больше, нежели до кризиса.

Если долговые проблемы в развитых странах не приведут к существенному замедлению экономик стран развивающихся, то ожидать снижения цен на сырье не стоит. Таким образом, развивающимся странам придется как-то финансировать «дорогой» рост. При накопленных ими резервах это не должно стать глобальной проблемой, но перегревы и дисбалансы в экономиках развивающихся стран (в случае более активного использования ими национальных сбережений для финансирования роста) выглядят вероятными.

3. Торговые и финансовые каналы передачи шоков

Кризисные процессы в мировой экономике начались задолго до непосредственного банкротства Lehman Brothers (15 сентября 2008 г.) или даже банкротства фондов под управлением Bear Stearns (август 2007 г.). Накапливавшиеся в мировой экономике дисбалансы разъедали устойчивость финансовой системы с момента начала быстрого роста внешних активов развивающихся стран в 2004 г. Во все больше глобализирующейся экономике передача шоков и дисбалансов происходила между странами быстро как в предкризисный период, так и во время, и после кризиса. Каковы каналы

передачи положительных и отрицательных импульсов между странами мировой экономики? Ответ на это вопрос позволяет, с одной стороны, понять «механику» синхронного падения экономик в кризис, с другой стороны – сделать выводы относительно передачи тенденций роста между странами в текущей фазе восстановления мировой экономики.

Вопрос о передаче шоков в мировой экономике давно занимает исследователей по всему миру. В этой области работали и продолжают работать такие известные экономисты, как Кармен Рейнхарт[28], Нуриель Рубини[29], Гильермо Кальво[30] и многие другие. В научной литературе проблема передачи шоков в мировой экономике получила название «эффекта заражения» (contagion effect). Большой всплеск публикации работ по данной тематике произошел после Азиатского кризиса 1997–1998 гг., когда проблемы в Азии через каналы финансовых рынков передались в остальные части света и привели к тяжелым кризисам в России и Бразилии. Кризисные события 2008–2009 гг. стали новым импульсом в изучении данной проблемы. Несмотря на это, среди исследователей еще не сформировался консенсус о преобладающих каналах и формах действия эффекта заражения.

Понятие «заражения» кризисом может трактоваться по-разному. Даже в работах Всемирного банка встречаются как широкие определения заражения, вроде: «межстрановая передача шоков», так и узкие: «передача шоков между экономиками стран или корреляция динамики их индикаторов, не вызванная фундаментальными связями стран или общими шоками». Последнее определение предполагает исключение из анализа торговых связей. Подобный подход представляется достаточно узким, поэтому далее под эффектом заражения будем понимать просто межстрановую передачу шоков.

В связи с этим каналы передачи заражения следует разделить на «реальные» и «финансовые». Под реальными понимаются каналы, связанные с передачей шоков в реальных секторах взаимовлияющих экономик. Падение совокупного спроса в одной из стран, снижающее объемы импорта из другой, землетрясение, нарушающее цепочки поставок и негативно влияющее на экспорт – это все примеры передачи шоков по реальным каналам. Вне зависимости от причины шока каналом их трансмиссии выступает международная торговля. Это наиболее очевидный и давно исследуемый канал передачи заражения. К нему традиционно относят также все эффекты, возникающие вследствие изменений условий торговли по причине конкурентной девальвации, ограничений экспорта и/или импорта и многих других.

Финансовые каналы передачи шоков более разнообразны и хуже изучены. К ним традиционно относят все, что связано с трансграничными инвестициями (прямыми и портфельными), однако только ими вопрос не ограничивается. По мере глобализации финансовых рынков и роста транснациональных финансовых корпораций даже простые вопросы поддержания ликвидности на различных торговых площадках стали носить межстрановой характер. Так, осенью 2008 г. для поддержания долларовой ликвидности на европейских биржах ФРС и многие европейские центральные банки

[28] См., например, *Kaminsky G., Reinhart C.* On Crises, Contagion and Confusion // Journal of International Economics. 2000. Vol. 51. P. 145–168.

[29] См., например, *Corsetti G., Guimaraes B., Roubini N.* International Lending of Last Resort and Moral Hazard: a Model of IMF's Catalytic Finance // Journal of Monetary Economics. 2006. Vol. 53. P. 441-471.

[30] См., например, *Calvo G., Mendoza E.* Rational Contagion and the Globalization of Securities Markets // Journal of International Economics. 2000. Vol. 51. P. 79–113.

открыли двусторонние своп-линии для снижения давления на процентные ставки в Европе. Это тоже пример заражения по финансовым каналам. Концентрация рисков на крупнейших мировых торговых площадках, наличие в системе крупных общих кредиторов – все это аспекты финансового заражения.

Какой из каналов заражения «важнее» или оказал (и продолжает оказывать) большее влияние в последних кризисных процессах – открытый в экономической науке вопрос, несмотря на массу публикаций по данной тематике. Различия в определении объекта исследования (эффекта заражения), взаимовлияние каналов передачи шоков, различия в методологии исследований – основные факторы противоречивых научных результатов. Так, например, в крупном европейском исследовании эффектов заражения во время кризиса 2008–2009 гг., опубликованном в 2010 г., *Contagion and Spillovers: New Insights from the Crisis,* в разных главах, написанных разными авторами, делаются диаметрально противоположные выводы о преобладавшем канале передачи шоков (финансовом или реальном)[31]. Причем в последнем случае принципиально отличается только метод проведения исследования, объект и временной период примерно совпадают.

В условиях разнообразия методов исследования и радикального различия получающихся с помощью них результатов важную роль начинает играть описание «стилизованных фактов». Понимание того, как фактически выглядит исследуемый объект, становится важным с точки зрения описания реальных экономических процессов. Ниже приводится подобное стилизованное описание основных каналов трансмиссии шоков (с упором на торговый и инвестиционный каналы) в современной мировой экономике, находящейся на стадии послекризисного восстановления.

Наиболее часто применимым индикатором подверженности стран «получению» шоков по торговым каналам является показатель «открытости экономики внешней торговле». Показатель открытости рассчитывается как отношение товарооборота страны к объему ВВП, в процентах:

$$I_t = \frac{EX_t + IM_t}{GDP_t} \cdot 100\%.$$

Чем больше открытость страны мировой торговле, тем выше вероятность того, что шоки совокупного спроса или совокупного предложения в странах-контрагентах (возможно, преумноженные валютной политикой), окажут влияние на экономику изучаемой страны (*Рисунки 8, 9 цветной вкладки*).

На протяжении первого десятилетия XXI в. открытость большинства крупных стран мировой торговле росла. Показатель открытости для мировой экономики за период с 2000 г. по 2007 г. вырос более чем на 15 п. п. – с 50% до почти 66%, что не могло не сказаться на тяжести кризисных процессов в 2008–2009 гг. В кризис торговля падает традиционно сильнее, чем совокупный спрос, и мировой оборот внешней торговли в 2009 г. несколько сократился, но уже к началу 2011 г. почти вернулся на предкризисный

[31] См. Backe P., Gnan E., Hartmann P. (editors) Contagion and Spillovers: New Insights from the Crisis. Vienna. 2010, главы 3 и 5.

уровень. Фундаментальная подверженность современной глобализованной экономики быстрому распространению шоков по торговым каналам остается чрезвычайно высокой.

Страны евросоюза традиционно являются наиболее открытыми внешней торговле. Глубоко интегрированные экономики Европы с, по сути, единым товарным рынком, отсутствием таможенных границ и единой для части стран валютой активно торгуют между собой. Уровень открытости внешней торговле, например, в Германии в предкризисные годы вплотную приближался к 90%, Франции – к 60% (и в обеих странах также почти вернулся на предкризисный уровень в 2010 г.). Экономики Японии и США в значительно меньшей степени подвержены переносу внешних шоков на внутренний совокупный спрос по торговым каналам – уровень открытости их экономик в настоящее время составляет примерно 30%. Правда, на уровне отдельных товарных групп картина может быть иной. Так, резкое падение кредитования и спроса на автомобили в США осенью 2008 г. привело к драматическому падению заказов и поставок в США как автомобилей из Японии, так и автомобильных компонентов.

Развивающиеся страны, во многом опирающиеся на внешний спрос в своем развитии, открыты мировой торговле в большей степени, нежели развитые. Само собой, среди развивающихся стран выделяется Китай с уровнем открытости торговле около 70% и аномальным всплеском до 90% в 2008 г. На фоне активного создания резервов сырья в предкризисный период и после начала кризиса. Россия выделяется на фоне прочих крупных развивающихся стран падением открытости мировой торговле – отношение товарооборота к ВВП устойчиво снижалось с 70% в начале десятилетия до 50% в конце 2010 г. Деградация структуры экспорта (снижение доли продукции обрабатывающей промышленности в экспорте) сыграла в этом основную роль.

Как повлияла открытость стран внешней торговле на динамику их экономик в предкризисный и кризисный периоды? Этот вопросы не имеют строгого, подтвержденного статистически значимыми расчетами ответа. С одной стороны, пример Германии показывает, что конкурентоспособный высокотехнологичный экспорт в последний кризис позволял «вытащить» национальную экономику из кризиса за счет устойчивого спроса со стороны растущей Азии. С другой стороны, есть пример экспортоориентированной Дании, достаточно тяжело перенесшей кризис. В *Таблице 2* приведены данные о приросте открытости экономик крупнейших европейских стран внешней торговле за период 2000–2010 гг. и их средние темпы роста с 2008 г. по 2010 г. Между этими показателями наблюдается слабая отрицательная зависимость. Для стран, характеризующихся приростом открытости торговле, средние темпы сокращения экономики в последние три года составили 1%, в то время как для «закрывавшихся» стран средние темпы падения составили только 0,3%.

Понятно, что реальная связь открытости с темпами роста сложнее – она зависит от множества прочих факторов развития национальных экономик. Интенсивность же передачи шоков по торговому каналу в конечном счете определяется структурой внешней торговли по отраслям и основным странам-контрагентам.

Таблица 2. Открытость основных стран Западной Европы мировой торговле в 2000 и 2010 гг., % ВВП, и средние темпы роста ВВП, % за указанный период

	Открытость 2000, % (1)	Открытость 2010, % (2)	(2) – (1) 2010-2000, пп	Темп ВВП* 2000-2007, %	Темп ВВП 2008-2010, %
Люксембург	279,0	314,3	35,3	4,7	0,3
Исландия	74,4	102,4	28,0	4,5	-3,1
Германия	66,4	86,2	19,8	1,5	-0,1
Нидерланды	134,6	148,7	14,1	2,2	-0,1
Швеция	86,7	97,7	11,0	3,2	-0,2
Швейцария	87,1	96,3	9,2	2,2	0,8
Дания	87,1	94,8	7,8	1,8	-1,4
Австрия	91,1	98,8	7,8	2,4	0,1
Великобритания	57,1	62,3	5,2	2,7	-1,3
Лихтенштейн	87,1	91,5	4,3	3,1	-1,3
Ирландия	182,8	186,9	4,1	6,0	-4,1
Италия	53,4	53,8	0,4	1,5	-1,8
Португалия	69,0	69,1	0,1	1,5	-0,4
Бельгия	153,6	153,4	-0,1	2,1	0,1
Франция	56,3	51,6	-4,7	2,1	-0,5
Норвегия	76,0	70,5	-5,5	2,4	-0,1
Финляндия	78,1	71,3	-6,7	3,5	-1,5
Испания	61,2	54,4	-6,8	3,6	-1,0
Монако	56,2	46,5	-9,7	4,0	-0,3
Греция	63,2	50,3	-12,9	4,3	-1,9
Кипр	109,9	88,2	-21,7	3,8	1,0
Мальта	194,8	152,7	-42,1	2,2	1,8

Источник: расчеты авторов на основе данных МВФ, ООН.

В *Таблицах 3–5* приведена эволюция матриц торговых потоков в мировой экономике (за 2001 г., предкризисный 2007 г. и первый посткризисный 2010 г.), в которых выделены взаимные внешнеторговые операции США, ЕС, Китая и «остального мира» в стоимостном и относительном выражении. Система подобных матриц позволяет понять, сколь велика подверженность стран эффектам заражения, передаваемым по торговым каналам, и как она эволюционировала во времени.

* Среднегодовой темп прироста ВВП за указанный период.

Таблица 3. Объемы экспорта из и импорта в США, ЕС, Китай, прочие страны и мировую экономику, 2010 г. [32]

млрд долл. США (в текущ. ценах)

		Импорт				
		США	ЕС	Китай	Другие	Мир
Экспорт	США	–	219	97	927	1243
	ЕС	297	3329	150	1226	5002
	Китай	328	340	–	1015	1683
	Другие	1226	1338	1063	3507	7134
	Мир	1851	5225	1310	6676	15 062

% от экспорта страны

		Импорт				
		США	ЕС	Китай	Другие	Мир
Экспорт	США	–	17,6	7,8	74,6	100
	ЕС	5,9	66,5	3,0	24,5	100
	Китай	19,5	20,2	–	60,3	100
	Другие	17,2	18,7	14,9	49,2	100

% от импорта страны

		Импорт			
		США	ЕС	Китай	Другие
Экспорт	США	-	4,2	7,4	13,9
	ЕС	16,0	63,7	11,5	18,4
	Китай	17,7	6,5	–	15,2
	Другие	66,3	25,6	81,1	52,5
	Мир	100	100	100	100

Источник: расчеты автора на основе данных ООН.

Таблица 4. Объемы экспорта из и импорта в США, ЕС, Китай, прочие страны и мировую экономику, 2007 г.

млрд долл. США (в текущ. ценах)

		Импорт				
		США	ЕС	Китай	Другие	Мир
Экспорт	США	–	240	67	834	1141
	ЕС	352	3531	104	1226	5213
	Китай	282	279	–	767	1328
	Другие	1285	1419	708	2804	6215
	Мир	1918	5469	879	5631	13 897

[32] Поскольку данные о платежных балансах традиционно разнятся по странам-контрагентам, в настоящем обзоре проведено усреднение (таблицы для 2010, 2007 и 2001 гг.). То есть, например, в ячейке «экспорт из Китая в ЕС», на самом деле стоит среднее из индикаторов «экспорт из Китая в ЕС» и «импорт в ЕС из Китая» по базе данных UN Comtrade. Таким образом был сбалансирован и мировой платежный баланс.

% от экспорта страны

		Импорт				
		США	ЕС	Китай	Другие	Мир
Экспорт	США	–	21,0	5,9	73,1	100
	ЕС	6,7	67,7	2,0	23,5	100
	Китай	21,2	21,0	–	57,8	100
	Другие	20,7	22,8	11,4	45,1	100

% от импорта страны

		Импорт			
		США	ЕС	Китай	Другие
Экспорт	США	–	4,4	7,6	14,8
	ЕС	18,3	64,6	11,8	21,8
	Китай	14,7	5,1	–	13,6
	Другие	67,0	25,9	80,5	49,8
	Мир	100	100	100	100

Источник: расчеты автора на основе данных ООН.

Таблица 5. Объемы экспорта из и импорта в США, ЕС, Китай, прочие страны и мировую экономику в целом, 2001 г.

млрд долл. США (в текущ. ценах)

		Импорт				
		США	ЕС	Китай	Другие	Мир
Экспорт	США	–	240	67	834	1141
	ЕС	352	3531	104	1226	5213
	Китай	282	279	–	767	1328
	Другие	1285	1419	708	2804	6215
	Мир	1918	5469	879	5631	13 897

% от экспорта страны

		Импорт				
		США	ЕС	Китай	Другие	Мир
Экспорт	США	–	21,0	5,9	73,1	100
	ЕС	6,7	67,7	2,0	23,5	100
	Китай	21,2	21,0	–	57,8	100
	Другие	20,7	22,8	11,4	45,1	100

% от импорта страны

		Импорт			
		США	ЕС	Китай	Другие
Экспорт	США		7,4	8,8	23,6
	ЕС	18,6	64,1	12,4	21,2
	Китай	6,5	2,1		7,5
	Другие	74,9	26,4	78,8	47,8
	Мир	100	100	100	100

Источник: расчеты авторов на основе данных ООН.

Основной вывод, который можно сделать на основе анализа таблиц 3–5 – это колоссальная роль роста Китая в изменении «ландшафта» мировой торговли в последнее десятилетие. Объем экспорта из Китая в натуральном выражении вырос за последние десять лет более чем в 5 раз, а импорта в Китай – почти в 6 раз. Если в 2001 г. китайский импорт составлял только 3,4% от мирового, от в 2010 г. – уже 8,7%. Появление в мировой торговле столь крупного растущего игрока во многом «спасло» мировую экономику во время кризиса 2008–2009 гг. от более тяжелых эффектов заражения по торговым каналам. Так, в 1,5 раза за кризисные годы вырос экспорт из ЕС в Китай (в текущих ценах), что позволило, например, Германии, получить хороший импульс к послекризисному восстановлению.

Роль торговых отношений Китая и ЕС в мировой экономике трудно переоценить. Экспорт из Китая в ЕС в 2001 г. составлял 52 млрд долл. США, а в 2010 г. – уже 340 млрд долл. США Это наибольший прирост объема экспорта из Китая по выделенным странам-контрагентам. Доля экспорта в ЕС в совокупном китайском экспорте выросла за 10 лет с 16% до более чем 20%. Весь прирост был обеспечен за счет снижения доли экспорта в США в китайском экспорте. С 2010 г. Китай экспортирует в ЕС больше, нежели в США. Это принципиально важно для понимания китайских интересов в мировой экономике на современной фазе послекризисного восстановления. При том, что две трети от более чем 3 трлн долл. США. Китайских резервов номинированы в долларах, США не являются для Китая основным торговым партнером (если считать ЕС единым торговым агентом). Сознавая данный дисбаланс, Китай активно инвестирует в европейскую экономику, и, стоит полагать, еще сыграет значительную роль в решении долговых проблем еврозоны – это отвечает его стратегическим интересам.

Динамика торговых отношений Китая и США противоречива. С одной стороны, Китай экспортирует в США в 4,5 раза больше, нежели 10 лет назад (в номинальном выражении). С другой стороны, вес Китая в американском импорте вырос на 11 п. п. за десятилетие за счет снижения импорта из ЕС и «остального мира». То есть, в то время как Китай снижает подверженность торговым шокам в США, США увеличивают риски «заражения» гипотетическим китайским кризисом. На этапе выхода из кризиса США так или иначе вынуждены будут начать диверсифицировать источники своего импорта (*Рисунки 10, 11 цветной вкладки*).

Рост объемов мировой торговли и открытости стран мировой торговле оказал существенное влияние на отношение ведущих стран к внешнеторговой политике. Экспорториентированный Китай, несмотря на все давление со стороны основных стран-партнеров, не спешит ревальвировать юань. Несмотря на 15%-ное укрепление курса юаня к доллару с середины 2005 г. по середину 2008 г., китайская валюта остается фундаментально недооцененной. Особое недовольство у торговых партнеров вызывала политика Китая в кризисный период, когда Китай, во-первых, прекратил ревальвировать юань, во-вторых, ввел ряд протекционистских ограничений на экспорт сырья и редкоземельных металлов[33]. Отменить последние удалось (в отношении редкоземельных металлов – еще не до конца) только в июне 2011 г. благодаря механизмам разрешения торговых споров в рамках ВТО.

С середины 2010 г. Китай понемногу ревальвирует юань, что снижает напряженность в мировой торговле и вносит свой вклад в смягчение фундаментальных дисбалансов инвестиций и сбережений. Но в то же время надо понимать, что рост Китая остается экспортоориентированным и переход к росту на «внутренних» источниках будет непростым и болезненным – переход к рыночному формированию курса юаня, соответственно, едва ли случится в ближайшие несколько лет. Мировая экономика в фазе выхода из кризиса функционирует при прежней «карте» рисков заражения по торговым каналам.

Динамика свободно плавающих курсов валют развитых стран является своего рода «мостиком» от реальных каналов эффектов заражения к финансовым. Курсы евро, фунта, иены, с одной стороны, определяются конкурентными позициями стран в мировой экономике и мировой торговле, с другой – они подвержены серьезным рыночным колебаниям вследствие опасений финансовых инвесторов относительно стабильности экономик этих стран, подобному тому, как в последние полтора года колеблется курс евро на информации вокруг суверенных долгов периферийных стран еврозоны. Как бы то ни было, валюты крупных развитых стран-экспортеров с начала кризиса демонстрируют схожую динамику, что лишний раз указывает на важность данного канала распространения эффектов заражения.

Таблица 6. Парная корреляция месячных доходностей облигационных индексов JP Morgan по регионам мира (развивающиеся страны) за указанный период

январь 2001 – ноябрь 2007

	Развивающаяся Азия	**Латинская Америка**	**Россия**	**Мир**
Развивающаяся Азия	1,00			
Латинская Америка	0,50	1,00		
Россия	0,63	0,52	1,00	
Мир	0,63	0,97	0,69	1,00

[33] См. также главу 29 Китай: проблемы нового этапа развития.

декабрь 2007 – июнь 2009

	Развивающаяся Азия	*Латинская Америка*	*Россия*	*Мир*
Развивающаяся Азия	1,00			
Латинская Америка	0,95	1,00		
Россия	0,80	0,81	1,00	
Мир	0,96	0,99	0,87	1,00

июль 2009 – июнь 2011

	Развивающаяся Азия	*Латинская Америка*	*Россия*	*Мир*
Развивающаяся Азия	1,00			
Латинская Америка	0,87	1,00		
Россия	0,74	0,81	1,00	
Мир	0,91	0,99	0,86	1,00

Источник: расчеты авторов на основе данных Всемирного банка.

Проявление действия финансового канала в распространении эффектов заражения во время последнего кризиса наиболее заметно на связи доходностей по индексам развивающихся стран. В *Таблице 6* приведены расчеты, отражающие корреляции месячных доходностей взвешенных облигационных индексов для различных регионов мира (только развивающиеся страны). Из приведенной таблицы хорошо видно, как резко выросла корреляция доходностей на индексы в кризисный период. Если в предкризисный период только мировой и латиноамериканский индексы характеризовались высокой корреляцией, то в кризис доходности всех индексов менялись однонаправленно – ни одна из парных корреляций при расчетах по декабрю 2007 г. – июню 2009 г. не оказалась ниже 0,8.

Послекризисная картина начала медленно меняться в обратную сторону (в сторону предкризисного состояния), но она по-прежнему остается близкой к кризисной. Феномен синхронизации динамики финансовых рынков в кризис давно изучается исследователями[34]. Можно сказать, что основными его причинами являются: эффект «единого кредитора» (снижение крупным игроком лимитов на все развивающиеся рынки одновременно) и стадное поведение инвесторов[35]. Тот же феномен заметен и при взгляде на динамику спредов по суверенным долгам (*Рисунок 12 цветной вкладки*) и фондовых индексов в отдельных странах (*Рисунок 13 цветной вкладки*). Однонаправленность изменения одних и тех же индикаторов финансовых рынков в различных странах в кризисный период, когда, казалось бы, «развивающиеся» страны перестают восприниматься как одна быстро растущая группа, и роль начинают играть специфические параметры

[34] См., например, *Claessens S., Ayhan Kose M., Terrones M.E.* Financial Cycles: What? How? When? // IMF Working Paper Series. WP #76. 2011.

[35] Про роль стадного поведения в развитии последнего кризиса см. *Akerlof G., Shiller R.* How Human Psychology Drives the Economy? And Why It Matters for Global Capitalism. Princeton. 2009.

развития, указывает на сильное действие эффектов заражения и передачи шоков по финансовому каналу. Однако сложность механизма передачи шоков посредством финансовых рынков индуцирует сложность его изучения с помощью формальных методов – этим и объясняются большие расхождения в оценках того, какой канал заражения, торговый или финансовый, преобладает в мировой экономике в настоящее время.

Более простым индикатором подверженности стран передаче эффектов заражения по финансовому каналу являются величины потоков прямых иностранных инвестиций и их накопленных объемов. Прямые инвестиций традиционно менее волатильны, нежели портфельные, и, можно считать, что они «очищены» от эффектов стадного поведения. Прямая иностранная инвестиция – это наиболее рациональное решение из всех типов инвестиционного поведения, поэтому динамика ПИИ отражает фундаментальные процессы передачи эффектов заражения по финансовому каналу.

В *Таблице 7* по аналогии с *Таблицей 3* приведены доли накопленных прямых иностранных инвестиций в отношении к ВВП для крупных экономик Западной Европы, а также темпы роста экономик в предкризисный и послекризисный периоды (за исключением европейских государств-карликов, ПИИ в которые имеют свою специфику, не интересную в контексте данного обзора). В данном случае связь изменения доли ПИИ в ВВП за десятилетие и темпов роста ВВП в период 2008–2010 гг. гораздо более сильная, положительная и, что важно, статистически значимая. Для стран, прирост отношения ПИИ к ВВП в которых с 2009 г. по 2000 г. составил более 20 п.п., средний темп сокращения ВВП за 2008–2010 гг. составил 0,2%, в то время как для остальных – 1,2%. Показательно также, что две европейские страны с наибольшими долговыми проблемами и наибольшими темпами сокращения экономик в 2008–2010 гг., Греция и Ирландия, характеризуются также наиболее медленным приростом (Греция) или вообще сокращением (Ирландия) отношения накопленных прямых иностранных инвестиций к ВВП.

Таблица 7. Объем накопленных в крупных странах Западной Европы прямых иностранных инвестиций (ПИИ), в % к ВВП, и средние темпы роста ВВП, % за указанный период

Страна	ПИИ/ВВП 2000, % (1)	ПИИ/ВВП 2009, % (2)	(2) – (1) 2009–2000, пп	Темп ВВП* 2000–2007, %	Темп ВВП* 2008–2010, %
Кипр	31,2	114,1	82,8	3,8	1,0
Исландия	5,7	68,5	62,8	4,5	-3,1
Швейцария	34,7	94,3	59,5	2,2	0,8
Мальта	61,8	115,4	53,6	2,2	1,8
Швеция	38,0	75,4	37,4	3,2	-0,2
Австрия	16,3	44,2	27,9	2,4	0,1
Великобритания	29,7	51,8	22,1	2,7	-1,3
Португалия	27,4	47,5	20,1	1,5	-0,4
Испания	26,9	45,8	18,9	3,6	-1,0
Финляндия	19,9	37,2	17,2	3,5	-1,5

* Среднегодовой темп прироста ВВП за указанный период.

Страна	ПИИ/ВВП 2000, % (1)	ПИИ/ВВП 2009, % (2)	(2) – (1) 2009–2000, пп	Темп ВВП 2000–2007, %	Темп ВВП 2008–2010, %
Норвегия	18,0	31,3	13,3	2,4	-0,1
Нидерланды	63,3	75,1	11,8	2,2	-0,1
Италия	11,0	18,7	7,6	1,5	-1,8
Германия	14,3	21,1	6,8	1,5	-0,1
Дания	46,0	51,0	5,0	1,8	-1,4
Греция	11,2	13,8	2,6	4,3	-1,9
Ирландия	131,3	87,1	-44,2	6,0	-4,1

Источник: расчеты авторов на основе данных МВФ.

Пример европейских стран, в которых большой объем накопленных ПИИ служит фактором стабильности в кризис, не следует обобщать на все страны мира. В небольших растущих экономиках с формирующимися рынками ПИИ могут составлять большую долю всех инвестиционных ресурсов страны и служить важнейшим фактором накопления основного капитала. В этом случае потенциальные риски прекращения потока прямых инвестиций из-за рубежа будут подрывать стабильность экономик в кризисный период, и зависимость, возможно, будет обратной – подобно тому, как происходило заражение во время азиатского кризиса 1997–1998 гг.

В кризисе 2008–2009 гг. ПИИ сыграли важную роль в динамике развивающихся стран с плохой институциональной средой (например, России). «Разворот» ПИИ был тем фактором фундаментальной слабости некоторых экономик, который вызвал отток капитала и оказал серьезное понижательное давление на обменные курсы, снижение которых негативно влияло на благосостояние населения, от чего, в свою очередь, начинались вторичные эффекты влияния на импорт и экспорт. Передача шоков по торговым и финансовым каналам, таким образом, смешивалась и взаимно усиливалась. Это свойство современной глобальной экономики будет существенным и на этапе выхода из кризиса к восстановлению, и в условиях медленного роста, поскольку неравномерность торговых и инвестиционных потоков в послекризисный период вновь разделяет страны на укрепляющие свое положение в мировой экономике и теряющие свои позиции, по крайней мере, относительные[36].

4. Мировая торговля – от кризиса к новому росту

Мировая торговля в условиях глобализации конца XX – начала XXI вв. сыграла громадную роль в увеличении связности мировых рынков. Хотя развитие финансового сектора и информационная революция тесно связаны с другими важнейшими аспектами глобализации, торговля по-прежнему является опорой для реального сектора, занятости и выпуска продукции, конкурентоспособности национальных экономик[37]. Способность фирм произвести в одной юрисдикции (с ее институтами, ценой труда, технологиями и валютой) и продать свой товар в другой юрисдикции с существенно иными условиями функцио-

[36] См. главу 5 Структура экономического роста (1992–2010 гг.).
[37] См. главу 2 Международный антитраст между конкуренцией и протекционизмом.

нирования рынков – это показатель конкурентоспособности страны-экспортера, показатель адаптации к меняющимся мировым условиям развития.

Во время кризиса сжатие торговли играет роль одного из основных каналов «заражения», но в любых фазах развития мировой экономики характер и динамика мировых товарных потоков воздействуют не только на рост в целом, но и на судьбу отраслей, прибыльность предприятий и решимость к принятию рисков при капиталовложениях. Предкризисное и послекризисное развитие мировой торговли становится, по сути дела, опережающим индикатором как конкурентоспособности стран в фазе оживления, так и изменения географической и товарной структуры мировой экономики в ближайшие десятилетия. Это в первую очередь относится к кризисам, которые вызвали крупные сдвиги в мировой экономике, в особенности в ценовых пропорциях, технологиях, в локализации быстрого развития.

Недавний кризис вызвал самое глубокое сокращение мировой торговли за две трети века. В данном случае удалось избежать торговых войн и повторения «спирали» углубления мирового кризиса за счет предотвращения массовых явлений протекционизма или конкурентных девальваций (в частности благодаря усилиям «Группы двадцати»). Одним из факторов, предотвративших дальнейшее углубление мирового кризиса, стала как раз стабильность Китая и ряда других развивающихся стран – они поддержали спрос. Но не будем забывать и краткость острой фазы сжатия производства – при затяжке кризиса международная торговля пострадала бы еще больше. Короткое сжатие торговли не могло довести мировую экономику до еще более глубокого падения (*Рисунок 14 цветной вкладки*).

Рецессии предшествовал быстрый экономический подъем 1990–2007 гг., на протяжении которого наблюдалось значительное превышение темпов роста экспорта над ростом ВВП (*Таблицу 8*) при всей условности такого сравнения[38]. Практически на росте промышленного экспорта в развитые страны подняли свою экономику за послевоенный период Япония, потом Южная Корея и другие «азиатские тигры», наконец в последние десятилетия – Китай, Индия и другие страны с динамичным развитием. В известной степени именно выход на экспортные рынки обеспечивал выигрыш на масштабах сбыта для предприятий развивающихся стран. Заметим, что зачастую рост экспорта был основан на западных инвестициях. Развивающиеся страны в течение длительного (хотя и не бесконечного) периода сохраняют конкурентоспособность в значительной мере за счет низкого уровня зарплат, и это отражается на относительно низком потребительском спросе в самих странах производства[39]. Естественно, иная картина наблюдается у стран-экспортеров энергии, которые в период 2003–2013 гг. резко увеличили свои экспортные доходы и возможности импорта потребительских и инвестиционных товаров. Эта модель выдержала короткий сбой в 2008–2009 гг. Но в целом ОПЕК вместе с Китаем остались важным рынком для многих экспортеров даже в 2009 г.

Темпы роста экспорта у ведущих стран менялись от периода к периоду за полвека, далеко не все страны легко наращивали свой экспорт (сложности были, например,

[38] Товарный экспорт соответствует продажам промышленных товаров, а а не добавленной стоимости, отражаемой ВВП и включающей значительную долю некоммерческих услуг.

[39] См. главу 29 Китай: проблемы нового этапа развития.

у Франции). Конкуренция со стороны развивающихся стран вела к существенным изменениям в структуре производства и размещению производств. Общий позитивный эффект роста международной торговли на мировой экономический рост был значительным и создавал определенную уверенность в перспективах, положительных ожиданиях роста спроса, что необходимо для поддержания инвестиционного процесса.

Восстановление роста экспорта в трехлетний период 2010–2012 гг. после рецессии произошло довольно быстро. Этому способствовали продолжение экономического роста в Азии и ряде других регионов, а также импорт стран-нефтеэкспортеров, которым удалось сохранить высокие цены на нефть, несмотря на значительное снижение спроса в развитых странах. Справедливости ради отметим, что декларации осени 2008 и 2009 гг. стран «Группы двадцати» по предотвращению торговой войны, вспышек протекционизма, системных «конкурентных девальваций» стали важным фактором в предотвращении перехода глубокого кризиса в депрессию типа 1930-х гг., мир был очень близок к этому.

Таблица 8. Среднегодовой прирост* экспорта и ВВП в ценах 2000 г., %

		1960–1973	1973–1990	1990–2000	2000–2008	2008–2009	2009–2011
США	Экспорт		5,9	7,1	4,2	-9,1	8,9
	ВВП	4,4	2,9	3,4	2,0	-3,5	2,4
Япония	Экспорт	12,9	7,4	4,6	6,2	-24,2	11,4
	ВВП	8,7	4,1	1,1	1,1	-5,5	1,8
Германия	Экспорт		5,0	6,2	6,9	-12,8	10,7
	ВВП		2,4	1,9	1,4	-5,1	3,6
Франция	Экспорт	9,2	4,7	6,9	2,2	-12,1	7,4
	ВВП	5,5	2,6	2,0	1,6	-3,1	1,68
Великобритания	Экспорт	6,5	3,6	6,0	3,9	-8,2	5,4
	ВВП	3,5	2,0	2,5	2,5	-4,0	1,3
Китай**	Экспорт		4,5	16,0	20,9	-10,3	17,9
	ВВП	4,2	8	10,4	10,6	9,2	9,8
Индия	Экспорт	4,4	6,8	12,4	15,8	-4,8	18,9
	ВВП	3,4	4,8	5,6	7,1	8,2	8,2
Бразилия	Экспорт	7,8	7,5	6,9	8,0	-9,1	7,9
	ВВП	7,6	3,7	2,5	3,6	-0,3	5,1
Южная Корея	Экспорт	30,6	12,1	15,5	10,0	-1,2	12,1
	ВВП	8,2	7,9	6,1	4,4	0,3	5,0

** Значение прироста экспорта и ВВП рассчитывалось следующим образом (для периода 1960–1973):*

$$\sqrt[13]{\frac{1973}{1960}} \cdot 100 - 100.$$

*** Значение прироста экспорта для Китая рассчитано для периода 1978–1990 гг.*

Источник: расчеты авторов на основе данных Всемирного банка.

Рынки промышленной продукции в последние три десятилетия испытывали значительное воздействие со стороны относительно дешевого экспорта Китая, что сказывалось на общей динамике цен, сдерживая их рост. Выигрыш потребителей по промышленным товарам сопровождался большими перепадами цен на сырьевые товары с общей тенденцией к росту (*Таблица 9*). Ценовой фактор привел к сдвигам в структуре мировой торговли – вес сырьевых товаров повышался.

Не пытаясь охватить все аспекты развития мировой торговли в докризисный период, отметим, что колебания цен на сырьевые товары по периодам вели не только к торговым дисбалансам, но и к значительным колебаниям в доходности ряда энергоемких производств, их территориальным перемещениям и давали серьезный стимул исследованиям (и инвестициям) в сфере энергосбережения как в 1973–1990 гг., так и в 2000-х гг.

Первое десятилетие XXI в. поставило мировые рынки в новую для них ситуацию. Взлет нефтяных цен в 1970-е гг. гг. не сопровождался сравнимым ростом цен на металлы и продовольствие. В 1990-е гг. удалось достичь высокой стабильности во многих отношениях сразу – вспышки терроризма, кризисы и резкие флуктуации цен трудно было предвидеть. Подъем 2000-х гг. с его длительным ростом почти во всех регионах мира повернул ситуацию. Практически все сырьевые группы товаров стали быстро дорожать. Разумеется, динамика цен на промышленные товары на конкурентных рынках оказалась совершенно иной в течение всего этого периода. Кризис привел лишь к короткому – по сути одногодичному – сбросу сырьевых цен с немедленным восстановлением пикового предкризисного уровня (в среднегодовом выражении).

Фактически в период предшествующего «стационарного режима» развития мировой экономики накопленные дисбалансы привели к таким сдвигам в ценовых пропорциях, которые будут влиять на рост еще длительное время – возможно, последние закрепятся как параметры нового стационарного режима.

Таблица 9. Динамика экспортных ценовых индексов, 1960–2012 гг., годовые и средние темпы прироста индексов цен, %

	Средние за десятилетия					К предыдущему году						
	1960–1970	1970–1980	1980–1990	1990–2000	2000–2012	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Продовольственные	1970	12,4	-4,0	-2,1	8,6	16	13	39	-8	7	18	-1,4
Металлы и минералы	4,6	8,0	0,9	-2,0	10,2	60	13	6	-30	41	15	-14
Нефть	0,6	32,6	-4,6	-2,4	11,6	20	11	36	-36	28	31	1,0

Источник: UNCTAD, http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=16332.

Послекризисные колебания в меньшей степени относятся к ценам на энергоносители – к середине 2013 г. они продолжают колебаться, временами подходя близко к предкризисному уровню (в квартальном исчислении). Металлы и продукты питания стоят относительно дорого. Цены на них тянет вверх растущий спрос со стороны развивающейся Азии (в первую очередь, Китая), а в отношении продуктов питания – еще и Африки, где постепенная борьба с бедностью приводит к существенному росту потребления продовольствия[40]. И хотя замедление мировой экономики в 2011–2012 гг. вызвало корректировку цен на неэнергетическое сырье на мировых рынках, металлы, например, по-прежнему стоят больше, нежели перед кризисом.

Восприятие ценовых флуктуаций периода 2007–2013 гг. как «экстраординарных» вполне естественно для современников, но это связано с несколькими факторами. Это, в первую очередь, кризисное падение физического производства и экспорта промышленных товаров (часто и цен) при росте сырьевых издержек, проблемами отрицательного торгового и платежного балансов многих стран, тяжелым финансовым положением (в том числе падением прибылей и курсов акций) ряда энергоемких отраслей, включая производство электроэнергии, химических товаров, металлургии и транспорта, в частности, рыболовного, авиации и других.

Циклические колебания цен на сырьевые товары всегда были характерны для рыночного хозяйства, но каждый раз на протяжении веков высокие рассматривались современниками как нечто экстраординарное. Действительно, внешние эффекты колебаний цен на сырье, а следовательно – издержки для производителей оказывались в отдельные периоды намного сильнее технологических возможностей снижения издержек (*Рисунок 15 цветной вкладки*). Взлеты цен на продовольствие и энергоносители имели значительные социально-экономические последствия в недавнем прошлом для многих стран мира. Они существенно влияют на политику большинства стран как в отношении своего внутреннего производства, так и в отношении международных проблем, соглашений и разногласий, например, по режимам доступа к природным ресурсам.

Существенным фактором сравнительно медленного (по историческим меркам) выхода промышленного производства развитых стран на предкризисный уровень была не только конкуренция со стороны экспорта развивающихся стран, но и сложность сжатия издержек. Уровень номинальной зарплаты работников, часто защищенных трудовыми соглашениями, после длительного периода процветания должен был сохраняться даже в условиях высокой безработицы. Издержки на сырье также не сжимались в этой рецессии, как это было во многих кризисах XIX–XX вв. Так что в рамках анализа международных потоков товаров можно найти важные связующие звенья между экономическим восстановлением после тяжелейшей рецессии и силами, которые меняют относительную конкурентоспособность стран. Будущее восстановления экономического роста в мире зависит от преодоления «паралича кредита» в одних странах, роста личного потребления в других (особенно в США), восстановления оптимизма и готовности финансовой системы принять инвестиционные риски в новых условиях.

[40] О детерминантах долгосрочных трендов цен на неэнергетическое сырье см., например, *Иващенко А., Морозкина А.* Мировые рынки сырьевых товаров (сырье и металлы): балансы, тенденции, факторы, волатильность. РЭА. 2012 г. Интернет-адрес: http://www.rosenergo.gov.ru/upload/Report_on_non_fuel_commodities_REA_03_12.pdf.

ГЛАВА 8
Восприятие мирового кризиса

Пиотр Дуткевич

Введение

Два основных вопроса волнуют западных политиков, мобилизующих лучшие умы, чтобы понять непредсказуемый многополярный мир, который сложился после кризиса. Они хотят получить ответы на более общие вопросы: повредил ли кризис структурный каркас западной части мировой экономической системы, как экономика и политика взаимодействуют в условиях стресса, и вызовет ли это сдвиг в точках будущего глобального роста? Ведущие экономисты и социологи заняты исследованием глубинных причин, характера и итогов финансового шока и мирового кризиса 2007–2009 гг. Давайте взглянем на послекризисную ситуацию в мире глазами ведущих мыслителей. Как утверждает Джеймс Гэлбрэйт, способность к обучению зависит от желания задавать новые и порой более фундаментальные вопросы[1]. Эти вопросы разобраны в параграфе «Кризис 2007–2009 гг.: причины и характер», с акцентом на мнениях всемирно известных экономистов и политологов. Второй ключевой вопрос стоит так: каковы реалистичные перспективы глобального экономического роста и глобальной политики с учетом различных текущих тенденций в разных регионах мира? На этот вопрос предпринята попытка ответить во втором параграфе «Последствия кризиса: антикризисные меры в 2009–2010 гг.». В третьем параграфе «Политика – рынок – демократия» делается попытка восстановить связь между политикой и экономикой (о чем часто забывают исследователи неолиберального направления), предлагается рыночный подход к демократии.

1. Кризис 2007–2009 гг. : причины и характер[2]

Главный вопрос в данном разделе: каковы основные причины кризиса 2007–2009 гг. в контексте разных регионов и методологий анализа? Обычно дается три основных объяснения. Есть исследователи, которые считают этот кризис «нормальной» частью рыночного цикла; другие же считают его совершенно новым явлением. Наконец, имеются «реалисты», занимающие промежуточную позицию. Они считают, что данный кризис – «последнее предупреждение», указывающее на необходимость заняться серьезным исправлением перекосов рыночной экономики.

Давайте начнем с первой группы, которая говорит, что «кризис» – неотъемлемая часть капиталистической экономики, и взлеты и падения должны считаться нормальными цикличными волнами глобальной экспансии и стагнации. В силу особенностей функционирования рынков, на которых производители извлекают прибыль, а государства пытаются гарантировать для этого хотя бы минимальный порядок, циклы – неизбежная часть капиталистической системы хозяйствования. Исторически мы привыкли к тому, что после спада начинается новый подъем, пока не наступает новый цикл и не начинается

[1] James K. Galbraith, The Great Crisis and the Financial Sector., in: Aftermath: A New Global Economic Order?, C. Calhoun, G. Derluguian (eds.), NYUP 2011, pp. 235–242

[2] Данный раздел основан преимущественно на книге Craig Calhoun and Georgi Derluguian (eds.), Business as Usual. The Roots of the Global Financial Meltdown. New York University Press, 2011.

новый спад. Однако, другая группа экспертов утверждает, что в последние три года мы наблюдаем нечто иное: начало замедленного коллапса капиталистической системы, какой мы ее знаем[3]. Третья группа экспертов, признавая цикличность рынков, указывает на то, что мы имеем дело не с обычным рыночным циклом и не с коллапсом, а с изменением распределения сил в мире, когда «держава-гегемон вступает в стадию медленного упадка; упадок может происходить медленно, но быть по своей сути необратимым»[4]. Другими словами, даже если цикличные спады и подъемы – обычное явление для мировой экономики, в каждом отдельном случае точка начала (и окончания) цикла находится в новом месте, благодаря чему каждый следующий цикл качественно отличается от предыдущего.

Наверно, самый важный выбор, который необходимо сделать в контексте нынешнего кризиса – это характер дальнейшего развития, не только в ключевых для мировой экономики странах, но и в остальном мире. Вряд ли произойдет обычное послекризисное восстановление, если речь идет о возвращении не только к росту, но и к докризисным политическим и экономическим отношениям. Как полагает Саския Сассен, кризис жестоко рассортировал победителей и проигравших[5]. Он выявил силу и перспективность одних траекторий государственного развития и внутренней политики, слабость экономической политики других, а также новые явления – например, озадачивающую устойчивость некоторых экономик, которые до кризиса считались слабыми (например, Польша и Словакия). Эти удивительные примеры требуют пояснения: как странам удалось избежать более глубокой рецессии, постигшей более сильные на первый взгляд экономики?

Некоторые из относительных «победителей» до недавнего времени считались менее развитыми, наполовину периферийными странами, однако они сумели войти в клуб экономической (и политической) элиты. Китай – очевидный, но не единственный пример. Некоторые другие азиатские и латиноамериканские страны также улучшили относительное положение в мировой экономике, тогда как элита ОЭСР переживает серьезные экономические неурядицы. Некоторые страны Африки развиваются быстрее, чем когда-либо, начиная с семидесятых годов. А Турция, которая долго развивалась примерно такими же темпами, как восточно-европейские страны, в последнее время отличается более динамичной экономикой, чем большинство стран-членов ОЭСР.

В то же время, ряд стран пострадали очень сильно. Внутри ЕС это такие страны как Греция, Португалия, Ирландия и Испания. Некоторые из них в недалеком прошлом совершили впечатляющий рывок, и их даже приводили в пример всему миру, но теперь они пополнили список «проигравших».

Еще до кризиса бывший Вашингтонский консенсус начал давать трещину. Например, все больше специалистов критикует программы «структурной коррекции», на которых настаивают Всемирный банк и МВФ. Они требуют от правительств ограничить государственные расходы и экономическое вмешательство, и только при выполнении этого

[3] Например, Chris Hedges, Death of the Liberal Class, Alfred Knopf, 2010; Gopal Balakrishnan, The Convulsion of Capitalism, in : Craig Calhoun and Georgi Derluguian (eds.), Business as Usual. The Roots of the Global Financial Meltdown. New York University Press, 2011.

[4] Immanuel Wallerstein, Dynamics of (Unresolved) Global Crisis, in: Craig Calhoun and Georgi Derluguian (eds.), Business as Usual. The Roots of the Global Financial Meltdown. New York University Press, 2011, p.74.

[5] Saskia Sassen, A Savage Sorting of Winners and Losers, and Beyond, in: Aftermath: A New Global Economic Order?, C. Calhoun, G. Derluguian (eds.), NYUP 2011, pp. 21–39.

условия готовы предоставлять кредиты. При всей серьезности положения в некоторых странах МВФ по-прежнему поддерживает это требование как главное условие получения доступа к средствам Фонда[6]. Традиционные подходы приводят к навязыванию развивающимся странам не совсем уместных в нынешней ситуации догм. Хотя политика структурной коррекции, по словам руководителей международных финансовых организаций, – всего лишь призыв к макроэкономическому благоразумию – она оказывает давление на политических лидеров развивающегося мира.

Некоторые развивающиеся страны отказались принимать рекомендации международных организаций. Прежде всего, это сделал Китай, который, во многом благодаря проведению собственной политики, добился больших успехов. Аргентина решила проигнорировать требования МВФ, когда столкнулась со страшным кризисом, и многие уверены в том, что если бы Греция последовала ее примеру, то избежала бы нынешнего острого кризиса. Если говорить в более общих терминах, то, хотя пренебрежение рекомендациями МВФ и Всемирного банка может стоить дорого в контексте доступа к мировым финансовым рынкам, для некоторых стран подобная политика может вести к продолжительному процветанию.

Сильные государства решились на проведение политики, благоприятствующей национальному экономическому развитию. Речь идет не только о международном капитале, но и о развитии материального производства в стране. Это была не просто абстрактная защита сильных государств. В действительности, это исторический подход: успешное развитие тех стран, которые сегодня богаты, стало возможным, во многом благодаря государственнической политике, включая протекционизм. Фундаментализму свободного рынка был брошен вызов теми, кто понимал нежелательность чрезмерного увлечения финансовым капитализмом и эфемерность таких умозрительных идей как «счастливый конец индустриального общества». Наступление постиндустриального общества – это, в лучшем случае, гипотеза о том, как некоторые ранее богатые общества могли бы вписаться в глобальную экономику, где промышленное производство по-прежнему значит очень много. Но это объяснение может быть опасным, если под ним подразумевается, что акцент на промышленности всегда делает национальную экономику отсталой. Важность промышленного производства проявилась в развитии Китая, Индии, Бразилии и ряда других стран, которые раньше находились на периферии мировой экономики, а теперь стали ее ключевыми игроками.

Многие надеялись, что окончание холодной войны ознаменует собой начало эпохи процветающего капитализма, постоянно расширяющейся демократии и мира, что начнется открытый, совместный поиск лучших решений мировых проблем, что будет проявляться уважение к разным цивилизациям, разной истории и условиям жизни в разных регионах. Но не тут-то было. В эпоху, наступившую после окончания холодной войны, доминировал неолиберализм и рыночный фундаментализм; мир захлестнула волна мелких и не очень мелких войн и гуманитарных кризисов.

Чхан Ха Джун показал, каким образом экономический кризис вскрыл двойные стандарты, которые на протяжении многих лет определяли экономическую политику:

[6] Immanuel Wallerstein, Dynamics of (Unresolved) Global Crisis, in: Business as Usual: The Roots of the Global Financial Meltdown, C. Calhoun, G. Derluguian (eds.), NYUP 2011, pp. 69–89.

кейнсианство для богатых и монетаризм для бедных. Иными словами, субсидии направлялись в капиталистические предприятия, что позволяло им получать прибыль и индивидуальные премии[7]. В то же время структурная корректировка и аналогичная политика, оправдываемая макроэкономическим благоразумием, доводила до нищеты государственный сектор и вынуждала урезать льготы для бедных. Далее Чхан делает вывод, что существует разница между той политикой, которую богатые страны (и многие всемирные организации) рекомендуют сегодня бедным, и той политикой, которую они сами проводили, пока не достигли нынешнего уровня развития. В частности, он подчеркивает важность защиты национальных отраслей промышленности для успешного экономического развития. Вспоминая теории Фридриха Листа, великого немецкого экономиста XIX в., Чхан истолковывает рекомендуемый богатыми странами и ВТО курс как попытку «выбить лестницу» из-под ног, чтобы другие страны не могли последовать примеру богатых наций. Даже помощь в развитии, которая оказывается с добрыми намерениями, ставится в зависимость от сомнительных экономических догм. Однако отличительной особенностью кризиса 2008 г. стал тот факт, что та же самая политика создала проблемы и для богатых стран. Наиболее очевидным и наглядным примером является недостаточное финансовое регулирование в предкризисный период. Это, конечно, не значит, что неолиберализм выброшен на свалку истории, но поколеблена вера в то, что это всеобщее благо.

Дэни Родрик, известный экономист из Гарвардского университета, все настойчивее доказывает важность сильной государственной политики и сильных государств, проводящих ее в жизнь[8]. По его оценке, экономический рост после кризиса зависит от двух важных условий. С одной стороны, большое значение имеет глобальная макроэкономическая стабильность – дефолты и прочие факторы нестабильности чреваты серьезными негативными последствиями. С другой стороны, рост в бедных странах зависит от способности производить и продавать все больше и больше товаров.

Д. Родрик призывает к изменению концептуального подхода к экономической политике. Дисциплина в области обменных курсов и ограничение долговых обязательств или других перекосов имеет смысл лишь тогда, когда это компенсируется индустриальной политикой (включая субсидии промышленникам и защиту зарождающихся отраслей), обеспечивающей экономический рост и создание новых рабочих мест. Это, по сути дела, бразильская модель. Это более убедительное основание для того, чтобы просить Китай о сокращении дисбаланса в торговле с США и другими странами, нежели философия свободной торговли, которую продолжают отстаивать некоторые развитые страны.

Всемирно известный экономист Джомо Кваме Сундарам и историк Феличе Ноэлле Родригес придерживаются более широких взглядов на глобальную финансовую архитектуру[9]. Прослеживая историю развития мировой экономики до нынешнего кризиса, Джомо и Родригес призывают к существенной перестройке системы мирового финансового регулирования. Они имеют в виду создание более справедливой системы, которая бы

[7] Immanuel Wallerstein, Dynamics of (Unresolved) Global Crisis, in: Business as Usual: The Roots of the Global Financial Meltdown, C. Calhoun, G. Derluguian (eds.), NYUP 2011, pp. 69–89.

[8] Dani Rodrik, Growth After the Crisis, in: : Aftermath: A New Global Economic Order?, C. Calhoun, G. Derluguian (eds.), NYUP 2011, pp. 65–97.

[9] Jomo Kwame Sundaram and Felice Noelle Rodriguez, Structural Causes and Consequences of the 2008-2009 Financial Crisis, in: Aftermath: A New Global Economic Order?, C. Calhoun, G. Derluguian (eds.), NYUP 2011, pp. 97–118.

служила интересам населения всего мира, а не только интересам капитала, сосредоточенного в нескольких мировых центрах. Такая система могла бы быть организована под эгидой ООН, но в этом случае ООН должна стать более независимой организацией, не подверженной давлению со стороны крупных государств. В долгосрочной перспективе регулирование было бы в интересах всех участников мировой экономики, но в краткосрочной перспективе для многих будет существовать слишком сильный соблазн манипулирования.

Эксперты ООН Мануэль Монтес и Владимир Попов поднимают важный вопрос: можно ли надеяться на то, что страны во всех регионах мира с разным уровнем развития согласятся на новый мировой порядок?[10] Реально ли это? Окончание холодной войны заметно снизило влияние развивающихся стран, лишив их важного рычага для отстаивания своих интересов. А после введения еще более строгой политики Вашингтонского консенсуса после 1991 г. их влияние еще больше уменьшилось. Самое бурное развитие наблюдалось в тех странах, которые воспротивились Вашингтонскому консенсусу – например, в так называемых «азиатских тиграх». Это делает их достойным объектом для подражания – не в последнюю очередь в силу того, что им удалось отстоять более существенную роль государства в экономике, невзирая на давление со стороны развитых стран, Всемирного банка и МВФ. Региональные блоки также укрепляются. В совокупности эти тенденции позволяют придерживаться осторожного оптимизма – по мере ослабления догм многим развивающимся странам удастся сократить неравенство и отставание от развитых стран. Китай вызывает наибольшее восхищение у экспертов.

Известный азиатский экономист Р. Бин Вонг задался вопросом, как внутренние, региональные и глобальные интересы пересекаются в мышлении Китая и влияют на выбор политического курса, проводимого его лидерами[11]. Вонг начинает с внутренней китайской политэкономии, затем переносит анализ на весь азиатский регион, а затем на мировую экономику. Это проливает свет на будущие перспективы не только Китая, но также и Европы – региона, сопоставимого по численности и разнообразию населения с такой гигантской страной как Китай. Подобный подход также позволяет произвести нетрадиционную оценку таких факторов как неравенство в доходах. Вместо того, чтобы задаваться вопросом, насколько неравенство в доходах внутри Китая превышает неравенство в доходах, скажем, во Франции, можно сравнить неравенство внутри Китая с неравенством между Португалией или Грецией, с одной стороны, и Германией, с другой стороны. Национальный колорит и многообразие культур, а также конкуренция стали катализатором роста в Европе, хотя сегодня единая Европа столкнулась с беспрецедентными вызовами. Сохраняя высокие темпы экономического роста, Китай работает над сохранением политического единства. Нет ничего удивительного в том, что китайские лидеры стремятся снизить неравенство в доходах и укрепить политическое единство внутри страны, несмотря на то, что падение спроса во всем мире ограничивает возможности продолжения такого же бурного экономического роста.

[10] Manuel Montes and Vladimir Popov, A New World Order for Development?, in: Aftermath: A New Global Economic Order?, C. Calhoun, G. Derluguian (eds.), NYUP 2011, pp. 119–148.

[11] Bin Wong, Chinese Political Economy and the International Economy., in: Aftermath: A New Global Economic Order?, C. Calhoun, G. Derluguian (eds.), NYUP 2011, pp. 149–164.

Если Китай в последние годы демонстрирует самые выдающиеся экономические успехи всему миру, то Африка не может не вызывать беспокойство из-за множества экономических неудач и провалов. Успехи стран ОПЕК в семидесятые годы прошлого века оказали самое негативное воздействие на многие страны Африки, в которых оскудели запасы твердой валюты, торговля пришла в упадок, а потоки экономической и гуманитарной помощи уменьшились. Но не во всех африканских странах в течение этих десятилетий наблюдался застой. В конце XX в. Южноафриканская Республика добилась успехов, освободившись от бремени апартеида. ЮАР продолжала развиваться все эти годы – и как сильная экономика, и как демократия, которая, правда, борется с высоким уровнем преступности и другими проблемами, такими как эпидемия СПИДа. ЮАР не только освободилась от власти апартеида, но и удивила мир успешным построением многонационального государства с равенством всех рас. ЮАР – не единственная африканская страна, добившаяся успехов на рубеже XX–XXI вв.

Алексис Хабияремье и Люк Сотэ поднимают вопрос «обедняющего роста благосостояния»[12] в годы, непосредственно предшествовавшие недавнему финансовому кризису, многие экономисты советовали африканским странам извлекать выгоду из растущих цен на природные ресурсы и полезные ископаемые в надежде на то, что накопленные излишки, если ответственно ими распорядиться, могли бы вывести Африку из затруднительного положения и способствовать устойчивому развитию на всем континенте. Подобные рецепты не учитывали политических реалий и отрицательных последствий развития зависимости от экспорта природных ресурсов. Как доказывают Хабияремье и Сотэ, способы продажи этих ресурсов вели лишь к ослаблению государств, тогда как на самом деле только сильные государства могут управлять природными ресурсами эффективно, чтобы это приводило к долгосрочному росту экономики.

2. Последствия кризиса: антикризисные меры в 2009–2010 гг.

Размах мирового экономического кризиса заставил нервничать все западные промышленно развитые страны, а также быстроразвивающиеся экономики, поскольку стало понятно, что все они уязвимы перед лицом общемировых экономических стихий. Страны, лучше интегрированные в мировую экономику, пострадали больше остальных, но и среди них падение было неоднородным. Все страны вынуждены были разрабатывать антикризисную политику и менять традиционные подходы к экономической политике. Результаты самые разные: одни страны практически не утратили динамики (Китай, Бразилия, Польша), тогда как другие пережили резкий спад (Латвия, Украина, Греция, ЮАР). В целом можно выделить три главные антикризисные стратегии. Первая заключается в накачке в экономику средств из государственного бюджета с целью стимулирования внутреннего спроса и облегчения долгового бремени, которое давит на банковскую систему. Это сопровождается стремлением государства сохранить рабочие места и создать новые путем запуска крупномасштабных государственных инфраструктурных проектов.

Вторая стратегия, которая особенно часто использовалась в ЕС, состоит в стремлении улучшить финансовое положение государственного сектора за счет строгой экономии

[12] Alexix Habiyaremye and Luc Soete, The Global Financial Crisis and Africa's "Immiserizing Wealth"., in: Aftermath: A New Global Economic Order?, C. Calhoun, G. Derluguian (eds.), NYUP 2011, pp. 165–180.

на зарплатах госчиновников, сокращения рабочих мест в государственном секторе и отказа от некоторых инвестиционных проектов, финансируемых из государственного бюджета. В некоторых случаях применение этих инструментов было условием получения помощи от таких международных финансовых организаций как МВФ (в качестве примера можно привести Венгрию и Польшу). Так, Чехия ввела целый ряд мер, чтобы устранить дисбаланс в государственных финансах. Можно упомянуть увеличение косвенного налогообложения (нижняя шкала НДС была повышена с 10% до 11–12%), сокращение заработной платы в государственном секторе на 10%, уменьшение социальных льгот и ужесточение требований для претендентов на социальную помощь.

Третья стратегия была направлена на более отдаленное будущее и нацелена на повышение конкурентоспособности экономики в долгосрочной перспективе. Увеличение расходов на прикладные научные исследования и разработки и финансовая помощь частному сектору, занимающемуся разработкой новых технологий, – лучшие примеры подобной стратегии. Прежде всего, к ней прибегли такие страны как США и Китай, а также некоторые европейские страны, такие как Словения и Болгария.

В большинстве случаев все три стратегии использовались одновременно. Китай в Азии и Словения в ЕС применили комплексный метод стимулирования экономики, чтобы не только увеличить текущий внутренний спрос в количественном отношении, но и позаботиться о будущем технологическом рывке своих стран. Что касается сравнительно бедных стран Центральной и Восточной Европы, то у них нет ни средств, ни, в некотором смысле, смелости для реализации всесторонних программ финансового стимулирования наподобие тех, которые были приняты в США и некоторых западноевропейских странах уроки кризиса.

Кризис жестоко рассортировал победителей и проигравших. Он имел не только краткосрочные отрицательные последствия, но и положительные результаты. Прежде всего, он сыграл свою обычную, но важную роль «чистильщика», включая устранение с рынка неконкурентоспособных компаний.

Кризис показал, что предвидение ограничено и проблемы накапливаются не там, где их ждут. Ведущие мировые организации, призванные мониторить и предотвращать крупные экономические проблемы, просто не выполнили свою роль. Теперь они пытаются доказать способность вывести мир из кризиса, но вторая волна в Европе указывает, что их способность найти этот путь пока не очевидна.

Кризис также указал на невозможность той поддержки со стороны государства, которая казалась нормальной в предыдущие, более слабые кризисы. Стало понятно более широким кругам общества, что экономическая реальность не так проста, и что избыточное потребление домохозяйств или неэффективность предприятия, а также безответственная политика властей, неизбежно приводят к возникновению экономических проблем.

Кризис показал естественность многообразия путей развития. Страны Латинской Америки и Африки и ранее подвергали сомнению экономические догмы девяностых годов и иначе оценивать принципы так называемого Вашингтонского консенсуса. Они стали внимательнее изучать опыт Аргентины и Бразилии. После кризисов в Латинской Америке, на пост-советском пространстве данный кризис принес неожиданно резкое расслоение именно в среде развитых стран, в частности в ЕС в связи привязкой экспорта

к рынкам стран и отраслей, инерцией роста зарплат на фоне снижения производства, привязкой к евро для ряда стран. В то время как страны ОЭСР добились беспрецедентного роста экономики, страны Центральной и Восточной Европы пережили гигантский спад в начале девяностых годов прошлого века. Иными словами, эти страны уже усвоили суровые уроки экономии, и большинство из них уже прошли «школу преобразований» разной интенсивности.

Кризис потребовал новых решений, но выход из кризиса идет настолько сложно, что политики вынуждены были вмешаться. ООН оказалась, как уже известно, слишком бюрократической и неэффективной организацией, Группа-8 слишком узкой. Так что Группа-20 выступает в роли группы быстрого реагирования для решения экономических проблем.

3. Политика – рынок – демократия

Одним из самых глубоких последствий финансового кризиса стало то, что он помог вернуть забытый неолибералами в течение последних 30 лет классический подход к рынку Адама Смита, как тесное переплетение политики и экономики. Так называемая Арабская весна добавила к этому клубку «нити» демократии. Также возродились дискуссии об уровне государственного вмешательства в рынок и возможных политических решениях экономического возрождения. Среди потенциальных моделей две оказались в центре дебатов: ряд корректировок (преимущественно западной) либерально-демократической модели и «недемократические» модели, в которых за основу берется китайский путь развития. Главный вопрос для данного раздела в том, может ли демократия помочь рынку в стимулировании экономического роста или она скорее является препятствием для «более свободного рынка».

Как нам известно, «демократия» стала золотым стандартом, по которому в западном полушарии меряют все, что происходит в политической сфере. Это своего рода западная либеральная религия. Но, как часто случается с религией, по меткому выражению Джонатана Ницана, чем сильнее вера, тем меньше вопросов. Вот почему я начинаю настоящий раздел главы с фундаментального вопроса о том, кому еще нужна демократия. Затем я рассмотрю процесс превращения демократии в своеобразный «товар» и продемонстрирую последствия этого процесса для рынка и властных отношений в мире политэкономии.

Смыслу демократии посвящено множество трудов[13]. Многое зависит от того, каким содержанием наполняется это понятие[14]. Одно из возможных определений демократии

[13] Из огромной библиографии, посвященной смыслу этого термина, для настоящей главы были наиболее полезны следующие работы: Archibugi, Daniele, The Global Commonwealth of Citizens. Toward Cosmopolitan Democracy, Princeton University Press ;Becker, Peter, Heideking, Juergen, & Henretta, James A. (2002). Republicanism and Liberalism in America and the German States, 1750–1850. Cambridge University Press. Birch, Anthony H. (1993). The Concepts and Theories of Modern Democracy. London: Routledge.; Dahl, Robert A. (1991). Democracy and its Critics. Yale University Press. ; Dahl, Robert A. (2000). On Democracy. Yale University Press. ISBN 978-0300084559; Diamond, Larry & Marc Plattner. (1996). The Global Resurgence of Democracy. Johns Hopkins University Press. Halperin, M. H., Siegle, J. T. & Weinstein, M. M. (2005). The Democracy Advantage: How Democracies Promote Prosperity and Peace. Routledge.; Held, David. (2006). Models of Democracy. Stanford University Press. ; Inglehart, Ronald. (1997). Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies. Princeton University Press. ; Lijphart, Arend. (1999). Patterns of Democracy: Government Forms and Performance in Thirty-Six Countries. Yale University Press. ; Putnam, Robert. (2001). Making Democracy Work. Princeton University Press.; Sen, Amartya K. (1999). "Democracy as a Universal Value". Journal of Democracy 10 (3): 3–17. ; Whitehead, Laurence. (2002). Emerging Market Democracies: East Asia and Latin America. JHU Press.

[14] Валлерштайн предлагает взглянуть на демократию глазами «среднестастического» гражданина, а не элит. Wallerstein suggests to see democracy via lenses of an "average" citizen's rather than elites. Immanuel Wallerstein, The Decline of American Power, The New Press, 2003, p. 150.

ставит во главу угла гарантии свободы от произвола политических властей, включая право на свободу слова, шествий и демонстраций, создание объединений и организаций, право собственности, голосования и т.д. Подобный подход ведет нас в общеизвестном направлении оценки прав граждан с индивидуально-либеральной точки зрения. Другой способ заключается в рассматривании демократии как формы правления – способ управления гражданами, при котором все они участвуют в общественной жизни. Вместе с тем, некоторые полагают, что демократию следует рассматривать исключительно в контексте экономического развития. Действительно в рамках классической либеральной традиции демократия представляется неотделимой от рыночной капиталистической системы[15]. Но среди всех разнородных взглядов существует базовое согласие о том, что демократия – как проект, идея или факт – хорошая вещь. Хоть она и несовершенна, но лучшей альтернативы ей пока не придумано. Кому на самом деле нужна «демократия», кто в ней больше всего заинтересован, и как заинтересованные лица манипулируют этим понятием во имя личных и коллективных интересов и потребностей? Главными субъектами в данном процессе выступает «народ» и правящие группы или кланы. Нужно понять, чего же они хотят от демократии.

4. Самая большая группа: народ

Есть еще одно серьезное, но редко обсуждаемое измерение в рамках дебатов о том, как следует понимать и измерять демократию. Об этом нам напоминает Иммануил Валлерштайн в своей книге «Закат американской силы». Для большинства жителей Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и других переходных обществ, качество государственного управления и политического процесса измеряется несколько иначе. Большинство людей, испытывающих социальные и экономические неурядицы, больше всего переживают о: (а) перспективах материального благополучия – своего и своих детей (опасаясь последствий растущего материального неравенства), (б) коррупции и, наконец, (в) возможности быть равноправными гражданами внутри государства (путем устранения возрастной, половой, расовой, религиозной и прочей дискриминации). Для «среднестатистического гражданина» популярное требование демократизации – это, прежде всего, требование более справедливого перераспределения доступа к здравоохранению, образованию, доходам, экономической и личной безопасности. Мы видим разные результаты в мире, что особенно очевидно в Восточной Европе, где неравное участие в «переходной ренте» представляется мне главной причиной растущей пропасти между демократически избранной элитой и обществом, а также главной причиной роста нового поколения радикальных популистов. Гражданское общество решительно поддерживает «демократию», но ее преимущества определяются скорее с точки зрения общественной безопасности, системной стабильности и «справедливости», помимо фундаментальных свобод; демократия зачастую рассматривается как инструмент достижения социального достоинства, которое гарантируется высоким уровнем жизни и безопасности. Пример Центральной

[15] Я упоминаю некоторые, наиболее интересные идеи, связанные с применением этого метода: Mancur Olson. “Dictatorship, Democracy, and Development.” The American Political Science Review, Vol.87, No. 3 (September, 1993), pp. 567–576, Ha-Joon Chang, Bad Samaritans, Bloomsbury Press, 2008 and Sheldon S. Wolin, Democracy Incorporated: Managed Democracy and the Specter of Inverted Totalitarianism, Princeton University Press, 2008.

и Восточной Европы (и быв. СССР) важен не только в плане успеха трансформации общества и экономики в самих странах региона и граждан, представляющих порядка полумиллиарда жителей преимущественно среднеразвитых стран. Также важно, насколько цель рынка и демократии сохраняет свою роль в долгосрочном плане для всего трансформирующегося мира[16].

5. Правящие группы

По сути дела, демократизация (как тенденция) во многих современных западных либеральных демократиях (в частности, в ЦВЕ), означает «либерализацию» или освобождение узкой деловой и политической элиты от любого юридического или социального контроля. Как мы видим на примере ЦВЕ, небольшая группа людей в полной мере пожала все преимущества «демократии». Поэтому главная проблема стран ЦВЕ середины и конца девяностых годов касательно введения / укрепления демократии заключалась в том, что лишь немногие смогли в полной мере воспользоваться благами развивавшейся демократии. Наиболее влиятельные люди того времени покупали доступ к политическому процессу, к перераспределению / приватизации собственности, СМИ, выборам на любом уровне, а также политикам и людям, принимавшим ответственные решения (другими словами, они покупали непредставительную часть гражданских свобод). Группа лиц в целом ряде стран смогла «поставить закон себе на службу», чтобы с его помощью защитить себя и свое имущество и тем самым де факто стать собственниками государства и избранной группой бенефициаров демократии. На политическом языке это означало освобождение элиты, состоявшей преимущественно из политиков и видных бизнесменов, от государства, исполнительной власти, которую оно представляет, и от остального населения. Эти режимы наполнили прагматическим содержанием идеологическое понятие «демократии», чтобы слить воедино, по меткому замечанию Ричарда Саквы, два главных столпа идейного фундамента этой группы: либерализацию в экономике и консервативный авторитаризм в политике[17].

Демократия в ЦВЕ стала ареной внутриполитической борьбы – прежде всего, по трем водоразделам: доступ к правам в их либеральной трактовке, доступ к пересмотренным социально-экономическим коллективным правам большинства граждан и поддержание властных отношений путем легитимации доступа элиты к власти, собственности и политике; «реальная демократия» в ЦВЕ до сих пор обслуживала интересы горстки манипулирующей ею людей; и эта демократия узаконила закрепление за правящей группой того времени безраздельной социально-экономической власти и капитализацию демократии. В данном контексте «демократия» служит государству (и его элите) и становится незаменимым инструментом его развития до тех пор, пока отвечает «его целям».

[16] Итоги Опроса II о жизни в переходном обществе, совместно проведенные в 2010 г. Европейским банком реконструкции и развития и Всемирным банком, показывают, что здравоохранение и образование – это первый и второй приоритеты дополнительных государственных расходов. Двое из трех опрошенных людей в 39000 домохозяйствах 34 европейских стран, переживающих переходный период, сказали, что правительства их стран должны тратить больше всего бюджетных средств на здравоохранение и образование. Например, примерно 40% албанцев считают дополнительные расходы на образование важнейшим приоритетом. Здравоохранение – вторая по важности статья, по мнению 33% респондентов. Все другие жители стран с переходной экономикой, а также западных стран считают главным приоритетом здравоохранение.

[17] Richard Sakwa, Putin Russia's Choice, 2007,p.97.

6. Товаризация/капитализация демократии

Анализ связей между демократией и рынком в прикладном плане в период трансформации приводит нас к главному теоретическому положению данной главы, который сводится к процессу «капитализации демократии посредством ее товаризации», и в заключении связи между демократией и «властью» (включая экономическую власть).

Чхан Ха Джун в своей книге «Недобрые самаритяне» обобщил дискуссии о связи между свободным рынком и демократией, расположив их в треугольнике, состоящем из трех экспертных мнений. Первая группа экспертов полагает, что «демократия необходима для экономического роста, поскольку защищает граждан от произвольной экспроприации имущества правителями»[18]. Вторая группа считает, что рынок может «пострадать от избытка демократии» и убеждена, что «демократию можно принести в жертву, если это потребуется для защиты свободного рынка» (к ним относятся те, кто приветствовал экономический уклад Чили при Пиночете). Наконец, конструктивистский лагерь представлен экспертами, полагающими, что демократия – это естественный побочный продукт рынка, поскольку она «порождает образованный средний класс, являющийся естественным поборником демократии». Несмотря на существенные разногласия между этими группами, Чхан указывает на общую позицию всех либералов, которые убеждены, что демократия и экономическое развитие усиливают друг друга. Образуется своего рода спираль тесной взаимосвязи, при которой демократия поддерживает и двигает вперед «свободные рынки, а они, в свою очередь, способствуют экономическому росту[19]. Но в этом их главное заблуждение, как считает Чхан: «Что бы ни говорили неолибералы, между рынком и демократией имеется фундаментальное противоречие. Демократия опирается на принцип «один человек – один голос». Рынок же действует по принципу «один доллар – один голос». Аргумент Чхана выглядит привлекательно, поскольку он бросает вызов дум школам мысли: той, что опирается на неолиберальные предпосылки, и той (все остальные), которая их критикует. С моей точки зрения между демократией и рынком не существует естественной взаимосвязи, и у демократии нет особой «присущей ей внутренней ценности» (о которой говорит лауреат Нобелевской премии Амартья Сен), которая должна быть одним из критериев оценки и/или движущей силой развития[20]. С моей точки зрения новая мутация «демократии» в ЦВЕ точно отражает ее исторический архетип – возвращение к корням после нескольких веков развития в других странах. По своей сути сегодняшняя демократия в ЦВЕ – это одомашненный (но полезный, если не незаменимый) элемент рынка, который приводит к глубоким социально-политическим и экономическим последствиям.

Нам нужно начать с небольшого экскурса и обратиться к книге Карла Полания «Великая трансформация». Центральный тезис этого эпохального труда гласит: «чтобы индустриальное общество было эффективным, все производственные факторы должны продаваться»[21]. Другими словами, чтобы рыночная система функционировала, все, что может быть превращено в товар, должно стать товаром, ценность которого определяется рыночными сделками с ним. Все продается и покупается – свободный рынок полностью

[18] Ha-Joon Chang, Bad Samaritans, Bloomsbury Press, 2008, p.171.
[19] Там же.
[20] Amartya Sen, Democracy as a Universal Value, Journal of Democracy, vol. 10, no 3, 1999.
[21] Karl Polanyi, Great Transformation, p.43.

преобразовал общество, поскольку при этой организации жизни не экономика «встраивается» или вписывается в общественную жизнь, а общественная жизнь вписывается или встраивается в экономическую систему[22]. Глобализация (или интернационализация до мировых пропорций) увеличила масштаб и глубину этого процесса. Глобализация по своей сути означает всемирную товаризацию общественной жизни и общественных связей.

Демократия и демократические институты функционируют в этих рамках (или, если угодно, в рамках рыночной экономики). В таком случае возникает вопрос: с учетом того, что вся общественная жизнь до некоторой степени товаризуется, может ли сама демократия становиться товаром? Этот вопрос включает в себя два подвопроса: «каким товаром может стать демократия?» и «можно ли относится к демократии как к товару в условиях реального рынка?». Ответ на первый вопрос, как мне видится, связан с присущей рынку тенденцией превращения в товар всего, включая стандарты здравоохранения, права человека, социальное обеспечение, окружающую среду и саму демократию. В условиях реального рынка девяностых годов прошлого века «демократия» стала товаром в ЦВЕ и России подобно всему остальному («вещью», которую можно было купить и продать на «демократическом рынке»). Покупая доступ к политическому процессу, собственности и СМИ, покупая выборы на любом уровне или влияя на них, а также на политику и ключевых чиновников, влияя на суды и полицию (иными словами, покупая гражданские свободы), избранная группа людей смогла де факто стать собственниками государственной власти и бенефициарами демократии. Другими словами, все аспекты либеральной демократии распределялись и продавались, вследствие чего вся демократическая структура, какой мы ее знаем, была превращена в товар.

Я назвал этот процесс товаризацией демократии[23]. Очевидная критика данного аргумента может состоять в том, что хотя это не уникальное историческое явление, покупка и продажа «демократии» (ее институтов и прав) – отклонение от нормы, присущее странам с высоким уровнем коррупции в политической элите и обществе или одиозным (прежде всего, авторитарным) режимам. Эти возражения отчасти верны, они не раскрывают всей картины тесной взаимосвязи между «свободным рынком» и «демократией». Дело в том, что встроенная в систему рыночных отношений и товаризированная, демократия – это младшая сестра-близнец свободного рынка (она незаменима для современного государства и, следовательно, развития/модернизации). Чтобы доказать эту мысль, взглянем на демократию как товар в более широком (рыночном) контексте взаимоотношений капитала, рынка и общества.

В недавно вышедшей книге Бихлера и Ницана «Капитал как власть» авторы убедительно доказывают наличие тесных связей между капиталом и властью. Их аргумент для доказательства своего постулата о том, что «демократия – это товар» выглядит так: «Капиталистический режим власти рассчитывается в ценах и капитализации, действуя

[22] Там же, стр.60.

[23] Совершенно очевидно, что эти явления характерны не только для региона ЦВЕ. Что касается покупки выборов, вспомните недавнее эпохальное решение Верховного суда США о Федеральной избирательной комиссии и Объединенном гражданском обществе (558US 08-205), согласно которому нельзя ограничивать корпоративное финансирование независимого политического теле- и радиовещания на выборах кандидатов. Давайте также вспомним, что доступ к политикам или лоббирование в США было оценено как бизнес стоимостью 4 миллиарда долларов в 2008 году. Некоторые политики также занимаются товаризацией мест в Сенате США (скандал вокруг Рода Благоевича) и т.д.

через всю более всеобъемлющую систему ценообразования… Капитализация дисконтирует конкретные денежные потоки и доходы, ожидаемые в будущем… Заметьте, что это не экономическая власть и не политическая власть, некоторым образом искажающая экономику. Мы имеем здесь дело с организованной властью в целом. Многочисленные властные институты и процессы – от идеологии и культуры до организованного насилия, религии и закона, этнической и половой принадлежности, международных конфликтов, трудовых отношений, производственных и финансовых инноваций – все это приводит к дифференциации и непостоянству доходов (заработков). Когда эти доходы и их непостоянство дисконтируются в денежный эквивалент, лежащие в их основе властные институты и процессы превращаются в капитал. Поскольку капитал – это тоже товар, продаваемый и покупаемый на фондовых рынках, его относительная стоимость представляет собой товаризацию власти. С этой точки зрения мы не можем больше противопоставлять «экономическую эффективность» «политической власти» или отличать «экономическую эксплуатацию» от «политического гнета». Вместо этого мы имеем дело с одним и тем же процессом накопления капитала/государственного строительства, процессом реструктуризации, в результате которого власть накапливается как капитал»[24].

По аналогии, демократия как «фиктивный товар» или «товаризованная нетоварная субстанция» – это неотделимая часть капитала, а значит и рынка, а также государственно-рыночной машины. Другими словами, демократия – это не только инструмент легитимации для властной группы (то есть, ее периферийная задача). Главная ее цель – служить капиталу и государству, предоставляя имущественные права, стабильность и легитимность в обмен на капитал. В этом смысле нельзя больше говорить о развитии рынка без минимума демократических свобод, как не может быть и долгосрочной модернизации без определенного уровня демократизации. Вот почему демократия как идея и демократия как практика стала частью «организованной власти в целом», по мнению Ницана и Бихлера.

Для целей анализа демократии как власти для начала ответим на вопрос, поставленный в начале настоящего раздела: демократия для чего? «Капитализация демократии» делает демократию неотъемлемой частью долгосрочного капиталистического развития, поскольку это чудодейственное средство для рынков (модернизации, роста, развития и т.д.), особенно в странах ЦВЕ. Турбулентная трансформация начала девяностых, продолжавшаяся до конца XX в., создала классический рыночный набор (капитал, товар, труд и информация). Здесь следует отметить два ключевых момента. Во-первых, в силу довольно слабых государственных институтов (в частности, судебно-правовой власти), имущественные права (главный столп рыночного развития) слабы и плохо защищены; они нестабильны и становятся объектом манипуляций политической элиты. Во-вторых, в силу весьма специфической приватизации в ЦВЕ и России (некоторые называют ее «грабительской приватизацией» или «криминальной приватизацией»), когда колоссальные государственные активы были отданы за бесценок горстке избранных, имевших доступ к государственной/региональной политике и знавших о намерениях и планах государства до их обнародования), ее

[24] Jonathan Nitzan and Shimshon Bichler, Capital as Power. A study of order and creorder. Routledge, 2009, p. 9–10.

итоги считаются обществом незаконными. Вот почему собственность не только плохо защищена, но и большинство населения не уважает право собственности.

Вопрос жизни и смерти для бюрократической, политической и деловой элиты – как стабилизировать частную собственность, как узаконить собственное существование и избежать общественных волнений (и избежать пересмотра итогов приватизации девяностых годов) изнутри и извне? И здесь на помощь приходит демократия. «Демократия» представлялась внутренней и мировой элитой как единственное решение социально-экономических задач трансформации. Однако были выбраны и реализованы на практике (причем порой некачественно) лишь некоторые аспекты этого универсального снадобья (или его «ингредиенты»), такие как «свободные выборы», свобода шествий и демонстраций и поддержка частной собственности. В частности, были узаконены любые механизмы приватизации, даже самые непрозрачные. Демократия послужила чрезвычайно важным экономическим инструментом, поддержавшим становление рынков и обеспечение базовой легитимации нового класса собственников (важный пример этого – приватизация в России, которая до сих пор вызывает бурю споров). В общем пакете гражданских свобод демократия, прежде всего, предоставила гарантию прав частной собственности и процессуальные гарантии права (и тем самым стала важной частью экономического преобразования региона и его экономической политики).

Демократия обеспечивает легитимацию прав собственности и делает людей, находящихся у власти, еще более могущественными. Да, она наделяет фундаментальными правами и свободами всех граждан (в том числе и плохо прописанными и сформулированными), вовлекая их в общий процесс, поскольку гражданин демократической страны, как правило, не бунтует, а является, прежде всего, вечным потребителем. Капитализация демократии также означает включение данного «проекта» в процесс развития и модернизации (теми, кто в настоящее время контролирует процесс)[25]. Товаризованная демократия (преобразованная в разновидность капитала) стала частью процесса капитализации. Вполне логично, что демократию можно накапливать точно так же, как и прочий капитал, но не в деньгах, ценностях или активах, а в накоплении власти и влияния.

7. Демократия как власть

Демократия в разрезе политэкономии до недавнего времени была плохо исследованной темой. Если демократию рассматривать под этим углом, то ее захватывает рынок/государство, правящие группы преобразуют ее в товар, и она служит преимущественно государству и частным интересам как часть властной структуры. Довольно печальная история такой прекрасной идеи и очень гуманного идеала. Но в демократии есть и более позитивный момент: во времена экономического спада и усиливающейся неопределенности она более желанна для правящих групп, поскольку может поглощать некоторые социально-экономические потрясения и все время давать элите и господствующей

[25] Сами понятия «развитие» и «модернизация» требуют особого внимания, поскольку их смысл кажется настолько очевидным, что мало кто задается целью глубже их исследовать; уникальный по своей глубине обзор этих вопросов можно найти в книге M. P. Cowen and R.W. Shenton, Doctrines of Development, Routledge, 1996.

системе повод для ее сохранения[26]. Благая весть в том, что права граждан также будут гарантированы, поскольку это неотъемлемая часть системной стабильности. Как отмечал М.Олсон, экономический рост и демократия требуют одних и тех же предпосылок: «Интересно, что условия, необходимые для обеспечения прав личности, которые обеспечивают максимально возможный экономический рост, полностью совпадают с условиями существования прочной демократии… Та же самая судебно-правовая система, независимый суд, уважение закона и прав личности, которые необходимы для создания прочной демократии, требуются и для того, чтобы обезопасить договорные права и право собственности. Как вытекает из приведенных выше аргументов, договорные и имущественные права граждан надежно защищены только в последовательно демократическом обществе… С другой стороны, демократии также защищены от чрезмерного изъятия социальных излишков политическими лидерами. Особое преимущество демократии в том, что тот же акцент на правах личности, который необходим для прочной демократии, также необходим для защиты имущественных и договорных прав. Нравственная притягательность демократии сегодня признается почти всеми, но ее экономические преимущества плохо понимаются[27]. Другими словами, «демократия» не есть «необходимая фикция», как выразился Славой Жижек[28]. Это вполне реальная товаризованная субстанция внутри рынка, которая, посредством защиты прав и легитимации системы, помогает ей функционировать при относительной уверенности в послушании.

Становясь все в большей степени прислужницей правящей политической и экономической группы, демократия может утрачивать первоначальную привлекательность и более широкую социальную поддержку, которая раньше не вызывала сомнений. Это оказывает глубокое влияние на функционирование современной рыночной системы: делает ее в меньшей степени подотчетной обществу, поскольку государство меньше участвует в системе социального обеспечения; система становится менее прозрачной и более авторитарной и т. д.[29].

Совершенно очевидно, что существуют также и социальные последствия – от «Арабской весны» до мятежей в Лондоне в виде отказа от основных обязанностей и от участия в функционировании системы, бессмысленного социального гнева, который все время нарастает, неуважения к закону и правилам, нарушения прав собственности и размывания «либерального сословия». Но есть и некоторые положительные последствия: демократические государства идут на колоссальный риск, свергая диктаторов, поднимая вопросы более справедливого будущего для молодежи, уделяя больше внимания защите окружающей среды, разоблачая бездействие элиты и т. д.

[26] С точки зрения Ницана и Бихлера этому процессу предшествует процесс накопления: в конечном итоге власть – это уверенность в послушании. Правители должны быть уверены в покорности управляемых масс. Когда эта уверенность крепка, правители активно формируют общество. Они считают его траекторию привычной и естественной, а восстания, мятежи и даже революции им представляются временными волнениями. Но когда уверенность находится на низком уровне, правители склонны не инициировать что-либо, а реагировать. Общественное развитие утрачивает цельность; восстания, мятежи и революции внезапно становятся проявлениями системного хаоса. В нашу эпоху капитал олицетворяет главную связь между уверенностью и послушанием. Процесс накопления – это меняющаяся способность доминирующего капитала – а именно, ведущих корпораций и главных государственных органов, находящихся в эпицентре процесса – контролировать, формировать и преобразовывать общество, невзирая на оппозицию. Jonathan Nitzan and Shimshon Bichler, Capital as Power. A study of order and creorder. Routledge, 2009, p. 17.

[27] М.Олсон, там же, стр. 572–574.

[28] Slavoj Zizek, The Sublime Object of Ideology, London, Verso, 1989, p.148.

[29] См. журналистское описание процесса Крисом Хеджем в книге Chris Hedges, Death of the liberal class, A.Knopf, 2010.

Так что картина тревожная, но не беспросветная. Главный вопрос в том, сможем ли мы сделать демократию действенной, отделив ее от «рынка», но сохранив при этом свободы и решение социальных проблем? Как это ни удивительно, ответ положительный: это может быть сделано без ущерба для рынка, но «необходима перестройка властной архитектуры и приверженность интересам гражданского общества не на словах, а на деле»[30]. Правда, видимо, в данный момент мировая и национальные политические элиты пока не готовы к выполнению этой задачи.

8. Конец глобализации?

Глобализация, какой мы ее знаем, закончена, и переосмысление основ рынка продолжается. Некоторые страны решают, прежде всего, обезопасить себя, а потом уже мировые рынки. Похоже, что протекционизм – явный, но скорее скрытый – медленно восстанавливает свои позиции как злободневная политика, несмотря на публичные заявления об обратном. Центры силы и богатства пришли в движение, вследствие чего обычная кейнсианская «рыночная неопределенность» переносится на социально-политические процессы. Главные вопросы на сегодня можно сформулировать следующим образом: какие закономерности международного развития начинают проявляться в мировой системе? Три процесса в настоящее время являются доминирующими тенденциями в макроэкономике: неравномерная скорость и глубина экономического восстановления, выделение «новых полюсов роста» и применение регионально и индивидуально дифференцированной экономической политики, нацеленной на восстановление.

И какое влияние они окажут на мировую политику и экономику в течение следующих трех-четырех лет? Похоже, что в ближайшем будущем на мировые рынки будут влиять, по меньшей мере, четыре процесса (в которых экономика переплетается с политикой).

Объединенная Европа не может считаться здоровой экономикой. Ее процветающее немецкое ядро со всех сторон окружено больными экономиками Ирландии, Греции, Испании, Португалии и Италии[31]. Греция остается в тяжелом кризисе и с угрозой выхода из зоны евро. Другими словами, мировая экономика все отчетливее разделяется на три макроэкономические зоны: бурно развивающиеся рынки (страны БРИК и другие), раздробленный ЕС и Северная Америка. Эти три макро-региона движутся с разными скоростями, что влияет на многие аспекты мировой политики и экономики. В разные стороны. Их разделяют не только «традиционные» локомотивы и препятствия роста, такие как человеческий и финансовый капитал, институциональные возможности и т.д., но также совокупное наследие экономического кризиса и разные рецепты будущей политики.

Во-вторых, в каждой из этих трех «зон посткризисного восстановления» (за отсутствием лучшего термина) имеются собственный внутренний «стержень и периферия».

Соединенные Штаты, а также сильнейшие экономики ЕС и некоторые ведущие экономики на развивающихся рынках, скорее всего, будут двигаться по разным экономическим траекториям развития, сосредоточивая внимание преимущественно на националь-

[30] Wolin Sheldon, Democracy Incorporated: Managed Democracy and the Specter of Inverted Totalitarianism, Princeton University Press, 2008 , p. 43.

[31] A Less Close Union? The EU Serach for Unity amid Crisis. In : The Deepening Crisis: Governance Challenges after Neoliberalism, C. Calhoun, G. Derluguian (eds.), NYUP 2011, pp. 135–156.

ных и региональных проблемах. Германия, похоже, твердо намерена продолжать политику строгой экономии, тогда как США идут совершенно другим путем, еще больше снижая налоговое бремя и накачивая экономику деньгами. В то же время быстроразвивающиеся экономики больше сосредоточены на обуздании растущей инфляции и увеличивающегося торгового дисбаланса, а также на смягчении последствий бедности. Поскольку США (какое-то время) останется ведущей державой мира, я соглашусь с мнением Роберта Скидельского, отметившего, что «естественная эволюция США приводит к тому, что они становятся пятым колесом в каждой повозке, отказываясь от роли кучера или извозчика»[32].

Как справедливо отметили С. Бихлер и Дж. Ницан, экономические потрясения 2007–2009 гг. – это не только финансовый кризис, но и серьезный сигнал о более глубоких, структурных изменениях, которые должны произойти в будущем. В частности, они пишут: «Мы уже отмечали, что финансы не есть независимый механизм, который движется вверх и вниз в силу собственной инерции. В этом смысле долгосрочные движения и тренды на рынке акций – это не «технические» перепады, но отражение и проявление глубоких социальных преобразований, которые изменяют всю структуру власти. В прошлом столетии каждый переход от медвежьего рынка к бычьему рынку сопровождался системной перестройкой политической экономии»[33].

Одним из универсальных явлений является растущий «системный страх» (по выражению Бихлера и Ницана) по поводу того, что главному столпу рыночной экономики (то есть, накоплению) может угрожать долговременная опасность. По их словам, «…причина в системном страхе. Системный страх имеет мало общего с привычным опасением, которое постоянно сопровождает капиталистическую алчность. В бизнесе всегда есть неопределенность, и инвесторы всегда опасаются не получить прибыль но иногда возникает более глубокий страх совершенно иного порядка: устрашающая мысль, что прибыли может вообще не быть. Этот страх связан с системным кризисом, то есть с периодами, когда будущее капитализма оказывается под вопросом»[34].

Новые «центры роста», скорее всего, будут настолько поглощены собственными проблемами, что будут тратить меньше времени и сил на международное сотрудничество и решение «мировых проблем» (таких как экология, продовольственный кризис в мире, глобальная миграция и т. д.). Мы также можем увидеть усиление роли национального государства, как однозначного центра властного регулирования в финансовой сфере. Хотя подобное «обособление» может не привести к прямой конфронтации, расходящиеся интересы (и расходящиеся политические курсы) создадут больше напряженности и непредсказуемости, что может вызвать политическую нестабильность во всемирном масштабе. Эпоха полномасштабной либерализации и глубокой глобализации, по-видимому, завершена – приходит трудная адаптация к многочисленным проблемам при огромных трудностях координации действий ведущих игроков на мировой арене.

---

[32] Robert Skidelsky, Keynes. The Return of the master, Penguin Books, 2010, p. 191.

[33] S. Bichler, J. Nitzan, Contours of Crisis II: Fiction and Reality. http://dollarsandsense.org/archives/2009/0409bichlernitzan.html.

[34] S. Bichler, J. Nitzan, Contours of Crisis III: Systemic Fear and Forward-Looking Finance, см: http://dollarsandsense.org/archives/2009/0609bichlernitzan.html.

РАЗДЕЛ III. КРИЗИСНЫЕ ВЫВОДЫ ДЛЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Макроэкономическая теория и практика на этапе выхода из кризиса

Теория и практика проведения фискальной консолидации

Антикризисный инструментарий монетарных властей

ВВЕДЕНИЕ

Достижения антициклической макроэкономической политики в два предкризисных десятилетия тяжело опровергнуть, но и назвать их выдающимися в свете произошедшего кризиса достаточно тяжело. С одной стороны, период 1990–2007 гг. в развитых странах характеризовался по-своему уникальным снижением волатильности основных макропоказателей. Этот феномен, названный экономистами *Great moderation*, невозможно оспорить – это статистический факт. Снижение волатильности основных экономических индикаторов свидетельствует о серьезных успехах в проведении антициклической монетарной и фискальной политики в пару предкризисных десятилетий. Сформировавшийся в отношении основных направлений экономической политики неявный консенсус приносил вполне явные результаты. С другой стороны, кризис 2007–2009 гг. вынудил экономистов подвергнуть сомнению безошибочность прежних стандартов и правил экономической политики. Причем указывалось не столько на ошибочность предкризисного консенсуса, сколько на его неполноту. Вне традиционного поля экономической политики находились крупные сектора, накапливавшие серьезные риски. Более полное понимание природы экономических колебаний и шоков, формирующееся после кризиса, позволяет шире взглянуть на основные принципы фискальной и монетарной политики – именно этому посвящен настоящий раздел.

Первая глава раздела представляет читателям общее состояние макроэкономической теории и практики проведения макроэкономической политики на этапе выхода из кризиса. В главе детально описаны как предкризисный консенсус в области макрополитики, так и его текущая посткризисная версия. Вторая и третья главы раздела посвящены отдельным наиболее актуальным в настоящий момент аспектам фискальной и монетарной политики. Во второй главе рассматривается концепция стимулирующей фискальной консолидации, оказавшая сильнейшее влияние на дизайн фискальной политики в кризисный период в ряде европейских стран. Истоки и характер долгового кризиса в последних также рассмотрены во второй главе. Третья глава посвящена проблематике антикризисных мер монетарной политики и всему арсеналу нетради-

ционных стимулирующих мер, задействованному центробанками в 2007–2012 гг. Все три главы раздела уделяют особое внимание опубликованным в посткризисный период экономическим исследованиям и практикам макрорегулирования последних лет.

ГЛАВА 9
Макроэкономическая теория и практика на этапе выхода из кризиса

И.В. Прилепский

Кризис 2007–2009 гг. стал уникальным в послевоенной истории по масштабам падения мирового выпуска и количеству «пострадавших стран». Вместе с тем, следует признать, что его корни (включавшие накопление рисков в условиях финансовой либерализации, избыточный рост кредитования, формирование «пузырей» на рынках недвижимости и т.п.) имеют достаточно много общего с предпосылками предшествовавших масштабных случаев экономической дестабилизации, таких как кризисы в Японии и скандинавских странах в конце 1980-х – начале 1990-х гг. или Азиатский кризис 1997–1999 гг. Существенный вклад в формирование кризисной уязвимости вносят ошибки экономической политики. В этом смысле, важным последствием кризиса 2007–2009 гг., как и многих кризисов прошлого (например, Великой депрессии) стал определенный пересмотр превалировавших макроэкономических концепций и представлений о задачах макроэкономической политики.

Разумеется, нельзя говорить о существовании в предкризисный период какой-либо единой, признанной всеми системы взглядов и принципов – достаточно указать хотя бы на многообразие подходов к проведению макроэкономической политики в странах с формирующимися рынками. Однако можно констатировать, что в развитых странах в значительной степени сформировался консенсус относительно основных задач и инструментов политики. Ее монетарная компонента была основана на синтезе монетаристских и неокейнсианских идей, а в части фискальной политики и политики регулирования преобладало влияние неоклассического подхода. Интересно отметить, что толчком к формированию этой системы взглядов, в свою очередь, стало предыдущее масштабное потрясение для мировой экономики – кризис середины 1970-х гг., «спусковым крючком» которого стал рост цен на нефть. Эпизоды стагфляции в США и Великобритании, неспособность властей обеспечить снижение безработицы даже ценой длительного существенного повышения инфляции привели к отказу от превалировавших кейнсианских концепций, предусматривавших активное вмешательство государства в экономику в рамках проведения антициклической политики. Основные положения сформировавшейся в те же годы доктрины политики можно описать следующим образом:[1]

1. В случае необходимости снижения устойчиво высокой инфляции требуется последовательная реализация политики, направленной на сдерживание совокупного

[1] Romer, C. (2007) Macroeconomic Policies in the 1960s: The Causes and Consequences of a Mistaken Revolution. Plenary Session, Economic History Association Annual Meeting, September 2007.

спроса. Это позволяет закрепить инфляционные ожидания на низком уровне. При проведении подобной политики нужно отказаться от излишне оптимистичных оценок естественного уровня безработицы. При этом должны быть отвергнуты «административные» меры по снижению инфляции (попытки установления контроля за ценами, оказание давления на работодателей и профсоюзы с целью сдерживания зарплаты и т.д.) как не приводящие к эффективному снижению инфляционных ожиданий;

2. Альтернативы «высокая инфляция – высокая безработица» (на которой во многом основывалось проведение политики до кризиса 70-х гг. XX в.) в долгосрочном периоде не существует. Более того, высокий (двузначный) уровень инфляции является негативным фактором долгосрочного роста. Одним из каналов подобного негативного влияния является наличие положительной корреляции между уровнем и волатильностью инфляции: высокая инфляция, тем самым, повышает риски инвестиционных проектов и препятствует получению долгосрочного финансирования;
3. Приоритеты фискальной политики должны быть переориентированы от попыток влияния на совокупный спрос к стимулированию совокупного предложения (в том числе, путем выбора структуры налогов оптимальной с точки зрения стимулов к производству). Госрасходы необходимо поддерживать в разумных пределах, в том числе, чтобы не создавать препятствий для роста в частном секторе через механизм вытеснения частных инвестиций.

Идейным обоснованием монетарной политики в рамках нового консенсуса стала теория М. Фридмана. По Фридману, макроэкономическая политика должна обеспечивать стабильно низкий уровень инфляции за счет постепенного увеличения денежного предложения (ключевая роль денежного предложения в объяснении динамики инфляции, и, в частности, эпизодов гиперинфляции, была ранее показана Ф. Каганом). В рамках этой концепции именно монетарная политика занимает место основного инструмента макроэкономического регулирования, главной задачей которого становится поддержание ценовой стабильности (впрочем, монетарная политика оказывает влияние и на производственный сектор из-за отсутствия нейтральности денег в краткосрочном периоде). Первоначально предпринимались попытки практически реализовать идеи Фридмана путем таргетирования денежных агрегатов. Однако в дальнейшем вследствие неустойчивости взаимосвязи этих агрегатов с инфляцией большинство развитых стран перешли к практике инфляционного таргетирования (ИТ), подразумевающего наличие одного целевого показателя – инфляции, управление которым осуществляется главным образом путем изменения базовых процентных ставок. В дальнейшем режим ИТ получил поддержку сторонников неокейнсианской концепции, указавших на то, что его применение способствует снижению волатильности выпуска.

В части фискальной политики, акцент на стороне предложения после кризисов 70-х гг. XX в. во многом стал следствием роста популярности неоклассических представлений. Среди экономистов–неоклассиков следует в первую очередь упомянуть Р. Лукаса, Э. Прескотта (указавших на ведущую роль стороны предложения в формировании экономических циклов), Р. Барро и В. Канто (с теоретической точки зрения проде-

монстрировавших невысокую эффективность фискальной политики в стабилизации экономики и популяризовавших концепцию кривой Лаффера). Распространение неоклассических идей, негативный опыт 1970-х гг. XX в., проблемы, связанные с лагами фискальной политики привели к тому, что роль фискальной политики в регулировании совокупного спроса существенно снизилась. Например, за период 1980–2007 гг. в США имело место только два эпизода изменения налогов (2001 г., 2002 г.), имевших контрциклическую мотивацию.

Отметим, что снижение интереса к активной фискальной политике в определенной степени было обусловлено и общим пересмотром роли государства в экономике, который обычно связывают с именами Р. Рейгана и М. Тэтчер. Если до 1970-х гг., во многом под влиянием опыта Великой депрессии, государство рассматривалось как беневолентный, стабилизирующий субъект экономики, то теперь на первый план вышли проблемы неэффективности госвмешательства, искажающего «эффективные рынки». Теории саморегулируемых эффективных рынков получили в 1980–2000-х гг. значительное распространение. В качестве примера можно указать так называемую концепцию «карьерных перспектив». Согласно ей, даже в условиях преобладания в финансовом секторе системы вознаграждения, премирующей за достижение текущей высокой прибыльности, менеджмент финансовых организаций имеет достаточные стимулы для учета долгосрочных рисков[2]. Рост популярности этих теорий отразился и в тенденции к ослаблению финансового регулирования в развитых странах, которая, прежде всего, затронула ключевые финансовые центры – США и Великобританию. Например, в 1999 г. в США был фактически отменен действовавший со времен Великой депрессии Закон Гласса-Стигала, ограничивавший доступ коммерческих банков на рынки капитала. Добавим, что распространение финансовых инноваций в 1990-х гг. рассматривалось властями как безусловно положительный процесс, способствующий расширению возможностей распределения рисков. Поскольку регулирование новых продуктов было слабым, де-факто наблюдалась волна финансовой либерализации.

Рассмотрение превалировавших до кризиса в развитых странах концепций можно резюмировать следующим образом:

- основная роль в достижении макроэкономической стабильности отводится монетарной политике, главным инструментом которой является изменение базовых ставок;
- в фискальной политике следует избегать попыток дискреционного управления спросом, основное внимание нужно уделять созданию комфортных условий для частного сектора с точки зрения правильного выбора налоговой структуры и ограничения роста госдолга (чтобы не допустить роста процентных ставок);
- регулирование финансового сектора должно быть умеренным, концентрируясь в основном на обеспечении прозрачности функционирования рынков.

Доминирование этих идей хорошо иллюстрирует, например, тот факт, что «дискредитированные» теории дискреционного управления совокупным спросом находили весьма слабое отражение в наиболее популярных учебниках по экономической теории[3].

[2] Dewatripont, M., Jewitt, I. and J. Tirole (1999). The Economics of Career Concerns, Part I:Comparing Information Structures. Review of Economic Studies, Vol. 66, pp. 183–198.

[3] Gray, J. D. and J. Michael Miller (2011). Intermediate Macro Texts and the Economic Crisis of 2008-2009. International Review of Economics Education, pp.133–147.

Как уже отмечалось выше, страны с формирующимися рынками в предкризисный период отличались большим разнообразием режимов политики. Тем не менее, можно констатировать, что для многих из них идеи дерегулирования и общего снижения роли государства в экономике также оказали значительное влияние на эволюцию режимов политики. В первую очередь здесь следует указать идеи «Вашингтонского консенсуса», сформулированные еще в 1989 г. Д. Вильямсоном и включающие, в частности, снижение доли госсектора в экономике, перераспределение государственных расходов в пользу базового образования и здравоохранения при сокращении субсидий, снижение налоговых ставок и расширение налоговой базы, поддержание умеренных положительных реальных процентных ставок, «рыночное» определение обменных курсов. При активном содействии МВФ и Всемирного банка эти идеи использовались в странах Латинской Америки, Южной Азии, Африки, постсоциалистических странах. Следует указать на тенденцию к нарастанию финансовой интеграции рынков развивающихся стран в мировую финансовую систему. Тенденция также поддерживалась указанными международными организациями как повышающая потенциал развивающихся стран по привлечению зарубежного капитала и технологий.

Отметим, что многие страны с формирующимися рынками (речь идет о странах Латинской Америки и Восточной Европы с наиболее высоким качеством институтов), как и развитые страны, использовали режим инфляционного таргетирования (ИТ) при проведении монетарной политики. При этом, однако, базовые ставки в этих странах корректировались с ориентацией не только на отклонение инфляции и разрыв выпуска, но и на такие показатели, как уровень и волатильность реального курса[4]. Следует отметить также, что некоторые развивающиеся страны зачастую более активно и успешно реагировали на накопление рисков в финансовой системе – как с использованием мер монетарной политики (изменение резервных требований – Бразилия, Колумбия, Перу[5]), так и с использованием мер макропруденциальной политики (контрциклические требования по резервам, ограничение роста кредитования и др.). Более ответственной по сравнению с развитыми странами во многих случаях оказалась и фискальная политика развивающихся стран за счет применения контрциклических фискальных правил и создания стабилизационных фондов.

Говоря о результатах применения предкризисной доктрины макроэкономической политики, следует отметить, что в течение длительного периода (с середины 1980-х гг. до 2007 г.), известного в литературе как «Великая стабилизация», казалось, что она способствует достижению устойчивого роста и низкой инфляции. Так, например, снижение процентных ставок в начале 2000-х гг., после «схлопывания пузыря» на рынке высокотехнологичных компаний в США, позволило минимизировать его последствия для реального сектора. Добавим, что те из развитых стран, которые наиболее последовательно проводили политику дерегулирования (США и Великобритания), добились в среднем более высоких темпов роста в этот период – в том числе, за счет быстрого развития финансового сектора.

[4] Aizenman, J. et al. (2008). Inflation Targeting and Real Exchange Rates in Emerging Markets. NBER Working Paper No. 14561.

[5] Montoro, C. and R. Moreno (2011). The Use of Reserve Requirements as a Policy Instrument in Latin America. BIS Quarterly Review, March, pp. 53-65.

Особенно благоприятной казалась экономическая динамика непосредственно перед кризисом, в 2003–2007 гг. В этот период, несмотря на быстрый рост спроса и низкие процентные ставки (особенно в 2003–2004 гг.; хотя и в 2005 г. базовые ставки были существенно более низкими, чем это следовало бы из правила Тейлора[6]) инфляция в развитых странах оставалась на невысоком уровне – около 3% в США и 2% в Еврозоне. Подобная ситуация отражала успехи монетарных властей в управлении инфляционными ожиданиями, однако нельзя не отметить, что параллельно происходил быстрый рост цен на активы, прежде всего, недвижимость, не отражавшийся в динамике потребительских цен.

Нельзя сказать, что риски, связанные с ростом цен на активы, остались незамеченными властями. Например, начавшееся в США с 2004 г. повышение процентных ставок было во многом мотивировано именно этой тенденцией. Однако можно констатировать, что попытки решения проблемы нарастания рисков в финансовой системе методами монетарной, а не макропруденциальной, политики в итоге не принесли успеха. Повышение базовых ставок не привело к соответствующему увеличению рыночных ставок (например, ставок по казначейским облигациям), что во многом стало следствием наблюдавшегося в предкризисный период активного притока капитала из стран с формирующимися рынками на финансовые рынки развитых стран, пик которого как раз пришелся на период 2004–2007 гг.[7]. Этот приток способствовал сохранению низких ставок и, тем самым, продолжению опасной тенденции к «поиску доходности» и, соответственно, росту вложений в высокорисковые активы.

Для стран с формирующимися рынками в целом предкризисный период также характеризовался высокими (более 7,5% в среднем за 2003–2007 гг.) темпами роста. При этом тот факт, что одними из наиболее успешно развивающихся стран были страны Восточной Европы, проводившие активную политику либерализации и привлечения капитала, рассматривался многими экономистами как подтверждение правильности положений «Вашингтонского консенсуса» и позитивного эффекта финансовой интеграции. Сейчас, впрочем, можно отметить, что во многом этот рост, как и в развитых странах, был обусловлен возникновением «пузырей», так что, с точки зрения средних долгосрочных темпов роста, преимущества подобной стратегии перед более осторожной, предусматривающей последовательное проведение контрциклической политики (как это имело место, например, в Чили), далеко не очевидны.

Кризис 2007–2009 гг., особенно после начала его «острой» фазы осенью 2008 г., способствовал новому обострению дебатов о преимуществах той или иной стратегии проведения макроэкономической политики, о необходимой степени вмешательства государства в экономику. «Ортодоксальные» приверженцы неоклассического подхода традиционно отстаивали минимизацию подобного вмешательства, указывая на то, что кризис позволяет «очистить» финансовую систему и экономику в целом от наименее производительных ее субъектов, являясь тем самым проявлением фундаментальных для капитализма сил «созидательного разрушения». Государству не следует оказывать поддержку уязвимым

[6] Taylor, J.B. (2008). The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong. Bank of Canada, a Festschrift in Honour of David Dodge, November.

[7] Подробнее о накоплении дисбалансов в мировой финансовой системе см. главу 12 Мировые дисбалансы инвестиций и сбережений.

финансовым организациям, поскольку это приводит к усилению проблемы морального риска и росту вероятности повторения кризисов в будущем. Дискреционная монетарная политика (в частности, политика «количественного» и «кредитного» ослабления), сопровождающаяся разрастанием балансов центробанков, не оказывает воздействия на реальный выпуск, а приводит только к росту инфляционного давления. Наконец, дискреционная фискальная политика не только неэффективна (в соответствии с принципом эквивалентности Барро-Рикардо), но и вредна – повышение госдолга в будущем приводит к росту процентных ставок и вытеснению частных инвестиций.

Стандартным «рецептом» борьбы с финансовым кризисом и каналами его переноса на реальную экономику (повышением стоимости и снижением предложения заемных средств, ростом неопределенности и снижением бизнес-уверенности) с точки зрения монетаристского и неокейнсианского подходов является снижение процентных ставок и, возможно, дополнительное предоставление ликвидности «проблемным» организациям. Его использование ранее позволило смягчить, например, последствия реструктуризации крупного хедж-фонда LTCM в 1998 г. и уже упомянутого «сдувания» пузыря на рынке высокотехнологичных компаний в 2000 г. Однако кризис 2007–2009 гг. достаточно быстро продемонстрировал, что в случае масштабной дестабилизации этот арсенал мер оказывается недостаточным. Уже к концу 2008 г. развитыми странами был фактически достигнут нулевой предел снижения номинальных ставок (*zero lower bound*), а предоставление помощи финансовому сектору, хотя и позволило несколько снизить риски ликвидности, не привело к уменьшению кредитных рисков, что негативно сказывается на динамике кредитования. Еще меньше возможностей оставлял подобный подход для стран с формирующимися рынками: возможности понижения процентных ставок были ограничены из-за хронически более высокого инфляционного давления, с одной стороны, и рисков девальвации (особенно опасной в случае наличия значительных незахеджированных валютных обязательств на балансах банков и нефинансовых организаций[8], с другой).

Быстрое разрастание кризиса осенью 2008 г. и опасения по поводу его возможного перерастания в новую «Великую Рецессию» привели к росту популярности у макроэкономических властей кейнсианских концепций, ранее «дискредитированных» (во всяком случае, в развитых странах) опытом 1970-х гг. С точки зрения монетарной политики, в случае достижения «нулевого предела» базовых ставок кейнсианский подход предполагает увеличение денежного предложения альтернативными методами (в частности, проведением «количественного ослабления»), что призвано снизить процентные ставки и стимулировать кредитование. С точки зрения фискальной политики, он предполагает возможность замещения частного спроса государственным. В определенной степени такое замещение происходит автоматически (за счет действия автоматических стабилизаторов) вследствие, например, пропорционального характера налоговой нагрузки и наличия сетей социального страхования. Осенью 2008 г., когда превалировали ожидания длительного и глубокого кризиса, встал вопрос о принятии дополнительных дискреционных мер фискального стимулирования. Действительно, в этих условиях многие

[8] Jacome, L.I. et al. (2011). Can Emerging Market Central Banks Bail Out Banks? A Cautionary Tale from Latin America. IMF Working Paper No. 11/258.

из возможных аргументов против подобной политики – наличие лагов имплементации и ее неэффективность вследствие рикардианской эквивалентности – казались менее существенными (в последнем случае – из-за наличия в экономике значительного количества агентов с ограниченными возможностями заимствований). Кроме того, фискальное стимулирование могло способствовать снижению неопределенности на рынках, росту потребительской и бизнес-уверенности и, следовательно, частного потребления и инвестиций (в соответствии с кейнсианской концепцией *animal spirits*). С учетом этого, ведущие экономики мира – в том числе все страны «Большой двадцатки» – приняли в конце 2008 г. – начале 2009 г. масштабные фискальные стимулирующие пакеты.

Говоря об итогах реализации антикризисной политики, следует отметить, что дебаты об ее эффективности велись до, во время и после активной фазы ее осуществления. Наибольшие дискуссии с самого начала вызвал вопрос о величине фискальных мультипликаторов, определяющей эффективность стимулирующих пакетов. Разброс соответствующих оценок, получаемых в эмпирических исследованиях, очень велик. Например, для США оценки мультипликатора за предкризисный период находились в интервале от 0[9] до 1,5[10], в зависимости, в том числе, от типа стимулирующих мер (снижение налогов, увеличение государственных инвестиций или социальных трансфертов и т. д.). Кроме того, исследования показывают, что мультипликатор может изменяться во времени, так как он зависит от размеров госдолга (в связи с частичным выполнением принципа эквивалентности Барро-Рикардо), режима обменного курса и открытости экономики[11]. Наконец, результаты ряда опубликованных в последние годы работ свидетельствуют о том, что величина мультипликаторов зависит от фазы цикла: она возрастает в периоды кризисов, но близка к нулю (или даже отрицательна) в случае, если выпуск близок к потенциальному уровню[12]. Относительно монетарной политики, многие исследователи[13] указывали на неспособность стимулирующих мер нормализовать ситуацию на межбанковских рынках и способствовать оживлению кредитования. Наконец, в том, что касается систем прямой поддержки финансовых организаций, помимо усиления проблемы морального риска, указывалось на непрозрачность мер поддержки и высокие фискальные издержки их применения.

Несмотря на то, что с момента формального окончания кризиса прошло уже значительное время (для большинства ведущих экономик рост ВВП возобновился во II–III кв. 2009 г.), единого мнения об эффективности антикризисных мер в настоящий момент не существует. Относительно фискальных пакетов можно заключить, что еще в краткосрочной перспективе они оказали достаточно значимую поддержку выпуску. Так, согласно оценкам МВФ, они обеспечили 1,4% мирового ВВП в 2009 г. и дополнительно 0,6% в 2010 г. Результаты эмпирических работ, основанных на данных кризисного периода, показывают, что, по крайней мере, для развитых стран в кризисных условиях фискальный

[9] Barro, R. (2009). Government Spending is No Free Lunch. Wall Street Journal, January 22nd.
[10] Romer, C.D. and D H. Romer (2007). The Macroeconomic Effects of Tax Changes: Estimates Based on a New Measure of Fiscal Shocks. NBER Working Paper No. 13264.
[11] Ilzetzki, E., Mendoza, E.G., and C.A. Vegh (2011). How Big (Small?) are Fiscal Multipliers? IMF Working Paper 11/52.
[12] Corsetti, G., Meier, A., and G.J. Müller (2012). What Determines Government Spending Multipliers? Economic Policy, Vol. 27, No. 72, pp. 521-565.
[13] Auerbach, A., and Y. Gorodnichenko (2012) Fiscal Multipliers in Recession and Expansion. Fiscal Policy after the Financial Crisis. University of Chicago Press.

мультипликатор был значимо больше единицы[14]. По видимому, в значительной мере это связано с одновременным проведением монетарной экспансии[15] (по сравнению со случаем отсутствия монетарного стимулирования мультипликатор фискальной политики увеличивается вдвое вследствие более низких реальных процентных ставок)[16]. На значимость фискальной поддержки указывает и динамика производства после ее прекращения: например, именно с этим связывают сокращение ВВП Великобритании в IV кв. 2010 г. Менее определенными являются оценки для стран с формирующимися рынками. Например, согласно расчетам МВФ, для стран Персидского залива мультипликатор лежит в диапазоне 0,3–0,5. Однако и при таких значениях господдержка играет значительную роль в стимулировании выпуска в кризисных условиях. Впрочем, при рассмотрении средне- и долгосрочной перспективы эффект дискреционной политики представляется менее однозначным. Хотя она действительно стала одним из факторов, не позволивших кризису перерасти в новую «Великую Рецессию», рост госдолга и связанный с этим рост процентных ставок по долгу, также спровоцированное этим нарастание рисков в финансовой системе (вследствие присутствия значительного объема гособлигаций на балансах) привели к существенному снижению темпов роста в странах, не придерживавшихся принципов ответственной фискальной политики в предкризисный период.

В том, что касается эффективности мер монетарного стимулирования, исследования, проведенные МВФ и Банком международных расчетов (БМР)[17, 18] продемонстрировали, что они способствовали снижению спредов на межбанковском и валютном рынках, сокращению волатильности[19]. Кроме того, наблюдалось снижение восприятия рынками некоторых активов как «проблемных» в случае, если подобные активы принимались Центробанком в рамках программ кредитного ослабления. В то же время, с точки зрения влияния монетарной экспансии на реальный сектор по каналам стимулирования кредитования и инвестиций, эмпирические исследования дают противоречивые выводы: не все из них указывают на снижение долгосрочных ставок[20]. Неоднозначные результаты дает и анализ влияния монетарного стимулирования (в том случае, если оно сопровождается разрастанием балансов Центробанков и изменением их временной структуры за счет скупки долгосрочных обязательств) на инфляцию в средне- и долгосрочном периоде. Так, согласно результатам одной из эмпирических работ[21], первый этап программы «количественного ослабления» не привел к росту инфляционных ожиданий на 10-летний период, в то время как второй способствовал увеличению этого показателя примерно на 5 б.п. Добавим, впрочем, что для стран с высокой вероятностью развития дефляции (оказывающей понижательное давление

[14] Bouthevillain, C. and J. Dufrenot (2010). Fiscal Multipliers in Times of Crisis and Non-crisis: Are They Different? The French Case. Banque de France, Working Paper No. 286.
[15] Fatas, A. (2011). How Big (Small?) are Fiscal Multipliers? Comments. Fiscal Policy, Stabilization and Sustainability Conference, Florence, June.
[16] Freedman, C. et al. (2010). Global Effects of Fiscal Stimulus During the Crisis. Journal of Monetary Economics, Vol. 57, pp. 506-526.
[17] IMF (2010). Central Banking Lessons from the Crisis. Policy Paper, May.
[18] BIS (2010). Annual Report.
[19] Stone, M. et al. (2009). From Lombard Street to Avenida Paulista: Foreign Exchange Liquidity Easing in Brazil in Response to the Global Shock of 2008-2009. IMF Working Paper 09/259.
[20] Gagnon, J. et al. (2010). Large-Scale Asset Purchases by the Federal Reserve: Did They Work? Federal Reserve Bank of NewYork Staff Reports 441.
[21] Szczerbowicz, U. (2011). Are Unconventional Monetary Policies Effective? New York University Working Paper 19603.

на выпуск) повышение инфляции само по себе может быть целью политики; в качестве примера можно указать на обнародованную в начале 2013 г. программу мер монетарного стимулирования в Японии.

Относительно мер поддержки уязвимых организаций, можно констатировать, что в краткосрочном периоде они предотвратили масштабную дестабилизацию финансовой системы, способствовали снижению рисков дефолтов и прекращению ужесточения стандартов кредитования. Вместе с тем, фискальные издержки «спасения» банков зачастую оказывались очень значительными (в качестве примера можно привести Ирландию, где национализация банков привела к росту дефицита бюджета до 32% ВВП, в результате чего стране в итоге пришлось обратиться за «пакетом помощи» к ЕС и МВФ); аргумент о росте «морального риска» также представляется весьма убедительным. Однако следует отметить, во-первых, что объективная оценка издержек возможна только в долгосрочном периоде (как показывает опыт Норвегии, пережившей банковский кризис в 1988–1992 гг., после итоговой денационализации банков бюджет может даже оказаться в выигрыше), а во-вторых, что существует целый спектр мер, позволяющих снизить остроту проблемы «морального риска» (*см. ниже*).

Как уже отмечалось выше, одним из факторов, влияющих на эффективность антикризисной политики, является режим обменного курса. Как следует из стандартной модели Манделла-Флеминга, в условиях открытого счета операций с капиталом при фиксированном курсе неэффективна монетарная, а при плавающем – фискальная политика. На практике, эмпирические исследования показывают[22], что режим обменного курса не оказывал значимого влияния на величину кризисного спада. Возможно, это было связано, с одной стороны, с тем, что для стран с плавающим курсом возможности реализации экспортного потенциала были ограниченными из-за глобального характера рецессии, а, с другой стороны, с тем, что многие страны с фиксированным курсом характеризовались высокими показателями кризисной уязвимости (дефицитом текущего счета, избыточным ростом кредитования в предкризисный период). Отметим, впрочем, что в период посткризисного восстановления страны с плавающим курсом демонстрировали более высокие темпы роста, что исследователи связывают с благоприятной динамикой глобальной торговли.

В целом, говоря об итогах реализации антикризисной политики, можно заключить, что энтузиазм по поводу восстановления позиций кейнсианских концепций оказался несколько преждевременным. «Побочные эффекты» антикризисных мер в определенной степени «заложили основу» для новых кризисов как в среднесрочной (например, кризис госдолга в уязвимых странах Еврозоны), так и в долгосрочной (по каналам морального риска) перспективе. Тем не менее, как представляется, позиции сторонников более сильного государственного вмешательства в экономику остаются сильнее, нежели в предкризисный период. Однако акцент этого вмешательства в посткризисный период смещается с прямого воздействия на спрос к таким направлениям как совершенствование макроэкономической политики с учетом уроков кризиса, усиление мандата на поддержание финансовой стабильности, создание системы «сдержек и противовесов», подразумевающей

[22] Tsangarides, C. (2010). Crisis and Recovery: Role of the Exchange Rate Regime in Emerging Market Economies. IMF Working Paper 10/242.

согласование стимулов частного сектора и долгосрочных общественных интересов (не только в том, что касается финансовой системы, но и в области здравоохранения, образования, развития «зеленых» технологий). При этом реализация новых подходов потребует разрешения ряда вызовов, как в области экономической теории, так и в области практической реализации макроэкономической политики.

С точки зрения экономической теории, вероятно, наиболее актуальной проблемой является разработка моделей, в явном виде учитывающих возможные «искажения», возникающие при функционировании финансового сектора. В существующих моделях, используемых при формулировании макроэкономической политики, финансовые посредники, как правило, играют пассивную роль при трансформации сбережений в инвестиции, при этом макроэкономическая стабильность гарантирует финансовую стабильность (что, как показывает опыт предкризисного периода, неверно). Учет проциклических тенденций в финансовой системе («кредитных циклов»[23]), вероятно, позволит повысить реалистичность моделей и обеспечить более жесткую реакцию политики на накопление рисков. Кроме того, важной задачей остается разработка моделей, описывающих экономическую динамику формирующихся рынков с учетом их специфических характеристик (уязвимость перед торговыми шоками и шоками потоков капитала, слабое развитие финансовой системы, определяющее относительно слабый уровень монетарной трансмиссии, а также, например, низкий уровень доступа населения к кредитованию и, соответственно, нарушение принципа рикардианской эквивалентности и др.). Ее решение позволит повысить эффективность макроэкономической политики как в «спокойных» (например, благодаря лучшей фиксации инфляционных ожиданий), так и в кризисных (например, благодаря возможности выбора «оптимального» с точки зрения соотношения между краткосрочным стимулированием и среднесрочными издержками фискального пакета) условиях.

Среди проблем, лежащих «на стыке» экономической теории и практики, вероятно, наибольшие дискуссии в настоящее время вызывает вопрос о том, должна ли монетарная политика реагировать на накопление рисков в финансовой системе. Эти дискуссии известны в литературе как «lean versus clean debate»: сторонники подхода «дуть против ветра» (*lean*) указывают на то, что власти должны отвечать на «избыточный» рост цен на активы повышением процентных ставок, в то время как сторонники «политики очистки» (*clean*) указывают на то, что меры по нормализации состояния финансовой системы и стимулированию экономики должны предприниматься на этапе, когда «пузырь» уже лопнул. Выбор той или иной позиции принципиально влияет на реализацию режима ИТ, так что данный вопрос является принципиальным для властей как развитых, так и всевозрастающего числа развивающихся стран. Сторонники политики «очистки» приводят следующие аргументы в ее поддержку[24]:

- «пузыри» трудно идентифицируемы и, кроме того, власти не имеют какой-либо дополнительной информации по сравнению с остальными участниками рынка;
- неочевидно, что повышение процентной ставки является подходящим методом противодействия росту «пузырей». Поведение подобных активов на рынке

[23] Kiyotaki, N. and J. Moore (1997). Credit Cycles. Journal of Political Economy, Vol. 105, No. 2, pp. 211–251.
[24] Greenspan, A. (2002). Opening Remarks. Federal Reserve Bank of Kansas City Economic "Symposium Rethinking Stabilization Policy": 1–10.

не укладывается в общую картину и не описывается стандартными неокейнсианскими моделями, поэтому можно предположить, что традиционные инструменты монетарной политики не будут адекватно работать в такой ситуации;

- инструменты монетарной политики являются неселективными: они воздействуют на динамику цен всех активов, независимо от того, порождают они «пузырь» или нет. Добавим, что устойчивый рост стоимости активов не всегда указывает на наличие «пузыря»: он может быть обусловлен фундаментальными факторами, в частности, технологическими сдвигами (или, например, для случая развивающихся стран и цен на недвижимость – процессами урбанизации);
- вследствие наличия лагов в трансмиссионном механизме монетарной политики, возможна ситуация, когда реакция финансовой системы на повышение ставок совпадает по времени с периодом схлопывания «пузыря»;
- некоторые теоретические модели[25] опровергают идею того, что повышение процентной ставки может противодействовать раздуванию пузырей; кроме того, повышение процентных ставок может привести к побочному эффекту – росту притока краткосрочного капитала, и тем самым способствовать формированию новых «пузырей»;
- незначительное повышение процентной ставки вряд ли способно существенно повлиять на динамику кредитования и цен на активы; в то же время, существенное увеличение ставки может негативно повлиять на динамику выпуска в реальном секторе;
- использование изменения процентных ставок для противодействия росту «пузырей» означает увеличение числа целевых показателей Центробанка, что может привести к росту неопределенности относительно его приоритетов и, соответственно, подорвать доверие экономических агентов к проводимой политике. Добавим, что сторонники подхода «*clean*» указывают: политика «очистки» вовсе не подразумевает, что Центробанк должен игнорировать динамику цен на активы при принятии решений относительно базовой ставки. Например, в рамках концепции гибкого ИТ, «изменения цен активов должны затрагивать денежно-кредитную политику в той степени, в которой они создают инфляционные/дефляционные риски и тем самым влияют на прогноз Центробанка по инфляци[26].

Сторонники подхода «*clean*» указывают на его значительные издержки (фискальные, замедление роста после кризисов, сложности со «сворачиванием» мер антикризисной политики) и последовательно критикуют приведенные выше положения. Так, отмечается[27], что не все «пузыри» несут одинаковую угрозу: наиболее опасными являются те из них, которые сопровождаются «кредитным бумом». Соответственно, Центробанк (который во многих странах выполняет также функцию регулятора банковской системы), может использовать имеющуюся информацию о стандартах кредитования, премии за риск, темпах роста кредитования при принятии решений по базовым ставкам.

[25] Cogley, T. (1999). Should the Fed Take Deliberate Steps to Deflate Asset Price Bubbles? Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Review 1, pp. 42–52.
[26] Bernanke, B. and M. Gertler (2000). Monetary Policy and Asset Price Volatility. NBER Working Paper 7559.
[27] Mishkin, F.S. (2011). Monetary Policy Strategy: Lessons from the Crisis. NBER Working Paper 16755.

Наличие лагов может и должно компенсироваться проактивным характером политики. В свою очередь, даже малое изменение процентных ставок может приводить к значимым изменениям в структуре активов с учетом того, что многие финансовые компании оперируют в условиях большого финансового рычага. Добавим, что сторонники данного подхода предлагают и конкретные количественные методы учета «степени финансовой уязвимости» при формировании базовых ставок.

На текущий момент можно заключить, что на практике концепция «*clean*» остается превалирующей, вероятно, не в последнюю очередь из-за нежелания властей менять «правила игры» в период неустойчивого посткризисного восстановления. Вероятно, аналогичную позицию изберут и многие страны с формирующимися рынками, планирующие переход к ИТ в среднесрочной перспективе. Добавим, кроме того, что страны с формирующимися рынками в целом имеют более широкие возможности использования монетарной политики для противодействия накоплению рисков в финансовой системе, в том числе, путем повышения резервных требований.

Если дискуссия относительно будущего монетарной политики затрагивает, в основном, вопросы обеспечения устойчивого роста в средне- и долгосрочном периоде, то выбор определенной концепции фискальной политики оказывает прямое влияние на экономическую динамику уже в краткосрочной перспективе. Основные дебаты по этому направлению в последнее время касались скорости фискальной консолидации. Сторонники кейнсианского подхода указывали на опасность форсированной консолидации в условиях замедления роста мировой экономики и отсутствия перспективы мгновенного замещения государственного спроса частным. Еще до старта процесса скоординированной консолидации в развитых странах (ориентирами которой служили Торонтские соглашения G20) они апеллировали к опыту прежних кризисных эпизодов, например, Азиатского кризиса 1997–1999 гг., когда, по мнению ряда экспертов, меры «жесткой экономии» не привели к желаемому эффекту восстановления доверия инвесторов к экономикам пострадавших стран, а только способствовали продлению и углублению рецессии. Впрочем, сначала подобные взгляды не являлись превалирующими, что находило свое отражение в рекомендациях международных организаций: так, МВФ указывал на необходимость быстрой консолидации. Это аргументировалось, например, тем, что издержки долговых кризисов, как правило, существенно выше по сравнению с другими типами финансовых кризисов (банковских, валютных[28]), так что даже краткосрочное замедление роста является «справедливой ценой» за избежание дефолта. Сторонники быстрой консолидации отмечали также, что в среднем на исторических данных прослеживается позитивный эффект фискальной консолидации на ожидания инвесторов. Эмпирический анализ демонстрирует, что «издержки» консолидации с точки зрения влияния на рост ниже для стран с высоким соотношением госдолг/ВВП[29]. Некоторые исследования обнаруживали даже положительную взаимосвязь фискальной консолидации и краткосрочного роста[30]. Указывалось также, что влияние консолидации на рост определяется структурой соответствующих мер: более благоприятные результаты с этой

[28] Furceri, D. and A. Zdzienicka (2011). How Costly Are Debt Crises? IMF Working Paper 11/280.
[29] IMF(2010). World Economic Outlook, October.
[30] Alesina, A., and S. Ardagna (2010). Large Changes in Fiscal Policy: Taxes versus Spending. *Tax Policy and the Economy,* Vol. 24, NBER.

точки зрения дает сокращение госрасходов, а не повышение налогов; кроме того, успешная консолидация должна сопровождаться монетарной экспансией.

Разумеется, в дискуссии о фискальной консолидации обе стороны имели как сильные, так и слабые позиции. С одной стороны, представления об «ускоряющей рост» фискальной консолидации являются спорными. Как показывают исследования МВФ[31], наблюдаемая положительная корреляция зачастую является следствием несовершенства оценивания – так, сокращение госрасходов может преследовать целью снижение перегрева экономики, а не поддержание фискальной стабильности. Оценки, свободные от проблемы эндогенности, однозначно указывают на отрицательную корреляцию консолидации и краткосрочного роста. Добавим, что предлагаемая «оптимальная» структура консолидации может быть труднореализуемой с политической точки зрения: повышение налогов, особенно для группы с высоким уровнем доходов (как это было сделано, например, во Франции), может казаться более предпочтительным. Наконец, не вызывает сомнения, что в условиях ограниченных возможностей монетарного стимулирования (что в настоящее время имеет место в развитых странах) резкая консолидация в одной из ключевых экономик может стать источником новой волны дестабилизации по всему миру (в этом смысле, позитивным моментом является частичное достижение компромисса по сохранению налоговых послаблений для малообеспеченных слоев населения и среднего класса в США, а также повышение гибкости секвестра расходов). С другой стороны, для стран с высоким уровнем долговой нагрузки, в отсутствие консолидации, дефолт и ассоциируемые с ним издержки (риски банковского и валютного кризисов, невозможность выхода на рынки долга) становятся неизбежными. На настоящий момент, можно констатировать, что опасения сторонников «кейнсианского» подхода оказались оправданными: обусловленное консолидацией замедление экономики оказалось большим, чем этого ожидали национальные правительства и МВФ. Вероятно, в значительной степени это стало следствием недооценки величины фискальных мультипликаторов в условиях высокого разрыва выпуска (впрочем, как отмечалось выше, данный эффект лишь недавно нашел строгое эмпирическое подтверждение). В условиях резкого торможения европейского и мирового ВВП тональность рекомендаций МВФ существенно смягчилась: так, директор-распорядитель Фонда К. Лагард предостерегает против принятия дополнительных мер консолидации и указывает на то, что «уязвимым» странам Еврозоны должно быть предоставлено больше времени для достижения ориентиров по дефициту и госдолгу[32]. В сходной тональности выдержаны и заявления властей США; впрочем, власти ведущих экономик Еврозоны (прежде всего, Германии) по-прежнему заявляют о том, что консолидация остается первоочередной задачей.

Более подробно вопрос о критериях успешной фискальной консолидации и перспективах ее проведения в крупнейших развитых странах с высоким уровнем долговой нагрузки на текущем этапе послекризисного восстановления рассмотрен в следующей главе.

Если вопросы фискальной консолидации и изменения монетарной политики наиболее актуальны для развитых стран, то с точки зрения формирующихся рынков одним

[31] Guajardo, J. et al. (2011). Expansionary Austerity: New International Evidence. IMF Working Paper 11/158.
[32] http://www.ft.com/intl/cms/s/0/dca55090-135a-11e2-bca6-00144feabdc0.html#axzz2PIRAVq8h.

из ключевых последствий кризиса стал пересмотр отношения к регулированию потоков капитала. Кризис вновь продемонстрировал уязвимость этой группы стран перед эффектом остановки притока краткосрочного капитала. При этом среди пострадавших оказались не только страны с объективно высокими показателями внешней уязвимости (например, дефицитом текущего счета), но и страны, проводившие достаточно ответственную макроэкономическую политику – вследствие роста панических настроений инвесторов и эффекта «бегства в качество». В связи с этим в посткризисных условиях ряд ведущих экономик начал предпринимать меры по снижению притока «горячих» денег в экономику, например, путем налогообложения доходов зарубежных инвесторов по национальным облигациям (Бразилия, Южная Корея) или введения административных ограничений на заимствования банковской системы (Южная Корея). Отметим, что в последнее время подобная политика находит определенную поддержку МВФ, ранее выступавших с безоговорочной поддержкой финансовой интеграции. Так, согласно Рекомендациям МВФ по управлению потоками капитала[33], меры контроля над потоками капитала могут быть оправданными с точки зрения устранения перегрева экономики, если этот перегрев не может быть устранен с использованием мер монетарной и фискальной политики. В первую очередь, от подобных мер могут выиграть страны, характеризующиеся низким уровнем развития финансовой системы и недостаточно жестким регулированием. Позднее эти рекомендации были подтверждены в другом документе МВФ – т.н. «институциональном взгляде» на либерализацию потоков капитала и меры по управлению ими[34].

Помимо необходимости пересмотра подходов к отдельным направлениям макроэкономической политики, еще одним важным уроком кризиса стала демонстрация роли кооперации между ведущими экономиками. Совместная реализация фискальных и монетарных стимулирующих пакетов (резко повысившая их эффективность в условиях глобализации), отказ от масштабных протекционистских мер, несомненно, снизили глубину и продолжительность кризиса. В посткризисных условиях стимул к кооперации сохраняется: например, многие страны G20 высказывают опасения, что проведение масштабной консолидации одновременно во всех ведущих экономиках может привести к дальнейшему торможению мировой экономики; в связи с этим указывается, что странам, имеющим «пространство для маневра» в области фискальной и монетарной политики (а также характеризующимся устойчивым профицитом текущего счета), следует поддержать глобальный ВВП за счет стимулирования внутреннего спроса.

Представляется, что будущая устойчивость мирового роста в наибольшей степени будет определяться тем, удастся ли добиться международной кооперации в проведении макропруденциальной политики. К настоящему времени здесь уже достигнут серьезный прогресс, проявившийся, прежде всего, в соглашении всех ведущих мировых экономик на введение к 2019 г. стандарта банковского регулирования «Базель-III». Реализация положения о контрциклическом капитальном буфере, содержащегося в этом стандарте, обеспечит снижение стимулов к избыточному накоплению рисков в периоды «бума» и отсутствие необходимости в государственной помощи в периоды замедления роста.

[33] http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2011/NEW040511B.htm.
[34] IMF (2012). The Liberalization and Management of Capital Flows: An Institutional View.

Значительная работа проведена и в рамках Совета по финансовой стабильности. В частности, была опубликована методология выявления «системно значимых» финансовых компаний на мировом уровне и первоначальный список таких компаний; согласованы дополнительные меры регулирования и более жесткие капитальные требования к подобным организациям, что позволит смягчить в наибольшей степени свойственную им проблему морального риска (именно крупные банки, осознавая свою значимость для нормального функционирования экономики в целом, перед кризисом характеризовались особенно высокорисковыми стратегиями[35]). Выдвигаются также предложения по обеспечению контрцикличности уценок по залогам и маржинальных требований: БМР разработал рекомендации, в соответствии с которыми только залоги, оценка рисков по которым проведена должным образом (в т.ч. с учетом маловероятных, но существенных шоков) могут учитываться при оценке капитальных требований. Кроме того, предлагается явно внести контрциклическую компоненту в уценку по залогам (чтобы компенсировать эффект процикличных цен на залоговые активы).

Отметим, что указанные меры окажут положительный эффект на устойчивость роста в будущем только в случае достижения широкого консенсуса между ведущими экономиками по их применению. В противном случае, можно ожидать «миграции» финансовых организаций в «несотрудничающие» страны, так что страны, ужесточившие режим политики, в основном испытают на себе только побочные эффекты, включающие замедление роста кредитования и инвестиций. С этой точки зрения, реализация ряда более радикальных мер по обеспечению финансовой стабильности (например, введение налога на финансовые транзакции в рамках ЕС) может быть контрпродуктивной. Однако, как представляется, еще более опасным был бы полный отказ от усиления регулирования, как это предлагают, например, сторонники неоклассического подхода. Отвергая как новые макро-, так и микропруденциальные меры (в частности, введения так называемой пропорции долгосрочного финансирования банков, призванной снизить их зависимость от краткосрочных займов), они по-прежнему апеллируют к гипотезе эффективных рынков и отстаивают позицию, что кризис был связан с искажающим эффектами проводимой правительствами политики. Однако опыт как кризисов периода *laissez-faire* 1880–1914 гг., так и недавних кризисных эпизодов, связанных с дерегулированием, указывает на то, что эмпирические обоснования подобной позиции нельзя признать убедительными.

Можно заключить, что кризис 2007–2009 гг. дал толчок для переосмысления теории и практики макроэкономической политики, сопоставимый, по крайней мере, с кризисами 1970-х гг. Многие элементы превалировавших ранее концепций, например, эффективность режима ИТ или фискальных правил при решении задачи стабилизации экономики, «пережили» это переосмысление в неизменном виде либо пройдя относительно незначительные модификации. Другие элементы, например, «минималистский» подход к регулированию, были в значительной степени дискредитированы. Третьи, (в частности, теории, учитывающие возможную неэффективность рынков, дискреционная фискальная политика) получили мощный толчок к развитию или пережили ренессанс. С учетом исторического опыта, можно надеяться, что «новая доктрина» макроэкономической политики,

[35] Hett, F. and A. Schmidt (2010). Do Bank Bailouts Cause Moral Hazard? Evidence from the Subprime Crisis. Spring Meeting of Young Economists, 2010, Luxembourg.

которая может быть синтезирована в результате этого переосмысления, обеспечит устойчивый рост мирового ВВП в ближайшие десятилетия, после того как глобальная экономика оправится от последствий кризиса 2008–2009 гг. и его «отложенного эффекта» – долговых проблем развитых стран.

ГЛАВА 10
Теория и практика проведения фискальной консолидации

М. М. Владимирова

Введение

Под фискальной консолидацией понимается политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита и, соответственно, накопления долга. Несмотря на то, что вопросы, связанные с фискальной политикой, исследовались экономистами достаточно давно, интерес более широкого сообщества к проблеме проведения фискальной консолидации появился относительно недавно. Резкий рост уровня госдолга в развитых странах на этапе выхода из кризиса и популярность решения долговой проблемы путем незамедлительной фискальной консолидации породили широкую дискуссию о том, окажет ли подобная политика стимулирующее воздействие на экономику, необходимое в посткризисный период. В связи с этим, мы обращаемся к опыту исследования проблемы стимулирующей фискальной консолидации крупнейшими мировыми исследователями и применяем основные выводы к современной ситуации. В первой части настоящей главы представлены основные теоретические подходы к анализу влияния фискальной консолидации на выпуск. Во второй части главы приведен обзор основных эмпирических работ по рассматриваемой проблематике, особо внимание уделено исследованиям, опубликованным после начала последнего мирового финансового кризиса. В третьей части обсуждается опыт проведения фискальной консолидации в 2008–2012 гг. в странах еврозоны, столкнувшихся с проявлениями долгового кризиса.

1. Теоретические модели фискальной консолидации

Впервые идею о том, что фискальная консолидация может оказывать стимулирующий эффект на экономику, выдвинули Джавацци и Пагано (1990)[1]. Они обратили внимание на то, что снижение госрасходов, проводившееся в Дании в 1983–1986 гг., не только не снизило совокупный спрос, но и привело к его увеличению. Аналогичный эффект наблюдался в Ирландии в 1987–1989 гг. Сам факт того, что снижение уровня госдолга в долгосрочном периоде может улучшить экономическую ситуацию и привести к росту выпуска, не вызывает удивления. Но в указанном случае увеличение выпуска началось уже в первые годы фискальной консолидации, что не могло не привлечь внимание исследователей.

[1] Giavazzi F., Pagano M. “Can Severe Fiscal Contractions Be Expansionary? Tales of Two Small European Countries”, NBER Macroeconomics Annual, Vol. 5, pp. 75–111, 1990.

Однако традиционные кейнсианские аргументы[2] свидетельствуют в пользу того, что фискальная консолидация будет оказывать сдерживающий эффект на экономический рост. При предпосылке о жестких ценах и заработной плате влияние снижения госрасходов и увеличения налогов на совокупный спрос окажется отрицательным. При этом стандартный вид мультипликатора фискальной политики предполагает, что снижение госрасходов оказывает более негативное влияние на выпуск, чем увеличение доходов[3].

В связи с этим статья Джавацци и Пагано (1990) привлекла внимание многих исследователей к данной проблеме и в последующие годы выдвигалось немало гипотез, объясняющих этот эффект, не соответствующий стандартным выводам кейнсианцев. При этом влияние фискальной консолидации на совокупный спрос и на совокупное предложение чаще всего рассматриваются по отдельности. Модели, рассматривающие изменения совокупного спроса, включают в себя такие механизмы влияния, как эффект богатства (канал потребления) и канал процентной ставки. Изменение совокупного предложения вследствие проведения консолидации зависит от предложения труда и от структуры рынка труда. Кроме того, многие исследователи обращались к вопросу влияния структуры консолидации на изменение выпуска. Ниже эти работы рассмотрены подробнее.

Влияние фискальной консолидации на совокупный спрос

Эффект богатства

Если экономические агенты рассматривают снижение госрасходов не как временное действие правительства, а как долгосрочную политику, то они ожидают снижения налогового бремени в будущем[4]. Это может вызвать увеличение потребления, связанное с эффектом богатства.

Увеличение налогов также может стимулировать потребление при выполнении некоторых предпосылок. Так, Бланшар (1990)[5] показал, что текущее увеличение налогов приведет к росту потребления, если экономические агенты будут ожидать значительного уменьшения налогов в будущем. Кроме того, внесение ясности и прозрачности в действия правительства в будущем способствует снижению сбережений, которые делаются из осторожности.

Аналогичный вывод получили Бертола и Дрейзен (1993)[6], рассматривая фискальную политику с учетом ожиданий. Конечный эффект фискальной политики в межвременной модели потребительского поведения зависит от ожиданий, которые формируются относительно будущих политических мер. Они показали, что мера фискальной политики, которая в статической модели будет производить сдерживающий эффект, может оказаться стимулирующей, если она вызывает уверенность экономических агентов в том, что в будущем будет проводиться противоположная политика. Таким образом, если ожидания экономических агентов противоположны проводимой политике и достаточно сильны, то результаты фискальных мер могут оказаться противоречащими стандартным кейнсианским результатам.

---

[2] См. Туманова Е. А., Шагас Н. Л., Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода.– М.: Инфра-М, 2004, гл. 8.

[3] См. Туманова Е. А., Шагас Н. Л., Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода.– М.: Инфра-М, 2004, стр. 182–183.

[4] См. Туманова Е. А., Шагас Н.Л., Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода.– М.: Инфра-М, 2004, гл. 13.

[5] Blanchard O. "Suggestions for a New Set of Fiscal Indicators", OECD Working paper 79, 1990.

[6] Bertola G., Drazen A. "Trigger Points and Budget Cuts: Explaining the Effects of Fiscal Austerity", The American Economic Review, Vol. 83, No. 1, pp. 11-26, 1993.

К аналогичным выводам пришли Джавацци, Пагано (1996)[7]. Они утверждают, что значительные фискальные консолидации могут быть стимулирующими именно потому, что более достоверно свидетельствуют о намерении правительства изменить политический курс в отношении государственного бюджета. Напротив, короткие и незначительные эпизоды фискальной консолидации говорят об обратном и формируют противоположные ожидания. По мнению Джавацци и Пагано, незначительная фискальная консолидация может быть интерпретирована как неудачная попытка стабилизации.

Сазерленд (1997)[8] рассматривает модель, в которой экономические агенты не являются бесконечно живущими, то есть не выполняется одна из основных предпосылок рикардианского[9] равновесия. В каждом периоде жизни потребителя существует некоторая постоянная вероятность того, что он умрет. Бюджетно-налоговая политика государства не является сбалансированной, и поэтому рано или поздно начинает проводиться фискальная консолидация. Модель Сазерленд показывает, что при небольшом уровне госдолга результаты будут соответствовать кейнсианским взглядам. При увеличении госрасходов потребление будет также увеличиваться, поскольку индивиды будут ожидать увеличения налогов только в отдаленном будущем (после их смерти). Однако с ростом уровня госдолга результаты модели становятся противоположными. Так, рост дефицита бюджета будет оказывать сдерживающий эффект. Учитывая уровень госдолга, экономические агенты ожидают, что фискальная консолидация будет иметь место уже в ближайшем будущем, когда они еще будут живы, и корректируют соответствующим образом свое потребление.

Канал процентной ставки

Второй канал, с помощью которого может вырасти совокупный спрос, заключается в снижении процентных ставок в результате проведения фискальной политики. Здесь важным фактором является уровень доверия. Так, фискальная консолидация, проводимая в стране с высоким уровнем госдолга, может привести к значительному снижению процентных ставок за счет снижения премии за риск. Премия за кредитный риск (риск неплатежа), как правило, является незначительной для стран с невысоким отношением госдолга к ВВП, однако, если уровень госдолга растет, премия за риск неплатежа может становиться весьма существенной.

Решение о начале фискальной консолидации может, увеличив доверие к правительству страны, снизить премию за риск и, следовательно, процентные ставки. Это в свою очередь приведет к эффекту, обратному эффекту вытеснения инвестиций, а именно к увеличению частных инвестиций и потребления товаров длительного пользования. Миллер, Сидельский, Веллер (1990)[10] рассматривают соответствующую модель, в которой приближение отношения долга к ВВП к некоторому пороговому уровню вызывает резкое увеличение премии за рост и снижение совокупного спроса. Последующая стабилизация, сокращающая госдолг, действуя в обратном порядке, увеличивает компоненты спроса, особенно чувствительные к изменениям процентных ставок.

[7] Giavazzi F., Pagano M. “Non-Keynesian effects of fiscal policy changes: international evidence and the Swedish experience”, NBER Working paper 5332, 1996.

[8] Sutherland A. “Fiscal crises and aggregate demand: can high public debt reverse the effects of fiscal policy?”, Journal of Public Economics, 65, pp. 147–162, 1997.

[9] См. Туманова Е.А., Шагас Н.Л., Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода.– М.: Инфра-М, 2004, гл. 13.

[10] Miller M., Sidelsky R., Weller P. “Fear of Deficit Financing: Is It Rational?” Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

Влияние фискальной консолидации на совокупное предложение

Предложение труда (неоклассические эффекты)

Эффект богатства, увеличивающий совокупный спрос за счет потребления, может иметь и обратное влияние вследствие снижения предложения труда. Если досуг и потребительские товары являются нормальными благами, то с ростом благосостояния индивид будет потреблять больше и того, и другого, то есть меньше работать. Кроме того, как показано в работе Бакстер, Кинг (1993)[11], более высокая реальная заработная плата сокращает показатель q Тобина, что ведет к вытеснению инвестиций.

В модели Бакстер – Кинг рассматривается вариант неоклассической модели общего равновесия. Различные меры фискальной политики и их влияние на равновесные значения макроэкономических показателей исследуются с точки зрения четырех проблем: постоянное увеличение величины госзакупок; временное увеличение величины госзакупок; структура финансирования увеличения госрасходов; влияние увеличения госзакупок на рынок капитала и последующее влияние на выпуск. Анализ модели привел к следующим результатам. Во-первых, постоянное увеличение госрасходов оказывает значительное воздействие на макроэкономические показатели, если оно финансируется за счет увеличения аккордных налогов. В долгосрочном периоде при этом возможен мультипликатор госрасходов, превышающий единицу. Если предложение труда высокоэластично, то даже в краткосрочном периоде мультипликатор госрасходов может оказаться больше единицы. Во-вторых, постоянное увеличение госрасходов оказывает более значительное воздействие на выпуск, чем временное. В-третьих, проблема источников финансирования увеличения госзакупок гораздо более важна, чем размер увеличения. Так, было показано, что выпуск может снизиться в результате увеличения госзакупок, если они финансируются за счет увеличения налога на доход. В-четвертых, макроэкономические эффекты увеличения госзакупок сильно зависят от того, влияет ли эта мера на предельный продукт в частном секторе. Если государственный капитал способен увеличить капиталоотдачу в частном секторе и производительность труда, то политика осуществления общественных инвестиций может существенно повлиять на выпуск и частные инвестиции.

Обычный эффект вытеснения предполагает, что увеличение налогов снижает стимулы к труду и предложение труда, как следствие, тоже сокращается. Таким образом, снижение госрасходов сопровождаемое снижением налогов действует на предложение труда в двух противоположных направлениях: снижает его за счет эффекта богатства и увеличивает за счет роста стимулов к труду (эффект замещения). Если снижение госрасходов является временной мерой, то эффект богатства будет сравнительно небольшим, а преобладающим будет эффект замещения. Если эта мера воспринимается как длительная, то преобладать будет эффект богатства. Однако Бакстер и Кинг показали, что структура финансирования снижения госрасходов (в частности, включение или невключение искажающих налогов) является более важным фактором, влияющим на предложение труда, чем продолжительность фискальной меры.

[11] Baxter M., King R.G. «Fiscal Policy in General Equilibrium», The American Economic Review, 83, No. 3, pp. 315–334, 1993.

Кроме того, проведенные эмпирические проверки выявили лишь незначительное влияние описанных выше эффектов богатства и замещения на предложение труда.

Структура рынка труда

В случае рассмотрения рынка труда с действующим на нем профсоюзом влияние увеличения налогов может оказаться гораздо более существенным, чем в случае индивидуального предложения труда. Увеличение налогообложения приведет к тому, что профсоюзы будут требовать увеличения реальной ставки заработной платы для компенсации потерь в доходе, связанных с увеличением налогов. В результате кривая предложения труда будет сдвигаться влево.

Однако этот эффект также будет сильно зависеть от структуры рынка труда (Калморс, Дриффил (1988)[12], Алесина, Перотти (1994)[13]). Он будет относительно слабым в странах, где нет сильных профсоюзов (таких, как США или Канада), а также в странах, где профсоюзы настолько сильны, что могут влиять на решения о повышении налогов путем переговоров с правительством. В этом случае повышение налогов будет сопровождаться соответствующим увеличением трансфертов или производством общественных благ. И наоборот, в странах, где профсоюзы могут влиять на заработную плату, но недостаточно сильны для влияния на решения правительства, эффект повышения налогов будет оказывать существенное воздействие на предложение труда. Таким образом, повышение налогов приводит к росту издержек на труд и, следовательно, снижает конкурентоспособность фирм.

Этот вопрос подробно рассматривается в работе Алесина, Перотти (1994). В этой модели вся рабочая сила входит в профсоюзы. Профсоюзы обладают монопольной силой и устанавливают заработную плату так, чтобы максимизировать ожидаемую полезность их членов. Равновесная занятость определяется по функции спроса на труд со стороны фирм. Естественно, подобный механизм приводит к потерям эффективности. Авторы утверждают, что введение в модель переговорного процесса между работодателями и профсоюзами приводит к тем же качественным результатам. Вследствие этого, для удобства и простоты интерпретации в данной модели рассматриваются профсоюзы, обладающие монопольной силой.

Авторы получают следующий вывод: рост перераспределения в сторону пенсионеров за счет повышения налогов ведет к увеличению издержек на труд и снижению конкурентоспособности. Этот эффект тем сильнее, чем более монополизировано предложение труда. Как уже говорилось, в ответ на увеличение налогов профсоюзы требуют увеличения реальной заработной платы, что ведет к снижению занятости из-за снижения экспорта. В результате совокупный выпуск уменьшается. Однако если профсоюз обладает достаточной силой для лоббирования своих интересов, снижения выпуска не произойдет, поскольку увеличение налогов будет компенсировано соответствующим увеличением трансфертных платежей и т.п. В случае же отсутствия профсоюзов предложение труда не будет сильно меняться. Таким образом, на конечный результат фискальной политики существенно влияет степень монополизации рынка труда.

[12] Calmfors L., Driffill J. “Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance”, Economic Policy, Vol. 3, No. 6, pp. 14–61, 1988.

[13] Alesina A., Perotti R. “The Welfare State and Competitiveness”, The American Economic Review, Vol. 87, No. 5, pp. 921-939, 1994.

2. Эмпирический анализ факторов успешности фискальной консолидации

Ключевые исследования, проведенные до мирового кризиса 2008–2009 гг.

До мирового кризиса 2008–2009 гг. и последовавшего во многих европейских странах долгового кризиса большинство работ было посвящено влиянию на успех консолидации различных характеристик эпизода. В ранних работах в основном проводилась эмпирическая проверка влияния структуры и размера консолидации на успех. Постепенно все больше внимания стало уделяться политическим, институциональным и монетарным факторам успеха фискальной консолидации, а также фактору ожиданий экономических агентов. На ожидания, естественно, влияет рациональность экономических агентов (домохозяйств и фирм), степень доверия проводимой политике и т. д.

Первая попытка проанализировать различные факторы успеха фискальной консолидации была сделана в работе Алесина, Перотти (1995)[14]. Авторы одними из первых обращаются к вопросу структуры госбюджета и ее влияния на успешность консолидации. С целью сокращения дефицита бюджета правительство может снижать расходы или увеличивать доходы (налоги). Вопрос состоит в том, какой из этих способов лучше отразится на экономической ситуации, а также какие именно налоги должны быть увеличены или какие компоненты госрасходов должны быть сокращены.

Результаты, полученные в работе, характеризуют основные гипотезы, проверяемые в дальнейшем в исследованиях, посвященных фискальной консолидации. Во-первых, авторы утверждают, что стимулирующая политика выражается в резком увеличении госрасходов, в частности, различных трансфертных программ. Напротив, сдерживающая политика проводится в основном за счет роста налоговых доходов, в основном прямых налогов, а не сокращения расходов. При этом успешными были консолидации, проводившиеся за счет сокращения трансфертных программ, а также зарплат госслужащих и их численности. Неуспешные консолидации проводились, как правило, за счет роста налогов, в то время как трансфертные программы, зарплата и число госслужащих либо не уменьшались, либо увеличивались. Эти результаты многократно подтверждались, например, в работах Алесина, Перотти (1997)[15], Алесина, Ардагна (1998)[16], Фон Хаген, Халлет, Страуч (2002)[17], Ламбертини, Таварес (2003)[18].

Большинство исследователей также сходятся во мнении относительно влияния начальных условий на успех консолидации. Успешные фискальные консолидации, как правило, начинаются в трудные времена, когда уровень бюджетного дефицита и госдолга высоки. Это позволяет правительству начинать программу стабилизации, не встречая сильного сопротивления со стороны общественности, поскольку необходимость этой меры становится очевидна. Таким образом, это подтверждает выводы теоретических моделей о важности ожиданий и влиянии на них начального уровня госдолга.

---

[14] Alesina A., Perotti R. “Fiscal expansions and fiscal adjustments in OECD countries”, NBER Working paper 5214, 1995.

[15] Alesina A., Perotti R. “Fiscal adjustments in OECD countries: composition and macroeconomic effects”, NBER working paper 5730, 1997.

[16] Alesina A., Ardagna S. “Tales of Fiscal Contractions”, Economic Policy, 27, pp. 487–545, 1998.

[17] Von Hagen J., Hughes Hallett A., Strauch R. “Budgetary Consolidation in Europe: Quality, Economic Conditions, and Persistence”, Journal of the Japanese and International Economies, 16, pp. 512–535, 2002.

[18] Lambertini L., Tavares J. “Exchange Rates and Fiscal Adjustments: Evidence from OECD and Implications for EMU”, mimeo, University of California, Los Angeles, 2003.

Влияние отклонения ВВП от потенциального уровня на успех консолидации, однако, неоднозначно. Этот показатель отражает циклическое положение экономики, а соответственно, процикличность или контрцикличность политики. С одной стороны, чем хуже ситуация, тем больше необходимость проведения консолидации, а с другой стороны, тем сложнее ее проводить. В рассматриваемых исследованиях результаты относительно влияния разрыва в ВВП на успех консолидации различаются. Фон Хаген и др. (2002) получили, что благоприятная циклическая ситуация негативно влияет на успех консолидации. Ламбертини и Таварес (2000) пришли к выводу, что медленный рост ВВП обычно предшествует успешной фискальной консолидации. Однако Ардагна (2004)[19] получил, что вероятность успеха больше при положительном разрыве в ВВП.

Вопрос влияния монетарных условий на успех фискальной консолидации не может считаться полностью решенным. Существует гипотеза о том, что монетарная политика, воздействуя на процентные ставки и валютный курс, может помочь избежать неприятных последствий консолидации в краткосрочном периоде. На роль монетарной политики и валютного курса указывали многие авторы. Джавацци, Пагано (1990) писали, что эффект валютного курса важен для понимания динамики дефицита госбюджета. Многим успешным консолидациям предшествовала девальвация валюты, однако она же предшествовала и некоторым неудачным консолидациям. Вопрос состоит в том, может ли девальвация определить успех консолидации и ее макроэкономические последствия.

Некоторые исследователи, например, Ламбертини, Таварес (2003), приходят к выводу, что монетарная политика вообще не влияет на успех консолидации. В работе Фон Хаген и др. (2002) для оценки значения монетарной политики использовался индекс монетарных условий. Этот показатель рассчитывается как сумма ex-post краткосрочной реальной процентной ставки[20] и реального валютного курса, взвешенных по стандартным отклонениям. Рост индекса монетарных условий означает либо рост краткосрочной реальной процентной ставки, либо увеличение стоимости национальной валюты. И то, и другое может интерпретироваться как сдерживающая монетарная политика. Индекс позволяет оценить влияние девальвации на успех консолидации. В результате было получено, что внутренние условия монетарной политики не оказывают влияния на продолжительность периода консолидации и ее успех.

Таким образом, несмотря на важность проблемы, влияние монетарной политики на фискальную консолидацию еще недостаточно изучено. Единого мнения о том, как влияет монетарная политика на проводимую фискальными властями консолидацию, до сих пор нет.

Ключевые исследования, проведенные после мирового кризиса 2008–2009 гг.

Работы, посвященные фискальной консолидации и проведенные после мирового кризиса 2008–2009 гг. в условиях обострившейся необходимости сокращения уровня госдолга и бюджетного дефицита во многих европейских странах, характеризуются двумя основными моментами. Во-первых, серьезной критике подверглась идея корректировки цикла при расчете фискального импульса, использовавшаяся до этого. Вне зависимости от метода циклической корректировки и расчета САРВ (Cyclically Adjusted Primary

[19] Ardagna S. “Fiscal Stabilisations: When They Work and Why” European Economic Review, 48, pp. 1047–1074, 2004a.
[20] См. Туманова Е.А., Шагас Н.Л., Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода.– М.: Инфра-М, 2004, гл. 6.

Balance – циклически скорректированный дефицит бюджета), утверждается, что выделение эпизодов проводилось некорректно. Во-вторых, отмечается, что в краткосрочном периоде фискальная консолидация обычно приводит к спаду, хотя и существуют условия и меры политики, которые могут смягчить сокращение ВВП. При этом в долгосрочном периоде сокращение уровня госдолга и бюджетного дефицита благоприятно влияет на выпуск, поскольку снижаются реальные процентные ставки и появляется возможность снизить искажающие налоги.

Необходимость циклической корректировки основана на понимании того, что налоговые доходы бюджета и госрасходы изменяются в зависимости от экономического цикла. Циклически скорректированный дефицит бюджета, таким образом, отражает решение лиц, определяющих политику, изменить госрасходы или налоговые доходы, а резкое увеличение CAPB означает проведение фискальной консолидации.

В работе МВФ (2010)[21] утверждается, что такой подход приводит к смещению выборки в сторону стимулирующих эпизодов фискальной консолидации по двум причинам. Первая заключается в ошибках расчета CAPB, которые могут быть коррелированы с экономическим циклом. Например, методы циклической корректировки не учитывают изменение в налоговых доходах, связанное с изменением цен, то есть увеличение CAPB может быть не связано с намерением правительства сократить бюджетный дефицит. В результате включение эпизодов фискальной консолидации, характеризующихся ростом цен (и, как правило, совпадающих с экономическим подъемом), и исключение эпизодов, характеризующихся снижением цен, приводит к смещению в сторону стимулирующих эпизодов.

Вторая проблема заключается в том, что стандартный подход не учитывает мотивацию лиц, определяющих политику, и исключает эпизоды фискальной консолидации с последующим негативным шоком и контрцикличными мерами фискальной политики, направленными на корректировку этого шока. Например, если две страны начинают одинаковые программы фискальной консолидации, а затем одна страна подвергается положительному шоку, а другая – негативному, то изменение CAPB в первой стране будет больше, чем во второй, несмотря на одинаковые меры фискальной консолидации. Таким образом, стандартный подход скорее исключает эпизоды, характеризуемые негативными шоками, поскольку изменение CAPB недостаточно существенно.

В связи с этим в работе МВФ (2010) предлагается другой подход к выделению эпизодов консолидации, основанный на фискальных действиях правительства (увеличения налогов или снижения госрасходов), направленных на снижение бюджетного дефицита и уровня госдолга. Таким образом, эпизоды выделяются на основании заявленных на *федеральном уровне* мер по снижению дефицита в независимости от того, к какому результату с точки зрения CAPB это привело.

В работе МВФ на основе статистического анализа и симуляций был сделан вывод о том, что проведение фискальной консолидации в основном приводит к снижению выпуска и увеличению безработицы в краткосрочном периоде. Идея о том, что благодаря консолидации темпы роста могут увеличиться уже в краткосрочном периоде не получила

[21] International Monetary Fund "Will it hurt? Macroeconomic effects of fiscal consolidations", Chapter 3 of The World Economic Outlook, October 2010.

подтверждения. При этом часто консолидация сопровождалась увеличением чистого экспорта, что частично компенсировало снижение выпуска за счет внутреннего спроса.

Исследование подтвердило, что консолидация, проводимая за счет снижения госрасходов, особенно трансфертов, имеет более благоприятные последствия с точки зрения снижения выпуска, чем консолидация, основанная на увеличении налогов. Авторы объясняют это тем, что центральные банки реже стимулируют экономику с помощью монетарных мер во втором случае, особенно если увеличиваются косвенные налоги, что оказывает повышательное давление на инфляцию. Центральные банки могут смягчить сокращение выпуска, снижая ставку рефинансирования и долгосрочные процентные ставки, что и происходит часто на практике.

Важную роль в смягчении последствий фискальной консолидации играет обесценивание реального валютного курса, ведущее к росту экспорта. Часто это является последствием снижения номинального валютного курса или девальвации.

Одним из полученных авторами МВФ выводом является то, что фискальная консолидация меньше сказывается на снижении выпуска, если в стране высоки риски дефолта. Возможно, принятие программы снижения дефицита в этом случае увеличивает доверие экономических агентов и снижает премию за риск. Несмотря на это, даже в такой стране маловероятно, что фискальная консолидация окажет стимулирующий эффект на экономику.

В работе Перотти (2011)[22] выделяются эпизоды консолидации (Дания 1983–1986, Ирландия 1987–1989, Финляндия 1992–1998, Швеция 1993–1998) на основе оригинальных бюджетных документов, но с учетом мер фискальной политики вне рамок этих документов. Автор показывает, что такой подход выявляет эпизоды, характеризующиеся *меньшими объемами сокращения дефицита*, и, кроме того, эти эпизоды *в меньшей степени основывались на сокращении госрасходов*, чем считалось ранее.

Автор рассматривает четыре выделенные им эпизода по отдельности, анализируя изменение различных макроэкономических показателей до, в течение и после фискальной консолидации. В двух случаях фискальная консолидация проводилась при фиксированном валютном курсе, в двух других случаях – при плавающем. Доля увеличения налогов в общем сокращении бюджетного дефицита, по мнению автора, во всех эпизодах была больше, чем принято было считать до этого.

В отличие от МВФ (2010) Перотти считает, что все четыре случая фискальной консолидации характеризовались увеличением выпуска. Только в Дании, первоначальным толчком для роста стал внутренний спрос. Однако первоначальное увеличение выпуска сменилось обусловленной снижением конкурентоспособности рецессией, продлившейся шесть лет. Такое развитие событий характерно для консолидаций, проводившихся при фиксированном валютном курсе. Несмотря на это, в Ирландии, где также существовала привязка курса, основным источником роста во время консолидации стал экспорт. Это произошло, во-первых, благодаря снижению относительных издержек на единицу труда, в чем важную роль сыграло ограничение роста заработной платы; и, во-вторых, благодаря сопутствующему укреплению фунта стерлингов – валюты главного торгового партнера Ирландии.

[22] Perotti R. “The “Austerity Myth”: Gain Without Pain?”, NBER Working Paper № 17571, November 2011.

В Финляндии и Швеции консолидация проводилась в условиях плавающего валютного курса. Первоначальный рост был вызван увеличением экспорта вследствие сильного обесценивания валюты. Кроме того, в обеих странах одновременно с фискальной консолидацией была принята политика таргетирования инфляции, что способствовало конкурентоспособности за счет сокращения инфляции и инфляционных ожиданий.

Во всех четырех случаях процентная ставка быстро снизилась. В Дании и Ирландии этому способствовала привязка курса, а в Финляндии и Швеции – таргетирование инфляции. Важную роль везде сыграло ограничение роста заработной платы. Благодаря ему удалось снизить долгосрочные процентные ставки и сохранить выгоды от обесценивания валюты. Политика доходов, направленная на ограничение роста заработной платы, была также важна в качестве сигнала об изменении бюджетно-налоговой политики. Во многих случаях ограничение роста заработной платы компенсировалось снижением налогов на трудовые доходы. Однако такая политика трудно осуществима в течение долгосрочного периода времени.

Как отмечает автор, возможно, даже в краткосрочном периоде фискальная консолидация была необходимым условием для роста ВВП по трем причинам. Во-первых, она позволила снизить номинальную процентную ставку; во-вторых, она послужила сигналом об изменении политики, что позволило ограничить рост заработной платы и снизить инфляционные ожидания; в-третьих, это же позволило сохранить выгоды от снижения номинального курса валюты, что привело к росту экспорта.

Следует отметить, что применяемый Перотти метод – анализ конкретных ситуаций – имеет смысл при изучении фискальной консолидации. Из теоретических моделей, рассмотренных выше, понятно, что механизм в разных случаях может быть разным. К этому же выводу приходит Перотти. Кроме того, это ставит под сомнение успешное применение полученных результатов к другим случаям фискальной консолидации. Случаи фискальной консолидации проанализированы по отдельности также в следующих работах: Алесина, Ардагна (1998)[23], Броадбент, Дейли (2010)[24], Лилико, Холмс, Самин (2009)[25].

3. Долговой кризис в еврозоне и стимулирующая фискальная консолидация

Тяжелый долговой кризис в еврозоне предоставил возможность на практике оценить достоверность гипотезы о стимулирующей фискальной консолидации. Реакция экономических властей европейских стран на кризисные шоки, меры экономической политики по стимулированию роста и возвращению доверия инвесторов существенно разнились. В то время как одни страны, столкнувшись с резким падением совокупного спроса в 2008–2009 гг., незамедлительно провели «старомодные» стимулирующие программы, основанные на расширении госрасходов (например, Германия, Франция и Голландия), другие на фоне нарастающих проблем с госфинансами решили провести

[23] См. Alesina, Ardagna (1998), указ. соч.

[24] Broadbent B., Daly K. "Limiting the Fall-Out from Fiscal Adjustment," Goldman Sachs Global Economics Paper No. 195, 2010.

[25] Lilico A., Holmes E., Samen H. "Controlling spending and government deficits: Lessons from history and international experience", Policy Exchange, 2009.

«стимулирующую» фискальную консолидацию (сразу после начала кризиса – страны Прибалтики, спустя год-полтора – страны Южной Европы).

Основываясь на теории, следует отметить, что вероятность проведения фискальной консолидации с сопутствующим ростом экономики крайне мала в современных условиях. Случаи успешной консолидации в прошлом, как правило, наблюдались в странах, характеризуемых как малая открытая экономика. При этом в странах – торговых партнерах политика снижения бюджетного дефицита обычно не проводилась. Учитывая тот факт, что около 70% внешней торговли приходится на торговлю между странами ЕС, увеличение роста за счет экспорта не представляется возможным (по крайней мере, для всех стран ЕС, проводящих консолидацию).

Нужно учитывать, что страны-члены Еврозоны также не имеют возможности проведения девальвации, что также не позволяет использовать экспортный канал. Применение инструментов монетарной политики в этих странах также ограничено: дальнейшее снижение процентных ставок вряд ли возможно. Уровень инфляции в этих странах достаточно низкий. Дальнейшее снижение инфляции не сможет способствовать снижению ставок, как это было ранее.

Важным фактором стимулирующей фискальной консолидации является ограничение роста заработной платы, повышающее конкурентоспособность страны. В настоящее время такая политика непопулярна и вряд ли будет проводиться. Кроме того, это может принести выгоды только в течение нескольких первых лет, но не на долгосрочном горизонте.

Перечисленные выше аргументы свидетельствуют в пользу того, что фискальная консолидация в рассматриваемых странах будет иметь неблагоприятные последствия для роста в краткосрочном периоде. К моменту написания настоящего параграфа программы фискальной консолидации в ряде стран Европы длятся уже несколько лет – самое время подвести первые итоги и посмотреть на краткосрочные результаты осуществляемых фискальных программ.

Истоки европейского долгового кризиса

В первом приближении европейский долговой кризис выглядит вполне «традиционно»: после банкротства Lehman Brothers инвесторы серьезно пересматривают свое отношение к риску и начинают тщательнее выбирать направления инвестирования. Не вполне надежные заемщики сталкиваются с серьезным дефицитом финансирования – вроде бы и «дешевых» денег в мировой экономике много, но они преимущественно уходят в безрисковые «тихие гавани». От неготовности в одночасье ставших «разборчивыми» инвесторов принимать лишние риски страдают и суверенные заемщики. Некоторые страны сталкиваются с резким ростом процентных ставок по госзаймам, растет стоимость обслуживания долга, что лишь повышает совокупный уровень суверенной задолженности[26]. Это заставляет инвесторов еще более настороженно относиться к перспективе кредитования правительства данной страны – ставки по долгу продолжают расти, самоподдерживающаяся долговая спираль раскручивается. В какой-то момент заимствования по высоким ставкам становятся для страны невыгодными, и она на некоторое

[26] См. параграф Фискальная консолидация в Европе в 2008–2011 гг. настоящей главы

время уходит с рынков заемного капитала, прибегая к нерыночным займам (например, целевым программам международной помощи), часто сопровождаемым реструктуризацией текущих обязательств. По всей описанной выше цепочке, стандартной для долговых кризисов, из европейских стран уже прошла Греция; видимо, не удастся выскочить из долговой спирали и Португалии. Есть опасения, что следом в очереди еще две страны Южной Европы – Италия и Испания. Но почему именно эти страны? Почему мы не наблюдаем тяжелого долгового кризиса, например, в Германии или Бельгии? Это ключевой момент в понимании европейского долгового кризиса, и связан он, как ни странно, в большей степени с общими закономерностями макроэкономической динамики в монетарном союзе, а не с бюджетной дисциплиной отдельных стран, как можно было бы подумать.

Последний тезис требует отдельного пояснения, так как точка зрения о том, что страны Южной Европы, находящиеся в эпицентре долгового кризиса, оказались в нем по вине национальных экономических властей, слишком безответственно относившихся к государственным финансам в предкризисный период, продолжает превалировать в высказываниях многих крупных европейских чиновников. Так, премьер-министр Дании Хелле Торнинг-Шмитт на Всемирном экономическом форуме в Давосе в 2012 г. отметила, что основная проблема кризиса еврозоны связана именно с плохой бюджетной дисциплиной отдельных стран, входящих в нее, а не с политикой ЕС в целом[27]. Опровергается подобная точка зрения очень просто. Для этого достаточно взглянуть на сравнительную динамику отношения госдолга к ВВП в предкризисный и кризисный период для стран Южной Европы и Ирландии (страны GIPSI), и стран ядра еврозоны (*Таблица 1*). В Испании, Ирландии и Италии отношение госдолга к ВВП снизилось за период 2000–2007 гг., в Греции выросло незначительно[28] и на меньшую величину, чем в Германии и Франции. Быстрый рост отношения госдолга к ВВП в предкризисный период наблюдался только в Португалии. Таким образом, если мы и можем говорить о безответственной политике отдельных стран Южной Европы в предкризисный период, то разве что в Португалии и Греции – но тогда, получается, и в крупнейших экономиках еврозоны с фискальной дисциплиной не все было в порядке.

Таблица 1. Отношение валового госдолга к ВВП

Страны GIPSI	2000	2007	2008	2009	2010	2011	Приросты, п.п.	
							2007–2000	2011–2007
Греция	103,4	107,4	113,0	129,4	145,0	165,3	4,0	57,9
Ирландия	37,5	24,8	44,2	65,1	92,5	108,2	-12,7	83,4
Португалия	48,5	68,3	71,6	83,1	93,3	107,8	19,8	39,5
Испания	59,4	36,2	40,2	53,9	61,2	68,5	-23,2	32,3
Италия	108,5	103,1	105,7	116,0	118,6	120,1	-5,4	17,0

[27] http://www.globalpost.com/dispatches/globalpost-blogs/europa/davos-takes-euro-zone-crisis.

[28] Хотя часть долгов предкризисных лет, как теперь известно, скрывалась и отражается только в данных за 2008–2011 г.

Ядро еврозоны	2000	2007	2008	2009	2010	2011	Приросты, п.п.	
							2007–2000	2011–2007
Германия	60,2	65,2	66,7	74,4	83,0	81,2	5,0	16,0
Франция	57,3	64,2	68,2	79,2	82,3	85,8	6,9	21,6
Нидерланды	53,8	45,3	58,5	60,8	62,9	65,2	-8,5	19,9
Бельгия	107,8	84,1	89,3	95,8	96,0	98,0	-23,7	13,9
Австрия	66,2	60,2	63,8	69,5	71,9	72,2	-6,0	12,0
Справочно								
Великобритания	41,0	44,4	54,8	69,6	79,6	85,7	3,4	41,3
США	54,8	67,2	76,1	89,9	98,5	102,9	12,4	35,8

Источник: расчеты автора на основе данных Eurostat, US Treasury.

Ключ к пониманию долговых проблем европейских стран кроется не в бюджетной дисциплине, а в дисбалансах текущих и капитальных потоков между ядром и «периферией» еврозоны. Нетрудно показать, что до вступления в еврозону уровни процентных ставок в странах монетарного союза сильно разнились, причем в ядре еврозоны они были, естественно, ниже. Снижение барьеров для движения капитала между странами с введением единой валюты привело сначала к выравниванию процентных ставок на финансовых рынках (этот процесс был недолгим), затем капиталы из ядра еврозоны стали искать прибыльные направления вложения средств в странах периферии и вне финансового сектора. «Кстати» пришелся и строительный бум в ряде стран Южной Европы: немалая часть вложений в сектора строительства и недвижимости в этих странах была также обеспечена притоками спекулятивного капитала из ядра еврозоны. Масштабы роста притока капитала в страны Южной Европы в период 2000–2007 гг. отражены ниже (*Рисунок 1*). Здесь надо помнить, что в развитых странах, не хранящих избыточные международные резервы, сальдо текущего счета платежного баланса примерно равно сальдо счета операций с капиталом и финансовыми инструментами, взятому с обратным знаком. То есть, рост текущего профицита в Германии с 2,0% ВВП в 2000 г. до 7,5% ВВП в 2007 г. указывает, что отток капитала из Германии в тот же период сопоставимо ускорился. В страны GIPSI, напротив, ежегодный приток капитала вырос с 2% ВВП до почти 7% ВВП за те же восемь лет.

Что несет с собой помимо «дешевых» денег столь активный прирост притока капитала? Прежде всего – рост реального валютного курса[29]. Рост реального валютного курса по определению есть прирост номинального валютного курса, увеличенный на разницу в темпах инфляции рассматриваемых экономик. Очевидно, что в случае с еврозоной

[29] Реальный валютный курс – это относительная цена товаров, а не валют. Простая иллюстрация эффекта роста реального обменного курса на фоне притока капитала может быть такой. Допустим, вы являетесь гражданином Германии и раздумываете над покупкой дома для летнего отдыха. Дом на озерах в Германии стоит 500 тысяч евро, сопоставимый для вас дом на юге Испании стоит 300 тысяч евро. Вы решаете купить дом в Испании. Если Вашему примеру последует большое количество соотечественников, то можно ожидать роста цен на недвижимость на юге Испании (на фоне роста спроса) и снижения цен на недвижимость на немецких озерах. В описанных простейших экономиках с одним благом – домами – произошел рост реального обменного курса «испанского евро» к «немецкому евро».

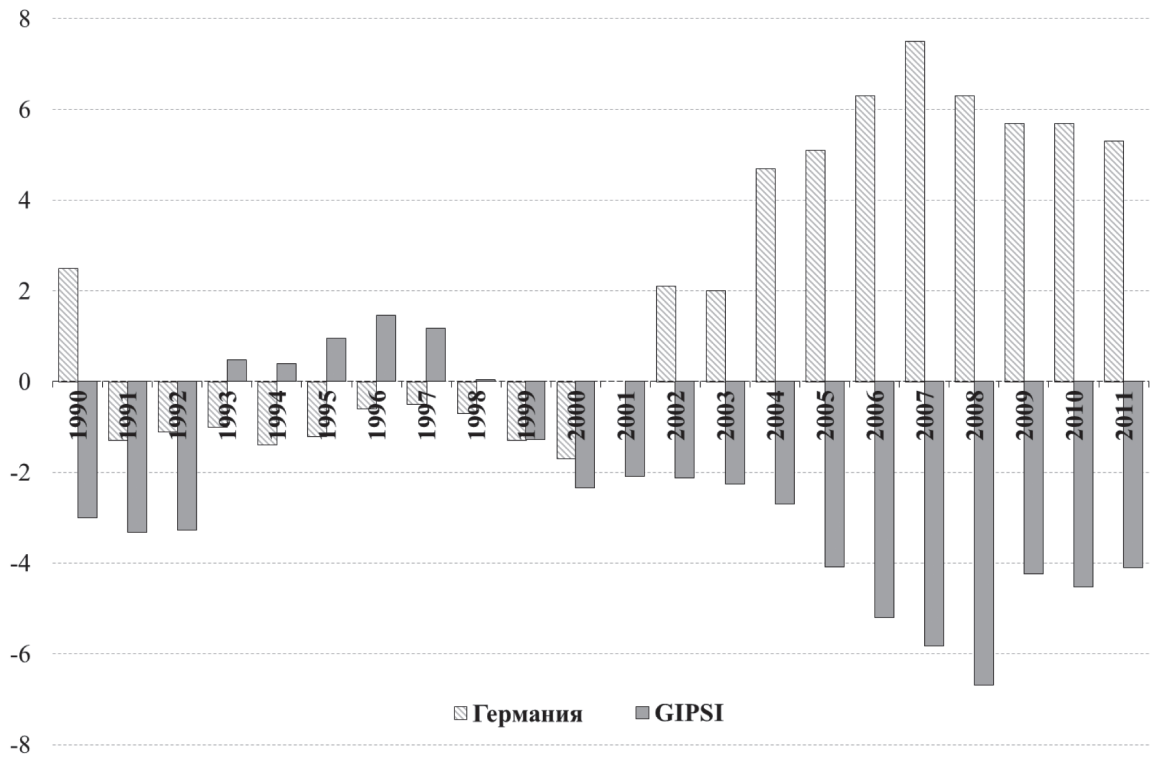


Рисунок 1. Сальдо текущего счета платежного баланса, % ВВП

Источник: расчеты автора на основе данных Eurostat, US Treasury.

номинальные курсы между любыми наборами стран фиксированы, а это значит, что весь спекулятивный «пар» от притока капитала в случае со странами GIPSI уходит в ускорение инфляции относительно стран ядра еврозоны. Это приводит к ускоренному относительно «соседей» росту номинальных издержек на труд и снижению конкурентоспособности экспорта – отсюда и снижение сальдо текущего счета. Так, например, в Испании темп инфляции был в среднем на 3 п.п. выше, чем в Германии, на протяжении 2000–2007 гг. Номинальные издержки на труд в Испании за 2002–2007 гг. выросли на 25%, в Италии – на 20%, тогда как в Германии – менее чем на 10%. Подобные макроэкономические дисбалансы в еврозоне были накоплены к 2008 г. и они, прежде всего, объясняют ассиметричные проявления долгового кризиса в странах Южной Европы и ядра еврозоны.

Когда осенью 2008 г. потоки капитала на мировых финансовых рынках почти остановились, в Европе больше других пострадали страны, экономики которых сильно зависели от стабильного притока капитала – а это были именно страны GIPSI. Массовые банкротства строительных компаний ударили и по финансовому сектору, и по промышленности: сильное падение доходов экономических агентов трансформировалось в серьезное снижение доходов бюджета. Возникшие в результате этого бюджетные дефициты привели к быстрому росту уровня госдолга и попаданию в описанную выше долговую спираль.

Фискальная консолидация в Европе в 2008–2011 гг.

Рассмотрим более подробно процесс накопления госдолга, его основные детерминанты и факторы. Допустим, дефицит бюджета страны в году t равен B_t, объем госдолга D_t, а номинальный ВВП Y_t. Стандартная модель динамики госдолга[30] предполагает, что:

$$\frac{B_t}{Y_t} = \frac{D_t - D_{t-1}}{Y_t}.$$

Если дефицит бюджета разложить на «первичный дефицит» PB_t (до уплаты процентов по долгу) и процентные платежи по госдолгу, накопленному к началу периода $t(D_{t-1})$ i_t, по ставке , то уравнение динамики госдолга будет выглядеть так:

$$\frac{PB_t}{Y_t} + \frac{i_t \cdot D_{t-1}}{Y_t} = \frac{D_t - D_{t-1}}{Y_t}.$$

Если коэффициент роста номинального ВВП (отношение ВВП года t к ВВП года t−1) равен t, то последнее равенство преобразуется к виду:

$$\frac{PB_t}{Y_t} + \left(\frac{i_t - g_t}{1 + g_t}\right)\frac{D_{t-1}}{Y_{t-1}} = \frac{D_t}{Y_t} - \frac{D_{t-1}}{Y_{t-1}} = \Delta\left(\frac{D_t}{Y_t}\right).$$

Последнее равенство показывает, что прирост уровня госдолга раскладывается в сумму двух компонент, первая из которых пропорциональна размеру бюджетного дефицита, а вторая – разнице номинальной ставки по долгу и темпа прироста номинального ВВП. Реальный статистический учет госдолга устроен чуть сложнее, чем модель стандартного учебника. Поскольку при расчете дефицита бюджета не учитываются операции с финансовыми инструментами, которые отражаются в уровне госдолга, в полном уравнении динамики отношения госдолга к ВВП появляется третья компонента, называемая stock-flow adjustment (SFA):

$$\frac{PB_t}{Y_t} + \left(\frac{i_t - g_t}{1 + g_t}\right)\frac{D_{t-1}}{Y_{t-1}} + \frac{SFA_t}{Y_t} = \Delta\left(\frac{D_t}{Y_t}\right).$$

Приведенное уравнение динамики госдолга показывает механизм накопления долга. Госдолг растет, если бюджет страны сводится с первичным дефицитом. Если при этом ставка по долгу выше, чем темп прироста номинального ВВП, то госдолг прирастает на большую величину, нежели первичный дефицит бюджета, причем вклад этой компоненты в прирост госдолга тем больше, чем больше накопленный уровень долга. Третья компонента (SFA), обычно не велика, за исключением кризисных периодов, когда госу-

[30] См., например, Шагас Н.Л., Туманова Е.А. «Макроэкономика». М.: Инфра-М. 2004. Глава 6.

дарство проводит масштабные программы помощи испытывающим трудности предприятиям, в том числе в форме вхождения в акционерный капитал. В этом случае госдолг (если покупка акций компании фондировалась за счет госзаймов) прирастает на всю величину помощи, но эти средства не учитываются при расчете бюджетного дефицита.

Уравнение динамики долга отражает тот факт, что активный экономический рост способен снизить уровень госдолга, даже если бюджет страны сводится с первичным дефицитом, но не раскрывает особенностей взаимовлияния переменных в уравнении. Из уравнения, например, понятно, что чем ниже ставка по долгу, тем при прочих равных, ниже и уровень долга. Но в то же время мы не можем утверждать, что более низкий уровень долга ведет при прочих равных к более дешевым заимствованиям, так как, очевидно, на процентные ставки по долгу влияет масса не отраженных в уравнении факторов, в частности, доверие инвесторов к данному суверенному заемщику. Последнее, в свою очередь, может меняться вслед за ожидаемым будущим изменением госдолга, зависящим от ожиданий в отношении экономического роста и бюджетной сбалансированности. Уравнение динамики долга отражает, прежде всего, балансовые соотношения, а не экономические.

Схожие рассуждения можно провести в отношении темпов роста номинального ВВП и размера бюджетного дефицита. При прочих равных больший бюджетный дефицит приводит к большему уровню долга, если считать, что дефицит не влияет на темп прироста номинального ВВП. Но если дефицит возникает вследствие активного наращивания госрасходов, то он может привести к существенному ускорению прироста ВВП, и в ряде случаев даже к снижению уровня долга. Напротив, резкое сокращение госрасходов и переход от дефицитного бюджета к профицитному могут не дать желаемого снижения уровня долга в силу дестимулирующего воздействия на экономический рост. Исследования, посвященные стимулирующей фискальной консолидации, как раз говорят о том, какие условия должны выполняться, чтобы при снижении дефицита бюджета минимизировалось отрицательное влияние на рост и понижались ставки по новым госзаймам – в этом случае и уровень госдолга в стране будет почти наверняка снижаться. Подобной стратегии придерживаются сейчас многие страны еврозоны, но результаты пока нельзя назвать удовлетворительными.

Ниже приведена динамика бюджетных дефицитов в странах ядра еврозоны и странах GIPSI[31]. Как видно, почти все страны испытали уже в 2008 г. рост бюджетного дефицита, но это было следствием снижения доходов бюджета – основные дорогостоящие программы антикризисной помощи были реализованы в 2009 г. В Германии и Австрии дефицит вырос и в 2010 г., программы помощи там были достаточно длительными[32]. В остальных странах уже в 2010 г. началась фискальная консолидация, здесь понимаемая просто как снижение дефицита госбюджета.

[31] Мы не приводим здесь данные для прибалтийских стран и оставляем их за пределами подробного анализа, поскольку их подход к реализации концепции фискальной консолидации был совсем уж экстраординарным – сокращения госрасходов сразу после кризисного шока (попытка провести «внутреннюю девальвацию») экономики не перенесли, и прибалтийские страны стали лидерами по падению валового выпуска в кризис, причем с большим отрывом.

[32] Кратное расширение дефицита в Ирландии в 2010 г. связано с докапитализацей попавших в затруднительное положение финансовых институтов.

Таблица 2. Сальдо консолидированного госбюджета, % ВВП[33]

	2008	2009	2010	2011	Прирост 2011–2009	
Страны GIPSI						
Греция	-6,1	-9,7	-15,6	-10,6	-9,2	6,4
Ирландия	1,5	-7,3	-14,2	-31,3	-9,9	4,3
Португалия	-4,4	-3,7	-10,2	-9,8	-4,0	6,1
Испания	1,6	-4,2	-11,2	-9,3	-8,5	2,7
Италия	-3,1	-2,7	-5,4	-4,5	-3,9	1,4
Ядро еврозоны						
Германия	-1,6	-0,1	-3,2	-4,3	-1,0	2,2
Франция	-2,7	-3,3	-7,6	-7,1	-5,3	2,2
Нидерланды	0,1	0,4	-5,6	-5,1	-5,0	0,6
Бельгия	-1,0	-1,3	-5,9	-4,2	-4,2	1,7
Австрия	-1,5	-1,0	-4,1	-4,5	-2,6	1,6
Справочно						
Великобритания	-2,9	-4,9	-10,4	-9,9	-8,7	1,7
США	-2,7	-6,7	-13,0	-10,5	-9,6	3,5

Источник: расчеты автора на основе данных AMECO.

Принципиально важным является то, что скорость консолидации в странах GIPSI существенно выше, нежели в странах ядра еврозоны. Во всех странах GIPSI, за исключением Италии, за 2010 и 2011 гг. дефицит бюджета был снижен более чем на 2,5 п.п. Для сравнения – в странах ядра еврозоны скорость консолидации не превышала 2,2 п.п. за тот же период. Эти сравнения не вполне корректны с точки зрения масштабов исходного дефицита, поскольку есть некоторая разница в снижении на 2,5 п.п. 5%-ого и 10%-ого дефицитов. Но в то же время цифры очищены от эффекта масштаба самих экономик: консолидация на 2,7 п.п. испанского бюджета – это недополученные испанской экономикой средства в размере 2,7% национального ВВП. Колоссальная величина для экономики, находящейся в глубоком кризисе.

Нельзя согласиться с тезисом о том, что странам GIPSI было необходимо провести ускоренную фискальную консолидацию для успокоения потенциальных кредиторов. Как мы видим выше (*Рисунок 2*) резкий рост ставок в большинстве экономик Южной Европы начался только во второй половине 2010 г., за исключением Греции, стоимость обслуживания нового долга для которой начала расти еще в 2009 г. Ко второй половине 2010 г. программы консолидации уже шли во всех странах GIPSI, за исключением Ирландии, правительства демонстрировали верность выбранному курсу под одобрение, а иногда и с подачи Брюсселя. И при этом Ирландия с почти 10%-м дефицитом и уровнем долга, превысившим объем национального ВВП в 2011 г., воспринимается

[33] Положительное значение – профицит, отрицательное – дефицит.



Рисунок 2. Доходности по 10–летним суверенным облигациям, % годовых

Источник: расчеты автора на основе данных Thomson Reuters Datastream.

инвесторами, как гораздо более надежный заемщик, нежели Португалия и Греция. Ставки по ирландскому долгу к концу 2011 г. превышали ставки по испанскому или итальянскому всего на 1 п.п., хотя еще год назад аналогичное значение равнялось 9 п.п. Инвесторы как класс не являются примитивными экономическими агентами, анализирующими при анализе платежеспособности страны единственный показатель уровня долга или размера бюджетного дефицита. Если инвесторы не верят в успешность программ стимулирующей фискальной консолидации, то ставки по долгу вырастут, даже если власти страны или монетарного союза считают, что они должны упасть. Причем в силу относительной информационной эффективности финансовых рынков вырастут они в тот момент, когда сформируются ожидания в отношении размеров будущих бюджетных дефицитов, а не тогда, когда дефициты будут зафиксированы в статистических отчетах. Власти еврозоны и ряда стран Южной Европы столь настойчиво объясняли, что быстрая фискальная консолидация – единственно правильный путь для выхода европейских экономик из кризиса, что инвесторы заблаговременно могли понять, и, видимо, поняли, что быстрого послекризисного восстановления в Европе не будет. И это отразилось в стремительном росте ставок по долгу.

Приведенный ниже график (*Рисунок 3*) наглядно показывает, что по состоянию на конец 2011 г. говорить о каком-либо стимулирующем эффекте фискальных консолидаций в Европе нельзя. Ни одна из стран, достигших к IV кв. 2011 г. объема реального

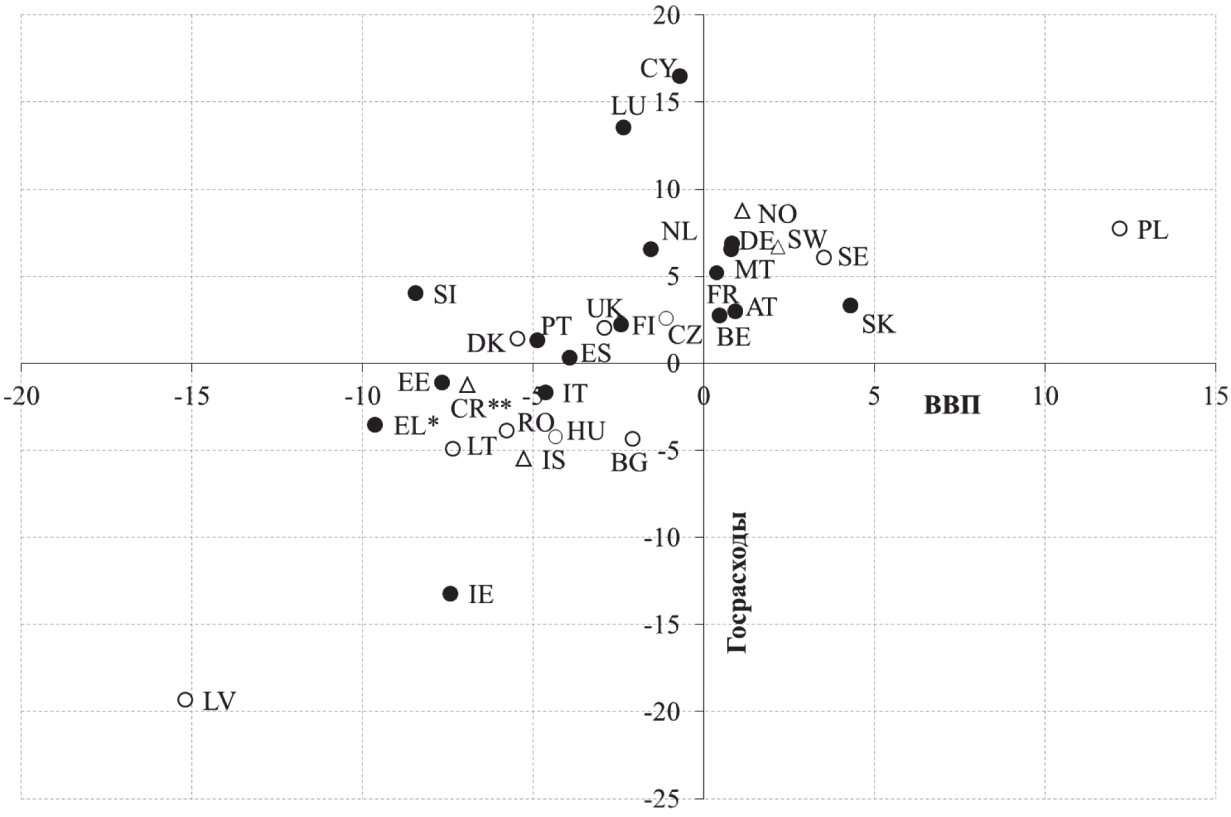


Рисунок 3. ВВП и госрасходы в странах Европы, IV кв. 2011 г. в % ко II кв. 2008 г.[34]

Источник: расчеты автора на основе данных Eurostat.

ВВП II кв. 2008 г. (преодоление «кризисной ямы»), не характеризовалась более низким, нежели в предкризисном квартале, объемом госрасходов. При этом страны «ядра» еврозоны входят в число наиболее сильно нарастивших госрасходы. Связь отклонений ВВП и госрасходов от предкризисных уровней в приведенном измерении прямая и статистически значимая, даже если исключить из анализа «крайние» точки: Латвию и Польшу. Хотя и они по-своему показательны. Польша стала единственной страной в ЕС, в которой ВВП снижался в кризис не более одного квартала – но польский злотый при этом был девальвирован осенью 2008 г. более чем на 30%, это была самая сильная девальвация в регионе. Естественно, что госрасходы в кризисные годы в Польше только возрастали. Латвия, напротив, постаралась адаптировать «лучшие практики» стимулирующей фискальной консолидации и начала сокращать госрасходы с первых кризисных месяцев посредством сокращения довольствия и сокращения численности госслужащих. Правда, латвийские власти не учли, что совет этот работает только для стран с плавающим валютным курсом, а еще лучше – намеренно девальвированным для усиления эффекта роста конкурентоспособности экспорта.

[34] Буквенные обозначения стран в соответствии с практикой представления статистической информации Евростатом. Полые круги – страны ЕС вне еврозоны, полые треугольники – страны Европы вне ЕС.

Латвийский лат не был отвязан от евро и девальвирован в кризисные годы, результат – отклонение ВВП почти на 25% от предкризисного уровня в нижней точке падения.

Бюджетные планы, сформированные до 2013 г. в странах ЕС, не позволяют утверждать, что Европа вскоре откажется от попытки стимулировать послекризисное восстановление экономики путем быстрой фискальной консолидации. *Рисунок 4* демонстрирует приросты госдолга стран GIPSI, разложенные по трем вышеописанным компонентам. Прогноз до 2013 г. показывает, что в Португалии, Греции и Италии в предстоящие годы будет наблюдаться первичный профицит бюджета. Так как в первых двух странах все еще наблюдается первичный дефицит, причем не маленький, это значит, что в предстоящие два года консолидация будет проходить не менее активными темпами. То же справедливо и в отношении Ирландии и Испании.

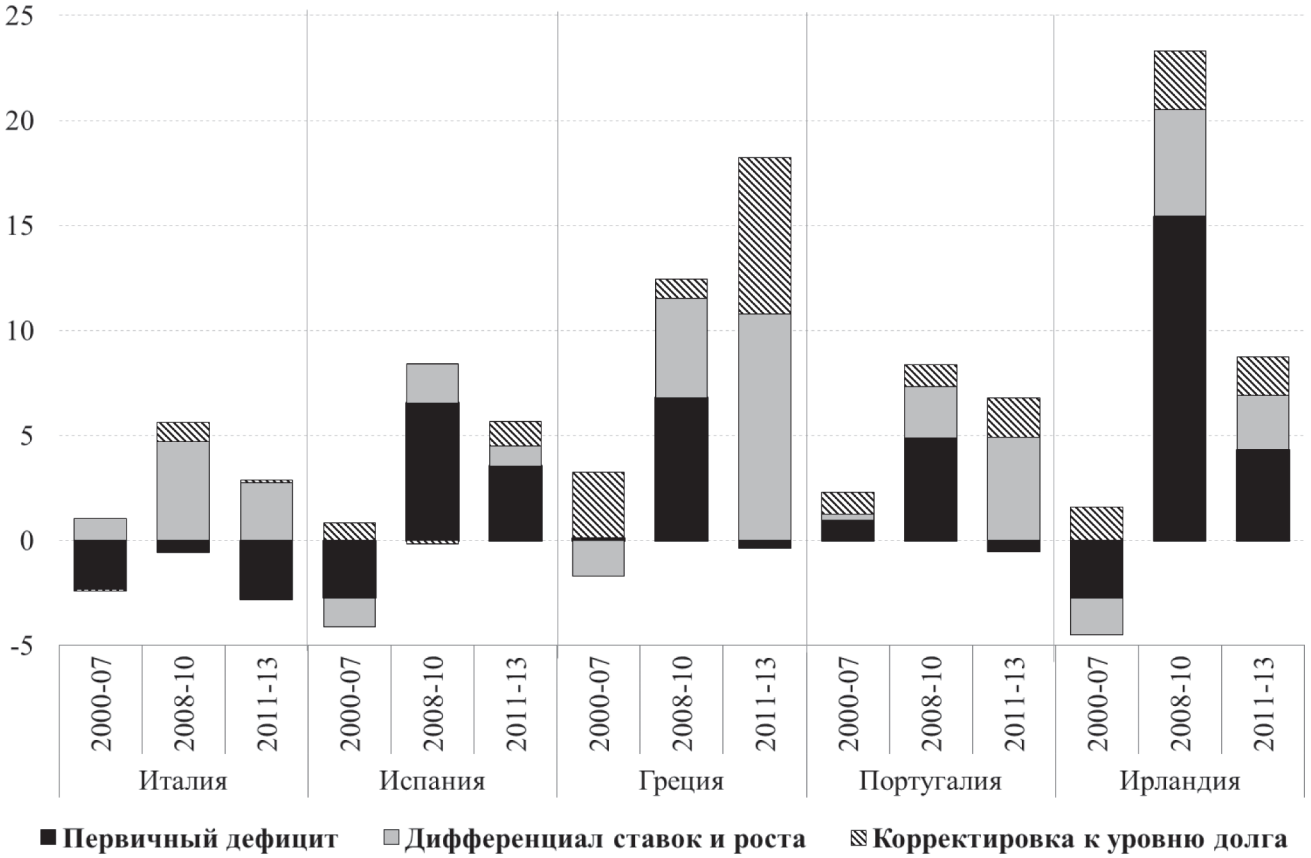


Рисунок 4. Разложение прироста госдолга по компонентам, % ВВП

Источник: расчеты автора на основе данных AMECO Database (ECFIN).

При этом во всех странах, за исключением Испании, дифференциал ставок по долгу и роста номинального ВВП будет оказывать существенное повышательное давление на уровень госдолга. Возможно, оно будет даже большим, нежели в конце 2011 г. прогнозировала Еврокомиссия (ECFIN), ведь последняя еще не столь скептична в отношении

перспектив фискальной консолидации. Но даже ухудшение прогнозов аналитиков и постепенное осознание ошибочности проведенной в 2008–2011 гг. во многих странах фискальной политики не заставят страны в одночасье отказаться от выработанных и начатых программ. Просто рост в Европе на этом фоне будет очень медленным.

ГЛАВА 11
Антикризисный инструментарий монетарных властей

П. В. Бадасен

1. Основные принципы монетарной политики в стабильный и кризисный периоды

Мировой финансовый кризис, разразившийся в 2007 г., и последующий резкий спад экономической активности вызвали беспрецедентную реакцию со стороны большинства центральных банков. Денежные власти многих развитых стран пошли на агрессивное снижение ключевых процентных ставок и приняли ряд мер «нетрадиционной денежно-кредитной политики», отличительной особенностью которых являлось активное использование центральным банком своего баланса для непосредственного влияния на рыночные цены и кредитные условия. В связи с этим, как правило, такие меры относят к «балансовой политике», чтобы отличить их от традиционной «процентной политики».

Настоящая статья посвящена нетрадиционным мерам денежно-кредитной политики. Данная тема в последнее время является исключительно важной и актуальной ввиду того, что в кризисный и посткризисный периоды нетрадиционные методы монетарного стимулирования стали ключевыми инструментами денежно-кредитной политики и сыграли очень важную роль в преодолении последствий финансового кризиса. В то же время особенности реализации и последствия использования нетрадиционных методов монетарного стимулирования пока недостаточно полно освещены в научных и прикладных исследованиях из-за новизны используемых методов денежной политики.

Более глубокое понимание роли различных нетрадиционных мер по предотвращению нарушений и восстановлению нормальных условий на финансовых рынках является важнейшим фактором для выбора инструментов, которые должны использовать центральные банки в условиях кризиса. В связи с этим, анализ теоретических основ мер «балансовой политики», а также исследование эмпирических данных об эффективности каждого из конкретных нетрадиционных мер, принятых ФРС и ЕЦБ может способствовать выработке рекомендаций по стабилизации финансовых рынков и смягчению воздействия кризиса на экономику.

До последнего финансового кризиса денежно-кредитная политика, как правило, определялась исключительно краткосрочной процентной ставкой. В рамках этого подхода ключевая процентная ставка являлась основным показателем денежно-кредитной политики и играла роль основного операционного механизма. В таких условиях операции по управлению ликвидностью играют вспомогательную роль и предназначены исключительно для достижения желаемого уровня краткосрочных межбанковских процентных

ставок. В частности, объем предоставления ликвидности не содержит никакой дополнительной информации, и центральный банк заботится только о размещении достаточного объема денежных средств, распределение которых между кредитными организациями происходит через эффективно функционирующий межбанковский рынок. Для минимизации рисков регулятора, как правило, операции предоставления ликвидности проводятся в виде краткосрочных операций, обеспеченных активами определенного качества.

Импульс, создаваемый монетарными властями с помощью управления краткосрочными процентными ставками, передается по трансмиссионным каналам[1], оказывая воздействие на финансовые рынки, в частности, воздействуя на финансовые условия на кредитном рынке и долгосрочные процентные ставки, которые являются ключевыми факторами при принятии инвестиционных решений и влияют на потребительскую активность. Благодаря этому денежные власти могут достичь заданных показателей инфляции и, возможно, экономического роста.

В то же время, уровень ключевой процентной ставки не всегда позволяет вполне точно определить интенсивность монетарных стимулов[2]. Заданная процентная политика может сочетаться с широким набором цен на активы и различным уровнем доходностей, и, следовательно, различными денежно-кредитными условиями. Например, один и тот же уровень краткосрочных ставок может задавать как относительно мягкие условия финансирования – если временная структура процентных ставок является пологой – так и носить сравнительно ограничительный характер – если кривая доходности[3] финансовых инструментов загнута круто вверх. В некризисной ситуации, центральный банк, устанавливая базовую ставку, учитывает эти общие условия. При этом воздействие на доходности на более длинные сроки осуществляется через влияние на ожидания экономических агентов относительно будущих мер процентной политики.

В период финансового кризиса реализация денежно-кредитной политики является процессом гораздо более сложным, поскольку действие трансмиссионного механизма может серьезно пострадать вследствие нарушений функционирования финансовых рынков.

В кризисной ситуации увеличение спроса на свободные банковские резервы со стороны кредитных организаций и трудности в перераспределении ликвидности внутри банковского сектора негативно влияют на способность центрального банка контролировать краткосрочные процентные ставки на межбанковском рынке.

Кроме того, нарушения в работе других сегментов финансового рынка могут препятствовать передаче монетарных импульсов, происходящей через изменения стоимости финансовых активов. В этих условиях центральный банк имеет два (не обязательно

[1] С помощью своих операций центральный банк оказывает воздействие на макроэкономическую ситуацию в стране. Система переменных (процентные ставки, валютный курс, цены финансовых активов), через которые распространяется воздействие импульса, создаваемого монетарными властями, на макроэкономические параметры (в первую очередь, на выпуск и инфляцию) называется каналом денежно-кредитной трансмиссии. [Bernanke, B. S. and Gertler, M. (1995) Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, No. 4, pp. 27-48; Mishkin, F. (1996) The Channels of Monetary Transmission: Lessons for Monetary Policy. *NBER Working Paper*, Series no. 5464; Boivin, J., Kiley, M. and Mishkin, F. (2010) How Has the Monetary Transmission Mechanism Evolved Over Time? NBER Working Paper, Series no. 15879].

[2] Макро-финансовые исследования показывают, что для объяснения временной структуры процентных ставок необходимо, по крайней мере, два или три фактора. Таким образом, наличие только уровня краткосрочной процентной ставки никогда не может быть достаточным, для того чтобы охарактеризовать общие финансовые условия (Duffee, G. (2002) Term premia and interest rate forecasts in affine models. *Journal of Finance.* 57, pp. 405-443.).

[3] Кривой доходности называется зависимость между доходностью и сроком до погашения ценных бумаг определенного типа.

взаимно исключающих друг друга) варианта проведения дальнейшего стимулирования экономики, а именно (a) снижение краткосрочных номинальных процентных ставок в гораздо большей степени, чем в нормальных условиях, и (b) влияние непосредственно на процесс трансмиссии с использованием нестандартных мер. При этом опыт, полученный во время последнего кризиса, показал, что нестандартные инструменты могут понадобиться еще до того, как ключевые процентные ставки снижены до их нижней границы.

Наконец, достижение нулевой нижней границы процентных ставок делает невозможным использование ключевого инструмента процентной политики, в то время как спад в реальном секторе экономики может требовать от денежных властей дополнительных стимулирующих мер[4]. Когда дальнейшее снижение ключевой ставки не представляется возможным, дополнительные денежные стимулы могут быть предприняты лишь с использованием нетрадиционных инструментов денежно-кредитной политики. Дополнительные монетарные стимулы при нахождении краткосрочных процентных ставок вблизи нулевого уровня могут быть реализованы тремя взаимодополняющими способами: (a) снижение средне- и долгосрочных процентных ставок путем влияния на рыночные ожидания относительно дальнейших мер процентной политики (b) изменение структуры и (c) увеличение размера баланса центрального банка[5]. Все эти меры направлены на улучшение условий кредитования на различных сегментах финансового рынка, а не только на рынке межбанковского кредитования, как в случае традиционной процентной политики.

В самом общем виде, нетрадиционная денежно-кредитная политика может быть определена как меры, непосредственно направленные на снижение стоимости и расширение доступности внешнего финансирования для банков, домашних хозяйств и нефинансовых компаний[6]. Поскольку стоимость разного рода заимствований, как правило, во многом определяется уровнем краткосрочных ставок межбанковского рынка, которые находятся под контролем монетарных властей, использование нетрадиционных мер может рассматриваться как попытка уменьшить спреды между долгосрочными и краткосрочными процентными ставками.

Считается, что нетрадиционные меры денежно-кредитной политики могут оказывать влияние на экономические показатели посредством двух каналов передачи: сигнальный канал и портфельный канал. Первый канал активируется центральным банком с помощью коммуникации и позволяет монетарным властям воздействовать на ожидания экономических агентов в целях восстановления доверия на финансовых рынках и влиять на формирование долгосрочных процентных ставок. Второй канал работает, когда активы и обязательства, находящиеся на балансе у частного сектора, являются несовершенными субститутами. В такой ситуации с целью воздействия на цены широкого набора ценных бумаг центральный банк может прибегнуть к покупке активов и вливанию ликвидности.

---

[4] Yates, T. (2002) Monetary Policy and the Zero Bound to Interest Rates: A Review. ECB Working Paper, Series no. 190.

[5] Bernanke, B. S. and Reinhart V. R. (2004) Conducting Monetary Policy at Very Low Short-Term Interest Rates, American Economic Review, 94(2), pp. 85–90.

[6] Bini Smaghi, L., (2009) Conventional and Unconventional Monetary Policy, Keynote lecture at the International Center for Monetary and Banking Studies (ICMB), Geneva, April.

Далее мы более подробно рассмотрим каналы воздействия нетрадиционной политики центрального банка на финансовые рынки и экономику в целом.

Словесные интервенции (сигнальный канал)

Один из способов для монетарных властей повлиять на реальные долгосрочные процентные ставки – воздействовать на ожидания рынка. Сигнальный канал активируется центральным банком посредством информирования рынка о своих намерениях в отношении будущей динамики краткосрочных процентных ставок по инструментам денежно-кредитной политики, планов регулятора относительно программы приобретения финансовых активов или осуществления других мер, направленных на восстановление функционирования финансовых рынков. Эффективность этого канала во многом зависит от доверия к центральному банку. Таким образом, ожидания экономических агентов и степень их доверия монетарным властям влияет на финансовые условия в стране и макроэкономическую ситуацию в целом.

В настоящее время все более очевидным становится тот факт, что управление рыночными ожиданиями является важнейшей задачей денежно-кредитной политики, поэтому раскрытие центральным банком собственных прогнозов о макроэкономических перспективах, а в некоторых случаях, и ожидаемой динамики краткосрочных процентных ставок превратилось в стандартный инструмент денежно-кредитной политики[7]. Таким образом, управление ожиданиями может считаться нетрадиционным инструментом денежно-кредитной политики только тогда, когда оно используется центральным банком для достижения целей, которые выходят за рамки стандартной практики. В то же время многие исследования выделяют сигнальный канал в качестве механизма, позволяющего ослабить негативные последствия достижения официальными процентными ставками нулевой нижней границы.

Влияние на долгосрочные процентные ставки через канал ожиданий может быть реализовано несколькими способами. К примеру, центральный банк может оказать понижательное воздействие на реальную процентную ставку, сформировав у экономических агентов ожидания ускорения темпов роста цен. Так Кругман утверждает, что при достижении нулевой нижней границы процентных ставок центральный банк должен следовать «принципу безответственности»[8], то есть убедить участников рынка, что он позволит ценам подняться выше целевого уровня, и тем самым увеличить инфляционные ожидания. В данном случае, ожидания ускорения инфляции приводят к снижению реальных процентных ставок, даже если номинальная процентная ставка остается неизменной на нижней нулевой границе.

Кроме того, денежные власти могут непосредственно влиять на ожидания относительно будущих процентных ставок, прибегая к условным обязательствам поддерживать ставки на нижней границе на протяжении значительного периода времени. Построенная Эггертссоном и Вудфордом новая кейнсианская модель[9] позволяет сделать вывод о том,

[7] Blinder, A., Ehrmann, M., de Haan, J. and Jansen, D.J. (2008) Central Bank Communication and Monetary Policy: A Survey of the Evidence. NBER Working Paper, No. 13932.

[8] Krugman, P. (1998) It's Baaack: Japan's Slump and the Return of the Liquidity Trap. Brookings Papers on Economic Activity, 29(2), pp. 137–206.

[9] Eggertsson, G.B. and Woodford, M. (2003) The Zero Bound on Interest Rates and Optimal Monetary Policy. Brookings Papers on Economic Activity, No 1, 139–211, pp. 230–233.

что управление ожиданиями является эффективным каналом при достижении нулевой границы. В построенной модели долгосрочные процентные ставки, на которых основывается выбор фирм и домохозяйств между потреблением, инвестициями и заимствованиями, полностью определяются ожиданиями участников финансового рынка о будущей динамике краткосрочных ставок. Обязательство центрального банка поддерживать ставки на нижней границе на протяжении значительного периода времени имеет своей целью сделать кривую доходности более пологой, что является отражением работы сигнального канала. Кроме того, указанное обязательство имеет своей целью не допустить падения инфляционных ожиданий, которое могло бы привести к повышению реальных процентных ставок и сокращению расходов экономических агентов.

Словесные интервенции, направленные на повышение уверенности участников рынка в проведении центральным банком активных действий в момент финансовых потрясений могут также помочь восстановить функционирование трансмиссионного механизма. К примеру, объявление о намерении провести интервенции на неликвидных рынках создает сигнал, демонстрирующий, что центральный банк готов препятствовать чрезмерному росту волатильности цен на активы и предоставить рынкам ликвидность при необходимости. В случае достаточного уровня доверия рынка к обещаниям центрального банка словесные интервенции сами по себе могут влиять на рынки еще до проведения самих действий.

В целом, успешное управление ожиданиями – при прочих равных условиях – способствует снижению реальных долгосрочных ставок и, следовательно, стимулирует заимствования и рост совокупного спроса.

Портфельный канал

Центральный банк может также влиять на уровень долгосрочных ставок непосредственно с помощью проведения операций на различных сегментах финансового рынка, таких как рынок государственных и корпоративных облигаций, а также рынок иностранных активов (к примеру, валютный рынок). Портфельный канал активируется через такие операции центрального банка, как прямые покупки ценных бумаг, операции «своп» с финансовыми активами (которые представляют собой сделку по покупке/продаже финансового актива с обязательством обратного выкупа по заранее оговоренной цене) и операции по предоставлению ликвидности банковскому сектору. Подобные операции изменяют размер и структуру баланса как регулятора, так и экономических агентов частного сектора. При этом центральный банк является единственным экономическим агентом, который может проводить такого рода операции в значительных масштабах, поскольку по причине своей монопольной власти в предоставлении денежной базы, в принципе, может расширять свой баланс до бесконечности.

Эффективность этого канала основывается на несовершенной заменимости между отдельными статьями баланса экономических агентов частного сектора, которая возникает при наличии различного рода трансакционных издержек (к примеру, асимметричного распределения информации) и зависит от влияния, оказываемого изменением предложения активов и обязательств на решения экономических агентов.

Активизация портфельного канала трансмиссии нетрадиционной денежно-кредитной политики может проводиться в двух различных формах. Первый тип нетрадиционной монетарной политики направлен на снижение уровня долгосрочных процентных ставок финансовых активов, независимо от уровня их риска. В данном случае меры будут направлены в основном на рынок безрисковых активов, как правило, государственные облигации. Эта политика известна как «количественное смягчение».

Второй тип политики влияет на распределение премии за риск среди наиболее значимых активов или тех активов, рынки которых наиболее сильно пострадали в результате кризиса. Такую политику обычно называют «кредитным смягчением».

Существующие два типа политики по-разному влияют на структуру баланса центрального банка. Важное отличие состоит в том, что политика «кредитного смягчения» в общем случае может проводиться и при положительных уровнях краткосрочных номинальных процентных ставок, в то время как количественное смягчение имеет смысл только тогда, когда ключевые процентные ставки центрального банка находятся на нулевом или очень близком к нулю уровне. Тем не менее, оба вида операций направлены на увеличение размера баланса центрального банка и, следовательно, расширяют его денежные обязательства.

Более детальную классификацию балансовых мер предлагают Стоун, Фуджита и Иши[10]. Их классификация основывается на конечных целях нетрадиционной политики, согласно которым антикризисные меры разделяются на инструменты финансовой и макроэкономической стабильности. К мерам финансовой стабильности авторы относят в первую очередь операции предоставления ликвидности в национальной и иностранной валюте. Меры, направленные на макроэкономическую стабилизацию, включают покупку государственных и корпоративных облигаций и масштабные валютные интервенции.

Таблица 1. Типология политики баланса (Стоун, Фуджита, Иши)

Цель	Меры
Финансовая стабильность	Предоставление ликвидности кредитным организациям и кредитным рынкам
	Предоставление ликвидности в иностранной валюте
Макроэкономическая стабильность	Покупка облигаций
	Масштабные валютные интервенции
	Предоставление кредитных средств частному сектору

Бини Смаги[11] разделяет нетрадиционные меры на три категории: эндогенное смягчение кредитных условий (*endogenous credit easing*) – инструменты, направленные на предоставление коммерческим банкам ликвидности в неограниченном объеме; смягчение

[10] Stone, M., Fujita, K. and Ishi, K. (2011) Should the Recent Unconventional Balance Sheet Policies be added to the Central Bank Toolkit? A Review of the Experience So Far. IMF Working Paper, No. 11/145.

[11] Bini Smaghi, L. (2009) Conventional and Unconventional Monetary Policy. Keynote lecture at the International Center for Monetary and Banking Studies (ICMB), Geneva, April.

кредитных условий (*credit easing*) – меры, способствующие снижению доходностей ценных бумаг и увеличению ликвидности неэффективно функционирующих рынков; количественное смягчение (*quantitative easing*) – операции выкупа государственных облигаций, направленные на снижение долгосрочных ставок на рынке безрисковых активов. Похожая классификация использовалась и Бернанке[12].

В работе Борио и Деситат[13] предложена классификация нетрадиционных мер, позволяющая понять, как они согласуются с другими направлениями политики правительства. Предложенная классификация основывается на двух критериях: во-первых, анализируется, как проводимая политика влияет на структуру балансов экономических агентов частного сектора и, во-вторых, исследуется конкретный рынок, на который направлены реализуемые меры. На основе указанных критериев авторы выделяют четыре основные категории балансовой политики: курсовая политика, квази-долговая политика, кредитная политика и политика банковских резервов.

Таблица 2. Типология политики баланса (Борио, Деситат)

Тип политики баланса	**Влияние на балансы экономических агентов частного сектора**	**Целевой рынок**
Курсовая политика	Изменение чистой валютной позиции	Валютный рынок
Квази-долговая политика	Изменения в структуре требований к государственному сектору	Рынок государственного долга
Кредитная политика	Изменение профиля требований к частному сектору и / или структуры требований к частному и государственному секторам	Кредит реальному сектору / ценные бумаги
Политика банковских резервов		Банковские резервы

Меры нетрадиционной монетарной политики, предпринятые центральными банками в 2007–2012 гг.

В этом разделе мы коротко представим нетрадиционные инструменты, используемые крупнейшими центральными банками развитых стран (ФРС и ЕЦБ) в условиях мирового финансового кризиса[14]. Также в качестве примера мер борьбы с кризисом центральных банков стран с развивающимися рынками, мы рассмотрим антикризисные инструменты российского регулятора.

[12] Bernanke, B. (2009) The Crisis and the Policy Response. Stamp Lecture, London School of Economics, London, England, January.

[13] Borio, C. and Disyatat, P. (2010) Unconventional Monetary Policies: an Appraisal. The Manchester School, 78, pp. 53–89.

[14] В статье Стоуна, Фуджита и Иши приводится исчерпывающее описание нетрадиционных мер денежно-кредитной, предпринятых как в развитых, так и в развивающихся странах. (Stone, M., Fujita, K. and Ishi, K. (2011) Should the Recent Unconventional Balance Sheet Policies be added to the Central Bank Toolkit? A Review of the Experience So Far. IMF Working Paper, No. 11/145).

Условно большинство антикризисных мер можно разделить на два блока – меры, реализованные в начале кризиса (август 2007 – сентябрь 2008 гг.), и действия, предпринятые в наиболее острой фазе кризиса, после краха Lehman Brothers в сентябре 2008 г.

На первом этапе основными проявлениями кризиса являлись значительная волатильность спроса банков на ликвидность, повышенный спрос на долгосрочные средства и сильные нарушения механизма перераспределение средств на межбанковском рынке, вследствие значительного снижения взаимного доверия участников рынка. В этот период нетрадиционные меры, принятые ФРС и ЕЦБ, в первую очередь были направлены на устранение нарушений функционирования финансовых рынков, препятствующих нормальной реализации трансмиссионного механизма. В то же время, центральные банки старались нейтрализовать воздействие антикризисных инструментов на денежную базу, для сохранения однодневных процентных ставок на целевом уровне.

С углублением финансового кризиса после краха Lehman Brothers резко возрос масштаб антикризисных мер. Прибегнув к значительному снижению процентных ставок, многие центральные банки столкнулись с проблемой нулевой нижней границы. Необходимость дальнейшего смягчения процентной политики и снижения долгосрочных процентных ставок, привела к активному использованию балансовых мер и покупкам центральными банками ценных бумаг на наиболее пострадавших от кризиса сегментах финансового рынка и масштабным интервенциям на рынках государственных ценных бумаг.

2. Меры, предпринятые Федеральной резервной системой в ответ на кризис

С момента проявления кризисных явлений летом 2007 г. Федеральный Комитет по открытым рынкам ФРС агрессивно предпринимал меры по смягчению денежно-кредитной политики. Начав уже в августе 2007 г. снижение учетной ставки[15], (ставки по инструменту дисконтного окна – инструменту постоянного действия, с помощью которого Федеральная резервная система осуществляет рефинансирование кредитных учреждений в экстренных ситуациях), Комитет в сентябре того же года предпринял существенное смягчение денежно-кредитной политики, снизив целевую ставку по федеральным фондам сразу на 50 базисных пунктов. В ответ на усиление признаков экономического спада к весне 2008 г. Комитет снизил целевую ставку по федеральным фондам на 325 базисных пунктов. Предпринятые меры помогли поддержать занятость и доходы в первый год кризиса, однако, беспрецедентное усиление финансовой турбулентности осенью 2008 г. после краха Lehman Brothers привело к дальнейшему ухудшению экономических перспектив, что обусловило необходимость снижения целевой ставки по федеральным фондам еще на 100 базисных пунктов в октябре 2008 г. (причем половина этого сокращения была проведена 8 октября в рамках беспрецедентной скоординированной политики шести основных центральных банков). В декабре

[15] В США регулирование процентных ставок денежного рынка осуществляется Федеральной резервной системой при проведении операций по покупке/продаже ценных бумаг на открытом рынке. В связи с этим свободные денежные средства попадают в банковскую систему, как правило, через небольшую группу первичных дилеров. При этом кредитные организации имеют доступ к рефинансированию ФРС только через механизм дисконтного окна, что в условиях сокращения доверия участников рынка привело к значительному снижению эффективности механизма перераспределения денежных средств на межбанковском рынке. В связи с этим на первом этапе ФРС осуществила ряд мер по расширению доступности и снижению стоимости краткосрочного и долгосрочного финансирования как для первичных дилеров, осуществляющих посредническую функцию, так и для кредитных организаций.

того же года Комитет осуществил дальнейшее смягчение денежно-кредитной политики, установив целевой диапазон ставки по федеральным фондам от 0 до 25 базисных пунктов.



Рисунок 1. Динамика ключевых процентных ставок ФРС и ставок денежного рынка, %

Источник: ФРС, Блумберг.

Смягчение политики ФРС нашло свое отражение в значительном снижении ряда ставок по кредитам, особенно краткосрочных, что позволило в некоторой степени компенсировать воздействие кризиса на финансовые условия. Однако компенсация была далеко не полной, так как расширение кредитных спредов, более жесткие стандарты кредитования, и дисфункция кредитных рынков в значительной мере снижали эффект от смягчения денежно-кредитной политики, что в целом привело к ужесточению финансовых условий. В связи с этим в дополнение к снижению ключевых процентных ставок Федеральной резервной системой были предприняты меры для обеспечения кредитных организаций ликвидностью и непосредственной поддержки кредитных рынков и, следовательно, экономики в целом. При этом, хотя использованные инструменты отличаются во многих отношениях, у них есть один общий аспект: они все активно используют баланс ФРС (*Рисунок 2 цветной вкладки*).

Первый набор предложенных мер был тесно связан с традиционной ролью центрального банка в качестве кредитора последней инстанции и включал в себя предоставление ликвидности устойчивым финансовым институтам. За время кризиса ФРС предприняла ряд чрезвычайных мер для обеспечения адекватного доступа финансовых организаций

к краткосрочным кредитам. На первом этапе антикризисные меры ФРС были сосредоточены на предоставлении финансовых средств и ценных бумаг высокого качества кредитным организациям и первичным дилерам. Кроме того, для облегчения условий долларового финансирования на мировых рынках ФРС также одобрила двусторонние соглашения операций «валютного свопа» с 14 иностранными центральными банками (*Таблица 3, колонки 1–6*).

Предоставление ликвидности в необходимом объеме позволило центральному банку снизить системные риски и частично уменьшить напряжение на финансовых рынках. Большинство исследований показало довольно существенное снижение премии между ставками денежного рынка и безрискового финансирования[16].

Таблица 3. Меры, предпринятые Федеральной резервной системой в ответ на кризис[17]

	Программа долгосрочного кредитования через инструмент дисконтного окна	**Программа предоставления кредитных средств на аукционе**	**Двусторонние соглашения операций валютного свопа**	**Инструмент срочного кредитования ценными бумагами**	**Программа одного транша операций на открытом рынке**	**Программа кредитования первичных дилеров**
	Term Discount Window Program (TDWP)	**Term A uction Facility (TAF)**	**Reciprocal Currency Agree ments (RCA)**	**Term Securities Lending Facility (TSLF)**	**Single-Tranche OMO programme**	**Primary Dealers Credit Facility (PDCF)**
Дата объявления	17 августа 2007 г.	12 декабря 2007 г.	12 декабря 2007 г.	11 марта 2008 г.	11 марта 2008 г.	16 марта 2008 г.
Дата начала	17 августа 2007 г.	17 декабря 2007 г.	–	27 марта 2008 г.	27 марта 2008 г.	17 марта 2008 г.
Дата окончания	18 марта 2010 г.	8 марта 2010 г.	–	1 февраля 2010 г.	30 декабря 2008 г.	1 февраля 2010 г.
Участники	Кредитные организации	Кредитные организации	Иностранные центральные банки	Первичные дилеры	Первичные дилеры	Первичные дилеры
Заемные средства	Денежные средства	Денежные средства	Доллары США	Казначейские облигации	Денежные средства	Денежные средства

[16] Подробный обзор эмпирических исследований приведен в статье Банка Италии [Cecioni, M., Ferrero, G., and Secchi, A. (2011) Unconventional Monetary Policy in Theory and in Practice. Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers) 102, Bank of Italy, Economic Research Department].

[17] Cecioni, M., Ferrero, G., and Secchi, A. (2011) Unconventional Monetary Policy in Theory and in Practice. Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers) 102, Bank of Italy, Economic Research Department.

	Программа долгосрочного кредитования через инструмент дисконтного окна	Программа предоставления кредитных средств на аукционе	Двусторонние соглашения операций валютного свопа	Инструмент срочного кредитования ценными бумагами	Программа одного транша операций на открытом рынке	Программа кредитования первичных дилеров
	Term Discount Window Program (TDWP)	**Term A uction Facility (TAF)**	**Reciprocal Currency Agree ments (RCA)**	**Term Securities Lending Facility (TSLF)**	**Single-Tranche OMO programme**	**Primary Dealers Credit Facility (PDCF)**
Обеспечение	Обеспечение, допустимое для операций рефинансирования	Обеспечение, допусти мое для операций рефинансирования	Под залог иностранной валюты	Казначейские и агентские облигации и все облигации инвестиционного рейтинга	Казначейские и агентские облигации	Обеспечение, допустимое для операций трехстороннего РЕПО
Срочность кредита	до 90 дней	28 или 84 дней	до 3 месяцев	28 дней	28 дней	однодневный
Частота	Инструмент постоянного действия	Еженедельный аукцион или по мере необходимости	–	Аукцион каждые 4 недели	Еженедельный аукцион	Инструмент постоянного действия
Средняя величина увеличения баланса ФРС	29 млрд долл. США	206 млрд долл. США	90 млрд долл. США	80 млрд долл. США	~ 80 млрд долл. США	19 млрд долл. США
Максимальная величина увеличения баланса ФРС	112 млрд долл. США	493 млрд долл. США	583 млрд долл. США	234 млрд долл. США	80 млрд долл. США	148 млрд долл. США

	Программа долгосрочного кредитования через инструмент дисконтного окна	**Программа предоставления кредитных средств на аукционе**	**Двусторонние соглашения операций валютного свопа**	**Инструмент срочного кредитования ценными бумагами**	**Программа одного транша операций на открытом рынке**	**Программа кредитования первичных дилеров**
	Term Discount Window Program (TDWP)	**Term A uction Facility (TAF)**	**Reciprocal Currency Agree ments (RCA)**	**Term Securities Lending Facility (TSLF)**	**Single-Tranche OMO programme**	**Primary Dealers Credit Facility (PDCF)**
Цель	Предоставление - ликвидности кредитным организациям	Предоставление ликвидности кредитным организациям	Предоставление долларовой ликвидности иностранным банкам	Предоставление казначейских бумаг первичным дилерам	Предоставление ликвидности первичным дилерам	Предоставление ликвидности первичным дилерам

В то же время предоставление достаточной ликвидности для банков и первичных дилеров не стало панацеей. Опасения по поводу достаточности капитала, качества активов и кредитного риска служили существенным ограничением роста кредитования, даже при высоком уровне ликвидности. После банкротства Lehman Brothers в сентябре 2008 г. финансовый кризис принял существенно более тяжелую форму и распространился по всей банковской системе. Ликвидность на наиболее пострадавших рынках испарилась и финансовые спреды достигли беспрецедентного уровня. Для решения этих вопросов, ФРС помимо нестандартных мер, принятых до банкротства Lehman Brothers, реализовала ряд новых нетрадиционных инструментов.

Второй набор нетрадиционных мер, принятых с середины сентября 2008 г. ФРС, был направлен на обеспечение ликвидностью непосредственно заемщиков и инвесторов на ключевых кредитных рынках. Он включал предоставление краткосрочных денежных средств кредитным организациям для финансирования выхода их клиентов из высококачественных коммерческих бумаг, а также предоставления долгосрочного кредитования под залог ценных бумаг обеспеченных активами (облигаций, обеспеченных студенческими кредитами, автокредитами, кредитами по кредитным картам и кредитам малому бизнесу) для поддержки кредитования потребительского сектора и малого бизнеса (*Таблица 3, колонки 1–3*).

Третий набор инструментов, направленных на поддержание функционирования кредитных рынков, предполагал покупку долгосрочных ценных бумаг в портфель ФРС.

Наблюдая расширение спредов по долговым бумагам ипотечных агентств, поддерживаемых государством, и гарантируемым ими ипотечным кредитам, для поддержки функционирования рынка жилья в ноябре 2008 г. ФРС объявила о программе выкупа задолженности агентств и ипотечных облигаций, гарантированных агентствам (*Таблица 4, колонка 4*). Объявление этой программы позволило значительно снизить ставки по ипотечным кредитам, что привело к повышению доступности кредитов для покупки дома, и в свою очередь, должно было поддержать жилищное строительство и привести к улучшению условий на финансовых рынках в целом.

Кроме того, для улучшения финансовых условий на кредитных рынках, ФРС также объявила о намерении приобрести в течение шести месяцев до 300 млрд долл. США долгосрочных казначейских ценных бумаг (первая программа количественного смягчения (QE1) (*Таблица 4, колонка 5*). Для поддержки восстановления экономики, в августе 2010 года, ФРС решила оставить общий объем портфеля ценных бумаг на постоянном уровне за счет реинвестирования средств от погашающихся казначейских, агентских и ипотечных ценных бумаг в долгосрочные облигации казначейства. Столкнувшись с медленными темпами восстановления объемов производства и занятости, в ноябре 2010 г. ФРС объявила о дальнейшем расширении своего баланса путем приобретения еще 600 млрд долл. США долгосрочных казначейских ценных бумаг (QE2). Эти крупномасштабные программы покупки активов были приняты в основном при достижении целевой ставки по федеральным фондам нулевой нижней границы (напомним, что в декабре 2008 г. ФРС установила целевой диапазон ставок по федеральным фондам от 0 до 0,25 процента).

В сентябре 2011 г. в дополнение к уже принятым мерам Федеральная резервная система объявила о проведении операции «Твист» (*Таблица 4 колонка 6*). Антикризисная мера включает в себя продажу краткосрочных облигаций казначейства США в объеме 400 млрд долл. США в обмен на эквивалентное количество долгосрочных облигаций, в период с октября 2011 г. по июнь 2012 г.[18]. Указанная мера не предполагает вливания дополнительных денег в экономику со стороны ФРС и направлена на снижение доходности долгосрочных облигаций, при сохранении ставок по краткосрочным кредитам практически на неизменном уровне, вследствие созданных словесными интервенциями со стороны ФРС ожиданий сохранения целевых ставок на очень низком уровне. Таким образом, цель данного инструмента состоит в том, чтобы вслед за снижением долгосрочных безрисковых доходностей, подтолкнуть вниз процентные ставки по ипотечным кредитам и бизнес-кредитам, предоставляя тем самым потребителям и компаниям дополнительный стимул занимать и тратить деньги.

Годом позднее, оценивая перспективы развития экономики Комитет принял решение начать покупки агентских ипотечных бумаг MBS в объеме 40 млрд долл. США в месяц (QE3), наряду с текущими покупками 45 млрд долл. США в месяц долгосрочных казначейских ценных бумаг в соответствии с действующей программой «Твист» (*Таблица 4, колонка 7*). В декабре 2012 г. в связи с окончанием программы обмена облигаций программа выкупа ипотечных бумаг была расширена покупками казначейских облигаций.

[18] В дальнейшем срок действия программы был продлен до конца 2012 г. в объеме $45 млрд.

Таблица 4. Меры, предпринятые Федеральной резервной системой в ответ на кризис, *продолжение*

	Предоставление средств фондам денежного рынка, инвестирующим в коммерческие бумаги	**Инструмент финансирования эмиссии коммерческих бумаг**	**Программа долгосрочного кредитования под залог ценных бумаг, обеспеченных активами**	**Программа покупки агентской задолженности и ипотечных облигаций, гарантированных агентствам**	**Программа количественного смягчения**	**Операция Твист**	**Программа количественного смягчения**
	ABCP Money Market Fund Liquidity Facility (AMLF)	**Commercial Paper Funding Facility (CPFF)**	**Term Asset-Backed Securities Loan Facility (TALF)**	**Purchase of Agency Debt and Agency MBS**	**Purchases of long-term Treasuries**	**Maturity extension program (Operation Twist)**	**Purchases of agency MBS and long-term Treasuries**
Дата объявления	19 сентября 2008 г.	7 октября 2008 г.	25 ноября 2008 г.	25 ноября 2008 г.	18 марта 2009 г.	21 сентября 2011 г.	13 сентября 2012 г.
Дата начала	22 сентября 2008 г.	27 октября 2008 г.	17 марта 2009 г.	5 января 2009 г.	25 марта 2009 г.	1 октября 2011 г.	14 сентября 2012 г.
Дата окончания	1 февраля 2010 г.	1 февраля 2010 г.	30 июня 2010 г.	31 марта 2010 г.	30 июня 2011 г.	31 декабря 2012 г.	Действующий
Участники	Кредитные организации, банковские холдинги (национальные и международные)	Допустимые эмитенты коммерческих бумаг	Все резиденты США, имеющие допустимое обеспечение	–	–	–	–
Заемные средства	Денежные средства	Денежные средства	Денежные средства	–	–	–	–

	Предоставление средств фондам денежного рынка, инвестирующим в коммерческие бумаги	**Инструмент финансирования эмиссии коммерческих бумаг**	**Программа долгосрочного кредитования под залог ценных бумаг, обеспеченных активами**	**Программа покупки агентской задолженности и ипотечных облигаций, гарантированных агентствам**	**Программа количественного смягчения**	**Операция Твист**	**Программа количественного смягчения**
	ABCP Money Market Fund Liquidity Facility (AMLF)	**Commercial Paper Funding Facility (CPFF)**	**Term Asset-Backed Securities Loan Facility (TALF)**	**Purchase of Agency Debt and Agency MBS**	**Purchases of long-term Treasuries**	**Maturity extension program (Operation Twist)**	**Purchases of agency MBS and long-term Treasuries**
Обеспечение	Высококачественные коммерческие бумаги, обеспеченные активами	Недавно размещенные трехмесячные коммерческие бумаги	Недавно размещенные облигации, обеспеченные активами	–	–	–	–
Срочность кредита	Бумаги со сроком погашения до 270 дней	3 месяца	3 или 5 лет	Покупка на вторичном рынке	Покупка на вторичном рынке	Покупка на вторичном рынке	Покупка на вторичном рынке
Частота	Инструмент постоянного действия	Инструмент постоянного действия	Дважды в месяц	–	–	–	–
Средняя величина увеличения баланса ФРС	21 млрд долл. США	147 млрд долл. США	36 млрд долл. США	107 млрд долл. США (агент. долг), 575 млрд долл. США (ипотечные облиг., гарантир. агентствами)	471 млрд долл. США	–	

	Предоставление средств фондам денежного рынка, инвестирующим в коммерческие бумаги	**Инструмент финансирования эмиссии коммерческих бумаг**	**Программа долгосрочного кредитования под залог ценных бумаг, обеспеченных активами**	**Программа покупки агентской задолженности и ипотечных облигаций, гарантированных агентствам**	**Программа количественного смягчения**	**Операция Твист**	**Программа количественного смягчения**
	ABCP Money Market Fund Liquidity Facility (AMLF)	**Commercial Paper Funding Facility (CPFF)**	**Term Asset-Backed Securities Loan Facility (TALF)**	**Purchase of Agency Debt and Agency MBS**	**Purchases of long-term Treasuries**	**Maturity extension program (Operation Twist)**	**Purchases of agency MBS and long-term Treasuries**
Максимальная величина увеличения баланса ФРС	146 млрд долл. США	350 млрд долл. США	48 млрд долл. США	169 млрд долл. США (агент. долг), 1074 млрд долл. США (ипотечные облиг., гарантир. агентствами)	1182 млрд долл. США	–	
Цель	Восстановить ликвидность рынка бумаг, обеспеченных активами	Улучшение ликвидности рынка коммерческих бумаг	Поддержка кредитования малого бизнеса и потребителей	Снижение стоимости и увеличение доступности ипотечного кредитования	Снижение премии долгосрочных процентных ставок	Снижение премии долгосрочных процентных ставок	Снижение премии долгосрочных процентных ставок, поддержка рынка ипотечных бумаг

Эти три набора антикризисных мер – кредитование финансовых институтов, непосредственное обеспечение ликвидности ключевых кредитных рынков и покупка долгосрочных ценных бумаг – имеют общую черту: каждый инструмент предполагает активное использование баланса ФРС. Главным преимуществом такой политики является то, что она позволяет ФРС продолжать оказывать понижательное давление на процентные ставки и смягчать условия кредитования на различных рынках, несмотря на достижение целевой ставки по федеральным фондам уровня, близкого к нулевой нижней границе.

Помимо предпринятых антикризисных мер важным инструментом влияния ФРС явилась политика словесных интервенций. Как мы уже отмечали, даже в случае снижения ключевых ставок до нулевого уровня, центральный банк сохраняет возможность воздействовать на долгосрочные процентные ставки, формируя ожидания рынка в отношении будущей динамики денежно-кредитной политики. К примеру, в своем заявлении после декабрьского заседания 2008 г. Комитет по открытым рынкам высказал мнение, что экономические условия, скорее всего, гарантируют исключительно низкий уровень ставки по федеральным фондам на протяжении некоторого времени. С марта 2009 г. выражение «некоторое время» было заменено на фразу «в течение длительного периода» и в августе 2011 г. регулятор заявил, что «экономические условия, в том числе низкий уровень использования производственных ресурсов и сдержанный прогноз инфляции в среднесрочной перспективе, гарантируют исключительно низкий уровень ставки по федеральным фондам, по крайней мере, до середины 2013 г.». В дальнейшем прогноз сохранения ставок на исключительно низком уровне был продлен до 2015 г. и расширен количественной оценкой значений уровня безработицы и инфляции, достижение которых будет служить триггером ужесточения процентной политики. Приведенные заявления позволили удлинить горизонт ожиданий относительно сохранения краткосрочных ставок на очень низком уровне, и оказали понижательное давление на долгосрочные ставки, стимулируя совокупный спрос.

3. Меры, предпринятые Европейским Центральным Банком для минимизации последствий кризиса

Для борьбы с последствиями кризиса ЕЦБ также был реализован широкий спектр исключительных мер. Однако, в отличие от ФРС, европейский регулятор был в состоянии противодействовать потрясениям, распределяя резервы в банковской системе в рамках своей стандартной операционной системы. Это было обусловлено двумя причинам. Во-первых, в Европе кредитование реального сектора исконно основывалось на банковском финансировании: более трех четвертей внешнего финансирования нефинансовых организаций приходится на банковский сектор, против менее половины в США[19]. Кроме того, в настоящее время практически все кредитные организации еврозоны имеют прямой доступ к инструментам рефинансирования центрального банка. Во-вторых, Европейский центральный банк традиционно проводит операции в условиях структурного дефицита ликвидности (ситуации, когда центральный банк перманентно является нетто-кредитором банковского сектора), который удовлетворя-

[19] ECB Monthly Bulletin (2010) The ECB's Response to the Financial Crisis.

ется посредством предоставления денежных средств с помощью недельных и долгосрочных операций рефинансирования (до кризиса удельный вес этих двух операций составлял примерно две трети и одну треть).

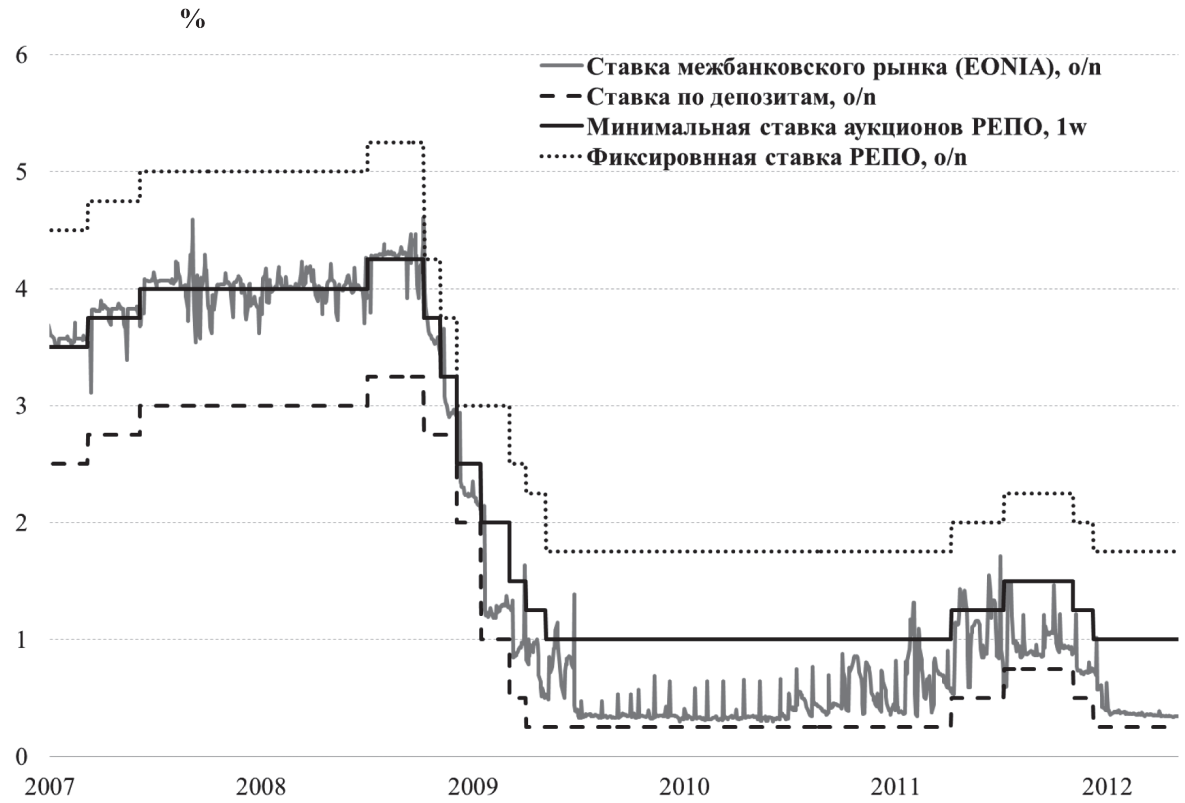


Рисунок 3. Динамика ключевых процентных ставок ЕЦБ и ставок денежного рынка, %

Источник: ЕЦБ, Блумберг.

Таким образом, на ранних стадиях проявления кризисных явлений потребность банков в более долгосрочном финансировании удовлетворялась ЕЦБ за счет увеличения частоты проведения аукционов и объемов размещаемых средств в рамках стандартных долгосрочных операций рефинансирования. При этом воздействие более масштабного предоставления долгосрочного финансирования на суммарный объем банковских резервов компенсировалось (для сохранения ставок на целевом уроне) снижением объемов предоставления рефинансирования в рамках основных (краткосрочных) операций (*Рисунок 4 цветной вкладки*).

Кроме того, повышенный спрос на ликвидность в евро и долларах США был компенсирован, соответственно, более частым использованием операций тонкой настройки (*Таблица 5, колонка 1*) и через аукционы предоставления средств в долларах США, ставших доступными после заключения с ФРС взаимных соглашений обмена валют (*Таблица 5, колонка 2*).

Чтобы избежать возобновления волатильности ставок МБК и увеличения спредов денежного рынка, после банкротства Bear Stearns в марте 2008 года ЕЦБ ввел дополнительные долгосрочные операции (*Таблица 5, колонка 3*) со сроком погашения шесть месяцев.

С углублением финансового кризиса после краха Lehman Brothers, ЕЦБ стал интенсивнее применять новые антикризисные меры. Ключевые ставки с октября 2008 г. по май 2009 г. были сокращены на 325 базисных пунктов, до исторически низкого уровня в один процент.

Кроме того, в целях противодействия существенным нарушениям в функционировании межбанковского рынка ЕЦБ решил перевести все операции рефинансирования с аукционной на фиксированную основу, с полным удовлетворением всех заявок от банков (*Таблица 5, колонка 5*). Эти процедуры обеспечили предоставление банкам ликвидности в неограниченном объеме (единственным ограничением являлось наличие залога), что привело к значительному увеличению баланса центрального банка. Для расширения доступа к операциям рефинансирования и недопущения скоропалительных продаж активов более низкого качества, ЕЦБ также решил расширить набор активов, принимаемых в залог по операциям рефинансирования. В дополнение для восстановления трансмиссионного механизма и поощрения банков предоставлять кредиты домашним хозяйствам и фирмам, ЕЦБ увеличил срочность операций рефинансирования до года (*Таблица 5, колонка 1*), в дальнейшем до трех лет (*Таблица 5, колонка 4*).

В мае 2009 г. в дополнение к упомянутым выше мерам по управлению ликвидностью ЕЦБ решил начать проведение программы выкупа обеспеченных облигаций (*Таблица 4, колонка 2*). Программа подразумевала проведение как на первичном, так и на вторичной рынке прямых операций покупки обеспеченных облигаций, выпущенных банками в еврозоне, в размере €60 млрд Целью программы выкупа являлось возрождение рынка обеспеченных облигаций, являвшегося одним из основных источников средств для банков до кризиса и особенно сильно пострадавшего от финансовой турбулентности.

Финансовый кризис 2007 г. очень негативно сказался на состоянии государственных бюджетов стран еврозоны. Весной 2010 г. инвесторы усомнились в устойчивости государственных финансов некоторых стран зоны евро. В итоге функционирование некоторых рынков государственных облигаций было серьезно нарушено. Для решения этой проблемы и ограничения потенциальных вторичных эффектов для других суверенных эмитентов, совет управляющих ЕЦБ начал осуществление программы выкупа частных и государственных ценных бумаг (*Таблица 5, колонка 3*), целью которой была поддержка особо неблагополучных сегментов рынка и восстановление надлежащего функционирования денежного трансмиссионного механизма.

На фоне дальнейшего углубления долговых проблем периферийных стран Еврозоны и ухудшения перспектив экономического роста, в июле 2012 г. ЕЦБ прибегнул к снижению ключевых процентных ставок (минимальная ставка аукционного РЕПО была понижена до 0,75% – нового исторического минимума) и на следующем заседании объявил о новой программе выкупа государственных ценных бумаг (*Таблица 5, колонка 5*). Анонс новой программы оказал успокаивающее влияние на рынки, однако следует подчеркнуть, что программа до текущего момента так и не была запущена (поскольку необходимое обращение Испании за финансовой помощью и принятие мер экономии этой страной так и не произошло), что еще раз подчеркивает важность коммуникационной политики центрального банка и силу воздействия словесных интервенций регулятора.

Таблица 5. Меры, предпринятые ЕЦБ в ответ на кризис[20]

	Операции тонкой настройки	**Двусторонние соглашения операций валютного свопа**	**Предоставление долгосрочного рефинансирования**	**Операции рефинансирования на специальный срок**	**Система полного удовлетворения заявок по фиксированной ставке по операциям рефинансирования**
	Fine-tuning operations	**Reciprocal currency agreements**	**Long-term 6-month operations**	**Special term refinancing operations**	**Fixed-rate and full allotment on refinancing operations**
Дата объявления	Быстрое внеплановое проведение аукциона	12 декабря 2007 г.	27 марта 2008 г.	29 сентября 2008 г.	9–15 октября 2008 г.
Дата начала	Инструмент входит в стандартный набор инструментов ДКП ЕЦБ	17 декабря 2007 г.	28 марта 2008 г.	30 сентября 2008 г.	15 октября 2008 г.
Дата окончания	–	Действующий	12 мая 2010 г.	Действующий	Действующий
Участники	Все банки, имеющие доступ к системе рефинансирования ЕЦБ	Все банки, имеющие доступ к системе рефинансирования ЕЦБ	Все банки, имеющие доступ к системе рефинансирования ЕЦБ	Все банки, имеющие доступ к системе рефинансирования ЕЦБ	Все банки, имеющие доступ к системе рефинансирования ЕЦБ*
Заемные средства	Денежные средства	Денежные средства в долларах США, Швейцарских франках и фунтах	Денежные средства	Денежные средства	Денежные средства

**Список допустимого обеспечения был расширен 15 октября 2008 г.*

[20] Cecioni, M., Ferrero, G., and Secchi, A. (2011) Unconventional Monetary Policy in Theory and in Practice. Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers) 102, Bank of Italy, Economic Research Department.

	Операции тонкой настройки	**Двусторонние соглашения операций валютного свопа**	**Предоставление долгосрочного рефинансирования**	**Операции рефинансирования на специальный срок**	**Система полного удовлетворения заявок по фиксированной ставке по операциям рефинансирования**
	Fine-tuning operations	**Reciprocal currency agreements**	**Long-term 6-month operations**	**Special term refinancing operations**	**Fixed-rate and full allotment on refinancing operations**
Обеспечение	Обеспечение, допустимое для операций рефинансирования ЕЦБ	Обеспечение, допустимое для операций рефинансирования ЕЦБ	Обеспечение, допустимое для операций рефинансирования ЕЦБ	Обеспечение, допустимое для операций рефинансирования ЕЦБ	Обеспечение, допустимое для операций рефинансирования ЕЦБ
Срочность кредита	От одного до 5 дней	7, 28, 35 и 84 дней	6 месяцев	Совпадает с продолжительностью периода усреднения обязательных банковских резервов	1 неделя, 1, 3, 6 и 12 месяцев
Частота	Аукцион по мере необходимости	В соответствие с программой TAF ФРС	Аукцион по мере необходимости	В начале каждого периода усреднения	–
Средняя величина увеличения баланса ЕЦБ	–	€62 млрд	€66 млрд	€58 млрд	–
Максимальная величина увеличения баланса ЕЦБ	–	€249 млрд	€155 млрд	€135 млрд	–
Цель	Обеспечение нормального функционирования денежного рынка	Обеспечение достаточного уровня денежных средств в иностранной валюте банков еврозоны	Обеспечение нормализации функционирования денежного рынка	Улучшение ликвидной позиции банковского сектора еврозоны	Обеспечение предоставления ликвидности всем банкам еврозоны

Таблица 6. Меры, предпринятые ЕЦБ в ответ на кризис, *продолжение*

	Предоставление долгосрочного рефинансирования	**Программа выкупа обеспеченных облигаций**	**Программа поддержки рынка ценных бумаг**	**Предоставление долгосрочного рефинансирования**	**Программа выкупа бумаг с открытого рынка**
	Long-term 12–month operations	**Covered Bond Purchase Programme (CBPP)**	**Securities Markets Programme (SMP)**	**Long-term 36–month operations**	**Outright Monetary Transactions (OMTs)**
Дата объявления	7 мая 2009 г.	7 мая 2009 г.	9 мая 2010 г.	8 декабря 2011 г.	2 августа 2012 г.
Дата начала	24 июня 2009 г.	4 июня 2009 г.	14 мая 2010 г.	20 декабря 2011 г.	6 сентября 2012 г.
Дата окончания	16 декабря 2009 г.	30 июня 2010 г.	6 сентября 2012 г.	Действующий	Действующий
Участники	Все банки, имеющие доступ к системе рефинансирования ЕЦБ	Все банки, имеющие доступ к системе рефинансирования ЕЦБ и резиденты еврозоны, являющиеся контрагентами ЕЦБ при управлении портфелем номинированным в евро	Все банки, имеющие доступ к системе рефинансирования ЕЦБ и резиденты еврозоны, являющиеся контрагентами ЕЦБ при управлении портфелем номинированным в евро	Все банки, имеющие доступ к системе рефинансирования ЕЦБ	Все банки, имеющие доступ к системе рефинансирования ЕЦБ и резиденты еврозоны, являющиеся контрагентами ЕЦБ при управлении портфелем номинированным в евро
Заемные средства	Денежные средства	–	–	Денежные средства	–
Обеспечение	Обеспечение, допустимое для операций рефинансирования ЕЦБ17	–	–	Обеспечение, допустимое для операций рефинансирования ЕЦБ17	–
Срочность кредита	1 год	Покупка на первичном и вторичном рынках	Покупка на вторичном рынке	3 года	Покупка на вторичном рынке

	Предоставление долгосрочного рефинансирования	Программа выкупа обеспеченных облигаций	Программа поддержки рынка ценных бумаг	Предоставление долгосрочного рефинансирования	Программа выкупа бумаг с открытого рынка
	Long-term 12–month operations	**Covered Bond Purchase Programme (CBPP)**	**Securities Markets Programme (SMP)**	**Long-term 36–month operations**	**Outright Monetary Transactions (OMTs)**
Частота	3 аукциона в 2009 г. (июнь, сентябрь, декабрь)	–	–	Проведены 2 аукциона (декабрь 2011 г., февраль 2012 г.)	–
Средняя величина увеличения баланса ЕЦБ	€417 млрд	€31 млрд	€71 млрд	–	–
Максимальная величина увеличения баланса ЕЦБ	€614 млрд	€61 млрд	€157 млрд	–	–
Цель	Поощрение предоставления банками кредитов частному сектору	Восстановление функционирования рынка обеспеченных облигаций	Устранение дисфункций рынка ценных бумаг и восстановление трансмиссионного механизма	Поощрение предоставления банками кредитов частному сектору	Устранение дисфункций рынка ценных бумаг и восстановление трансмиссионного механизма

4. Эмпирический анализ влияния антикризисных мер на реальные показатели экономики

В целом недавние эмпирические исследования выявили значительное влияние предпринятых мер на финансовые рынки и макроэкономические показатели (*Таблица 7*). В то же время, к полученным оценкам надо относиться с определенной степенью осторожности, так как при проведении большинства исследований для оценки последствий предпринятых мер использовались модели, построенные на докризисных временных рядах, а, как уже говорилось ранее, функционирование традиционных каналов трансмиссионного механизма может быть значительно нарушено в периоды усиления финансовой турбулентности.

Таблица 7. Эмпирические исследования влияния предпринятых антикризисных мер на макроэкономические показатели[21]

Статья	Страна	Описание исследования	Макроэкономический эффект		
			Выпуск	Инфляция	Другие показатели
Baumeister and Benati	США	Оценка модели Нестационарного структурного VAR для определения распространения «чистого шока» (к примеру, шока, который оказывает влияние на долгосрочные ставки, не воздействуя на краткосрочные). Моделирование последствий сокращения спредов на макроэкономические переменные	В отсутствие предпринятых мер ВВП в I кв. 2009 г. сократился бы на 10%	–	–
Lenza, Pill and Reichlin	Еврозона	Прогнозирование макроэкономических показателей в случае, сохранения спредов между необеспеченными и обеспеченными процентными ставками денежного рынка оставались бы на пике октябре 2008 г.	Промышленное производство в середине 2010 г. было бы 3 п.п. ниже	Инфляция в начале 2010 г. была бы ниже 0,5 п.п.	Кредиты нефинансовым корпорациям в середине 2009 г. были бы меньше на 3 п.п.
Peersman	Еврозона	Идентификации монетарных шоков нетрадиционной политики при помощи модели структурного VAR. Анализ механизм передачи этого шока	Реакция производства на шок имеет форму горба. Более медленное распространение по сравнению с шоками обычной политики	Постоянная и замедленная реакция цен. Более медленное распространение по сравнению с шоками обычной политики	–

[21] Cecioni, M., Ferrero, G., and Secchi, A. (2011) Unconventional Monetary Policy in Theory and in Practice. Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers) 102, Bank of Italy, Economic Research Department.

Статья	Страна	Описание исследования	Макроэкономический эффект		
			Выпуск	Инфляция	Другие показатели
Del Negro, Eggertsson, Ferrero and Kiyotaki	США	Использование калиброванной DSGE модели для оценки макроэкономических последствий обмена центральным банком ликвидных активов на неликвидные и без нулевой нижней границы	Выпуск около 5 п.п. ниже (в отклонении от исходного уровня) после шока	Инфляции около 5 п.п. ниже (в отклонение от исходного уровня) после шока	–
Chung et al.	США	Моделирование макроэкономических последствий покупки центральным банком активов в крупных масштабах	Реальный ВВП во второй половине 2012 г. почти на 3% выше базовой линии	Инфляция в 2012 г. на 1 п.п. выше	Общее увеличение занятости примерно на 3 млн рабочих мест
Fuhrer and Olivei	США	Изучения последствий покупки 600 млрд долл. США долгосрочных казначейских облигаций	Реальный ВВП должен вырасти на 60–90 б.п. за два года после анонса	–	Уровень безработицы должен снизиться на 30–45 б.п. в течение двух лет

5. Антикризисные меры, принятые центральными банками стран с развивающимися рынками, на примере Банка России

Центральные банки стран с развивающимися рынками, аналогично своим коллегам, в ответ на кризисные события 2007–2009 гг. предприняли широкий спектр нетрадиционных мер. Большинство из них было направлено на удовлетворение возросшего спроса банковского сектора на ликвидность, как на внутреннем денежном, так и на валютном рынке[22]. При этом нетрадиционные меры, направленные на решения более фундаментальных макроэкономических проблем практически не были задействованы регуляторами развивающихся стран. Так, к примеру, довольно распространенная практика количественного смягчения, среди центробанков развивающихся стран была применена лишь Банком Израиля.

[22] Ishi, K., Stone, M. and Yehoue, E. B. (2009). Unconventional Central Bank Measures for Emerging Economies, IMF Working Paper, No. 09/226.

Минимальное использование нетрадиционных мер, направленных на стабилизацию макроэкономических показателей, может быть объяснено (1) более низкой степенью финансового стресса, перенесенного многими развивающимися экономиками, (2) более жесткими ограничениями, налагаемыми на их политику, вследствие внешней уязвимости и рисков. Кроме того, лишь в нескольких странах с формирующимися рынками ключевые процентные ставки были сокращены до уровня нулевой нижней границы, как вследствие более высокой и волатильной инфляции в этих странах, так и более высокого уровня реальных процентных ставок, необходимых для компенсации инвесторам дополнительных рисков. Более того, таргетирование валютного курса, используемое большинством стран с развивающимися рынками, заставило многие центральные банки наоборот пойти на ужесточение процентной политики в целях дестимулирования масштабного оттока капитала и давления на валютный курс. Таким образом, большинство развивающихся стран не столкнулось во время кризиса с исключительными обстоятельствами денежно-кредитной политики и не испытывали необходимость прибегнуть к мерам, активно использующим баланс центрального банка, для достижения макроэкономической стабильности.

Рассмотрим далее более подробно антикризисные меры, предпринятые Банком России для сдерживания кризисных явлений.

Уже в середине августа 2007 г., на фоне вывода средств иностранными инвесторами из российских активов, Банк России столкнулся с многократным ростом спроса на иностранную валюту на внутреннем рынке. Сдерживая резкое ослабление рубля к основным мировым валютам, Банк России начал проведение операций по продаже иностранной валюты, что привело к стерилизации значительного объема рублевой ликвидности и, как следствие, росту спроса на свободные банковские средства. Такая же ситуация, только в значительно более серьезных масштабах повторилась и в августе 2008 г. Более того, ситуация усугубилась проведением Банком России в октябре 2008 – январе 2009 гг. плавной девальвации валютного курса рубля, что значительно увеличило спрос на валюту со стороны экономических агентов. В результате, сдерживая чрезмерное ослабление национальной валюты, денежный регулятор был вынужден продать на рынке около 200 млрд долл. США, стерилизуя тем самым более 6 трлн рублей за данный период.

В условиях ухудшения ситуации на денежном рынке в целях расширения возможностей по привлечению рефинансирования банковским сектором Банком России был принят ряд решений:

- снижены требования к уровню рейтингов эмитентов облигаций, входящих в Ломбардный список Банка России;
- включены в список допустимого обеспечения акции российских эмитентов и ценные бумаги, выпущенные эмитентами, не имеющими кредитного рейтинга, но входящими в Перечень системообразующих организаций;
- уменьшены дисконты к стоимости ценных бумаг, принимаемых в обеспечение;
- предоставлена возможность заключения сделок прямого РЕПО с ценными бумагами нерезидентов (еврооблигациями российских эмитентов), так называемых, операций прямого внебиржевого РЕПО Банка России;

- начато предоставление кредитов под залог векселей, прав требования по кредитным договорам организаций или поручительства кредитных организаций, в дополнение к операциям рефинансирования, обеспеченным рыночными активами;
- снижены нормативы обязательных резервов по всем категориям резервируемых обязательств и повышен коэффициент усреднения обязательных резервов кредитных организаций. Предоставление таким образом денежных средств всему кругу кредитных организаций позволило смягчить негативные эффекты, связанные с ограниченными возможностями действующих инструментов рефинансирования, возникающие вследствие неравномерности распределения обеспечения и его концентрация у крупных участников рынка;
- увеличена срочность операций рефинансирования вплоть до года, в целях предоставления банкам более длинных пассивов и стимулирования кредитной активности.

В дополнение к операциям рефинансирования, проводимым на аукционной основе, Банк России начал осуществление операции прямого РЕПО и ломбардного кредитования по фиксированной ставке.

Однако все вышеперечисленные меры оказались недостаточными для преодоления возникшего дефицита рублевой ликвидности. В этих условиях Банк России в октябре 2008 г. начал предоставление российским кредитным организациям кредитов без обеспечения. В острой фазе кризиса данный инструмент являлся для кредитных организаций основным источником поступления денежных средств.

Кроме того, помимо введения новых и существенного увеличения потенциала существующих инструментов, Банк России для снижения напряжения на денежном рынке, начал заключение с кредитными организациями соглашений о компенсации части убытков по сделкам с организациями, у которых была отозвана лицензия на осуществление банковских операций.

Также помимо принятия масштабных мер, направленных на поддержку ликвидности кредитных организаций и снижения напряжения на денежном рынке, Банком России совместно с Правительством РФ были предприняты меры, направленные на поддержку банковского и реального сектора.

Так столкнувшись с невозможностью привлечения российскими организациями денежных средств на внешних рынках, Банком России была предоставлена кредитная линия Внешэкономбанку в размере до 50 млрд долл. США для целей рефинансирования внешней задолженности кредитных организаций и предприятий нефинансового сектора.

В целях сохранения и реализации имеющегося инвестиционного потенциала российских предприятий Правительством Российской Федерации совместно с Банком России было принято решение о предоставлении отечественному банковскому сектору финансовых средств в размере 950 млрд руб., из которых 500 млрд руб. – Сбербанку России в форме субординированного кредита, а 450 млрд руб.– Внешэкономбанку с последующим предоставлением в форме субординированных кредитов другим банкам.

Также в целях сдерживания существенного роста цен на рынке государственных бумаг Банк России в 2007–2009 гг. осуществил масштабные операции по покупке облигаций федерального займа (ОФЗ). В то ж время данные операции ключевым образом отличались от мер количественного смягчения, предпринятых многими центральными банками. Во-первых, объем операций и сроки их проведения не разглашались Банком России и тем самым дан-

ные операции не могли влиять должным образом на ожидания участников рынка. Во-вторых, как мы видели ранее на примерах ЕЦБ и ФРС, меры количественного смягчения проводились либо в дополнение к смягчению процентной политики, либо уже в ситуации достижения ключевыми ставками нулевой нижней границы. Банком России, напротив, проводились масштабные интервенции на рынке государственных облигаций, одновременно с ужесточением процентной политики, что привело к нерыночному формированию доходностей государственных облигаций и полной потере ликвидности вследствие ухода с рынка инвесторов, не желающих инвестировать средства по заниженным доходностям.

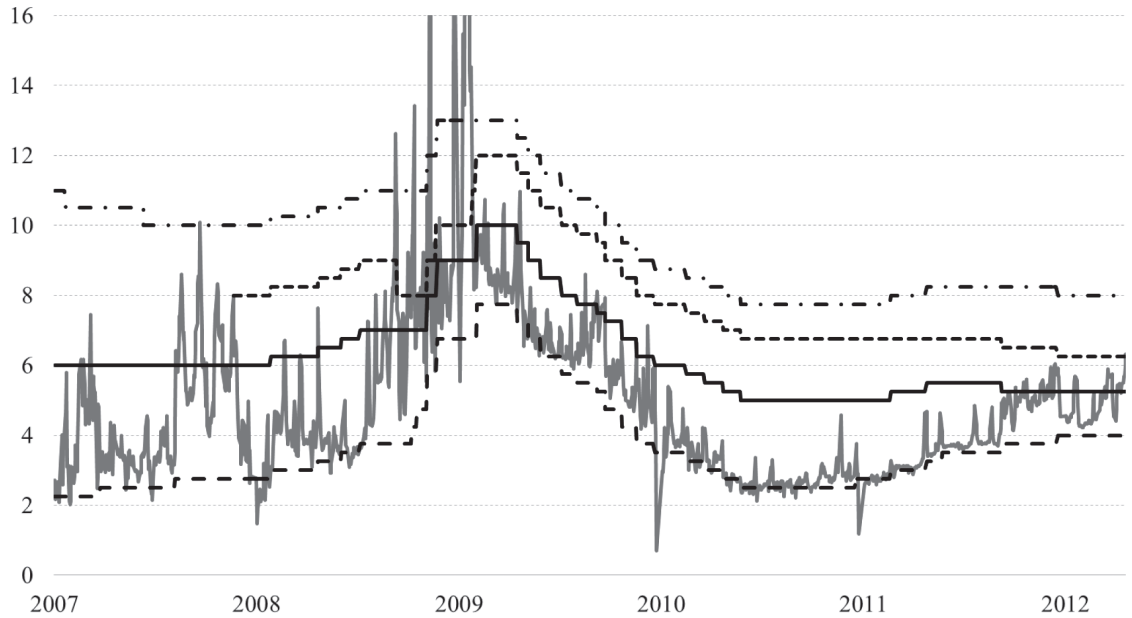


Рисунок 5. Динамика ключевых процентных ставок Банка России и ставок денежного рынка

Источник: Банк России.

Как мы уже отмечали выше, одновременно с мерами, направленными на расширение кредитных ресурсов банковской системы и поддержку реального сектора, Банк России в целях противодействия оттоку капитала проводил ужесточение политики. Так в конце 2008 г. – начале 2009 г. Банком России несколько раз были повышены процентные ставки по операциям рефинансирования. Лишь начиная со второго квартала 2009 г., стабилизация ситуации на внутреннем валютном рынке, а также устойчивое замедление инфляционных тенденций позволили Банку России провести серию снижений ставок по операциям рефинансирования, что было направлено на поддержание кредитной активности, обеспечивающей восстановление экономического роста. С апреля по август 2009 г. Банк России ежемесячно снижал ставки по основным операциям рефинансирования, в сентябре ставки были снижены дважды, что было обусловлено необходимостью дополнительного стимулирования экономической активности.

Таким образом, как мы видим, большинство антикризисных мер Банка России в первую очередь было направлено на масштабное предоставление рефинансирования кредитным организациям и стабилизацию ситуации на денежном рынке. Но в то же время таргетирование валютного курса и, как следствие, процикличная политика центрального банка, напротив, привели к ужесточению процентной политики в целях дестимулирования масштабного оттока капитала и давления на валютный курс.

Заключение

В ответ на развитие кризисных явлений центральные банки развитых и развивающихся стран осуществили ряд нетрадиционных мер денежно-кредитной политики, направленных на предотвращение краха финансовой системы и смягчения последствий потрясений для реальной экономики.

Прибегнув к значительному смягчению процентной политики, многие центральные банки стран с развитыми рынками столкнулись с проблемой нулевой нижней границы, что привело к активному использованию балансовых мер и началу программы покупки активов.

ФРС изменила свою оперативную структуру на разных уровнях. В то же время нововведения, реализованные ЕЦБ, в плане инструментария центрального банка, в силу ряда факторов были менее существенные. Во-первых, операционные ресурсы ЕЦБ были более гибкими уже до кризиса, в силу чего система инструментов ЕЦБ претерпела не такие существенные изменения. Во-вторых, в США, рынки капитала традиционно играют более важную роль в предоставлении кредитов для экономики, чем в зоне евро. Это означает, что в то время как ЕЦБ мог ограничиться в кризис мерами, направленными на расширение предоставления средств банковскому сектору в рамках действующих инструментов, ФРС пришлось прибегнуть к созданию новых инструментов. В-третьих, в США, влияние кризиса на инфляционные ожидания было более острым. Это привело к тому, что ФРС была вынуждена снизить официальные процентные ставки до нуля и начать программу покупки активов, чтобы уменьшить долгосрочные процентные ставки и таким образом обеспечить дополнительное стимулирование экономики в целях недопущения раскручивания дефляционной спирали. Разница в размерах и масштабах нетрадиционных мер, принятых этими двумя центральными банками, отражается в большем увеличении размера баланса ФРС и в более существенных изменениях в его составе в острой фазе кризиса. В то же время долговые проблемы периферийных стран еврозоны, проявившиеся уже после завершения острой фазы финансового кризиса, заставили ЕЦБ продолжать проведение операций, расширяющих его баланс.

Центральные банки стран с развивающимися рынками, аналогично своим коллегам, в ответ на кризисные события предприняли широкий спектр нетрадиционных мер, однако, большинство из них было направлено на удовлетворение возросшего спроса банковского сектора на ликвидность, как на внутреннем денежном, так и на валютном рынке, в то время как нетрадиционные меры, направленные на решения более фундаментальных макроэкономических проблем практически не были задействованы. Более того, таргетирование валютного курса, используемое большинством стран с развивающимися рынками, заставило многие центральные банки наоборот пойти на ужесточение политики в целях дестимулирования масштабного оттока капитала и давления на валютный курс.

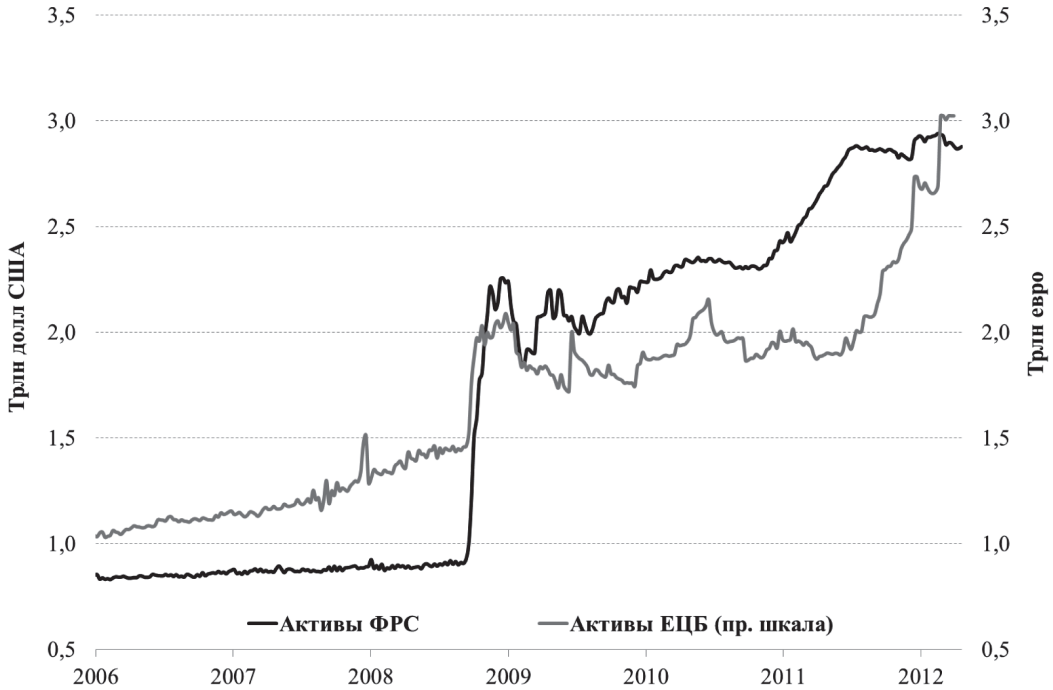


Рисунок 6. Расширение баланса крупнейших центральных банков

Источник: ЕЦБ, ФРС.

Имеющиеся исследования о воздействии нетрадиционных мер на макроэкономические переменные показывают, что антикризисные инструменты сыграли решающую роль в смягчении экономического спада, предотвращении устойчивой дефляции и в поддержании роста кредитования.

Тем не менее, однозначные выводы относительно эффекта от предпринятых мер делать достаточно сложно в силу следующих причин. Во-первых, большинство выводов относительно влияния на макроэкономические параметры делается на основании неопределенной оценки влияния нетрадиционных мер на долгосрочные процентные ставки. Во-вторых, они основываются на предположении, что кризис не влияет на ключевые соотношения между макроэкономическими переменными. Наконец, моделям, используемым для такого анализа, обычно не хватает полноценного описания финансовой системы.

Таким образом, более или менее определенная оценка воздействия нетрадиционных мер на экономическую ситуацию в настоящий момент представляется затруднительной. Основной вопрос, который выходит за рамки данной статьи, но имеет решающее значение для всесторонней оценки всего эксперимента по реализации нетрадиционных мер денежно-кредитной политики, это издержки, которые центральные банки понесут при отмене предпринятых мер. Вопрос о том, как свести к минимуму искажения рыночных механизмов, связанные с длительным использованием нетрадиционных инструментов монетарной политики, остается открытым. Концепция выхода из нетрадиционных мер в настоящий момент еще не разработана ни одним центральным банком.

В то же время одним из ключевых элементов «политики баланса» является то, что проводимые меры могут быть полностью отделены от уровня краткосрочных процентных ставок, поскольку фактически арсенал инструментов центрального банка достаточен для нейтрализации влияния увеличения банковских резервов на динамику краткосрочных процентных ставок. Таким образом, меры балансовой политики могут быть реализованы вне зависимости от преобладающего уровня процентной ставки. Этот «принцип независимости»[23] также подразумевает, что выход из политики очень низкого или нулевого уровня процентных ставок, может быть осуществлен независимо от процесса реализации «политики баланса».

Существуют два способа отделить две политики. Один из них, заключается в полной изоляции межбанковского денежного рынка от воздействия балансовой политики. В этом случае центральный банк должен «нейтрализовать» влияние проводимых операций на уровень банковской ликвидности и тем самым минимизировать воздействие на динамику целевых процентных ставок. Наиболее распространенным примером подобной практики является проведение стерилизованных валютных интервенций. Так, к примеру, многие азиатские центральные банки, активно вмешивающиеся в последние годы в функционирование валютного рынка, достигали целевого уровня процентных ставок, несмотря на существенное увеличение своих балансов.

В другом случае, центральный банк должен быть уверенным, что любые изменения объема банковских средств, вызванные балансовыми операциями, не будут отражаться на уровне таргетируемых процентных ставок. Достичь этого позволяет оплата свободных банковских средств по ставке, соответствующей ключевой[24]. В данном случае ключевая процентная ставка создает нижнюю границу для ставок межбанковского рынка и в условиях структурного профицита ликвидности (ситуации, когда центральный банк является нетто-заемщиком для банковского сектора), вызванного существенным ростом баланса регулятора, определяет уровень ставок межбанковского рынка. Интересно отметить, что фактически большинство центральных банков после активного использования инструментов балансовой политики пришло к системе таргетирования процентных ставок на нижней границе их колебаний[25]. Такая система предполагает, что центральный банк с помощью операций управления ликвидностью создает на межбанковском рынке профицит ликвидности таким образом, что краткосрочные ставки денежного рынка опускаются до уровня ставки центрального банка по ключевому инструменту абсорбирования ликвидности.

Независимость процентной ставки от балансовой политики означает, что увеличение или сокращение баланса центрального банка само по себе не является предпосылкой для снижения/повышения процентных ставок. Таким образом, обсуждение стратегии выхода может быть разграничено на два отдельных аспекта: соответствующий уровень процентных ставок, с одной стороны, и желаемая структура баланса центрального банка, с другой стороны.

[23] Borio, C. and Disyatat, P., (2010) Unconventional Monetary Policies: an Appraisal, The Manchester School, University of Manchester, 78, pp. 53-89.

[24] Bowman, D, Gagnon, E, and Leahy, M. (2010) Interest on Excess Reserves as a Monetary Policy Instrument: The Experience of Foreign Central Banks. Board of Governors of the Federal Reserve System, International Finance Discussion Papers, No 996.

[25] Bernhardsen, T. and Kloster, A. (2010) Liquidity management system: Floor or corridor? Norges Bank Monetary Policy Staff Memo, No 4.

РАЗДЕЛ IV. ГЛОБАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ: ДИСБАЛАНСЫ, АРХИТЕКТУРА, РЕГУЛИРОВАНИЕ

Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций

Глобальная финансовая архитектура: направления реформы

Регулирование финансовой деятельности

ВВЕДЕНИЕ

Финансовое посредничество за последние три десятка лет превратилось из относительно небольшой сервисной отрасли в один из определяющих секторов мировой экономики. В развитых странах вместе взятых финансовый сектор сейчас обеспечивает около 30% валовой добавленной стоимости, в отдельных странах эта доля существенно выше. Развивающиеся страны, доля которых в мировой экономике стабильно растет, также играют все бóльшую роль в мировом финансовом посредничестве. Активизация финансовой деятельности в глобальном контексте, очевидно, оказала непосредственное влияние на кризисные процессы 2007–2009 гг. В предкризисный период лишь немногие эксперты указывали, что риски, генерируемые в финансовом секторе, могут подорвать стабильность роста мировой экономики – господствовавшая точка зрения, напротив, состояла в относительной «безобидности» дисбалансов финансового сектора для макроэкономических процессов. В реальности же оказалось, что финансовые рынки стали для мировой экономики тем «хвостом, который вилял собакой». Это привело к существенному пересмотру взглядов на роль финансового посредничества в мировой экономике. Эволюции этих взглядов и характеру произошедших в них изменений и посвящен настоящий раздел.

Первая глава раздела посвящена мировым дисбалансам инвестиций и сбережений в разрезе крупнейших развитых и развивающихся стран. Глава подробно рассматривает гипотезу «глобального избытка сбережений» – это явление называется одной из основных причин глобального кризиса 2007–2009 гг. – и эволюцию мировых финансовых дисбалансов в кризисный период. Вторая глава раздела углубляет понимание того, как формируются межстрановые финансовые дисбалансы, представляя основные этапы и ключевые противоречия развития финансовой архитектуры мировой экономики. В главе отмечены и основные направления посткризисной реформы мировой финансовой архитектуры. Заключительная, третья глава посвящена другой важной причине кризисных процессов – регулированию финансовой деятельности, оказавшемуся в предкризисный период где-то слишком мягким, а где-то и просто иррелевантным ключевым рискам финансового сектора. Особое внимание в главе уделяется

посткризисным глобальным инициативам в области совершенствования пруденциального банковского надзора, стандартов финансовой отчетности, регулирования рынков производных финансовых инструментов.

ГЛАВА 12
Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций[1]

Л. М. Григорьев, А. С. Иващенко

Предметом анализа настоящей главы являются национальные и мировые инвестиции и сбережения. В данной главе мы охарактеризуем теоретические основания процессов сбережений агентами в одних странах и инвестиций в тех же или иных странах, выявим структуру потоков капитала между основными экономическими агентами, проанализируем глобальный дисбаланс сбережений с точки зрения экономического роста и вложений в развитие, в том числе сформулируем проблему дисбалансов, обусловливающих возникновение кризисов. В главе не затрагиваются процессы передачи сбережений с помощью финансовых институтов и проблемы финансовой архитектуры современной мировой экономики – этим проблемам посвящены последующие главы настоящего раздела.

1. Теоретические основы анализа

Для полноценного анализа многочисленных проблем мировой экономики необходимо осмыслить один из ключевых аспектов развития – накопление капитала, причем в глобальных масштабах. Капиталовложения выступают связующим звеном между современной экономикой с ее проблемами, решениями экономических агентов и будущей экономикой с ее ресурсами и возможностями. Разумеется, в каждом отдельном случае решение об инвестициях принимают домохозяйства, фирмы, государственные органы, финансируя капиталовложения из семейных сбережений, прибыли фирм, доходов правительства.

В целом, объем глобальных капиталовложений должен соответствовать величине сбережений, перераспределенных финансовой системой от других агентов и других стран. Суммарный объем мировых капиталовложений составляет примерно 14 трлн долл. США, или около 22% мирового ВВП. Преобладающая их часть проходит через финансовую систему. Чем более развиты рынки, тем (в общем случае) выше степень интермедиации (посредничества), сильнее зависимость уровня и сроков капиталовложений от доступности, длительности и стоимости финансовых ресурсов.

Этим вопросам посвящено множество работ, но и в самих мировых процессах перераспределения сбережений, и в осмыслении итоговых результатов глобального накопления реальных активов остается много неясного. Какие страны сберегают, за счет каких экономических агентов, почему не используют свои сбережения, а экспортируют их в страны, абсорбирующие чужие сбережения, – это стартовые вопросы анализа.

[1] См. также одноименную статью авторов в «Вопросы экономики», № 6, 2011.

Разумеется, можно найти общий ответ на них в рамках макроэкономических теорий. Но дополнительно необходимо учитывать реалии нашего мира, временные ограничения перетока ресурсов, факторы накопленного капитала, государственной политики, институциональных особенностей стран и их способностей сберегать и инвестировать.

Принципиально важный исходный момент для анализа этой проблемы – различие мотивов для сбережений агентов на микроуровне (домохозяйств, фирм, других агентов) и детерминант накопления капитала на макроуровне. Столетиями сбережения перемещались между экономиками: сначала тамплиерами, затем – итальянскими банкирами в средние века, потом – английскими и голландскими банкирами, позднее сформировалась современная финансовая система. За это время сотни раз возникали финансовые паники и произошли многие тысячи банкротств, что показывает рискованность процесса сбережения для тех, кто надеется на устойчиво высокий процент[2]. Но по-прежнему рисковый капитал мечется по миру в надежде получить высокий доход и успеть уйти из страны (фонда, банка и т. д.) до девальвации, дефолта или просто кризиса. В этих условиях лишь внутренние инвестиции стран и прямые иностранные инвестиции (ПИИ) обеспечивают вложения в развитие.

Построить баланс страны по сбережениям и инвестициям можно в рамках концепции «движение капиталов» (*flow of funds*), которая позволяет понять, как сберегают различные секторы экономики. Ниже представлен реальный баланс финансовых ресурсов США за последний предкризисный 2007 г. и первый послекризисный (характеризующийся ростом ВВП) 2010 г. Для реализации целей данной главы нас интересует то, что обычно называют «стилизованными фактами», – совокупность статистической информации, дающая достоверное представление о реальном объекте исследований. Огромные заимствования американского нефинансового бизнеса и государства у финансового сектора обеспечены сбережениями населения и иностранными сбережениями, эта картина формировалась десятилетиями и не изменилась за время кризиса. Во многом, американский баланс – это отражение сложной картины движения потоков средств через весь мир[3]. Американские активы «остального мира» огромны, они превышают объемы годового ВВП США.

В 2007 г. объем американской финансовой системы достигал 60–65 трлн долл. США Страна вложила триллионы долларов за границей, прежде всего в форме ПИИ, и получила еще больше (особенно в форме облигаций)[4]. Объемы потоков внешних доходов для США сопоставимы, но тема доходности ранее вывезенных сбережений носит самостоятельный характер. В данной работе мы не затрагиваем важный вопрос балансов инвестиционных позиций развитых и развивающихся стран, хотя при отрицательной инвестиционной позиции развитые страны зачастую имеют положительный инвестиционный доход от операций с внешним миром за счет разницы в процентных ставках по займам и вложениям.

[2] Об истории развития финансовой системы и истории финансовых кризисов см. Kindleberger C. P., Aliber R. Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises. L.: Palgrave Macmillan, 2005.

[3] Аналогичные схемы можно построить для любой страны, связывая в единой матрице движение потоков сбережений, в том числе по инструментам. Такой исследовательский проект труден, поскольку обычно отсутствует должная статистическая база (в частности для России), но в будущем вполне вероятен.

[4] Обоснование подобной оценки для США см. Григорьев Л., Салихов М. Место и роль США в международной финансовой системе // США в поисках ответов на вызовы XXI века / Под ред. Э. В. Кириченко. М.: ИМЭМО РАН, 2010.

За время кризиса американская финансовая система вместо нетто-кредитора ожидаемо стала нетто-заемщиком. Если чистые активы финансового сектора США в 2007 г. равнялись 4,5 трлн долл. США, то в 2010 г. они составляли уже – 0,7 трлн долл. США Домохозяйства, напротив, за кризисные годы нарастили чистые активы на 2,8 трлн долл. США Этот прирост был преимущественно абсорбирован ростом внутренних государственных займов для финансирования бюджетного дефицита. На 2 трлн долл. США также выросли валовые активы США за рубежом (обязательства внешнего сектора перед США), не последнюю роль в этом сыграло нежелание многих американских корпораций по налоговым причинам консолидировать получаемую на мировых рынках прибыль в США.

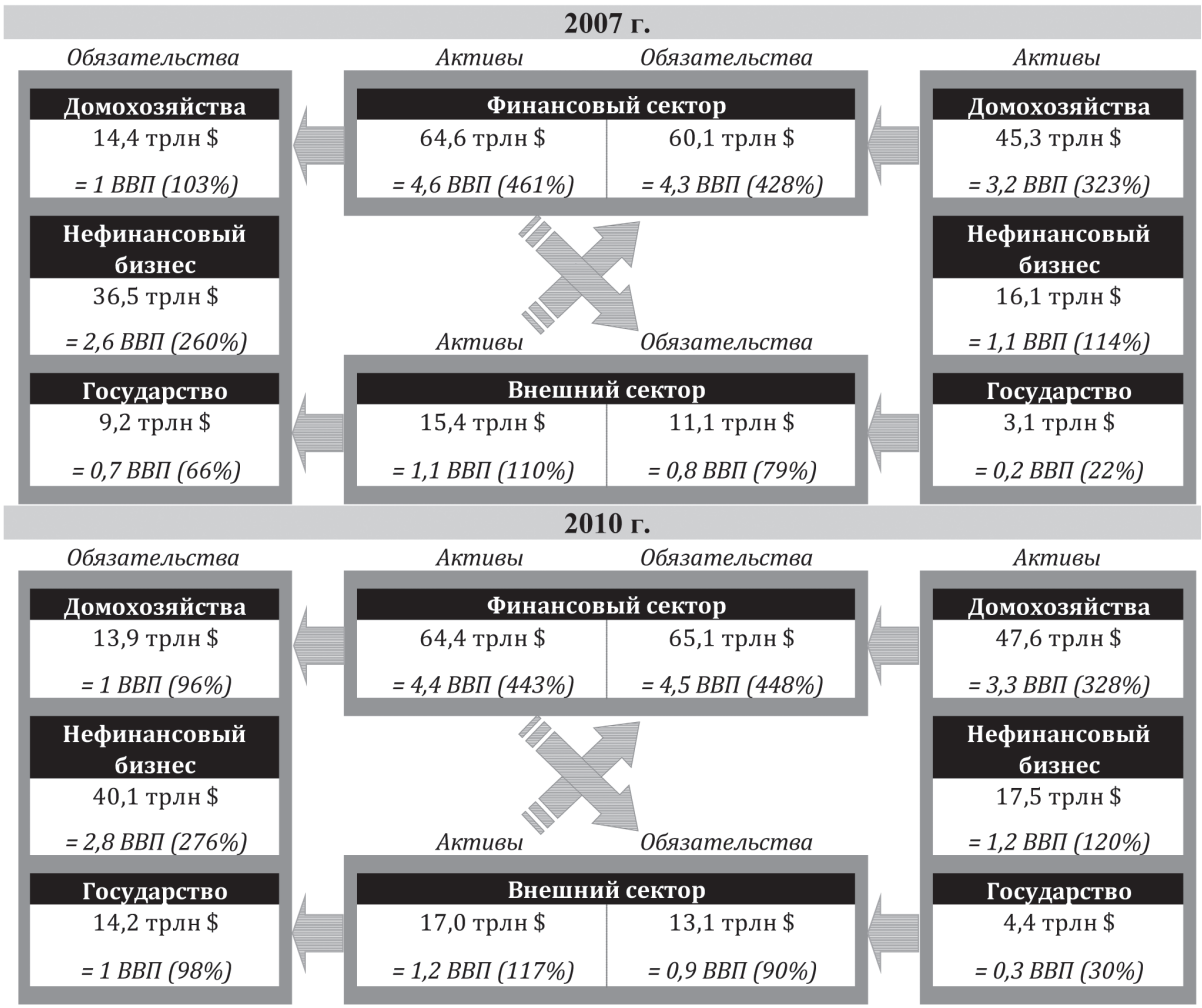


Рисунок 1. Финансовый баланс секторов экономики США (Flow of Funds), величины запасов, 2007 и 2010 гг., трлн долл. США, доли ВВП и % ВВП

Источники: расчеты авторов на основе данных Federal Reserve.

Теоретический анализ движения сбережений на глобальном уровне требует перехода к межстрановой динамике. Изучение процессов формирования сбережений и накопления основного капитала в разрезе развитых и развивающихся стран предполагает совместный анализ их общих макроэкономических счетов и платежных балансов. Нельзя оценивать накопление резервов как рациональную стратегию для развивающихся стран, оставаясь исключительно в рамках статистики платежного баланса. Избыточные резервы могут не только служить источником внутристрановых дисбалансов формирования сбережений и накопления основного капитала, но и приводить к серьезным экономическим проблемам в международном контексте.

Для открытой экономики балансовое соотношение, связывающее национальные сбережения ($S_{нац}$), накопление основного капитала (I) и сальдо счета текущих операций платежного баланса (CAB), выглядит так:

$$S_{нац} - I = CAB$$

При этом платежный баланс в целом выполняется при:

$$CAB + FI + RES = 0,$$

где FI – баланс счета операций с капиталом и финансовыми инструментами (далее – финансовый счет), а RES – изменение резервов за период[5]. Комбинируя эти два балансовых соотношения, получим ключевое для нашего анализа равенство:

$$S_{нац.} + FI = I + (- RES)$$

Раскладывая национальные сбережения на частные и государственные, получим более детальное соотношение[6]:

$$S_{частн} + FI = I + (G - T) + (- RES)$$

Последнее балансовое соотношение показывает, как формируются инвестиционные ресурсы страны (левая часть равенства) с учетом притока/оттока капитала и как они фактически используются (правая часть равенства). Например, при положительных частных сбережениях (величина, равная разнице между располагаемым доходом и конечным частным потреблением) и чистом притоке капитала из-за рубежа все эти ресурсы используются для финансирования дефицита бюджета, накопления основного капитала и резервов.

При плавающем валютном курсе и абсолютной мобильности капитала изменение резервов происходит исключительно как балансирующее статистические ошибки и пропуски (то есть это небольшая величина). Но абсолютная мобильность капитала и в меньшей

[5] Здесь и далее знаки всех потоков отвечают стандартному представлению платежных балансов в методологии МВФ: чистому притоку капитала в страну соответствует *положительное* значение FI, накоплению резервов – *отрицательное* значение RES.

[6] Положительный знак выражения (-RES) указывает на *рост* резервов.

степени свободно плавающий валютный курс – теоретические абстракции, на практике далеко не всегда достижимые, особенно в развивающихся странах. При существенном профиците счета текущих операций, но при не абсолютно свободном движении капитала или валютного курса, в стране возникают условия, при которых накопление резервов становится устойчивым процессом и, с определенной точки зрения, рациональным решением с учетом целей макроэкономической политики государства. Рациональными основаниями для накопления страной ликвидных резервов служат: обеспечение внешнеторговой безопасности, формирование «подушки безопасности» на случай возникновения проблем с выплатой госдолга и привлечением внешнего финансирования, потребность балансировать валютный рынок и управлять курсом национальной валюты (в стране с несвободно плавающим курсом).

Разумеется, с точки зрения создания основ долгосрочного экономического роста накопление основного капитала в стране важнее, чем формирование ликвидных резервов. Это особенно актуально в отношении развивающихся стран, характеризующихся низким уровнем капиталовооруженности труда. Но с учетом макроэкономических реалий мировой экономики накопление резервов для большинства развивающихся стран часто становится необходимостью.

При заданном объеме национальных сбережений типичная развивающаяся страна условно «распределяет» имеющиеся ресурсы между внутренними инвестициями, экспортом капитала и накоплением резервов (последнее, по сути, – внешнее финансовое вложение под управлением органа национальных денежных властей). Подобное «распределение», конечно, теоретическая абстракция, потому что решения об объемах сбережений и инвестиций принимают различные агенты с разными целевыми функциями, но она адекватно отражает проблему финансирования роста в развивающихся странах.

Важный теоретический вопрос состоит в том, чем обусловлены разные нормы сбережения и накопления в различных странах и их группах. Соотношение этих норм показывает, какие страны выступают нетто-кредиторами, а какие – нетто-заемщиками, и каков объем экспортируемых или импортируемых сбережений.

В учебниках по макроэкономике детерминанты уровней сбережения и инвестиций определяются достаточно просто: на сбережения в первую очередь влияют текущие и накопленные доходы, в меньшей степени – уровень процентных ставок; объем инвестиций зависит от стоимости заемного капитала и совокупного уровня дохода. Следуя подобной логике, при некоторых простых предпосылках можно построить предположения о соотношении норм сбережения в развитых и развивающихся странах (*Вставка 1*). Для последних норма сбережения должна быть выше при прочих равных условиях. Таким образом, в условиях абсолютной мобильности капитала требуемая норма накопления покрывается внутренней нормой сбережения и неограниченным импортом капитала. При прочих равных условиях развивающиеся страны выступают нетто-кредиторами, а развитые – нетто-заемщиками. В то же время, обычно каждая развивающаяся страна имеет достаточно проблем и объектов для инвестирования. Если экономические агенты в развивающейся стране не инвестируют по каким-то причинам (например, институциональным), то избыток уходит за рубеж. Это называется «плохой инвестиционный климат».

Вставка 1: Простая функциональная форма нормы частных сбережений

Детерминанты уровня национальных сбережений страны совпадают с детерминантами уровня потребления, для большинства отличается направление влияния. Рассмотрим вопрос на примере частных сбережений – разницы между располагаемым доходом (Y_d) и конечным частным потреблением (C), которые в самом простом виде можно представить как функцию от располагаемого дохода, накопленного богатства (W) и ставки процента (r):

$$S_{частн}\ Y_d - C\ (Y_d, W, r).$$

Здесь зависимость потребления от располагаемого дохода и накопленного богатства положительная, а от ставки процента – отрицательная[7]. Тогда с учетом традиционных представлений о значении предельной склонности к потреблению получаем (верхние индексы отражают знак зависимости):

$$S_{частн} = C\ (Y_{d,}{}^{+}, W^{-}, r^{+}).$$

В случае простейшей линейной формы функции сбережения норма сбережения, рассчитанная как отношение сбережения к располагаемому доходу, имеет вид:

$$S_{частн} = \alpha - \beta \frac{W}{Y_d} + Y \frac{r}{Y_d}$$

Коэффициенты α, β и Y положительные. Соответственно, при подобных простых предпосылках получаем, что более низкая норма частных сбережений будет характерна для стран с относительно большим накопленным богатством и относительно низким уровнем процентных ставок. Таким образом, домохозяйства развитых стран при прочих равных условиях будут сберегать меньшую долю располагаемого дохода, чем развивающихся. Учитывая, что государственные сбережения развитых стран скорее отрицательные (бюджет дефицитен), можно распространить последний вывод на национальные сбережения.

Теоретическая традиция абсолютной «автономности» сберегательных и инвестиционных решений друг от друга еще 30 лет назад подвергалось серьезной критике, в частности, М. Фельдштайн и Ч. Хориока указывали на высокую корреляцию норм сбережения и накопления[8]. Действительно, автономность инвестиционного решения в условиях не абсолютной мобильности капитала не достижима: норма сбережения выступает естественным ресурсным ограничением для инвестиций в странах, не способных занять

[7] Современные теории потребления заметно шире рассматриваемой простейшей постановки, но основополагающие моменты они не опровергают. Обзор базовых идей, используемых при эконометрическом построении современных функций потребления, см. Deaton A.UnderstandingConsumption. Oxford:ClarendonPress, 1992.

[8] Feldstein M., Horioka C. Domestic Savings and International Capital Flows // The Economic Journal. 1980. Vol. 90, No 358. P. 314–329.

необходимые средства для покрытия своих инвестиционных потребностей. Научная дискуссия вокруг статьи постепенно сошла на нет, по мере снятия ограничений на трансграничные потоки капитала и финансовой интеграции в 1990–2000 гг. Корреляция норм сбережения и накопления снизилась[9], и идея об относительной «автономности» решений о сбережениях и инвестициях сейчас не вызывает серьезной теоретической критики.

Современные эконометрические исследования указывают, что влияние одних и тех же теоретически определенных детерминант на динамику нормы сбережения в развитых и развивающихся странах несколько различается[10]. В частности, авторы наиболее полного и детального исследования середины 1990-х гг., посвященного данной проблеме, пришли к выводу, что взаимодействие сбережений, накопления и экономического роста сложное и неоднозначное. Выявить жесткую причинную зависимость между этими тремя факторами эконометрическими методами не удалось. Для целей данной главы важен вывод, что высокая корреляция инвестиций и сбережений связана с низкой мобильностью капитала и политикой стран по предотвращению больших дефицитов текущих внешних балансов и другими общими факторами[11].

Одно из последних предкризисных исследований, выполненное МВФ[12], указывает, что 1-процентный прирост ВВП на душу населения в среднем увеличивал национальную норму сбережения на 1 п. п. в развитых странах и на 0,5 п. п. – в развивающихся (за 1972–2004 гг.). При этом в развивающихся странах существенно большее влияние на норму сбережения оказывал рост коммерческого кредитования. При приросте отношения объема кредитов к ВВП на 10 п.п. национальная норма сбережения снижалась на 0,5 п.п. в развитых и на 0,9 п.п. – в развивающихся странах. Этот несколько неожиданный результат означает, что при углублении финансовой системы и повышении мобильности капитала собственные бюджетные ограничения снимаются, и кредит позитивно воздействует на развитие. Кроме того, наблюдается ожидаемое положительное влияние фискальной консолидации (сокращение дефицита/рост профицита бюджета) на норму национального сбережения, причем большее – в развивающихся странах.

Отдельная важная проблема – норма сбережения домохозяйств, которая широко отличается по странам и часто определяется особенностями страны и ее культуры. Например, норма личного сбережения в Японии традиционно составляет 9–10%, а в Германии и Франции – 14–16%. Еще одна проблема – фактическое распределение источников сбережений в стране между населением, бизнесом и государством. Она уже была затронута выше на примере США (*Рисунок 1*).

За пределами учебных курсов по макроэкономике и большинства эмпирических исследований остается вопрос о детерминантах корпоративных сбережений как части национальных. Роль корпоративных прибылей как источника финансирования накопления основного капитала была особенно значительной в период высоких темпов роста

[9] *Giannone D., Lenza M*. The Feldstein–Horioka Fact // ECB Working Paper Series. 2008. WP No 873.

[10] Общее представление о теоретическом моделировании процесса сбережения (как остатка от располагаемого дохода после потребления) можно получить в *Deaton A*.UnderstandingConsumption. Oxford:ClarendonPress, 1992.

[11] *Schmidt-Hebbel K., Servén L., Solitano A*. Saving and Investment: Paradigms, Puzzles, Policies // The World Bank Research Observer. 1996. Vol. 11, No 1 (Feb.). P. 108.

Lozaya N., Schmidt-Hebbel K., Servén L. Saving in Developing Countries: An Overview // The World Bank Economic Review. 2000. Vol. 14, No 3. P. 393–414.

[12] World Economic Outlook. 2005. Ch. 2. P. 98–106.

мировой экономики в 2000-е гг. Макроэкономические исследования не уделяют должного внимания балансу сбережений и инвестиций в разрезе различных институциональных секторов.

Было также выявлено определенное различие в интенсивности влияния одних и тех же факторов динамики нормы накопления в развитых и развивающихся странах. Большая доступность кредита и меньшая стоимость заимствования увеличивали норму накопления как в развитых, так и в развивающихся странах, что, в целом согласуется с общими теоретическими представлениями о факторах спроса на инвестиции. В последнее время активно изучается роль институциональных факторов динамики нормы накопления в развивающихся странах[13], однако обнаруженные в эмпирических исследованиях эффекты не очень устойчивы.

Итак, источниками инвестиционных ресурсов страны выступают частные сбережения (домохозяйства и фирмы), профицит бюджета (если есть) и чистый импорт капитала, если сформировано положительное сальдо по финансовому счету платежного баланса. Объем сбережений определяется финансовым результатом компаний и потребительскими решениями домохозяйств, основанными на объемах и темпах роста доходов, доступности кредитования и уровне процентных ставок. Решение об объемах накопления основного капитала принимаются исходя из размеров и темпов роста доходов, уровня процентных ставок и необходимости инвестировать в развитие. Инвестиционные решения экономических агентов (компаний, пенсионных фондов, банков, индивидов) в странах, способных относительно свободно экспортировать или импортировать капитал, не ограничены объемом доступных внутренних ресурсов. При этом развитые и развивающиеся страны имеют разные характеристики процессов сбережения и накопления – как уровня норм, так и их динамики. Как отставание, так и ускорение развития стран в значительной степени связаны с использованием собственных или внешних сбережений и инвестиций, хотя, разумеется, факторы институционального развития, научно-технического прогресса, культуры также играют большую роль.

2. Сбережения и накопление: структура и балансы

Решения многих проблем в области национальных инвестиций и сбережений часто затрагивают внешний мир как источник ресурсов или место хранения капитала. Ускорение процессов глобализации в 1990–2000-е гг., развитие финансового посредничества, информационная революция, рост мощностей по сбору и переработке данных на микроуровне постепенно создали условия, когда частные банки могут опираться на сбережения всего мира, а не только стран своего происхождения или даже развитых стран.

Нам важно показать пределы того объема сбережений и, соответственно, капиталовложений, которые можно реально наблюдать в рамках статистически изучаемой мировой экономики. В каком-то смысле речь идет о динамике «мирового фонда» накопления. Учитывая быстрые изменения экономики и особенно финансовой системы после Второй мировой войны, мы рассматриваем период после 1990 г., когда глобализация и информационная революция, знания науки об экономике достигли определенного уровня зрелости.

[13] *Dang V*. Institutional Determinants of Investments in Transition Economies // BrunelUniversity WP Series. 2009. WP No 09–33.

В нашем подходе, развитом ранее, мы полагаем этот период относительно однородным в контексте анализа макроэкономической динамики (в том числе по причине отсутствия блока стран с плановой экономикой). Поэтому мы исследуем тренды сбережений и накопления капитала в третьем стационарном режиме (1990–2008)[14] и в кризисный период 2008–2010 гг. Методология работы в целом соответствует работам других авторов[15], где изучаются тренды инвестиций и сбережений в первом и втором послевоенном стационарах – 1948–1973 и 1974–1990 гг.

На протяжении двух последних десятилетий мировой ВВП почти утроился – это можно было бы сказать и о накоплении основного капитала, если бы глобальный кризис не привел к значительному сокращению капиталовложений. Ниже показано (*Таблица 1*), насколько резко при этом изменилась структура ВВП и капиталовложений мира. Для целей данной работы мы также отдельно показываем США и Китай. Отметим, что доля в мировом ВВП развивающихся стран в 2010 г. достигла 34,7%, а по накоплению – 45,3%. Видимо, через несколько лет накопление в развивающихся странах превысит соответствующий показатель в развитых.

Таблица 1. Объем мирового ВВП и капиталовложений, доли основных стран и групп стран, 1990, 2008, 2010 г.

	ВВП			**Вложения в основной капитал**			**Норма накопления, % ВВП, 2010**
	1990	**2008**	**2010**	**1990**	**2008**	**2010**	
Мир, трлн долл. США	**22,2**	**61,4**	**63,3**	**5,0**	**9,9**	**13,9**	**22,0**
в т.ч. в % от мирового							
США	26,1	23,3	22,9	21,1	18,7	16,0	15,4
Китай	1,8	7,4	9,2	2,0	13,2	19,3	46,2
Развитые страны без США	53,3	45,1	42,4	59,6	43,3	38,6	20,0
Развивающиеся страны без Китая	18,8	24,3	25,5	17,3	24,8	26,0	22,5

Источники: расчеты авторов на основе данных IMF.

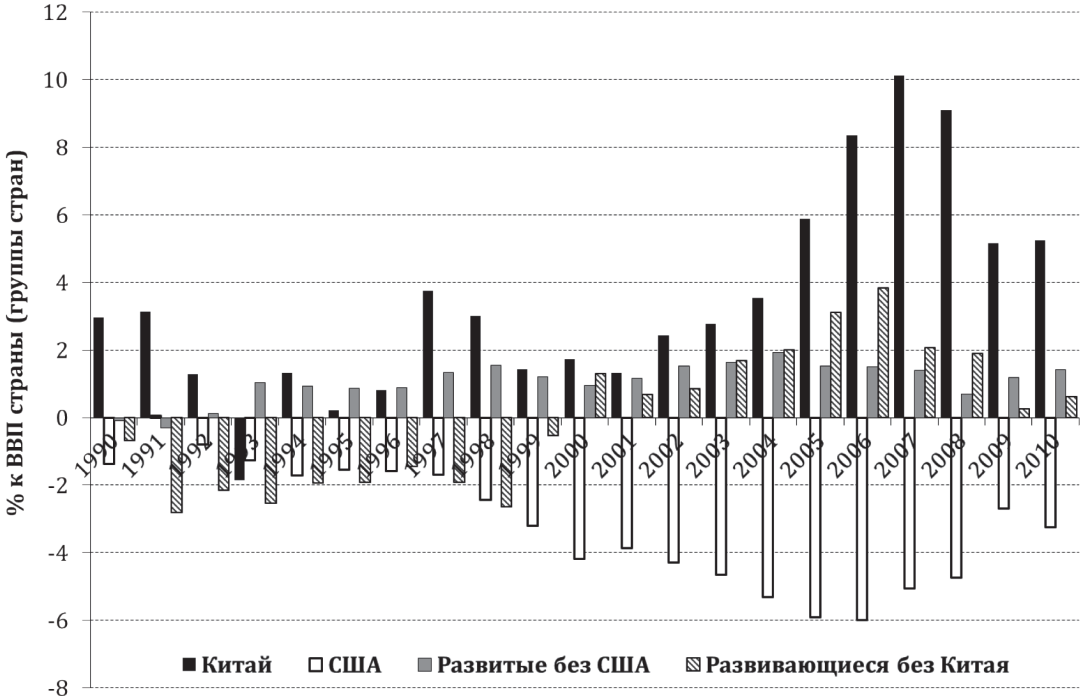
В развивающемся мире современные активы чаще всего встречаются в добывающей промышленности (как прямые инвестиции западных ТНК). Именно для развивающихся стран с низким уровнем душевого ВВП, отсталыми физической инфраструктурой и обрабатывающей промышленностью, а также находящимися в зародышевом состоянии постиндустриальными секторами на текущем этапе развития необходима высокая норма накопления (как и для России). Однако суммарное преимущество развивающихся стран в области капиталовложений связано преимущественно с активным накоплением основного капитала в Китае. Норма накопления развивающихся стран без Китая не так велика и не дает основа-

[14] О «стационарных режимах» послевоенной макроэкономической динамики и их выделении см. Григорьев Л., Иващенко А. Теория цикла под ударом кризиса // Вопросы экономики. 2010. №10.

[15] Bosworth B. Saving and Investment in a Global Economy. Wash., DC: Brookings Institution Press, 1993; Schmidt-Hebbel K., Servén L. Saving Across the World. The World Bank, 1997.

ний ожидать выравнивания развития двух групп стран в короткие сроки. Заметим, что низкая норма накопления в США, не удивительная сама по себе на фоне высокого уровня капиталовооруженности в стране, указывает на более сильное влияние научно-технического прогресса на экономический рост в США.

Динамика счета текущих операций платежных балансов отражает направление движения сбережений. В данном случае экспорт сбережений нефтеэкспортеров спрятан в сумме балансов развивающихся стран (*Рисунок 1*). С учетом некоторого несовершенства статистики[16] все равно видно, что огромное отрицательное сальдо баланса США противостоит положительным балансам большинства стран. Это выводит торгово-финансовые отношения США и Китая, двух экономических гигантов, в совершенно иную категорию парной взаимозависимости.



Примечание: в стандартной методологии платежного баланса положительное сальдо означает превышение объема экспортных текущих операций над импортными.

Рисунок 1. Сальдо счета текущих операций платежного баланса по основным странам и группам стран, 1990–2010 гг., % ВВП

Источники: расчеты авторов на основе данных IMF.

В 2000-е гг. США сумели привлечь достаточный объем внешних сбережений для покрытия дефицитов текущего счета, бюджета и даже, в последние предкризисные годы, отрицательных потоков сбережений домохозяйств (среднегодовой приток сбережений в США

[16] Считается, что основной вклад в несовпадение мировой величины инвестиций и сбережений вносит завышенный профицит счета текущих операций в Китае.

в 2002–2009 гг. составлял порядка 4,7% ВВП)[17]. В известном смысле можно говорить о чрезмерной зависимости США от сбережений других стран, что может отрицательно сказаться на экономической безопасности самой мощной державы мира. Для большинства развивающихся стран по-прежнему характерны недостаточно высокая норма накопления, проблемы с мобилизацией внутренних сбережений при низком уровне развития и сложностях конкуренции с США за инвестиционные ресурсы на финансовом рынке. Неочевидна и готовность стран (развитых и развивающихся) принимать ПИИ от нефтеэкспортеров и Китая для решения проблем национального развития.

Ниже приведены (*Таблица 2*) более подробные данные о сбережениях и накоплении по регионам мира. Развитые страны в 2009–2010 гг. по объемам национальных сбережений были отброшены к уровню 2005–2006 гг., в том числе за счет антикризисного наращивания госрасходов на фоне соразмеренного падения выпуска и потребления. Сбережения Китая же за последние 10 лет выросли в абсолютном выражении в 6 раз, сбережения прочих развивающихся стран – в 3,5 раза. Россия и Бразилия практически в 4 раза увеличили свои годовые сбережения, обогнав (каждая) Великобританию. Страны БРИК значительно превзошли по объему сбережений Еврозону, так что картина мира радикально изменилась за последние десять лет.

Таблица 2. Объем национальных сбережений и инвестиций в основной капитал отдельных стран и групп стран, 2001–2010 гг., трлн долл. США

	2001	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Сбережения										
Мир	**6,9**	**7,1**	**8,0**	**9,4**	**10,4**	**11,8**	**13,7**	**15,0**	**12,9**	**14,9**
Развитые страны	5,2	5,2	5,9	6,6	7,0	7,5	8,4	8,4	7,0	7,6
США	1,6	1,6	1,6	1,7	1,8	2,0	2,0	1,9	1,7	1,8
Еврозона	1,4	1,6	1,9	2,2	2,3	2,5	3,0	3,1	2,5	2,5
Великобритания	0,22	0,23	0,27	0,32	0,31	0,35	0,43	0,35	0,24	0,25
Япония	1,0	1,0	1,0	1,2	1,1	1,1	1,1	1,2	1,0	1,2
Развивающиеся страны	1,7	1,8	2,2	2,8	3,4	4,3	5,3	6,6	5,9	7,3
Бразилия	0,09	0,09	0,10	0,14	0,17	0,21	0,27	0,35	0,26	0,38
Россия	0,10	0,11	0,14	0,19	0,25	0,33	0,44	0,55	0,30	0,42
Индия	0,11	0,13	0,16	0,21	0,26	0,30	0,39	0,39	0,41	0,54
Китай	0,51	0,59	0,71	0,88	1,1	1,4	1,8	2,3	2,6	3,1
Справочно:										
БРИК	0,8	0,9	1,1	1,4	1,8	2,2	2,9	3,6	3,6	4,4
ОЭСР	5,2	5,3	5,9	6,8	7,1	7,7	8,6	8,7	7,2	7,8

[17] Григорьев Л., Салихов М. Место и роль США в международной финансовой системе // США в поисках ответов на вызовы XXI века / Под ред. Э. В. Кириченко. М.: ИМЭМО РАН, 2010 г.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Инвестиции										
Мир	6,8	6,9	7,8	9,0	9,9	11,0	12,7	14,0	12,7	13,9
Развитые страны	5,3	5,3	5,9	6,7	7,2	7,7	8,4	8,7	7,4	7,6
США	2,0	2,0	2,1	2,3	2,5	2,7	2,7	2,6	2,2	2,2
Еврозона	1,3	1,4	1,7	2,0	2,1	2,3	2,7	2,9	2,4	2,3
Великобритания	0,25	0,27	0,30	0,37	0,38	0,42	0,50	0,44	0,33	0,34
Япония	1,0	0,9	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1
Развивающиеся страны	1,5	1,6	1,8	2,3	2,7	3,3	4,2	5,3	5,3	6,3
Бразилия	0,09	0,08	0,08	0,11	0,14	0,18	0,24	0,32	0,27	0,39
Россия	0,06	0,06	0,08	0,11	0,14	0,18	0,27	0,37	0,27	0,32
Индия	0,11	0,12	0,15	0,21	0,25	0,30	0,40	0,41	0,42	0,51
Китай	0,46	0,53	0,65	0,79	0,91	1,1	1,4	1,8	2,3	2,7
Справочно:										
БРИК	0,72	0,79	1,0	1,2	1,4	1,8	2,3	2,9	3,2	3,9
ОЭСР	5,4	5,4	6,1	6,9	7,4	8,0	8,8	9,1	7,7	7,9

Источники: расчеты авторов на основе данных IMF.

Несколько иная картина наблюдается в сфере накопления. Преимущество стран БРИК над Еврозоной уже не столь велико, Россия начинает заметно уступать Бразилии в 2010 г. Это последствия кризиса – в Бразилии антикризисный стимул отразился в росте накопления основного капитала (не в последнюю очередь потому, что сопровождался притоком капитала), а в России – нет. США по-прежнему инвестируют на 0,4 трлн долл. США больше, чем сберегают. Сложилась следующая модель: развивающиеся страны зарабатывают своим экспортом средства в странах ОЭСР и в значительной мере там же их реинвестируют (основной реципиент – США). Применительно к избыточной нефтяной ренте стран-экспортеров или экспортным доходам Китая это может выглядеть разумным решением. Но для стран, ставящих перед собой масштабные модернизационные задачи, как Россия, такая политика представляется расточительной. Частично средства, размещенные развивающимися странами в мировых финансовых центрах (преимущественно расположенных в развитых странах), возвращаются обратно в виде иностранных инвестиций. В поисках высокой доходности инвесторы из развитых стран готовы принимать риски, которые инвесторы из развивающихся стран считают неприемлемыми. Это во многом и определяет ситуацию, при которой у развитых стран существует положительный внешний доход при отрицательной международной финансовой позиции.

Описанная выше картина может быть отражена и в относительных величинах (*Рисунок 3*). Здесь она становится еще нагляднее, поскольку видны и тенденции последнего десятилетия XX в. Если в 1990-е гг. норма сбережения развивающихся стран снижалась, причем значительно – с 29 до 24%, то в 2000-е гг. произошел перелом тенденции. Именно в этот период при падающей норме сбережения развитые страны начали

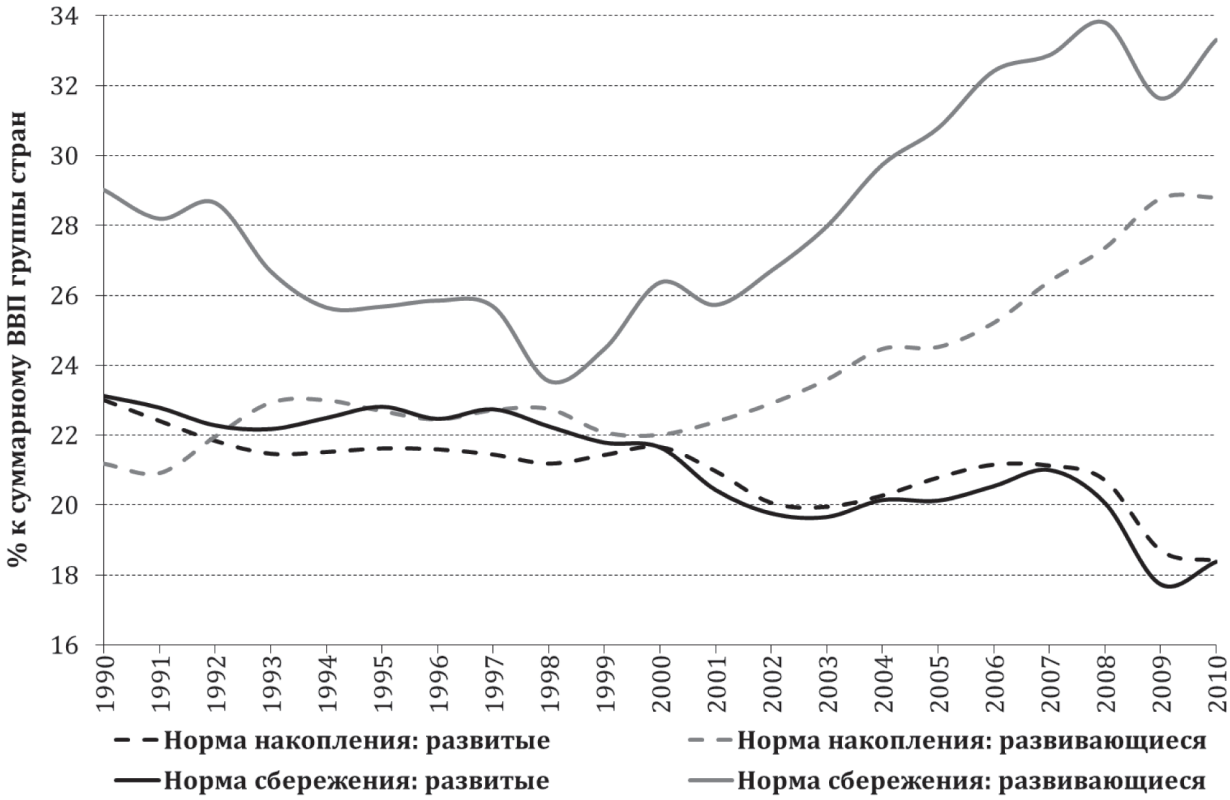


Рисунок 3. Норма сбережения и норма накопления развитых и развивающихся стран, 1990–2010 гг., % ВВП

Источники: расчеты авторов на основе данных IMF.

жить (точнее инвестировать) отчасти на сбережения развивающихся стран. Это новое явление (если не считать колониальную эпоху) – страны с огромными потребностями в модернизации экспортируют капитал. Разумеется, в рамках такой схемы появляется существенный экспорт капитала и внутри группы развивающихся стран – мобильность возрастает и здесь.

Проблема глобального избытка сбережений активно обсуждается в научном сообществе в последние пять-шесть лет. Началась дискуссия после выступления главы ФРС Б. Бернанке в 2005 г.[18], когда в обиход экономистов вошел термин GSG (Global Saving Glut).

До 2000-х гг. в развивающемся мире среди крупных экономик только страны ОПЕК и Китай имели положительное сальдо текущего счета платежного баланса. В первом случае, правда, наблюдались большие колебания сальдо в зависимости от цен на нефть: только после 2005 г. суммарные доходы стран ОПЕК от экспорта нефти превысили 600 млрд долл. США в год. Именно в 2000-е гг. избыточные сбережения Китая и нефтяных экспортеров стали поступать на финансовые рынки развитых стран, что привело

[18] Исходную постановку проблемы см. Bernanke B.TheGlobalSavingGlutandtheU.S. Current Account Deficit/ Sandridge Lecture at Virginia Association of Economics, 2005. Анализ проблем глобального избытка сбережений в разрезе инвестиционных инструментов проведен в Bernanke B., Bertaut C., DeMarco L.P., Camin S. International Capital Flows and the Returns to Safe Assets in the United States, 2003–2007 // International Finance Discussion Papers. 2011.No 1014.

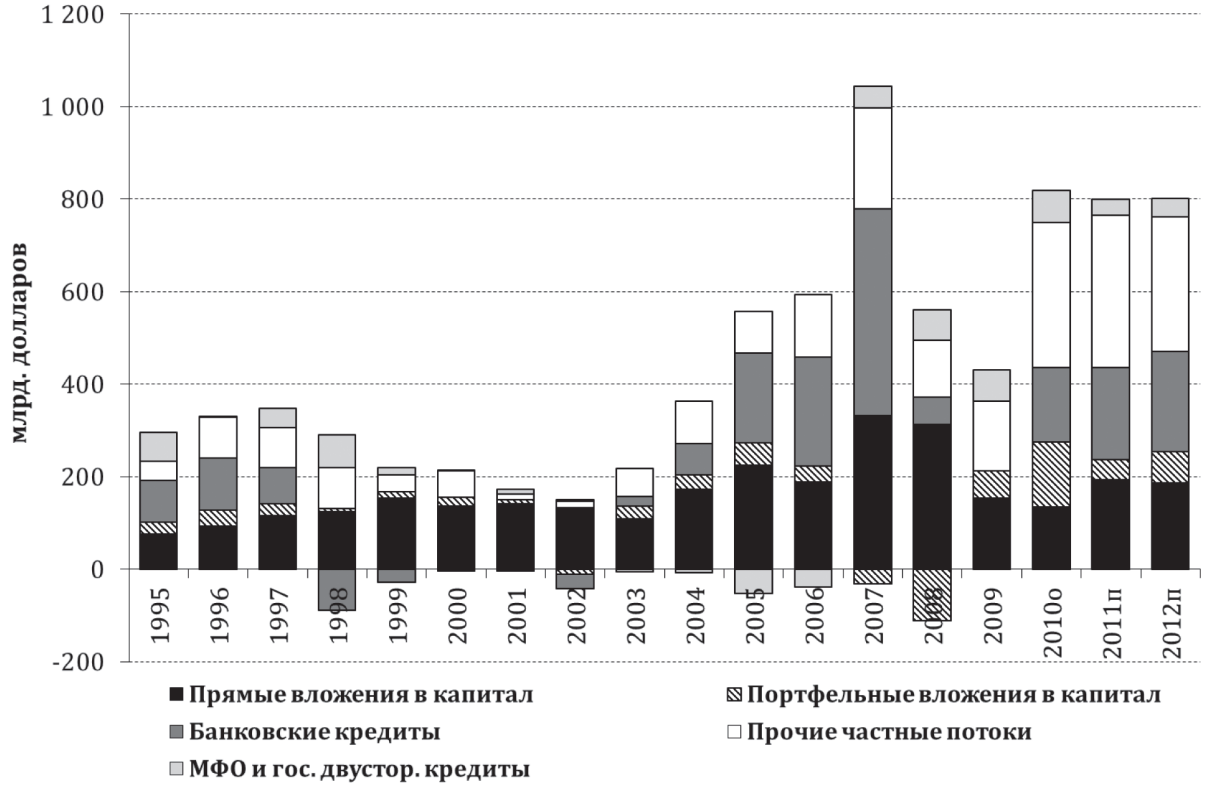
к снижению процентных ставок и стимулированию роста в ОЭСР. Одновременно вскрылась ненадежность финансовой системы, в частности, возникла острая ситуация с жилищными закладными в США, которая во многом спровоцировала глубокий финансовый кризис в стране и мире. Сторонники концепции GSG не утверждают, что избыточные сбережения были основной причиной кризиса (пороки финансовой системы сами по себе «тянут» на основную причину), но свой вклад в рассматриваемую ситуацию они определенно внесли.

Таким образом, развитие мировой экономики в 1990–2008 гг. базировалось на огромных сбережениях целого ряда стран. Ускоренное развитие Китая обеспечивалось за счет высоких сбережений и накопления ликвидных резервов. Этот избыток позволяет Китаю проводить политику масштабного инвестирования и кредитования других стран, в частности в рамках установления частичного контроля над источниками сырья для роста. Избыток сбережений середины 2000-х гг. – феномен, вероятно, временный и относительный. Одним из его проявлений было создание суверенных инвестиционных фондов (Sovereign Wealth Funds, SWF) развивающихся стран, которые и стали одним из основных передаточных звеньев между избыточными сбережениями развивающихся стран и финансовыми центрами развитых стран. За избытком финансовых ресурсов должно было последовать постепенное увеличение нормы накопления, но этого не произошло, в том числе по институциональным соображениям: многие страны не могут (Россия) или не хотят (Норвегия) реинвестировать свои экспортные доходы на своей территории.

Еще в 2005 г. сторонники концепции GSG говорили, что для балансирования мировых потоков сбережений и инвестиций нужно существенно увеличить норму сбережения в США и улучшить инвестиционный климат в развивающихся странах. Необходим также опережающий рост внутреннего потребления в развивающихся странах (относительно роста выпуска). Более того, появление конкурентной доллару мировой резервной валюты также могло бы способствовать выравниванию финансовых потоков. Но, как часто бывает в истории, реальная картина стала корректироваться лишь под воздействием кризиса.

3. Кризис и сбережения

Мировой кризис вызывает резкое замедление или падение экономической активности. Кризисное сокращение производства обычно (исторически) концентрируется в промышленности и на транспорте. Сильнее других компонент совокупного спроса сжимается спрос на капиталовложения, а также на товары длительного пользования и жилье – в сферах расходования сбережений домохозяйств. Снижение прибылей крупных компаний и налоговых поступлений государств, безработица и уменьшение семейных доходов на фоне желания поддержать уровень потребления неизбежно приводят к сокращению сбережений стран, сильно затронутых кризисом, – в данном случае членов ОЭСР. Естественно, крупные развивающиеся страны – Китай, Индия, затем Бразилия, которые сумели выйти из кризиса быстрее и с меньшими потерями, – сумели сохранить и даже несколько нарастить уровень сбережений за кризисные годы.



Примечание:оценка Института международных финансов не соответствует методологии платежного баланса, но это один из немногих источников таких данных. о – оценка; п – прогноз.

Рисунок 4. Чистый приток капитала в развивающиеся страны, 1995–2012 гг., млрд долл. США

Источники: Institute of International Finance.

Из-за сжатия финансового сектора в условиях глобального финансового кризиса сократился (особенно в конце 2008–2009 гг.) переток средств из развитых стран в развивающиеся по каналам финансового рынка. Для зависимых от иностранных вложений развивающихся стран это стало сильным внешним шоком, который в научной литературе часто называется «suddenstop». Поэтому, в частности, теория цикла вынуждена все больше внимания уделять финансовому сектору[19]. Ниже показано не только сокращение финансовых потоков в развивающиеся страны в период кризиса, но и существенное изменение их структуры (*Рисунок 4*). Если до кризиса поток облигационных займов шел к частным заемщикам, то теперь он идет к суверенным заемщикам в силу необходимости финансировать бюджетные дефициты не только в острой фазе экономического кризиса, но и в период восстановления роста. Сжатие мирового банковского сектора (списано порядка 3 трлн долл. США) оказало существенное воздействие на процессы финансирования в условиях послекризисного подъема, оживив проектное финансирование, государственное участие и другие способы стандартизации, а также сокращения и разделения рисков.

[19] Григорьев Л., Иващенко А. Теория цикла под ударом кризиса // Вопросы экономики. 2010. №10.

Для нас важнее другое: дисбалансы международных финансовых потоков – независимо от того, возникают они как результат финансирования торговых дисбалансов или вследствие накопления избыточных сбережений, – сами по себе могут генерировать или способствовать развитию локальных и глобальных кризисов[20]. В теории, экономический кризис, сокращая спрос на долгосрочные инвестиционные ресурсы, высвобождает сбережения, снижает цену кредита и содействует новому подъему. Эта (классическая) логика делового цикла сложилась на основе анализа опыта преодоления кризиса несколькими странами с развитым рыночным хозяйством в XX в. Вопрос в том, как она проявляется в условиях глобальной экономики, в которой ряд стран испытывает нехватку инвестиций, другие их экспортируют даже в условиях кризиса, и, наконец, США перманентно импортируют сбережения. Изменил ли кризис мировую ситуацию? В целом, по его завершении она сохраняет свои основные черты. Описанная выше логика привела к некоторому приросту, прежде всего, частных сбережений в развитых странах на фазе выхода из кризиса, но он был компенсирован снижением государственных сбережений. Феномен GSG продолжает присутствовать в мировой экономике.

На стороне предложения мировых сбережений на выходе из кризиса в 2010 г. ситуация стабилизировалась: страны ОПЕК с помощью картельных мер удержали суммарные доходы на уровне 1 трлн долл. США. Китай продолжает жить с профицитами текущего и капитального счетов. Сальдо текущего счета в Китае к концу 2011 г. сократилось до 5% ВВП, но приток капиталов в страну вырос до 4% ВВП, то есть прирост резервов происходит темпами не сильно ниже предкризисных. Мы полагаем, что финансовая система мира будет медленно адаптироваться к потребностям нового стационарного режима примерно в течение жизни одного поколения, как в прошлом. Каким будет этот режим и как в нем поведут себя сбережения – предмет отдельного анализа, но избыток сбережений в развивающихся странах точно не исчезнет мгновенно.

На стороне спроса ситуация пока менее определенная. Отличия от периода 2005–2008 гг. огромные: страны ОЭСР еще не прошли «кризисную яму», мировой инвестиционный спрос переживает перестройку, характерную для системных экономических кризисов. Промышленное производство в странах ОЭСР выйдет на докризисный уровень середины 2008 г. только к концу 2012 – началу 2013 гг. – это означает потерю более четырех лет развития. Долговые проблемы европейских стран остаются серьезным риском для финансовой системы. Использование заимствований идёт преимущественно на поддержание государственных финансов, а не на инвестиционные проекты, что затрудняет послекризисное восстановление.

Специфична ситуация в США, где кризис сильнее затронул банковскую систему и активы домохозяйств. Из-за сокращения потребления домохозяйств (жилье и товары длительного пользования) норма сбережения семей вернулась с невероятно низкой отметки 3% ВВП к уровню 1990-х гг. в 6% ВВП. Это означает, что у американского правительства появилась возможность покрывать значительно бóльшую долю своего дефицита за счет внутренних источников сбережений при сравнительно низкой стоимости обслуживания.

[20] Подробный обзор подходов к анализу влияния потоков капитала на кризисные эпизоды см., например, в Eichengreen B. Capital Flows and Crises. Cambridge, MA: The MIT Press, 2003.

Некоторое перераспределение финансирования долговой нагрузки в США с внешних источников сбережений на внутренние можно видеть ниже (*Рисунок 5*). Отрицательное сальдо платежного баланса сократилось с докризисного уровня 6% до 3% ВВП, что сопровождалось увеличением дефицита государственного бюджета с 1–2 до 9% и могло бы при прежнем уровне внутренних сбережений привести к огромному импорту капитала и росту его стоимости.

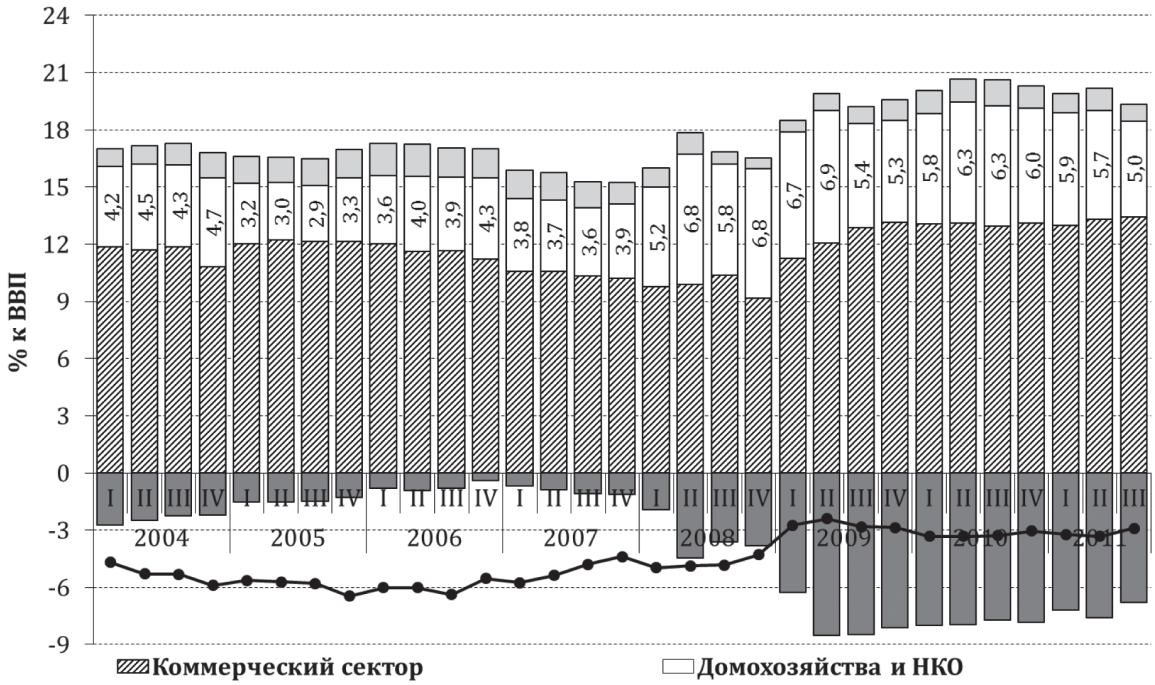


Рисунок 5. Сальдо счета текущих операций, сбережения домохозяйств и НКО, государства и коммерческого сектора в США, I кв. 2006 – III кв. 2011 г. в годовом измерении

Источники: расчеты авторов на основе данных BEA, Federal Reserve.

Экономика мира все еще находится в фазе послекризисного восстановления, и наблюдается сочетание знакомых тенденций во влиянии эффектов кризиса на инвестиции и сбережения. Медленно складывается сложная картина нового подъема. Угроза возврата к ситуации, когда сбережения Китая и нескольких стран-нефтеэкспортеров будут питать мировую финансовую систему, направляя в нее избыточные внутренние сбережения, вполне серьезная. Кризис еще не создал новую систему финансирования развития, роста инвестиций в странах с низким душевым ВВП или потребностями в модернизации. Пока удалось только профинансировать дефициты и рискованные долги на фоне сокращения капиталовложений в ОЭСР.

При этом чуть ли не ключевым (в полном соответствии с концепцией GSG) становится вопрос о стоимости обслуживания американских дефицитов. Если в докризисном мире GSG привел к снижению мировых процентных ставок и стоимости ресурсов для покрытия дефицитов, то как отразится будущий рост ставок на посткризисной динами-

ке развитых стран при значительно возросших дефицитах? Представляется, что поддержание высокой нормы сбережения в США станет одним из важнейших условий «гладкого» выхода мировой экономики из кризиса 2008–2009 гг. Разница в темпах роста и характере финансирования развитых и развивающихся стран, Китая и США останется в центре проблем следующего стационарного режима или во всяком случае в его начале, то есть в ближайшие три – пять лет.

ГЛАВА 13
Глобальная финансовая архитектура: направления реформы

М.Р. Салихов

Введение

Реформа финансовой архитектуры является одной из наиболее острых тем в контексте международных экономических отношений. Возможные направления и дизайн таких реформ являются традиционными темами для обсуждения и в документах МВФ, и с недавнего времени – в документах G20. Ключевым приоритетом работы G20 в 2011 г. под председательством Франции стала «реформа международной денежной системы». В 2012 г. реформа финансового регулирования стала одним из основных направления деятельности G20 под председательством Мексики. В качестве причин чрезвычайно актуальности этой тематики G20 упоминает следующие причины[1]:

- высокая волатильность обменных курсов валют;
- ускорение оттоков и притоков капитала в разные страны;
- угрозы начала «валютных войн»;
- растущие макроэкономические дисбалансы.

Несмотря на всеобщее понимание о необходимости реформирования глобальной финансовой архитектуры, согласия между основными экономиками по поводу того, *каким образом* она должна реформироваться, нет. Те же документы G20 с рекомендациями ограничиваются достаточно общими положениями относительно повышения роли МВФ, развития системы мониторинга за потоками капитала, взаимными консультациями и не содержат жестких обязательств для стран-участниц в части внесения изменений в национальную экономическую политику.

Острота дискуссии по поводу будущего финансовой архитектуры обусловлена тем, что именно в этой области интересы многих ведущих мировых держав сталкиваются противоположным образом. К примеру, вопрос о курсовой политике Китая и степени «недооцененности» юаня является основным камнем преткновения в экономических отношениях между США и Китаем. Все страны рассматривают вопрос о проведения курсовой политики в качестве важного элемента своих суверенных прав, и с трудом соглашаются на вмешательство прочих сторон, даже если это будет способствовать обеспечению стабильности мировой экономики в целом. Однако как показывает исторический опыт,

[1] http://www.g20-g8.com/g8-g20/g20/english/priorities-for-france/the-priorities-of-the-french-presidency/sheets/international-monetary-system-ims.351.html.

несмотря на свою инертность, мировая финансовая архитектура не является незыблемой и может претерпевать довольно серьезные изменения в короткие сроки.

Радикальные изменения и кардинальные реформы в мировой финансовой системе обычно происходят во времена экономических потрясений. К примеру, финансовый кризис 1907 г. привел к созданию системы федеральных резервных банков США в 1913 г.[2]. Последовавшие за тем активные действия ФРС по расширению международного статуса и использования доллара США привели к тому, что доллар за 20-е гг. XX в. подорвал незыблемое до этого времени положение британского фунта стерлингов в качестве ведущей мировой валюты[3].

Экономические потрясения, начавшиеся с началом Первой мировой войны, изменили характер существовавшей в то время глобальной архитектуры, основанной на золотом стандарте. Война во Вьетнаме и последовавшая за ней экономическая нестабильность в американской экономике стали теми триггерами, которые окончательно развалили Бреттон-Вудскую систему[4]. Азиатский кризис 1997–1998 гг. повлиял на дальнейшее поведение многих развивающихся стран и увеличил дополнительный спрос на резервные активы. Такое «защитное поведение» и опережающее накопление валютных резервов во многом определяют современный вид глобальный финансовой архитектуры и обостряют проблему усиления глобальных дисбалансов.

Развитие финансовой архитектуры «через кризис» связано с тем, что параметры системы оказывают влияние на всех участников мировой экономики практически без исключения. Поэтому любые изменения затрагивают всех. В то же время вся система обладает чрезвычайной инерционностью, связанной с тем, что архитектура накапливает инвестиционные решения предыдущих десятилетий. Структура и состав резервных активов формируется десятилетиями, и любые кардинальные изменения в финансовой архитектуре могут происходить лишь в экстренных обстоятельствах. Поэтому в относительно благополучные времена огромное число заинтересованных сторон практически никогда не могут договориться о реформе, которая бы не ущемляла существенным образом ничьих интересов. В период экономической стабильности сохранение статуса-кво является основным приоритетом, не смотря на то, что проблемы в функционировании системы могут становиться достаточно очевидными. Однако сама экономическая стабильность препятствует тому, чтобы реализовывались какие-либо существенные реформы.

К примеру, МВФ в период 2006–2007 гг. провел широкие обсуждения проблемы выявленных глобальных дисбалансов в рамках процесса многосторонних консультаций (*multilateral consultations* – МС) и выработал набор рекомендаций. Однако руководство МФВ не смогло добиться сколь-либо серьезных изменений в экономической политике затронутых стран (США, ЕС, Китай, Япония, страны-нефтеэкспортеры)[5]. Понадобился последовавший финансовый кризис для того, чтобы необходимость реформы финансовой архитектуры стала рассматриваться как неотъемлемый элемент обеспечения глобальной экономической стабильности.

---

[2] Meltzer, A. H. (2003). A history of the Federal Reserve. Chicago: University of Chicago Press.

[3] Eichengreen, B.J. (2011). Exorbitant Privilege: The rise and fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System (pp. 1–224). Oxford Univ Press.

[4] Bordo, M. (1993). The Gold Standard, Bretton Woods and other Monetary Regimes: An Historical Appraisal. National Bureau of Economic Research Working Paper Series, No. 4310. Retrieved from http://www.nber.org/papers/w4310

[5] Rajan, R. (2010). Fault lines: how hidden fractures still threaten the world economy. Princeton: Princeton University Press.

Финансовый кризис 2007–2009 гг., хотя и не был связан с крупными геополитическими катастрофами, продемонстрировал основные проблемы в функционировании современной финансовой системы и ее ключевые слабости. Основные причины кризиса продолжают исследоваться и обсуждаться, часть из них, а также беспрецедентные масштабы воздействия кризиса на все страны, многие эксперты связывают как раз с присущими современной глобальной финансовой архитектуре характеристиками. Исходя из этого, делается вывод о необходимости реформы глобальной финансовой архитектуры для того, чтобы будущие финансовые кризисы не оказывали такого деструктивного воздействия на национальные экономики. Однако обоснование подобной связи между финансовым кризисом и характеристиками современной финансовой архитектуры нуждается в объяснении точного механизма этих взаимосвязей для того, чтобы будущая реформа была направлена именно на наиболее «слабые точки» и способствовала повышению надежности финансовых систем.

Более того, такая точка зрения не является общепринятой. Как считают некоторые исследователи, реформа финансового сектора[6] в наиболее пострадавших странах, к примеру, в США и ЕС, в том числе с точки зрения усиления регулирования финансового сектора, повышения прозрачности и транспарентности финансовых рынков, станут достаточным элементом по повышению стабильности всей мировой финансовой системы. Подобные взгляды сфокусированы преимущественно на множестве «микроэкономических» проблем в функционировании финансового сектора. Соответственно устранение этих проблем (или хотя бы их части) должно существенно повлиять на финансовую стабильность на макроэкономическом уровне. Характеристики же архитектуры в целом отвечают требованиям мировой экономики и не нуждаются в серьезном пересмотре.

Однако возможен другой вывод: мировая финансовая архитектура обладает внутренней слабостью и нестабильностью, которая передает и усиливает кризисные эффекты в финансовой системе одной их крупных стран современной экономики. Таким образом, глобальная финансовая архитектура является неизбежным элементом кризиса и в определенной степени его «усилителем». Соответственно, необходимы кардинальные реформы глобальной финансовой архитектуры для того, чтобы обеспечить финансовую стабильность.

Целью настоящей главы является рассмотрение основных аргументов различных точек зрения в современной литературе относительно того, в какой степени фактор финансовой архитектуры может считаться одной из причин финансового кризиса, рассмотрение предложений по поводу реформы архитектуры на основе анализа ее эволюции под действием внешних факторов, а также действий различных сторон. Анализ того, каким образом глобальная финансовая архитектура менялась в зависимости от сознательных действий по ее реформе, а также естественных причин развития мировой экономики в прошлом, может подсказать будущие направления ее потенциальных изменений в будущем. Важным элементом являются международные институты, которые влияют на характер глобальной финансовой архитектуры.

[6] Bernanke, B. S. (2010). Statement by Ben. S Bernanke before the Financial Crisis Inquiry Comission (pp. 0–27). Washington D. C.

1. Что такое глобальная финансовая архитектура

Термин «мировая финансовая архитектура» является относительно новым. Он стал широко использоваться лишь с конца 90-х гг. XX в. в академических работах, посвященных анализу азиатского финансового кризиса и интерпретации этого опыта в контексте необходимых изменений в мировой финансовой системе[7]. В отличие от микроэкономических особенностей функционирования финансовых рынков и финансовых институтов, на которые оказывает воздействие регулирование, термин «финансовая архитектура», как правило, используется для определения макроэкономических аспектов функционирования, связанных в первую очередь с характером проведения валютной политики, формированием резервных активов и удовлетворения спроса на них, а также особенностями проведения денежно-кредитной политики в странах, валюты которых используются в качестве резервных активов. Эти макроэкономические аспекты оказывают сильное воздействие на облик и конфигурацию множества финансовых рынков, хотя это воздействие носит сложный характер.

В данном случае под мировой финансовой архитектурой мы понимаем набор явных и неявных принципов, норм, правил и процедур, используемых для определения того, каким образом осуществляются трансграничные финансовые операции. Подобное определение включает в себя все аспекты, связанные с формированием резервных активов со стороны денежных властей и выбора режимов курсовой политики, а также деятельность частного финансового сектора по определению наиболее рациональных стратегий выбора той или иной валюты для осуществления операций при проведении внешнеторговых сделок, инвестирования в финансовые активы, спекулятивных операций и проч. Таким образом, с точки зрения характера глобальной финансовой архитектуры имеет значение не только какую денежно-кредитную политику осуществляют власти разных стран, но и то, как частный финансовый сектор интерпретирует и реагирует на эту политику. Важность именно такого сочетания обусловлена тем, что хотя формально характер глобальной финансовой архитектуры связан с экономической политикой властей, сохранение его устойчивой конфигурации возможно, только если ее характеристики отвечают интересам и действиям частного сектора.

На практическом уровне финансовая архитектура может включать в себя двусторонние и многосторонние соглашения, напрямую определяющие внешние параметры экономической политики разных стран, каким, к примеру, было Бреттон-Вудское соглашение в части валютной политики. Однако современная финансовая архитектура основана, как правило, не на жестких формальных договоренностях, а в первую очередь на консенсусе о том, каким образом осуществляются и управляются финансовые операции между различными валютными территориями. Крупные страны не имеют жестких обязательств по проведению той или иной политики, в том числе и из-за нежелания создавать устойчивые ожидания для частного сектора, а предпочитают действовать исходя из сложившейся конъюнктуры.

Мы выделяем несколько групп игроков, видение и фактические действия которых определяет характер мировой финансовой архитектуры:

[7] Eichengreen, Barry J. (1999). Toward a new international financial architecture: a practical post-Asia agenda. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

1. *Денежные власти*, а также финансовые регуляторы крупнейших стран мира. Денежно-кредитная политика является одним из основных параметров, которые определяют характер финансовой архитектуры. Для экономик развитых стран ключевым элементом современной денежно-кредитной политики является процентная политика, которая устанавливает краткосрочные процентные ставки в рамках данной валютной зоны. В отличие от времен золотого стандарта или Бреттон-Вудских соглашений, денежные власти основных валютных зон не устанавливают курсовых ориентиров и не имеют обязательств по поддержанию таких ориентиров. Курсы валют устанавливаются на свободном рынке валюты за счет баланса факторов спроса и предложения. Однако процентная политика денежных властей очевидным образом оказывает влияние и на валютный рынок, и опосредовано на изменения курсов валют. Необходимым условием для проведения успешной процентной политики, которая оказывает воздействие, является развитость и глубина финансовых рынков. Поэтому в большинстве развивающихся стран, процентная политика не отличается значительной эффективностью. В этих условиях страны для обеспечения устойчивости ДКП придерживаются политики «номинального якоря» или управляемого валютного курса. Политика денежных властей таких стран выступает важным источником спроса на резервные активы в форме валютных резервов. Выбранный режим валютной политики определяет, какой спрос на резервные активы формируют денежные власти и каким образом он распределяется между различными активами и валютами.
2. *Частные игроки*, которые работают на международных финансовых рынках. В первую очередь, это крупные коммерческих банки, а также прочие финансовые игроки, которые специализируются на международных финансовых операциях (инвестиционные компании, хедж-фонды, пенсионные фонды и проч.). Валютный рынок в настоящее время связан с огромным количеством финансовых операций между множеством взаимодействующих друг с другом финансовых игроков. Значительная часть этих операций не связана со спросом со стороны нефинансового сектора, связана исключительно с внутренними мотивами самого финансового сектора – спросом на хеджирование, спекулятивные операции и проч. К примеру, последнее исследование Банка международных расчетов по активности международного валютного рынка показало, что в 2010 г. средний дневной объем операций составляет около 4 трлн долл. США, подавляющее большинство этой торговой активности приходится на частные финансовые компании[8].
3. *Международные финансовые организации* (МВФ, Всемирный банк и международные банки развития). Хотя в масштабах всей мировой финансовой системы, международные финансовые организации не являются наиболее заметными игроками, их роль очень важна. Причем эта роль не ограничивается теми финансовыми ресурсами, которыми управляют эти организации, а связана с тем, что реформа и состояние глобальной финансовой архитектуры формируется

[8] BIS. (2010). Triennial Central Bank Survey Report on global foreign exchange market activity in 2010 (pp. 1–95).

при непосредственном участии этих организаций. МВФ выступает одной из наиболее важных международных организаций, чья позиция влияет на обсуждение вопросов, связанных с глобальной архитектурой.

Устойчивость глобальной финансовой архитектуры важна для сбалансированного и сбалансированного развития всей мировой экономики по ряду причин:

- расширение международной торговли;
- повышение эффективности функционирования финансового сектора;
- снижение уровня рисков для национальных экономик.

Любая финансовая архитектура должна в общем случае выполнять следующие основные функции[9]:

1. *Корректировка дисбалансов*. Смысл этой функции сводится к тому, что глобальная архитектура должна способствовать, чтобы накапливаемые странами структурные дисбалансы по внешним счетам постепенно корректировались. Корректировка напрямую связана с фактором международной торговли и обмена услугами между странами. Множество исследований убедительно показали, что развитие международной торговли увеличивает благосостояние всех участвующих стран, так как позволяет добиваться большей степени специализации. Однако в любой момент времени торговля между странами несбалансированна, то есть экспорт и импорт товаров и услуг не равны друг другу, хотя на мировом уровне такой баланс, разумеется, соблюдается. В случае если страна имеет дефицит по текущему счету (то есть по сумме счетов товаров, услуг и инвестиционных доходов), то это означает, что она накапливает задолженность перед остальным миром. В обратном случае, остальной мир накапливает задолженность перед страной, а страна накапливает резервы в том или ином виде. Такой дисбаланс не может сохраняться бесконечно, поэтому должно осуществляться выравнивание внешнего дисбаланса. Характер финансовой архитектуры в значительной степени определяет, *каким* образом осуществляется выравнивание такого дисбаланса.

К примеру, если страна придерживается системы фиксированного валютного курса, то сокращение резервов валюты из-за дефицита валюты вызовет необходимость сокращения денежной базы и, соответственно кредита в экономике. В свою очередь, сокращение кредита приведет к экономическому спаду и снизит спрос на импортные товары и услуги. Аналогичным образом в стране с профицитом по текущему счету расширение денежной базы и кредита вызовет экономический подъем и спрос на импорт, что будет снижать текущий счет. Таким образом, в системе фиксированных валютных курсов выравнивание внешних дисбалансов, способствующих расширению международной торговли, осуществляется за счет изменения уровня экономической активности в затрагиваемых странах. Часто спад в экономике и связанные с этим социальные последствия не являются возможной альтернативой обеспечения сокращения дисбалансов. В таких условиях дисбалансы могут постепенно исправляться за счет введения ограничений на потоки капитала и/или усиления протекционизма торговли. Проблема с подобным подходом заключается в том, что если достаточное большое

[9] Armijo, L. E. (2002). Debating the global financial architecture. Albany: State University of New York Press.

количество стран придерживается подобной политики, то усиливается изоляционизм, и в мировая экономика в целом развивается медленнее.

В системе плавающих курсов корректировка дисбалансов осуществляется автоматически за счет изменения курсов валют и, соответственно изменения соотношений между внутренними и внешними ценами. Однако следствием плавающего курса становится влияние на динамику курсового ценообразования большого количества прочих факторов, что приводит к росту волатильности обменных курсов. Растущая волатильность при системе плавающих курсов приводит к обратным эффектам, связанным с ростом неопределенности относительно будущего курса валюты, что может потенциально оказывать негативное влияние на экономику.

2. *Предоставление ликвидности*. На национальном уровне денежные власти выступают единственным поставщиком ликвидности в национальной валюте и с помощью инструментов денежно-кредитной политики определяют величину денежной базы. Схожим образом на международном уровне финансовая архитектура определяет тот или иной вариант обеспечения ликвидных ресурсов в виде резервов для отдельных стран. Если страны в условиях роста мировой экономики и расширения международной торговли желают сохранять определенное отношение резервов и предъявляют спрос на подобные резервы, то они должны быть предоставлены тем или иным образом. Это означает, что для сохранения существующих балансов темпы роста экономики должны соответствовать темпам расширения резервных активов. В системе золотого стандарта, когда все деньги полностью обеспечены запасами золота, увеличение денег на глобальном уровне может происходить лишь за счет расширения добычи золота, что является в определенной степени экзогенным фактором для системы валютно-денежных отношений. С одной стороны, это увеличивает риски того, что расширение добычи не будет соответствовать потребностям, но с другой стороны, гарантирует, что ни одна из стран не может воспользоваться преимуществами «резервного статуса».

В финансовой архитектуре, в которой одна или несколько валют используются в качестве резервных, денежные власти этой валюты являются основным источником увеличения денег. Так, в настоящее время спрос на резервные активы со стороны многих развивающихся стран удовлетворяется за счет увеличения выпуска государственных ценных бумаг США, номинированных в долларах – основной резервной валюты. Таким образом, именно финансовая архитектура также определяет и институциональный механизм с помощью которого, страна может получить доступ к необходимой ликвидности в форме иностранной валюты. Недостаток предложения резервных активов в условиях растущего спроса может приводить к трансформации финансовых инструментов и искажает рынки. К примеру, в предкризисный период времени многие центральные банки увеличивали вложения в агентские бумаги США государственных ипотечных агентств, что снижало спред по таким бумагам и искажало понимание риска на этих рынках. Не всегда обоснованный рациональными мотивами максимизации прибыли спрос на финансовые активы, номинированные в долларах США, мог стать одной из предпосылок возникновения финансового кризиса 2007–2009 гг.

- *Обеспечение стабильности*. Архитектура должна способствовать сохранению стабильности мировой финансовой системы и сокращать эффекты «заражения» или передачи шоков от одной страны к другой. Из-за ряда уникальных характеристик финансовых рынков, связанных с большим количеством связей между участниками финансовой системы, а также высокого уровня левереджа (соотношение между активами и капиталом), финансовая система может быть подвержена внезапным кризисам. Тип складывающейся финансовой архитектуры определяет тот или иной тип реакции на ситуацию финансового кризиса. В рамках текущей архитектуры, МВФ является тем институтом, который отвечает за обеспечение стабильности и предоставление экстренных ресурсов пострадавшим странам в случае финансового кризиса. Однако ресурсов МВФ в пределах его существующего капитала недостаточно для того, чтобы оказать поддержку в случае полномасштабного мирового кризиса. Система принятия решений из-за участия большого количества стран также не отличается оперативностью, что может быть чрезвычайно важным в условиях острого кризиса. Поэтому на практике денежные власти ведущих стран (в первую очередь, ФРС США) в значительной степени по факту и обеспечивают стабильность глобальной архитектуры. К примеру, заключение экстренных соглашений о предоставлении валютных свопов между ФРС США и центральными банками ряда стран стало важным элементом стабилизации национальных финансовых рынков в острый период экономического кризиса 2008–2009 гг.

Выполнение этих основных функций может осуществляться различным образом. Анализ эволюции мировой финансовой архитектуры позволяет исследовать эти аспекты.

3. Эволюция мировой финансовой архитектуры

Глобальная финансовая архитектура за последние 150 лет прошла эволюцию от системы, которая основана на том, что все валюты обмениваются друг к другу по фиксированному курсу к системе, основанной на плавающих курсах основных валют.

Классический золотой стандарт (1870–1914)

Золото и серебро использовались в качестве денег на протяжение нескольких тысяч лет из-за своих уникальных физических характеристик. Однако денежная система, основанная исключительно на золоте, была введена в Великобритании в XVIII в., когда И. Ньютон в качестве смотрителя Монетного двора Великобритании зафиксировал соотношение между золотом и серебром на высоком для серебра уровне. Это привело к постепенному сокращению использования серебра в денежных расчетах. В 1821 г. британский парламент принял закон, который обязал Банк Англии обменивать свои банкноты на золото по установившейся на тот момент цене[10]. Постепенно прочие страны присоединились к Британии и перешли на золотой стандарт, что было связано с доминированием Британской империи в мировой экономике того времени. К концу XIX в. практически все страны мира находились в золотом стандарте, фиксируя курсы своей валюты к золоту, а значит, и по отношению друг к другу.

[10] Eichengreen, B., & Flandreau, M. (1997). Gold Standard In Theory & History. Hoboken: Taylor & Francis Ltd. Retrieved from http://public.eblib.com/EBLPublic/PublicView.do?ptiID=240293.

Таким образом, принципиальной особенностью архитектуры золотого стандарта является зафиксированное соотношение основных курсов валют по отношению друг к другу. Теоретически выравнивание внешних дисбалансов происходит автоматически за счет трансфера непосредственно золота из одной страны в другую. Страна, находящаяся в положении дефицита по текущему счету, столкнется с оттоком золота, которое импортеры будут вывозить из стран, конвертируя национальную валюту в золото. Это автоматически приведет к сокращению денежного предложения, власти будут вынуждены повысить процентные ставки, что, в свою очередь, привлечет капитал и позволит сократить дисбалансы. Однако непременным фактором для сохранения золотого стандарта должны были быть гибкие цены, в том числе на труд, для того, чтобы выравнивание экономической активности могло происходить через дефляцию в условиях фиксированного курса.

Этот факт часто упускается из вида, когда обсуждается в том или ином виде возможность возвращения к золотому стандарту в современных условиях. Эти идеи периодически возникают в контексте обсуждения реформ финансовой архитектуры.

С другой стороны, важным фактором стабильности золотого стандарта являлось в целом готовность центральных банков и политических элит сохранять фиксированный курс даже в условиях экономического спада и растущей непопулярности подобных мер. В работах Б. Эйхенгрина, в частности, развал системы золотого стандарта связывается с демократизацией участвующих стран и расширением избирательных прав граждан, что повлияло на готовность политических элит сохранять фиксированный курс.

Готовность стран соглашаться на автоматическое выравнивание также является лишь теоретической, так как на практике существуют сильные стимулы для того, чтобы использовать другие возможности сокращения дисбалансов. К примеру, уже с конца XIX в. многие страны стали использовать внешнеторговые ограничения и импортные тарифы и пошлины в качестве одной из мер выравнивания дисбалансов, а не экономического спада[11].

С точки зрения ликвидности увеличение денег в системе золотого стандарта по определению может происходить лишь только при увеличении количества золота. Преимуществом такого положения является то, что увеличение золота происходит независимо от экономической мощи той или страны и в определенном смысле «уравнивает» всех. В период, когда золотой стандарт являлся превалирующим (*Рисунок 6*), практически во всех странах наблюдалась дефляция из-за того, что мировая экономика росла быстрее, чем росла добыча золота, что приводило к необходимости снижения номинального уровня цен, то есть дефляции.

Для своего времени золотой стандарт стал одним из важных факторов, который способствовал интеграции мировой экономики. Расширение международной торговли до начала Первой мировой войны и беспрецедентный для того времени уровень глобализации стали возможными благодаря архитектуре золотого стандарта. Так темпы роста ВВП на душу в период с 1870 по 1900 гг. составили 1,9% по сравнению с 1,1% в период с 1820 по 1870 гг.[12]. Однако сама система не основывалась на каких-либо закрепленных

[11] Clemens, M., & Williamsom, J. (2001). A tariff-growth paradox? Protection's impact the world around 1875–1997, 3.
[12] Maddison, A., & Organisation for Economic Co-operation and Development. Development Centre. (2003). The world economy: historical statistics. Paris, France: Development Centre of the Organisation for Economic Cooperation and Development.

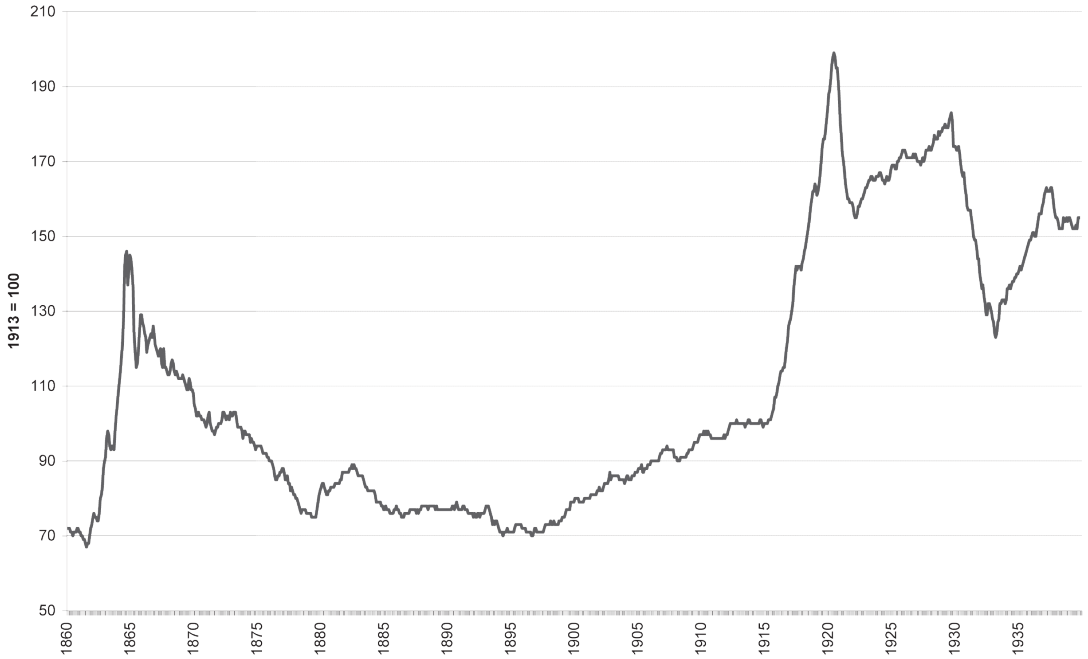


Рисунок 6. Динамика общего уровня цен в США, 1860–1935 гг.

Источник: NBER.

институциональных договоренностях, а лишь на всеобщем консенсусе о ее выгодах для экономик участвующих стран. Другим важным фактором оставалась готовность стран обеспечивать фиксацию курса национальной валюты даже в условиях экономических кризисов. Система золотого стандарта оказалась разрушенной в результате Первой мировой войны, когда растущие военные расходы вынудили европейские страны отменить фиксированное соотношение своих валют к золоту и перейти к необеспеченной денежной эмиссии национальных валют.

Период между мировыми войнами (1914–1944)

После окончания Первой мировой войны стала обсуждаться послевоенная финансовая архитектура и зарекомендовавший до этого времени золотой стандарт стал наиболее привлекательной альтернативой. Однако до 1925 г. основные валюты де-факто были плавающими и торговались свободно по отношению друг к другу. Подобная система просуществовала весьма непродолжительное время из-за экстремальной волатильности валютных курсов и часто возникавших валютных паниках. Экономические потрясения, в том числе и период гиперинфляции в ряде стран, породили длительный период недоверия к любой финансовой архитектуре, основанной на плавающих курсах.

В период между 1926 и 1931 гг. крупнейшие западные страны – США, Великобритания, Британия и Франция восстановили золотой стандарт[13]. Однако послевоенный золотой стандарт продержался также всего лишь несколько лет. Основные причины

[13] Eichengreen, B., & Flandreau, M. (1997). Gold Standard In Theory & History. Hoboken: Taylor & Francis Ltd. Retrieved from http://public.eblib.com/EBLPublic/PublicView.do?ptiID=240293.

были связаны с кардинальным изменением устройства мировой экономики за этот период. Усиление профсоюзов и их борьба с сокращением номинальной заработной платы, готовность демократических правительств поддерживать фиксированные курсы и нести бремя автоматического выравнивания в форме экономического спада являлись источником неопределенности для обеспечения стабильности такой архитектуры. Конфликт экономических интересов привел к тому, что дефляция, которая была одним из постоянных спутников системы первого золотого стандарта, не могла обеспечить устойчивость системы. В период с 1928 по 1929 гг. банковские системы ряда европейских стран оказались разрушены растущим числом дефолтов. Заемщики не могли справиться с долговым бременем в условиях дефляции. В 1929 г. с паники на фондовом рынке началась Великая депрессия. Сохранение жесткой денежно-кредитной политики в США из-за попыток сохранить золотой стандарт усилило негативные последствия финансового кризиса и обеспечило сильнейший в мировой истории экономический спад. В 30-е гг. XX в. все страны постепенно отказались от гарантирования фиксированного соотношения собственных валют к золоту. США в 1934 г. провели девальвацию доллара на 40% по отношению к зафиксированному ранее соотношению к золоту.

Бреттон-Вудское соглашение (1944 – 1971)

Бреттон-Вудское соглашение, заключенное еще в период Второй мировой войны, стало первой в истории формальной договоренностью об устройстве мировой финансовой архитектуры. Система основывалась на так называемой «управляемой привязке» основных валют к доллару США. Доллар, в свою очередь, обменивался в фиксированном соотношении к золоту. Таким образом, Бреттон-Вудская финансовая архитектура стала «гибридной» системой. От системы золотого стандарта сохранялось фиксированное соотношение доллара США к золоту по курсу 35 долларов США за унцию. От системы плавающих курсов сохранялось управляемое плавание других национальных валют к доллару США. Но лимиты этих изменений были строго ограничены и должны были обеспечиваться центральными банками участвующих стран. Для обеспечения глобальной стабильности была создана специальная организация – Международный валютный фонд (МВФ). Фактически МВФ стал пулом финансовых ресурсов участвующих стран. В случае сокращения собственных резервов, согласно договоренностям, страна могла получить краткосрочное финансирование от МВФ пропорционально своей доле участия в капитале МВФ. Так как США обеспечили более трети предоставленных ресурсов, то имели наибольшее влияние в системе принятия решений МВФ. Такое положение сохраняется и в настоящее время – США сохраняют доминирующее влияние на процессы принятия решений в МВФ (*Рисунок 7 цветной вкладки*).

Ключевая проблема в функционирования подобной системы была обозначена практически сразу же после ее создания бельгийским экономистом Робертом Триффином в форме так называемой «дилеммы Триффина»[14]. Суть ее заключается в том, что для обеспечения роста мировой экономики страны предъявляют спрос на резервные активы, которые формируются в долларах США. Это приводит к необходимости поддержания

[14] Triffin, R. (1961). Gold and the dollar crisis; the future of convertibility. New Haven: Yale University Press.

дефицита по текущему счету в экономике США. С другой стороны, постоянный текущий дефицит подрывает доверие к доллару и снижает его способность обеспечивать фиксированное соотношение к золоту. Таким образом, такая система является долгосрочно несбалансированной и потребует изменений. Однако несмотря на такую несбалансированность, Бреттон-Вудская система просуществовала достаточно длительное время – более 25 лет. Основной причиной стал значительно накопленный золотой запас США к концу Второй мировой войны, который составлял более 60% всех запасов золота того времени, что обеспечивало возможность сохранения доминирующей доли доллара. Во-вторых, значительные объемы экспорта частного капитала позволяли балансировать чистый отток по линии валютных резервов. Тем не менее, когда роль доллара и американской экономики в конце 60-х гг. XX в. стала уже не такой подавляющей, а профицит по текущему счету сменился дефицитом, сомнения по поводу устойчивости такой системы стали усиливаться. Ожидания относительно несбалансированности курса доллара и необходимости его девальвации приводили к давлению и сокращению резервов золота США и подогревали сомнения в его обеспеченности золотом. В 1971 г. рецессия на фоне рецессии и возросшей инфляции США отказались от поддержания фиксированного соотношения курса к золоту, тем самым завершив эпоху существование Бреттон-Вудской финансовой архитектуры.

Система плавающих валютных курсов (1973 г. – настоящее время)

После отказа США от обеспечения фиксированного соотношения курса к золоту в течение 70-х гг. XX в. крупнейшие капиталистические страны перешли к режиму плавающих валютных курсов. Выравнивание внешних дисбалансов в подобных условиях должно происходить за счет изменения соотношения импортных и внутренних цен, то есть курса национальной валюты. Негативный опыт использования подобной системы в 20-е гг. XX в. был частично забыт, устойчивость экономической политики ведущих стран также повысилась.

Однако обратной стороной стала возросшая волатильность валютных курсов, которая отчасти оказывала негативное влияние на экономики, в особенности имеющих неглубокие финансовые рынки и/или не имеющие большого внутреннего рынка. Поэтому небольшие страны придерживались фиксированного соотношения к одной из валют или корзине нескольких основных валют, эксперты полагали, что издержки, связанные с подобной волатильностью, превышают возможные выгоды от более гибкой экономической адаптации к внешним условиям. В свою очередь, основные страны отказались от регулярных валютных интервенций в поддержку курса, но проводили единовременные согласованные интервенции. Наиболее известным примером подобных интервенций стало «Соглашение Плаза» в 1985 г., согласно которому ведущие страны договорились об укреплении японской иены и немецкой марки по отношению к доллару США.

Одной из наиболее отличительных характеристик системы плавающих валютных курсов, обеспечивших ее устойчивость, стало постепенное снятие ограничения на потоки капитала. В результате, потоки капитала между странами значительно выросли по сравнению с предыдущими периодами. Изначально считалось, что снятие ограничения на потоки капитала будет способствовать корректировке внешних дисбалансов

и, таким образом, – усилению стабильности финансовой архитектуры. Поэтому с 80-х гг. XX в. МВФ оказывал давление на развивающиеся страны, направленное на постепенную либерализацию счета капитала. Однако результаты этой либерализации далеко не однозначны – несмотря на открытые капитальные счета и плавающие курсы даже в развитых странах, корректировка внешних дисбалансов не осуществляется автоматически, внешние дисбалансы продолжают накапливаться. В результате даже МВФ в 2010 г. признал, что ограничение на потоки капитала в развивающихся странах могут выступать элементом политики обеспечения экономической стабильности[15].

Другая проблема, очевидна особенно в последние годы – обеспечение финансовой стабильности в рамках действующей финансовой архитектуры. Долговые кризисы в Латинской Америки в 80-е гг. XX в., Азиатский кризис в конце 90-х гг. XX в., мировой финансовый кризис 2007–2008 гг. являются свидетельством того, что глобальная финансовая архитектура зачастую не ограничивает локализацию кризисов в рамках одного региона или страны, а выступает «усилителем» нарастающей нестабильности и неопределенности.

4. Текущая финансовая архитектура: направления реформ

Основные событиями, которые в значительной степени определяют характер текущей мировой финансовой архитектуры стали Азиатский кризис 1997–1998 гг. и введение валюты евро в 1999 г. Основными особенностями текущей финансовой архитектуры можно признать следующие характеристики:

- *сохранение доминирующей доли доллара США в качестве резервной валюты.* Валюты других крупнейших экономик – евро и иены – не смогли существенным образом изменить доминирующей положение доллара. В целом доллар имеет подавляющее преимущество по сравнению с другими валютами в качестве валюты осуществления расчетов в международной торговле даже при осуществлении торговли в развитыми странами, его положение в качестве основной резервной валюты также довольно устойчиво в последнее десятилетие, несмотря на появление евро. Финансовый кризис 2007–2009 гг., вопреки общепринятым представлениям, даже усилил позиции доллара США в качестве ведущей резервной валюты.
- *Смешанная система валютной политики.* Если основные мировые валюты являются свободно плавающими относительно друг друга, то многие развивающиеся страны придерживаются в том или ином виде политики фиксированного или управляемого валютного курса. Поэтому такую финансовую архитектуры нельзя признать по настоящему системой плавающих валютных курсов. К примеру, валютная политика Китая, второй крупнейшей экономики в настоящее время, основана на сохранении фиксированного соотношения к доллару США. С началом экономического кризиса Китай вернулся к политике номинального таргетирования курса юаня к доллару США для сохранения конкурентоспособности на международных рынках. Россия до кризиса 2008 г.

[15] Ostry, J. D., Ghosh, A. R., Habermeier, K., Chamon, M., Qureshi, M. S., & Reinhardt, D. B. S. (2010). Capital Inflows: The Role of Controls.

придерживалась политики номинального якоря к бивалютной корзине, состоящей из доллара США и евро. По данным МВФ, по состоянию на август 2008 г. из 188 стран лишь 40 придерживались политики свободного плавающего валютного курса[16].

- *Отсутствие каких-либо институционализированных соглашений о характере и структуре действующей финансовой архитектуры*. В отличие от системы Бреттон-Вудских соглашений, денежные власти основных валютных зон не имеют формальных обязательств придерживаться той или иной политики и предпочитают действовать дискреционным образом. Основные мотивы такого поведения заключаются в желании не создавать устойчивых ожиданий у частных игроков, одной обратной стороной является повышение общего уровня неопределенности и волатильности на финансовых рынках. Из-за того, что финансовая архитектура не гарантирует для отдельных стран понятный доступ к валютной ликвидности, многие страны придерживаются политики значительного накопления валютных резервов в качестве одного из элементов обеспечения макроэкономической стабильности.

Последствием именно такой структуры финансовой архитектуры стало накопление и поддержание значительных внешних дисбалансов в мировой экономике. Как показывает *Рисунок 8 цветной вкладки*, с начала 2000-х гг. глобальные дисбалансы, оцениваемые суммой дефицитов и профицитов по текущим счетам всех стран, существенно выросли и остаются на довольно высоком уровне и в посткризисный период. Более того, оценка дисбалансов через текущие счета, по всей видимости, недооценивает растущие дисбалансы, так как представляет собой оценку нетто-потоков капитала, валовые потоки же могут быть гораздо больше. На уровне отдельных стран крупнейшими «факторами» выросших дисбалансов стало отрицательное сальдо США и положительное сальдо Китая.

Быстрое экономическое развитие развивающихся экономик создает постепенное давление в сторону укрепления их национальных валют. Если страна придерживается политики фиксированного курса, то стремление сохранить такой курс приводит к автоматическому накоплению валютных резервов. Из-за доминирующей роли доллара накопление валютных резервов в первую очередь означает накопление активов в долларах. А из-за того, что обязательства участников архитектуры не институционализированы, не существует необходимых рычагов для того, чтобы влиять на такую политику накопления резервов, даже если в целом она приводит к накоплению рисков в мировой экономике.

Значительные внешние дисбалансы усиливают неустойчивость мировой экономики, особенно в случае возникновения полномасштабного финансового кризиса, так как сохранение стабильного финансового положения в стране зависит от изменения волатильных международных потоков капитала. Другим примером рисков, связанных с накоплением значительных внешних дисбалансов, является долговой кризис в еврозоне. Хотя текущий счет еврозоны в целом достаточно сбалансирован, «внутри» него находятся один из ведущих мировых экспортеров капитала – Германия – и перифирийные страны, имевшие дефицит по текущему счету до 15% ВВП (такой уровень был в Греции, Кипре, Эстонии в 2006–2007 гг.).

[16] http://www.imf.org/external/np/mfd/er/2008/eng/0408.htm.

С точки зрения цены финансовых ресурсов внешние дисбалансы привели к избыточному сбережению и снижению цены риска ниже уровня, определяемого фундаментальными факторами. В период до финансового кризиса ценовые премии за риск на многих финансовых рынках находились на минимальном историческом уровне. Так как накопление внешних дисбалансов и снижение ставок не вызвали никаких серьезных ответных шагов со стороны властей, то все это приводило к дальнейшему накоплению рисков, расширению левереджа в финансовой системе. В конечном итоге, это стало одной из ключевых причин финансового кризиса 2007–2008 гг.

В современной литературе подобная точка зрения обозначена во многих работах[17]. Она не является общепринятой. В частности, ряд наблюдателей указывает на то, что в острый период кризиса доминирующая роль доллара США в рамках текущей архитектуры ни в коей мере не была подвергнута сомнениям со стороны рынка, наоборот – «бегство в качество» и вывод капиталов из других стран привели к укреплению доллара и сокращению дефицита по его текущему счету, несмотря на трудности и проблемы в финансовом секторе, в том числе банкротства крупнейших финансовых институтов. Более того, в посткризисный период доля доллара США в резервных активах практически не снизилась и остается на очень высоком уровне. Темпы накопления валютных резервов в 2011 г. аналогичны динамике 2007–2008 гг. (*Рисунок 9 цветной вкладки*). Использование доллара в качестве основной расчетной валюты в действительности также не изменилось ни в коей степени, о чем свидетельствуют данные Банка международных расчетов.

Полностью противоположения точка зрения заключается в переформулированной «дилемме Триффина». Если в рамках существующей архитектуры основным источником предложения резервных активов являются долларовые активы, что приводит к избыточному накоплению долга, это, в свою очередь, ставит под сомнение устойчивость доллара в долгосрочной перспективе и, соответственно, его статус в качестве резервной валюты. Соответственно, более гибкая архитектура, в том числе, основанная на более широком круге резервных валют и/или на расширении использования синтетических валют (к примеру, SDR) в большей степени отвечает потребностям мировой экономики.

Возможные шаги по повышению стабильности финансовой архитектуры:

- гармонизация экономической политики между основными экономическими странами;
- усиление роли наднациональных экономических структур – МВФ и G20, которые должны обладать действительными возможностями влияния на политику ведущих игроков;
- увеличение роли других валют в качестве резервных активов и снижение роли доллара США;
- достижение формальных договоренностей, договоренностей о предоставлении ликвидности и договоренностей между основными центральными банками.

[17] Obstfeld, Maurice; Rogoff, K. (2009). Global imbalances and the financial crisis: products of common causes, (November).

Rajan, R. (2010). Fault lines : how hidden fractures still threaten the world economy. Princeton: Princeton University Press.

5. Роль международных финансовых институтов

Одной из важных составляющих глобальной финансовой архитектуры являются международные финансовые институты (МФИ). К ним могут относиться любые финансовые учреждения, акционерами которых являются несколько национальных правительств. К примеру, многие региональные межправительственные организации создали отдельные финансовые структуры, направленные на поддержку собственных целей или отдельных инвестиционных проектов этих организаций. К таким международным институтам можно отнести Исламский банк развития, Европейский инвестиционный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Евразийский банк развития и многие другие.

Однако наиболее известными и обладающими наибольшими возможностями являются международные организации, акционерами которых являются практически все страны:

- Международный валютный фонд (МВФ) был создан в 1944 г. в ходе заключения Бреттон-Вудского соглашения. Основной функцией МВФ изначально должно было стать обеспечение режима «управляемой привязки» курсов валют участвующих стран[18]. Предполагалось, что для того, чтобы страна могла осуществить управляемое изменение фиксированного соотношения к доллару США (в результате систематического устойчивого профицита или дефицита текущего счета), она должна обратиться за международной поддержкой своих действий в форме одобрения со стороны МВФ и возможного предоставления дополнительного финансирования со стороны МВФ. Задачи МВФ сводились в этом случае к мониторингу состояния международной торговли и международных финансовых потоков, анализу экономической политики различных стран, а также предоставлению краткосрочного финансирования для тех стран, которые испытывают временный шок платежного баланса. Волны девальваций национальных валют, проходившие в 30-е гг. XX вв., требовали наличия института, имеющего возможность предоставления экстренных ресурсов национальным правительствам в роли «кредитора последней инстанции».
- Всемирный банк был также создан в результате заключения Бреттон-Вудских соглашений. Его роль была обозначена другим образом. Всемирный банк использовал предоставленный капитал, а также гарантии национальных правительств для того, чтобы привлекать финансовые ресурсы на международных рынках капитала и коммерческих банков, а затем предоставлять кредиты национальным правительствам для реализации сложных и долго окупаемых инвестиционных проектов.

Однако роль и функции МВФ и Всемирного банка существенно изменялись по сравнению с первоначальным предоставлениях об их действиях и возможностях. К примеру, механизм предварительного одобрения «управляемой девальвации» со стороны МВФ оказался неработоспособным по факту, так как страны опасались того, что сам факт подобного обращения к МВФ может вызвать финансовую панику[19]. Правительства многих стран расценивали также подобное обращение как потерю части национального суверенитета и престижа. В результате система «управляемой привязки» по факту функционировала как система фик-

[18] Armijo, L. E. (2002). Debating the global financial architecture. Albany: State University of New York Press.

[19] Eichengreen, Barry J. (1999). Toward a new international financial architecture : a practical post-Asia agenda. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

сированного курса к доллару США. В то же время, страны, в отличие от времени золотого стандарта, не готовы были нести бремя экономического спада для того, чтобы избавиться от дисбалансов. Поэтому основным механизмом устранения дисбалансов стали ограничения на движение по счету капитала. Так, к примеру, большинство европейских валют не имели свободной конвертируемости даже по текущему счету до конца 60-х гг. XX в.

Крах Бреттон-Вудской системы по причинам, обозначенным выше, привел к тому, роль доллара США в качестве единственного эмитента резервной валюты была поставлена под сомнение. Косвенным образом это привело к созданию специальной синтетической валюты – SDR, которая номинально была обеспечена несколькими валютами, а не только долларом США. Однако SDR не получила распространения за пределами обеспечения расчетов между центральными банками и МВФ и продолжает носить номинальный характер до сих пор, несмотря на неоднократные попытки реформирования этого инструмента.

Другим последствием отказа от Бреттон-Вудской системы с точки зрения политики МВФ стало усиление акцента на обеспечение конвертируемости национальных валют. Если в рамках Бреттон-Вудской системы МВФ, предоставляя кредиты, не требовал в обязательном порядке введения свободной конвертируемости национальный валюты, то в пост-Бреттон-Вудскую эпоху стал это делать. США ввели свободную конвертируемость доллара США в конце 70-х гг. и стали активно требовать от других стран следовать их примеру. Однако по факту введение режима плавающих курсов и снятие ограничений на потоки капитал не стали автоматическим стабилизатором возникающих время от времени дисбалансов. Для развитых стран этому препятствовали негибкие цены на труд, для развивающихся – огромные скачки в потоках капитала без привязки к реальному состоянию национальной экономики и прочим фундаментальным факторам.

Дальнейшей дискредитации роли МВФ в качестве кредитора последней инстанции стал Азиатский кризис конца 90-х гг. XX в., а также ряд кризисов в странах Латинской Америки и России. Предоставление кредитов со стороны МВФ сопровождалось условиями, которые, как многие развивающиеся страны считали, предоставляют дополнительные преимущества развитым странам, но не способствуют скорейшему окончанию финансового кризиса. Следствием такого понимания итогов кризисов развивающихся стран в конце 90-х гг. XX в. стало последовавшее «защитное поведение» и накопление валютных резервов. Для крупных развивающихся стран единственным ответом на возможный шок платежного баланса стало накопление валютных резервов, а не обращение в МВФ.

С другой стороны, итогом экономического кризиса 2008–2009 гг. стало то, что крупнейшими заемщиками МВФ стали преимущественно развитые страны (Греция — 37 млрд долл. США, Ирландия – 30 млрд долл. США, Португалия – 36 млрд долл. США), а не развивающиеся, как это было ранее. Это потребовало расширения «капитала» МВФ, в том числе за счет расширения доли развивающихся стран в процедурах принятия решений. Хотя этот процесс происходит достаточно медленно и связан с недовольством всех участвующих стран, усиление роли развивающихся стран в роли любых международных финансовых институтов можно оценивать как неизбежное. В декабре 2010 г. Совет Директоров МВФ после соответствующего решения G20 принял решение в рамках 14 раунда пересмотра квот увеличить их совокупный размер (фактически капитал МВФ) на 100%. В результате, совокупный объем квот МВФ достигнет примерно

770 млрд долл. США Около 6% квот будет перераспределены в пользу развивающихся стран, а Китай станет третьим крупнейшим акционером Фонда.

Таблица 3. Распределение квот между 10 крупнейшими странами-членами, %

Страна	С марта 2011 г. (Сингапурские соглашения)	14 раунд пересмотра квот
США	17,670	17,407
Япония	6,556	6,464
Китай	3,996	6,394
Германия	6,110	5,586
Франция	4,505	4,227
Великобритания	4,505	4,227
Италия	3,306	3,161
Индия	2,442	2,751
Россия	2,494	2,706
Бразилия	1,783	2,316

Источник: МВФ.

Однако по состоянию на начало 2012 г., пересмотр квот, согласованный в 2010 г., так и не начался, что вызывает недовольство развивающихся стран и требование ускорить процесс реформирования МВФ. Мы полагаем, что увеличение квот развивающихся стран в МВФ отвечает интересам развитых стран, так как обеспечение доверия к процессам принятия решений о предоставлении кредитной поддержки будет способствовать сокращению спроса на избыточные резервные активы и способствовать сокращению глобальных дисбалансов[20]. Дополнительным инструментом предоставления экстренной поддержки должно стать расширение сети своповых соглашений между центральными банками. Этот инструмент хорошо зарекомендовал себя в ходе финансового кризиса 2008–2009 гг. и способствовал стабилизации финансовых рынков. МВФ может выступать в качестве координатора и единого хаба подобных соглашений[21]. В будущем должно произойти дальнейшее расширение программ МВФ, которые накладывают минимальные условия для заемщика и предоставляются в квази-автоматическом режиме (такие как Flexible Credit Line, Precautionary Credit Line и Global Stabilization Mechanism).

Постепенное и долгосрочное снижение роли доллара США в качестве единственного резервного актива будет способствовать обеспечению долгосрочной устойчивости экономической политики США. По всей видимости, в ближайшие годы также будет отменено фактическое закрепление гражданство руководителей МВФ и Всемирного Банка за их крупнейшими акционерами.

[20] Dewatripont, M., Freixas, X., & Portes, R. (2009). Macroeconomic stability and financial regulation: key issues for the G20. Economic Policy. Cepr.

[21] Fahri, E., Gourinchas, P.-O., & Rey, H. (2011). Reforming the International Monetary System. International Journal of Social Economics (Vol. 10, pp. 1-78). London. doi:10.1108/eb013933

ГЛАВА 14

Регулирование финансовой деятельности

М.Р. Салихов

Введение

Течение острой фазы финансового кризиса в 2008–2009 гг. показало, что современные финансовые рынки могут быть подвержены острым кризисным колебаниями. Неспособность мировой финансовой системы противостоять внешним шокам оказалась неожиданностью как для самих финансовых организаций, так и для их регуляторов. Регулирование финансовой деятельности должно обеспечивать стабильность и устойчивость финансовых систем даже в кризисные периоды. Многие исследователи, анализирующие причины последнего финансового кризиса, пришли к выводу о том, что пробелы в регулировании являются важной компонентой превращения шока системы в один из наиболее сильных финансовых кризисов в современной истории[1]. Поэтому реформа регулирования финансового сектора останется одной из ключевых тем посткризисного развития и одним из основных направлений международного сотрудничества.

Как показывает история, фундаментальные изменения в регулирования практически всегда осуществляются лишь вследствие острых кризисов, обнаруживающих пробелы в существующей системе. Ключевые параметры функционирования финансовой системы США – Закон Гласса-Стигала о разделении коммерческих и инвестиционных банков (1933), Закон о биржах (1934), Закон об инвестиционных компаниях (1940) и прочие – были реализованы после Великой депрессии, причем лишь через 4–6 лет после ее начала. Именно эта правовая среда определяет сегодняшний облик финансовой системы США и оказывает влияние на финансовые системы других стран.

Тенденции последних десятилетий, связанные с акцентом на дерегулировании финансовой деятельности и ориентацией на сигналы рынка, были в значительной степени также индуцированы кризисом – массовыми банкротствами ссудно-сберегательных ассоциаций США в 80-е гг. XX в. Тогда эпицентром финансового кризиса стала одна из наиболее регулируемых частей финансового сектора. Это указывает, что жесткое регулирование финансовой системы и упование на способность регулирующих органов предотвращать масштабные кризисы также являются достаточно иллюзорными. В ряде случаев деятельность регуляторов сама по себе создает новые риски в финансовой системе и предпосылки для будущего кризиса.

В настоящее время в мире обсуждается широкий круг инициатив в области регулирования деятельности финансовых институтов как на уровне международных организаций и инициатив (Базельский комитет по банковскому надзору, G20, IASB, FSF и другие), так и на национальном уровне всех крупных стран. Хотя острая фаза финансового кризиса

[1] United States. Financial Crisis Inquiry Commission. 2011. The Financial Crisis Inquiry Report : Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States. Washington, DC: Financial Crisis Inquiry Commission : For sale by the Supt. of Docs., U.S. G.P.O.

Dewatripont, M., X. Freixas, and R. Portes. 2009. Macroeconomic Stability and Financial Regulation: Key Issues for the G20. Economic Policy. Cepr.

Davies, Howard. 2010. The Financial Crisis. [S.l.]: Blackwell Publishers.

преодолена, и рынки восстановили свою способность к функционированию, серьезные качественные изменения в принципах регулирования финансовой деятельности уже реализуются.

Для российской финансовой системы в целом глобальные изменения в регулировании финансовой деятельности будут носить опосредованный характер и в большей степени связаны с вероятным изменением характера конкурентной борьбы с глобальными финансовыми институтами. Для глобальных банков в условиях ужесточения внутреннего регулирования и удорожания капитала будет означать, что экспансия на внешние рынки, в том числе и российский, будет достаточно рискованна. Сворачивание деятельности ряда международных банков после кризиса (Barclays, Santander, KBC и другие) в течение 2010–2012 гг. иллюстрирует эти тенденции.

Ряд эффектов будет связан с изменениям российского банковского надзора и регулирования рынка ценных бумаг, которые так или иначе опираются на западный опыт и практику. Однако в целом российские власти рассматривают финансовый кризис 2008–2009 гг. как принесенный «извне» и не готовы в настоящее время идти на серьезные шаги в изменении институциональной структуры российского финансового сектора. Более того, ключевые проблемы российского финансового сектора имеют собственную специфику (к примеру, кредитование связанных сторон, высокая концентрация рисков и низкая прозрачность отчетности) и не являются значимыми проблемами для финансовых систем развитых стран.

1. Долгосрочные изменения в регулировании финансовой деятельности

Финансовая деятельность традиционно является одной из наиболее регулируемых областей деловой активности. Особенное внимание государства к этой области деятельности связано, во-первых, с тем, что финансовый сектор использует средства, заимствованные у других экономических агентов и принимает собственные инвестиционные решения, используя эти средства. Во-вторых, финансовая деятельность по сравнению с другими видами экономической активности является более взаимозависимой с точки зрения отдельных участников. Проблемы лишь одного или нескольких игроков могут привести к нестабильности всей системы, даже если в целом она является платежеспособной. Этот фактор иллюстрируют финансовые паники и «набеги». В-третьих, хотя традиционный взгляд на финансовую деятельность и предполагает эффективность рынков, практика, приводящая к неискажающему ценообразованию, показывает, что финансовые кризисы сильно сказываются на макроуровне экономической активности. Более того, экономические кризисы, имеющие в своей основе шок финансового сектора, имеют большую длительность и приводят, в среднем, к большему уровню снижения основных макроэкономических показателей[2].

Основанием для регулирования финансовой деятельности (как и любого другого регулирования) является желание государства исправить так называемые «провалы рынка», то есть ситуации, в которых распределение товаров и услуг по правилам свободного

[2] Terrones, M.E., Alasdair Scott, and Prakash Kannan. 2009. “From Recession to Recovery: How Soon and How Strong?” IMF World Economic Outlook (2008): 103–138.

рынка отличается от общественно оптимального[3]. Провалы рынка связаны с рядом специфических институциональных проблем, таких, например, как *неполнота информации*. Получение достоверной и надежной информации о контрагенте по финансовой деятельности может быть связано с чересчур высокими издержками, в то время как государство способно обеспечить и контролировать получение такой информации, например, в форме утвержденных и обязательных стандартов бухгалтерской отчетности. *Ассиметричность информации* (как частный случай ее неполноты) связана с тем, что финансовые компании обладают информацией, недоступной другим участникам рынка и потенциально могут использовать ее в своих целях, что также требует регулирования и контроля. С другой стороны, наличие системы страхования вкладов или обязательства центрального банка выступать в качестве кредитора последней инстанции могут создавать положительные *экстерналии* для финансового сектора, которые способствуют повышенному принятию рисков.

С точки зрения общественных интересов основными целями регулирования финансовой деятельности являются:

- обеспечение экономики необходимой и достоверной информацией о состоянии финансового сектора;
- обеспечение стабильности финансовой системы;
- защита прав потребителей с точки зрения предоставления им финансовых услуг;
- обеспечение условий для справедливой конкуренции между участниками рынка.

Однако вводя более жесткое по сравнению с другими секторами экономики регулирование финансовой деятельности, государство в обмен предоставляет финансовым институтам ряд гарантий. Основные формы таких гарантий для банковской системы и ее клиентов это:

- гарантии ликвидности. Денежные власти выступают так называемым кредитором последней инстанции, обеспечивая при необходимости банковскую систему денежными средствами;
- гарантии сохранности средств. Примером подобных гарантий может быть система страхования вкладов. Хотя система страховая вкладов направлена в первую очередь на интересы вкладчиков, то есть клиентов банковской системы, а не самих банков, банки выступают косвенными бенефициарами. Система страхования вкладов предоставляет дополнительные конкурентные преимущества банкам по сравнению с другими формами сбережения средств, что позволяет снижать стоимость фондирования для банков;
- прочие гарантии платежеспособности, предоставляемые государством в неявной форме. К примеру, подобными гарантиями могут быть неявные гарантии недопущения банкротства крупных системообразующих финансовых институтов.

Теоретически степень «жесткости» регулирования должна определяться равенством предельных издержек ужесточения регулирования и предельной величиной роста

[3] Bator, F.M. 1958. "The Anatomy of Market Failure." The Quarterly Journal of Economics 72 (3): 351. http://qje.oxfordjournals.org/content/72/3/351.short.

общественного благосостояния вследствие расширения финансового посредничества в экономике[4]. Однако на практике получение каких-либо оценок на основе такого представления достаточно проблематично, и степень «зарегулированности» определяется, как правило, совокупностью сложившихся институциональных норм и позициями основных групп интересов. Поэтому в определении будущих тенденций регулирования финансовой деятельности необходимо понимать исторический контекст и причины, по которым сложились те или иные нормы.

Анализ долгосрочной динамики развития современной мировой финансовой системы показывает, что на рубеже 60–70-х гг. XX в. произошло качественное изменение режима функционирования финансового сектора. Эти качественные изменения были вызваны множеством факторов: инновациями в сфере телекоммуникаций (позволившими интенсифицировать финансовую деятельность), отказом от системы фиксированных валютных курсов, постепенным снятием межстрановых ограничений на потоки капитала, расширением международной торговли и прочими. Все это привело к тому, что мировая финансовая система стала по-настоящему глобальной и интегрированной. Также следствием технических и финансовых инноваций стало появление новых прежде не существовавших сегментов финансового рынка, к примеру, огромных в настоящее время рынков производных финансовых инструментов. Ряд новых сегментов рынка появился фактически за последние десять лет.

Таким образом, буквально за 20–30 лет, с 70-х гг. прошлого века, финансовая деятельность неимоверно усложнилась. Возросшая активность финансовой деятельности и ее усложнение потребовали изменения характера регулирования и соответствия его произошедшим изменениям. Общим идеологическим вектором, заданным отраслью и надзорными органами, стал акцент на дерегулировании и высокой роли рыночных сигналов[5]. Выбор подобной стратегии в ответ на усложнение финансовой деятельности связан с целым комплексом причин, имеющих как общеэкономические, так и специфические для финансового сектора основания. В частности, большое идеологическое значение имело становление и развитие строгой формальной финансовой теории, в особенности, гипотезы эффективных рынков. Популярность этой теоретической гипотезы оказала практическое влияние на деятельность финансовых рынков: расширение разнообразия финансовых инструментов и создание интеллектуальной основы для распространения дерегулирования.

В 90-е гг. XX в. идеи дерегулирования как в финансовой, так и в других сферах экономической деятельности были особенно популярны, поскольку эти годы были одним из наиболее длительных периодов быстрого роста мировой экономики. Это создавало благоприятную почву для аргументов о необходимости снятия лишних регуляторных барьеров для бизнеса. Кризисы на финансовых рынках носили скорее локальный характер и были свойственны неустойчивым развивающимся экономикам со слабыми и неразвитыми институтами. Однако последовавший за этим финансовый кризис 2007–2009 гг. разрушил сложившуюся парадигму взглядов на устойчивость финансового сектора

[4] Spong, Kenneth. 2000. “Banking Regulation: Its Purpose, Implementation, and Effects.” Monograph. http://ideas.repec.org/b/fip/fedkmo/1994bria.html.

[5] Herring, Richard, and Robert Litan. 1995. Financial Regulation in the Global Economy. Washington D.C.: The Brookings Institution.

и способность рыночных механизмов адекватно заменять государственное регулирование. При этом многие аргументы относительно того, что государственное регулирование не является панацеей само по себе, а часто создает не меньшие проблемы с точки зрения устойчивости финансовой системы, не теряют актуальности и в настоящее время.

Логичным следствием осмысления причин кризиса 2007–2009 гг. стало «обратное» движение в сторону ужесточения регулирования и наложения дополнительных ограничений на финансовую деятельность. Хотя не все предлагаемые реформы и изменения будут претворены в жизни, они, тем не менее, окажут серьезное воздействие на будущий облик финансового сектора. Трудности реформирования финансовой системы связаны с известным противоречием: с одной стороны, власти и общество хотят иметь стабильную систему, деятельность которой не оказывала бы деструктивного воздействия на всю экономику в период кризиса, с другой стороны, введение дополнительных требований к финансовой системе будет означать, что она в меньшей степени будет способствовать восстановлению экономик в посткризисный период. Таким образом, возникает необходимость балансирования между долгосрочной целью повышения стабильности финансовой системы с одной стороны, и тактических задач, связанных с выходом экономик из рецессии и поддержкой экономического роста в них с другой.

Форма и характер этого баланса сильно варьируются от страны к стране. Уже сейчас заметна разная степень «жесткости» риторики властей в отношении реформы финансового сектора, к примеру, в США и ЕС. Американцы, имеющие более высокие темпы восстановления экономки, не слишком хотят подрывать их чересчур жесткими реформами, в то время как европейцы готовы пойти на стратегические решения, принципиально ограничивающие деятельность финансовых институтов.

2. Провалы в регулировании финансового сектора: опыт последнего финансового кризиса

По оценкам МВФ, суммарные совокупные списания убытков мировой банковской системы за период с 2007 по 2010 гг. составят 2,3 трлн долларов[6]. Таким образом, накопленный размер убытков составит около 4,1% от стоимости активов, находящихся на балансах банков. Отметим, что совокупный капитал всей банковской системы США на начало 2010 г. составил 1,3 трлн долларов. К началу 2010 г. уже было списано около 1,5 трлн долларов с балансов банков развитых стран. Убытки и потери небанковских финансовых институтов в результате кризиса 2007–2009 гг. точно неизвестны, однако они составляют значительную величину.

Причины финансового кризиса носят комплексный характер и связаны с целой взаимосвязанных между собой группой факторов, которые можно разделить на следующие категории:

- критические провалы и пробелы в регулировании финансового сектора, которое в значительной степени не соответствовало степени его развития, достигнутой за прошедшие десятилетия;
- рискованное поведение самих финансовых компаний, которое пост-фактум оказалось не учитывало в полной степени те риски, которые компании принимали;

[6] IMF. 2010. “Resolving the Crisis Legacy and Meeting New Challenges to Financial Stability.” Global Finacial Stability Report Apr 2010: 1–67.

- мягкая денежно-кредитная политика в некоторых развитых странах, особенно в США, которая снизила стоимость левереджа для всей финансовой системы и способствовала возникновению пузырей на рынках активов, в частности, в недвижимости[7];
- современная финансовая архитектура, основанная на плавающих валютных курсах крупнейших стран, обеспечивает значительную гибкость при проведении денежно-кредитной политики, однако в системе отсутствует достаточное количество стимулов, которые способствовали бы тому, что накапливаемые в мировой экономике дисбалансы не создавали угроз глобальной стабильности[8].

Хотя об относительной важности до сих пор идут активные дискуссии, в том числе в академической литературе[9] приведены основные аргументы противоположных точек зрения. Мы остановимся на наиболее существенных пробелах в финансовом регулировании, которые были выявлены в ходе экономического кризиса. Именно провалы в регулировании, которые не смогли повлиять на агрессивное принятие рисков многих финансовых компаний, стали основной причиной того, что финансовый кризис вызвал такие разрушительные последствия для всей мировой экономики.

3. Недостаточный учет фактора системного риска

Финансовая деятельность с большим количеством взаимных связей и зависимостей характеризуется рядом специфических рисков, которые получили общее название «системного риска». Обычно под системным риском понимают вероятность возникновения кризисных событий во всей экономической и финансовой системе, в отличие от кризиса или банкротства отдельных ее участников[10]. По мере глобализации и роста интеграции финансовой системы в мировую экономику фактор системного риска усилился.

Финансовый кризис 2008–2009 гг. показал, что мировой финансовой системе в целом также присущ значительный системный риск. Банкротство инвестиционного банка Lehman Brothers, имело совершенно неожиданные последствия с точки зрения эффектов «заражения» для всей мировой финансовой системы. К примеру, в этот период практически полностью приостановился приток капитала на развивающиеся рынки. TED spread, показывающий разницу между стоимостью заимствований на лондонском межбанковском рынке и стоимостью краткосрочных государственных заимствований в США, достигал рекордных уровней и более чем в три раза превышал предыдущие максимальные уровни. Практически приостановилась деятельность денежных рынков после того, как денежный фонд Reserve Primary Fund объявил о том, что стоимость чистых активов (NAV) упала ниже одного доллара за акцию. Корпоративные спреды и индикаторы волатильности взлетели до рекордных уровней, что приостановило выпуск ценных бумаг (*Рисунок 10*).

---

[7] Taylor, JB. 2007. “Housing and Monetary Policy.” http://www.nber.org/papers/w13682.

[8] Eichengreen, B.J. 2011. Exorbitant Privilege: The Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System. Oxford Univ Press.

[9] Merrouche, Ouarda, and Erlend Nier. 2010. “What Caused the Global Financial Crisis ? – Evidence on the Drivers of Financial Imbalances 1999–2007.”

[10] Kaufman, G.G., and K.E. Scott. 2003. “What Is Systemic Risk, and Do Bank Regulators Retard or Contribute to It?” Independent Review 7 (3): 371–391. http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.160.2045&rep=rep1&type=pdf.

По сути, в течение острой фазы кризиса риски всей мировой финансовой системы, в данном случае аппроксимируемой крупнейшими глобальными банками (TED spread), оценивались рынком как запретительно высокие. Это означает, что реализовался системный риск всей финансовой системы, до этого момента считавшийся пренебрежимо малым. В значительной степени такая низкая оценка вероятности системного риска основывалась на доверии в эффективности финансовых рынков инструментам, имеющимся в распоряжении центральных банков. Основным таким инструментом на развитых ставках является инструмент процентной ставки. Однако даже снижение ставок до нулевого уровня на ключевых рынках не смогло стабилизировать мировую финансовую систему. Таким образом, сама реализация подобного системного риска означает повышение увеличения ее долгосрочного уровня и соответственно повышение долгосрочной стоимости привлечения средств. Снижение уровня системного риска может быть обеспечено повышением качества регулирования с точки зрения учета связей внутри финансовой системы, а также мониторинг и анализ системных рисков самими участниками финансовой системы в форме раскрытия информации о своей деятельности.

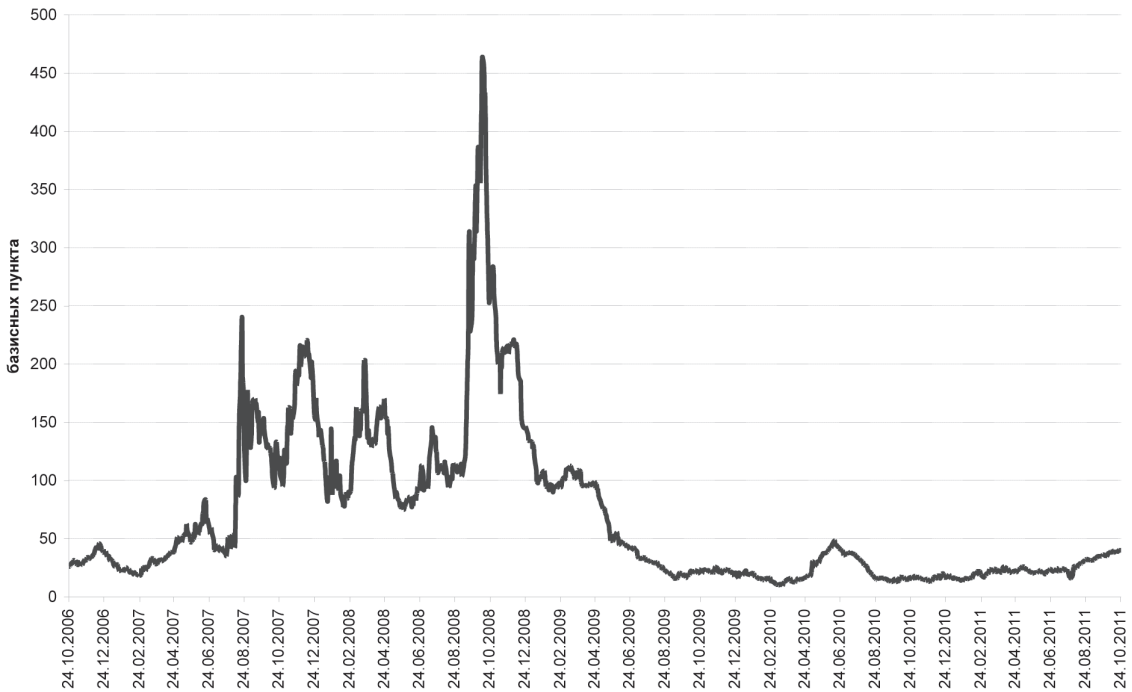


Рисунок 10. TED spread (разница между ставкой LIBOR 1m и ставкой казначейских векселей США 1m), 2006–2011 гг.

Источник: Bloomberg.

Системы страхования депозитов, существующие во всех крупных странах, в значительной степени элиминировали риски набегов на банки. Однако современные формы финансовой паники связаны в основном не со снятием средств с депозитов, а с оттоком средств по другим источникам фондирования, не имеющим страхового покрытия

со стороны государства. Таким образом, сама финансовая система отчасти выступает источником системного риска. Хотя каждый из участников действует вполне рационально, пытаясь минимизировать собственные ожидаемые потери, связанные с потенциальными трудностями своих контрагентов, на уровне всей системы такое рациональное поведение большинства участников приводит лишь к мультипликации системного риска. Более того, в таких условиях возникает «стадный эффект», когда участники, не поддавшиеся первоначальной панике, вынуждены действовать аналогичным образом, наблюдая, что другие участники рынка действуют именно так. К примеру, такой эффект привел к оттоку средств из денежных фондов, вкладывавших средства в корпоративные бумаги, в размере более чем 400 млрд долл. США всего лишь за 4 недели. Более того, даже в 2012 г. объем средств, инвестированных в эти активы, остается более чем на 30% меньше показателей начала 2008 г.

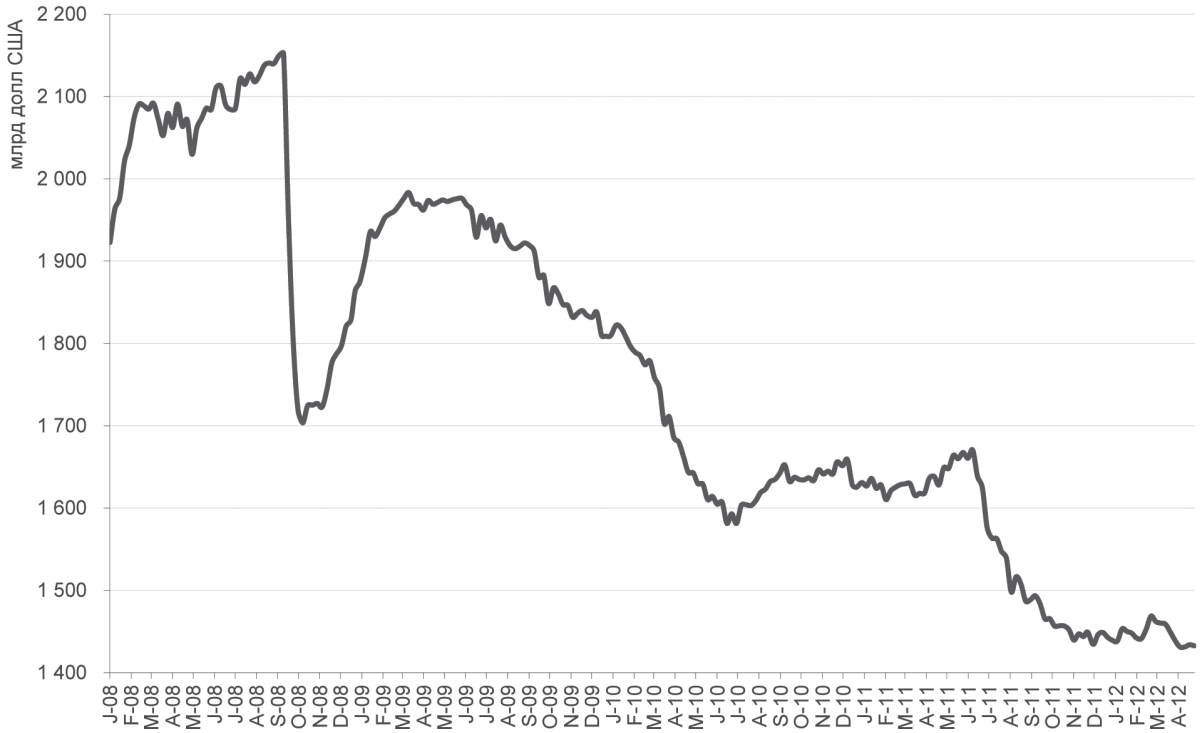


Рисунок 11. Объем активов корпоративных денежных фондов, 2008–2012 гг.
Источник: Investment Company Institute (ICI).

В России аналогичным образом развивался кризис на рынке междилерского РЕПО осенью 2008 г. Двусторонние сделки РЕПО были известны лишь двум контрагентам, участвующим в сделке, в то время как никто точно не был уверен в других сделках, которые заключал контрагент. Недостаточное внимание к риск-менеджементу со стороны большого количества участников привело к тому, что рынок РЕПО по акциям составлял свыше двух третей оборота на ММВБ летом 2008 г. Принудительное закрытие этих сделок стало одной из причин обрушения российского фондового рынка и привело к масштабному оттоку капитала, что усугубило течение финансового кризиса.

Как показывает анализ финансовых кризисов, точно измерить системный риск невозможно. Различные проекты, направленные на создание набора опережающих индикаторов или иных видов формального мониторинга, пока не выглядят успешными. Существующие в настоящий момент индикаторы обладают достаточно слабой прогностической способностью. Каждый кризис является по своему уникальным, поэтому откалиброванный на прошлых кризисах набор индикаторов может не справиться с будущим сочетанием специфических обстоятельств. Для участников рынка, обладающих полной информацией лишь о своем собственном положении, задача построения хорошего опережающего индикатора представляется практически неразрешимой. Регуляторы, в отличие от обычных участников рынка, могут обладать более полным набором информации и учитывать финансовое положение всех участников системы. Однако даже регуляторам необходимо постепенно изменять систему мониторинга и анализа состояния финансовой системы в пользу более сложных схем, учитывающих не только степень риска каждого отдельного финансового учреждения, но и риски взаимных неплатежей контрагентов.

Предложения по учету уроков кризиса 2007–2009 гг. в основном сводятся к тому, что регуляторы должны оценивать не только риск индивидуальных участников по определенным формам отчетности, а учитывать взаимосвязи сделок между участниками и понимать коллективные связи между участниками рынка. Такой анализ дает более полную картину концентрации рисков в системе и потенциально может дать регулятору необходимую информацию для принятия решений о превентивном воздействии на рынки. Другим направлением снижения системных рисков является разработка специальных механизмов банкротства крупных системообразующих финансовых институтов[11].

4. Провалы в развитии структурированных финансов

Под термином «структурированные финансовые продукты» понимают финансовые инструменты, созданные исключительно для переноса рисков от одних участников финансовой системы к другим. К примеру, портфель выданных банков займов может *секьюритизироваться*, то есть служить обеспечением и источником финансовых потоков для выпущенной банком ценной бумаги – asset backed security (ABS). Секьюритизация обеспечивает ряд преимуществ по сравнению с традиционным банковским кредитованием, в частности позволяет снизить концентрацию кредитов на одной финансовой организации и таким образом диверсифицировать риски, привлечь дополнительные источники финансирования, снизить процентную ставку для заемщиков и т.д. Основным источником секьюритизации традиционно являются ипотечные кредиты, так как каждый из кредитов имеет большую стоимость и выдается на длительный промежуток времени. В США, выпуск ипотечных ценных бумаг, то есть ABS, обеспеченных ценными бумагами, сопоставим с объемом эмиссии казначейских бумаг и в несколько раз превышает совокупную эмиссию корпоративных облигаций (*Рисунок 12 цветной вкладки*).

Однако развитие рынка секьюритизации привело к появлению новых финансовых инструментов, выпуск которых имел мало экономического смысла, за исключением регуляторного арбитража, обеспечения комиссионных доходов организаторов эмиссий

[11] Financial Stability Board. 2011. “Consultative Document Effective Resolution of Systemically Important Financial Institutions” (July).

и предполагаемого дальнейшего роста эффективности механизма переноса риска. К примеру, принцип выпуску бумаг CDO (*collateralized debt obligation*) сводится выделения разных траншей в зависимости от очередности наступления потерь в исходном пуле ценных бумаг. В рекордном 2006 г. объем выпуска CDO в мире превысил 500 млрд долл. США, более половины из которых пришлось на структурированные продукты. Выпуск производных CDO от других CDO, так называемых «синтетических» CDO, привязанных к пулу кредитных дефолтных свопов (CDS), практически полностью был связан с мотивами регуляторной оптимизации или желанием увеличивать левередж для повышения доходности. Регуляторные соображение имеют решающее значение при выпуске CDO, так как порядок того, какие ценные бумаги и в каком составе будут включены в состав CDO определяется в первую очередь тем, какой кредитный рейтинг со стороны рейтингового агентства будет обеспечен (*Рисунок 13 цветной вкладки*).

Рейтинговые агентства и сами банки, выпускающие эти продукты, не смогли правильным образом оценить уровень риска, связанный с ними, что в дальнейшем привело к пересмотру рейтингов по мере того, как «исходные» ценные бумаги CDO теряли в стоимости. Хотя рейтинговые агентства обычно критикуются за то, что использовали слишком оптимистичные допущения при оценке кредитного рейтинга старших траншей CDO, сами банки также не вполне адекватно оценивали их риски.

Хотя потенциально структурированные финансовые продукты приводят к более эффективному распределению риска, фактически их выпуск был связан, напротив, с накоплением огромного количество не понятных абсолютному большинству покупателей (и даже организаторам выпусков этих бумаг) рисков. Переоценка рисков и снижение стоимости бумаг привели к большей части убытков финансового сектора в 2007–2009 гг. Неопределенность по поводу фактического размера потерь, связанных со структурированными продуктами, привела к тому, что выпуск подобных бумаг во всем мире упал практически до нуля в 2009 г. и остается на этом уровне до настоящего времени.

5. Непрозрачность в сфере производных финансовых инструментов

Рынок производных финансовых инструментов является одним из наиболее быстро растущих сегментов мирового финансового рынка. За последние 10 лет мировой рынок производных финансовых инструментов вырос практически в 10 раз, и его максимальный объем в конце 2008 г. составлял свыше 35 трлн долларов по рыночной стоимости. Номинальная же суммарная стоимость заключенных контрактов превышала 600 трлн долларов. Производные инструменты, торгующиеся на биржах, по данным Банка международных расчетов, составляют менее 10% общей номинальной стоимости деривативов, остальная часть торгуется на внебиржевом рынке OTC (*over the counter*) (*Рисунок 14 цветной вкладки*).

Основные проблемы с внебиржевыми производными инструментами стали очевидны в ходе острой фазы финансового кризиса. Главным триггером роста неопределенности стало банкротство Lehman Brothers, одного из крупных игроков на рынке производных финансовых инструментов. Его банкротство имело ряд последствий, которые привели к изменению структуры рынка производных инструментов в направлении снижения ряда специфических рисков. Одним из таких рисков является риск контрагента, то есть

риск того, что контрагент по тем или иным причинам не сможет исполнить свои обязательства по контракту. Специфика заключения внебиржевых контрактов заключается в том, что при двустороннем клиринге стороны, как правило, не аннулируют требования, а предъявляют новые встречные требования. Такая структура заключения сделок упрощает ведение операций, но резко увеличивает риски надежности контрагента и затрудняет даже собственный риск-менеджмент, так как точный размер риска, связанный с тем или иным активом или контрагентом, невозможно определить достаточно оперативно. В острой фазе кризиса это привело к тому, что неопределенность, связанная с рисками контрагента, стала настолько высока, что деятельность ряда рынков, по сути, была приостановлена. Это вызвало справедливые требования изменения существующей структуры рынка торговли производными финансовыми инструментами в пользу более простых и надежных решений. Одним из таких требований является снижение доли внебиржевых сделок в пользу контрактов, торгуемых на организованных площадках, которая и принимает риски контрагента.

Убытки по проданным деривативам стали причиной другого громкого «падения» среди глобальных финансовых институтов – страховой компании AIG. Проблемы AIG были в значительной степени связаны с непрозрачной структурой рынка производных ценных бумаг и слабым регулированием этого рынка. Компания увеличивала объем проданных CDS-контрактов по ипотечным ценным бумагам до уровней, которые угрожали ее существованию. Подобная стратегия была возможной при наивысшем кредитном рейтинге (AAA), которым обладала компания, – она могла не выставлять обеспечение по проданным контрактам[12]. В то же время полученное обеспечение AIG инвестировала в ипотечные ценные бумаги[13]. Эти ошибки лежат на руководстве компании, однако сама возможность построения таких больших рискованных позиций связана с непрозрачностью рынка производных финансовых инструментов и отсутствием внешних правил, которые бы ограничивали потенциальный размер риска и «цену» подобных ошибок.

6. Реформа регулирования финансового сектора

Базельские стандарты

Как уже отмечалось, многие инновации в сфере финансовой деятельности во многом были связаны с соображениями регуляторного арбитража, то есть стремлением финансовых институтов добиться увеличения прибыльности операций за счет трансформации их под другие требования регулятора, в то время как экономическая суть операций и их риска не менялась. Для банков основные требования регулирования связаны с деятельностью Базельского комитета по банковскому надзору.

Хотя стандарты надзора, разрабатываемые Комитетом, не являются обязательными и носят консультативный характер для тех стран, которые не являются его членами, абсолютное большинство стран руководствуется ими при формулировании собственных требований по банковскому надзору, в том числе и Россия.

Стандарты Базельского комитета разрабатываются уже более двадцати лет. Их эволюция отражает развитие и интеграцию мировой финансовой системы, переход на следующий

[12] Boyd, Roddy. 2011. Fatal Risk : a Cautionary Tale of AIG's Corporate Suicide. Hoboken, N.J.: Wiley.
[13] ISDA. 2009. "AIG and Credit Default Swaps."

уровень стандартов происходит в связи с нарастанием противоречий. Так, большую роль в разработке и принятии первых Базельских стандартов[14] сыграло усиление конкуренции между национальными банковскими системами развитых стран и бурное развитие японских банков, которые в течение 70–80-х гг. XX в. резко увеличили свою долю на многих рынках[15]. Быстрое развитие японской экономики, высокая норма сбережения, а также фрагментированное регулирование финансовой деятельности способствовали бурной экспансии японских банков. Поэтому разработка первых стандартов произошла по инициативе регуляторов США и Великобритании, опасавшихся недобросовестной конкуренции со стороны японских финансовых институтов в связи со слабым их регулированием.

Ключевым нововведением первых стандартов стало принятие показателей *достаточности капитала* в качестве основного критерия, характеризующего финансовую устойчивость банка. Отметим, что акцент именно на достаточности капитала является относительно новым явлением. В США обязательные требования по достаточности капитала на национальном уровне были приняты лишь в начале 80-х гг.[16]. До этого времени основные регулирующие органы придерживались целого набора показателей финансовой устойчивости вместе с качественной оценкой состояния банка при вынесении суждений о необходимости регулирующего воздействия на него. Достаточность капитала, определяемая при этом по отношению к депозитам, а не к совокупным активам, являлась лишь одним из показателей этого набора. Рассмотренные выше технологические изменения, связанные с развитием мировой финансовой системы, а также усиление конкуренции в банковской среде привели к тому, что показатели достаточности капитала постепенно снижались (*Рисунок 15 цветной вкладки*).

Введение минимальных требований по достаточности капитала рассматривалось как необходимая мера по ограничению степени риска отдельного финансового учреждения, связанного с возникновением неожиданных убытков. Достаточный капитал должен гарантировать кредиторам и контрагентам банка, что даже при возникновении неожиданных убытков их требования могут быть возмещены за счет средств акционеров. Таким образом, достаточность капитала является опосредованным показателем, который не указывает на то, каким образом должен строить свою деятельность банк, а лишь гарантирует, что в случае реализации негативных сценариев акционерного капитала «хватит» для возмещения требований кредиторов. Очевидно, что максимальная прибыльность акционерного капитала достигается при минимальной достаточности капитала, поэтому менеджеры банка в краткосрочном периоде заинтересованы в снижении достаточности до минимального уровня, который, тем не менее, не угрожает долгосрочной стабильности банка.

Минимальный уровень устанавливается регулирующими органами, причем не существует убедительных эмпирических доказательств оптимальности минимального уровня достаточности капитала и того, каким образом он должен меняться. Общепринятые в настоящее время значения являются результатом скорее исторического опыта, нежели строгих количественных обоснований.

[14] Basell Comittee on Bank Supervision. 1998. “International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards.”

[15] Tarullo, Daniel. 2008. Banking on Basel: The Future of International Financial Regulation. Development. Peterson Institute.

[16] Pelaez, Carlos M, and Carlos A Pelaez. 2009. Financial Regulation After the Global Recession. Basingstoke: Palgrave Macmillan. http://dx.doi.org/10.1057/9780230251243.

Базель 1

Базель 1 ввел в банковский обиход расчет достаточности капитала на основе активов, взвешенных по уровню риска. Разные активы обладают разным уровнем риска, и в зависимости от него должен определяться размер требуемого капитала для покрытия потенциальных убытков по этим активам.

Проблема Базеля 1, которая во многом и привела к разработке и введению последующих стандартов, заключается в том, что коэффициенты устанавливаются единым образом для укрупненных групп активов независимо от их типа, надежности контрагента и прочих параметров. Так стандарты установили единый коэффициент риска в 50% для всех требований к нефинансовому сектору вне зависимости от типа заемщика, что, очевидно, является чрезвычайно сильным допущением.

Таблица 1. Коэффициенты рисков для разных типов активов (по Базелю 1)

Коэффициент риска	Активы
0%	Денежные средства Требования к центральному правительству и центральному банку, номинированные в национальной валюте и фондированные в ней Требования к прочим странам ОЭСР, их центральным правительствам и центральным банкам Требования, обеспеченные государственными ценными бумагами стран ОЭСР или гарантированные ими
0%, 10%, 20%, 50% (в зависимости от национального определения)	Требования к другим организациям государственного сектора, исключая центральное правительство, а также займы, гарантированные ценными бумагами, выпущенными этими организациями
20%	Требования к международным банкам развития, требования гарантированные или обеспеченные ценными бумагами этих банков Требования к банкам (или гарантированные ими) стран ОЭСР Требования к банкам вне стран ОЭСР до одного года требования Средства в расчетах
50%	Требования полностью обеспеченные ипотекой на жилую недвижимость, в которой проживает заемщик
100%	Требования к частному сектору Требования к банкам вне ОЭСР со сроком более одного года Требования к центральным правительствам вне ОЭСР со сроком более одного года Требования к компаниям, которыми владеет государственный сектор

Источник: Базельский комитет по банковскому надзору.

Российские стандарты пруденциального надзора (Инструкция ЦБ «Об обязательных нормативов банков» от 16 января 2004 г. №110) в целом соответствуют Базелю 1 и задают коэффициенты риска для отдельных групп активов, однако есть и существенные отличия. К примеру, с коэффициентом риска в 50% учитываются требования к естественным монополиям и предприятиям из утвержденного списка стратегических предприятий, тогда как Базель 1 рекомендует устанавливать коэффициент риска для любых требований к нефинансовым компаниям в 100%.

Унифицированные требования по коэффициенту риска для укрупненных групп активов приводят к тому, что стимулы банков по кредитованию определяются, помимо экономической целесообразности, заданными критериями регулятора[17]. К примеру, это создает косвенные стимулы для банков кредитовать наименее надежных заемщиков, так как требования по капиталу для них будут такими же, а ставка за кредит может быть установлена выше. В результате искусственным образом создается проблема *ухудшающего отбора*. Установление единого коэффициента риска в 0% для требований к правительствам всех стран ОЭСР показало в ходе долгового кризиса 2011–2012 гг., что это абсолютно не соответствует фактическим профилям риска разных стран. Аналогичным образом одинаковый коэффициент риска в 100% для требований к любым государствам вне ОЭСР не соответствует фактическому положений вещей.

Базель 1 также привел к тому, что банки имеют два типа капитала. Во многом такое разделение было связано с разногласиями между участниками Базельского комитета, в первую очередь, между США и Японией. Они привели к тому, что стандарты определяют разные уровни капитала: капитал первого уровня (Tier 1) и капитал второго уровня (Tier 2), в зависимости от их способности «поглощать убытки на постоянной основе».

В дальнейшем это создало дополнительные стимулы для банков наращивать в первую очередь капитал второго уровня, так как в его состав могли включаться различные гибридные инструменты, сочетающие признаки акционерного и долгового капитала.

Базель 1 представляет достаточно простую схему гармонизации регулирования банковской деятельности. Его относительная простота и поддержка со стороны развитых стран привели к тому, что большинство стран приняли его в качестве национальных ориентиров при регулировании банковской деятельности. В то же время эта простота имеет и понятные недостатки – быстрое и бурное развитие финансовой деятельности открыло возможности по использованию стандартов для регуляторного арбитража только возрастали. Обновить принципы пруденциального надзора в соответствии с требованиями времени должны были последующие стандарты Базельского комитета.

Базель 2

Сознательное упрощение схемы регулирования, введенное Базелем 1, осознавалось большинством регуляторов. Поэтому практически сразу после одобрения первых стандартов начался процесс переговоров по следующему шагу требований, условно называемому «Базель 2». Основным вектором при разработке Базеля 2 стала попытка

[17] Balin, Bryan J. 2008. “Basel I , Basel II , and Emerging Markets : A Nontechnical Analysis.” Analysis (May).

добиться соответствия между упрощенной схемой Базеля 1 по оценке достаточности капитала и реальными уровнями риска. Также вторые стандарты должны были стимулировать банки использовать более продвинутые методики риск-менеджмента. Однако разногласия между участниками, а также активная лоббисткая деятельность крупных банков спровоцировали предложения чрезвычайно компромиссного характера и несли в себе еще большее количество возможностей для «регуляторного арбитража», нежели Базель 1. Таким образом, итоговый результат оказался еще хуже – процедура расчета капитала и норматива по достаточности чрезвычайно усложнилась, а практическое ее использование не привело к улучшению качества риск-менеджмента. В этих условиях большая доля ответственности за интерпретацию Базеля 2 легла на национальные регуляторы, которые адаптировали положения Комитета для национальных нужд. В период с 2004 по 2009 гг. было выпущено семь обновлений Базеля 2, целью которых было отреагировать на активную критику положений, однако ни одно из них не стало общепринятым, что еще больше усложнило регуляторную среду с точки зрения возможностей оценки финансового положения банков.

Основным нововведением Базеля 2 стало разделение возможных подходов к анализу кредитного риска в банковских организациях на две группы:

- *стандартизированный подход (S-IRB)*, который, по сути, представляет развитие подхода Базеля 1 с выделением различных классов активов и присвоением им определенных коэффициентов риска. Новацией является использование рейтингов внешних рейтинговых агентств для «дробления» показателей коэффициентов риска.
- *продвинутый подход (A-IRB)*, который предусматривает разработку и использование банками внутренних моделей оценки кредитного риска и присвоения внутренних рейтингов. Соответственно, коэффициенты риска для определения необходимого размера капитала рассчитываются исходя из внутренних рейтингов отдельного банка. Стандарты предусматривают, что внутренние модели стресс-тестирования должны проходить проверку национальных регуляторов на надежность, а также то, что регулятор может задавать допущения, которые используется банками для присвоения внутренних рейтингов.

Основной идеей, лежащей в основе выделения двух подходов к оценке кредитного риска, стало желание Базельского комитета стимулировать использование банками более сложных и продвинутых методик стресс-тестирования. Для банков использование таких подходов позволяет более дифференцированно оценивать риски, связанные с каждым клиентом/активом, и, соответственно, полнее использовать экономическую сущность требований по достаточности капитала – риск, связанный с конкретным продуктом, должен быть напрямую связан с величиной выделяемого на эти цели капитала. Однако на практике нововведения привели зачастую к противоположным результатам – проверка надежности сложных внутренних методик стресс-тестирования оказалась не под силу регуляторам, не обладающим полными сведениями о состоянии кредитного портфеля банка и способным проверять качество используемых в банках моделей лишь формально. Более того, активное использование эконометрических методов для оценки необходимых параметров риска, таких как PD (*probability of default*), EAD (*exposure at default*),

LGD (*loss given default*), привело к тому, что полученные оценки стали сильно проциклическими. В условиях благоприятной конъюнктуры (высоких темпов экономического роста) оценки, полученные за счет экстраполяции прошлых тенденций, «занижали» коэффициенты риска, которые должны отражать возможные потери банка в «плохие» времена. Стандарты, в свою очередь, не содержат специфических требований по типу используемых моделей оценки кредитного риска и длины «исторических» данных, на основе которых рассчитываются параметры риска.

Противоречивость и недоработанность Базеля 2 привела к тому, что многие страны решили не спешить с внедрением стандартов с национальными корректировками, а предпочли подождать накопления практики их применения. К примеру, подобного подхода придерживается и российский Центральный банк.

Базель 3

В декабре 2009 г. Комитет представил консультативный документ с новыми предложениями по изменению регулирования банковского сектора, получивший условное название «Базель 3»[18]. Его обсуждение и рассмотрение произошло в 2010–2011 гг., а практическое внедрение Базеля 3 началось с 2012 г. Комитет полагает, что нововведения позволят улучшить регулирование банковской деятельности, а также повысить устойчивость международной финансовой системы в целом.

Ключевым элементом Базеля 3 является увеличение минимальных требований по достаточности капитала – до 4,5% для акционерного капитала (*common equity*) и 6,0% для капитала первого уровня. Стандарт также вводит дополнительные «буферы» – «буфер сохранения капитала» размером до 2,5% и возможный «проциклический буфер» также размером в 2,5%.

Большое количество нововведений связаны с упрощением расчетов, но не в смысле возвращения к стандартам Базеля 1, а в смысле снятия большинства «лазеек», которые позволяют искусственно снижать требования регуляторов, к примеру, по размеру капитала. В целом, с точки зрения достаточности капитала, введение Базеля 3 означает ужесточение требований к расчету капитала, поэтому недостаточно капитализированные финансовые институты будут вынуждены или привлекать капитал, или сокращать величину своих активов, чтобы удовлетворять новым требованиям. Новые стандарты связаны с изменением оценок коэффициентов риска для ряда категорий активов на балансах банков. Наиболее существенные элементы:

- общее ужесточение требований по расчету капитала, рассмотренные выше;
- увеличение значений коэффициентов кредитного риска для требований, связанных с операциями с деривативами, РЕПО, и иными видами операций с ценными бумагами;
- из расчета капитала полностью исключаются миноритарные доли в других организациях и гибридные инструменты;
- введение общего показателя левереджа (*leverate ratio*), учитывающего внебалансовые обязательства банков. Расчет левереджа должен быть гармонизирован между всеми странами и потому сопоставим для финансовых учреждений разных стран;

[18] Basel Committee on Banking Supervision. 2009. Strengthening the Resilience of the Banking Sector.

- новые требования по ликвидности;
- 100% коэффициент риска по средствам, выданным по кредитным линиям;
- дополнительные требования к капиталу для системообразующих банков.

Итоговым результатом введения этих требований будет необходимость привлечения банками нового капитала и увеличение стоимости пассивов в целом.

Таблица 2. Этапы введения новых требований к банкам (по Базелю 3)

	2011	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2020**
Показатель левереджа	Мониторинг		Последовательное введение						
Минимальный показатель достаточности акционерного капитала (Minimum Common Equity Capital Ratio)			3,5%	4,0%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
Буфер сохранения капитала (Capital Conservation Buffer)						0,63%	1,25%	1,88%	2,5%
Minimum common equity plus Capital Conservation Buffer			3,5%	4,0%	4,5%	5,13%	5,75%	6,38%	7,00%
Минимальный капитал первого уровня (Tier 1)			4,5%	5,5%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,00%
Минимальная достаточность капитала			8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%
Минимальный капитал + Буфер сохранения капитала			**8,00%**	**8,00%**	**8,00%**	**8,63%**	**9,25%**	**9,88%**	**10,50%**
Исключение гибридных инструментов из капитала			Постепенное исключение за 10 лет, начиная с 2013 г.						

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2020
Коэффициент обеспечения ликвидностью (Liquidity coverage Ratio)	Мониторинг и отчетность по показателю				Введение минимального уровня				
Показатель стабильного фондирования (Net stable funding Ratio)	Мониторинг и отчетность по показателю							Введение минимального уровня	

Источник: Базельский комитет по банковскому надзору.

В ноябре 2011 г. лидеры стран G20 договорились о введении правил Базель 3 начиная с 2013 г. с переходным периодом до 2019 г. По состоянию на апрель 2012 г. большинство стран – участниц Комитета опубликовали черновые варианты национальных стандартов, вводящих в действие Базель 3. Некоторые страны, такие как Япония и Саудовская Аравия, опубликовали итоговые версии стандартов, которые начнут действие уже с января 2013 г.[19]. Отчет Базельского комитета, опубликованный в октябре 2012 г. показывает, что только 8 из 27 стран опубликовали итоговые варианты стандартов имплементации Базеля 3. В некоторых случаях Комитет отметил, что национальные варианты отличаются от тех стандартов, что утверждены на глобальном уровне. Таким образом, пока утверждение и внедрение стандартов происходит медленнее, чем ожидалось изначально.

7. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)

IASB выпустил новое положение – IFRS 9 «Financial Instruments», которое должно заменить предыдущее – IAS 39 «Financial Instruments: Recognition and Measurement». Новый стандарт должен вступить в действие с 2013–2015 гг., однако организации могут добровольно начать его использование уже с 2010 г.

Основные нововведения IFRS 9 «Financial Instruments»:

- все финансовые активы на балансе делятся на две категории: а) учитываемые по амортизируемой стоимости, б) учитываемые по справедливой стоимости. Для того чтобы актив мог учитываться по первому варианту, он должен пройти два теста: тест на бизнес-модель (модель бизнеса владельца актива должна быть связана с получением денежных потоков по активу, а не перепродажей актива другим лицам для получения выгоды от изменения справедливой стоимости) и тест на характеристики денежного потока (денежный поток от актива должен включать в себя только тело долга и процент). Категории активов

[19] «Basel Committee on Banking Supervision Progress Report on Basel III Implementation» (April, 2012).

«available-for-sale» и «held-to-maturity categories», присутствовавшие в IAS 39, ликвидируются в рамках IFRS 9;

- все производные финансовые инструменты в обязательном порядке должны учитываться по справедливой стоимости;
- все акции на балансе должны учитываться по справедливой стоимости, за исключением тех бумаг, которые организация выбрала для учета как «other comprehensive income». В этом случае организация должна принять необратимое решение об этой опции при постановке на баланс, и только тогда дивидендные доходы учитываются как прибыль/убыток. Стандарт отменяет исключения, которые позволяли учитывать акции непубличных компаний и связанных с ними деривативов по затратам;
- реклассификация ценных бумаг. Для долговых ценных бумаг реклассификация из одной категории в другую возможна лишь при изменении бизнес-модели организации, которая не совместима с предыдущими критериями по классификации активов;
- FRS 9 не содержит положений, связанных с отражением в отчетности финансовых обязательств и поэтому является лишь первым этапом модификации МСФО по итогам финансового кризиса. Новые части, включая требования по классификации и оценке обязательств, учету хеджа и прочим особенностям, должны быть представлены в 2010 г.
- все производные финансовые инструменты в обязательном порядке должны учитываться по справедливой стоимости;
- все акции на балансе должны учитываться по справедливой стоимости за исключением тех бумаг, которые организация выбрала для учета как «other comprehensive income». В этом случае организация должна принять необратимое решение об этой опции при постановке на баланс, и только тогда дивидендные доходы учитываются как прибыль/убыток. Стандарт отменяет исключения, которые позволяли учитывать акции непубличных компаний и связанных с ними деривативов по затратам;
- реклассификация ценных бумаг. Для долговых ценных бумаг реклассификация из одной категории в другую возможна лишь при изменении бизнес-модели организации, которая не совместима с предыдущими критериями по классификации активов;
- IFRS 9 не содержит положений, связанных с отражением в отчетности финансовых обязательств и поэтому является лишь первым этапом модификации МСФО по итогам финансового кризиса. Новые части, включая требования по классификации и оценке обязательств, учету хеджа и прочим особенностям, должны быть представлены в 2010 г.

Ключевой вопрос, связанный с введением IFRS 9, заключается в том, насколько изменится количество активов, которые должны учитываться по справедливой стоимости и переоцениваться по рынку. В целом, оценить количественно итоговый эффект невозможно, так как многое зависит от типа компании, типа инструментов, а также типа выбранной учетной политики по классификации активов. Новые стандарты дают возможность коммерческим банкам учитывать по амортизационной стоимости большую

часть стоящих на балансе облигаций. Таким образом, активы, которые должны в рамках текущих стандартов учитываться по справедливой стоимости, могут быть переведены в группу учитываемых по амортизационной стоимости. При этом некоторые инструменты, такие как CDO, которые по текущим стандартам могут учитываться по амортизационной стоимости, в большом количестве должны быть переведены в FVTPL (*fair value through profit and loss*).

Однако практическая реализация положения IFRS 9 будет в значительной степени зависеть от позиции американского комитета по стандартам финансового учета (FASB), определяющего порядок учета по US GAAP. В конце мая 2010 г. FASB выпустил проект собственного положения по учету финансовых активов. В декабре 2011 г. Комитет IASB сообщил, что обязательное введение IFRS 9 в части классификации активов начнется лишь с 1 января 2015 г. и при этом не требует пересмотра отчетности за предыдущие периоды в соответствие с новыми правилами. Таким образом, эффект от введения этих стандартов будет достаточно незначительным.

8. Стандартизация торговли производными финансовыми инструментами

Различные национальные юрисдикции ряда стран прикладывают массу усилий, чтобы внебиржевые сделки по производным финансовым инструментам производились с использованием еще одного агента – центрального контрагента.

Таблица 3. Центральные контрагенты, обеспечивающие торговлю производными финансовыми инструментами

	Свопы на процентные ставки	Кредитные дефолтные свопы (CDS)	Валюта	Акции	Прочее
CME clearing (США)	✓		✓	✓	✓
ИМ&Fbovespa (Бразилия)	✓	✓		✓	✓
Eurex Clearing AG (Германия)				✓	✓
Euronext/LIFFe bclear (Великобритания)					✓
ICE Clear canada (Канада)		✓			✓
ICE Clear europe (Великобритания)		✓			
ICE Trust (США)	✓				✓
LCH.Clearnet (Великобритания)		✓			
LCH.Clearnet.sa (Франция)	✓				

	Свопы на процентные ставки	Кредитные дефолтные свопы (CDS)	Валюта	Акции	Прочее
LDCG International derivatives					
clearinghouse (США)					✓
NASDAX OMX stockholm ab					
(Швеция)		✓			✓
SGX Asiaclear (Сингапур)					✓
SGX Asiaclear (Сингапур)					✓

Источник: МВФ.

Торговля деривативами на организованных площадках составляет лишь 10% совокупной торговли. В настоящее время сложился консенсус относительно того, что большая часть производных финансовых инструментов должна торговаться на организованных площадках, а информация, связанная с риском по таким инструментам, должна быть доступна регуляторам. Мы полагаем, что в результате реформы произойдут существенные структурные изменения в торговле производными инструментами.

Пока меры по централизации торговли деривативами носят «мягкий», необязательный характер. Регулирующие органы создают стимулы, чтобы участники увеличивали объемы заключаемых сделок через институт центрального контрагента (ССР). Для банков эти стимулы связаны с разными требованиями к капиталу по внебиржевым сделкам и сделкам через ССР.

Основной эффект от подобного нововведения – снижение стоимости транзакций за счет стандартизации и унификация требований, что благоприятно скажется на рынках. В то же время разные сегменты рынка производных финансовых инструментов обладают разной восприимчивостью к подобным мерам. К примеру, CDS контракты на различных эмитентов достаточно легко унифицировать и обеспечить достаточную ликвидность на организованной площадке, а процентные свопы гораздо меньше поддаются стандартизации из-за того, что спрос на подобные инструменты очень специфичен[20].

Однако в определенных сегментах возможно увеличение стоимости операций из-за того, что залоговые требования могут быть повышены для некоторых участников. Вероятна консолидация центральных клиринговых организаций, а также увеличение доли участия коммерческих банков в этом сегменте бизнеса. Недостатки для участников по переводу торговли на инструменты ССР связаны с тем, унификация требований означает обязательное для всех участников выставление залога по заключенным контрактам, а также внесение взносов в гарантийный фонд центрального контрагента, в то время как внебиржевые сделки могут заключаться без выставления залога. По оценкам МВФ[21], полный перевод текущего объема внебиржевых инструментов будет означать необходимость

[20] Litan, Robert E. 2010. “Making Over-the-counter Derivatives Safer: The Role of Central Counterparties.”
[21] Там же.

выделения 100–150 млрд долл. США дополнительных залогов. Для того чтобы снизить требования по залогам, регулирующие органы пытаются разработать критерии деления пользователей этих инструментов на две группы:

1) действительно хеджеров, снижающих свои риски;

2) спекулянтов.

Требования для первой группы должны быть ниже, чем для второй, однако точное выделение группы представляет собой непростую задачу.

С другой стороны, перевод торговли на площадки центральных контрагентов создает новый риск, связанный с устойчивостью и надежностью центральных контрагентов. Существует также возможность накопления рисков у клиринговых палат и организованных площадок.

В настоящее время осуществляется ряд инициатив по стандартизации торговли производными ценными бумагами, в том числе на международном уровне в рамках Комитета по платежам и клирингу (*Committee on Payment and Settlement Systems*) при Банке международных расчетов, и которые разрабатывают международные стандарты в этой области. Эти организации в мае 2010 г. опубликовали свои рекомендации в форме доклада для консультаций[22]. Основные рекомендации этого документа сводятся к созданию специальных репозитариев при центральных контрагентах для хранения информации о внебиржевых производных инструментах, однако они носят общий и рекомендательный характер.

[22] Committee on Payment and Settlement Systems. 2010. “Committee on Payment and Settlement Systems Technical Committee of the International Organization of Securities Commissions Guidance on the Application of the 2004 CPSS-IOSCO Recommendations for Central Counterparties to OTC Derivatives CCPs Consultative.” International Organization of Securities Commissions (May).

РАЗДЕЛ V. ПРОБЛЕМЫ НАСЕЛЕНИЯ, ТРУДА И СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ СОВРЕМЕННОГО МИРА

Демография современного мира

Рынок труда в странах ОЭСР – теоретические представления и политика

Международная трудовая миграция

Социальная структура стран мира

ВВЕДЕНИЕ

Современный мир достиг выдающегося уровня развития технологий, высокого благосостояния значительного большинства населения в развитых странах, но он не решил глобальную проблему неравенства, бедности, устойчивой занятости. В данной книге мы не сочли возможным обсуждать актуальные темы послекризисного роста, энергетику и финансы без значительного внимания к положению людей в мире. Поэтому один из самых больших разделов охватывает четыре социальные проблемы огромной важности.

Первая глава посвящена разнообразной демографической динамике современного мира, включающей как продолжающийся рост населения в развивающихся странах в результате незавершенности первого демографического перехода, так и начавшуюся депопуляцию развитых стран в контексте второго перехода.

Второй проблемой, которой уделено значительное место, является миграция, часто воспринимаемая как относительно вторичное явление. Соответствующая глава раскрывает различные типы современной миграции, их роль в решении проблем определенных групп людей и те из них, которые она создает сама.

Третья глава традиционно посвящена занятости и безработице в странах ОЭСР – классической социальной проблеме рыночного капитализма за последние двести лет – в частности вопросам циклических колебаний безработицы в условиях подъема, кризиса и восстановления в начале XXI в.

Четвертая глава раздела охватывает вопросы, которые редко присутствуют в экономической литературе, оставаясь обычно в фокусе у социологов – это проблемы неравенства в мире. В этой части книги предпринята попытка охватить основную литературу, посвященную социальной структуре общества. Не меньшую роль играет и задача количественной определенности, измеримости и соотношения благосостояния различных страт в мире. В главе сконструирован подход, который позволяет в единой мере сравнивать не только уровень развития между странами, но и группы стран между собой.

ГЛАВА 15

Демография современного мира

С. Ф. Иванов

О демографии

Численность и половозрастной состав населения мира определяются режимами рождаемости и смертности, т.е. естественным движением (воспроизводством) населения. На отдельных территориях компонентом воспроизводства населения может быть еще и миграция. Естественное воспроизводство подчиняется весьма жестким закономерностям и потому познаваемо легче, чем другие социальные явления. Теоретически обосновано и эмпирически подтверждено, что «очищенные» от влияния возрастной структуры тренды рождаемости и смертности как правило устойчивы, что облегчает прогнозирование, но затрудняет воздействие на самовоспроизводство. Это не противоречит тому, что естественное воспроизводство населения встроено в ткань общества и не является статичным, а меняется вслед за эволюцией этой ткани, просто эти изменения длительны и плавны. Миграции имеют совершенно другую природу (и потому рассматриваются в отдельной главе раздела). Кроме того, катастрофические события подчас несут демографический ущерб, ощущаемый на протяжении жизни многих поколений – этот фактор мы рассматриваем в специальном параграфе.

Отношение широкой публики (часто и политиков) к демографии аналогично отношению к педагогике: ничего тут хитрого нет, все и так понятно. Это заблуждение подчас приводит к фактическим ошибкам. Так, широко распространено мнение, что демографический взрыв в странах Юга продолжается с той же силой, что и 20–30 лет назад. Это, однако, не так, поскольку во всех развивающихся регионах демографический взрыв затухает. По-прежнему распространено ложное представление о том, что китаянки и итальянки рожают помногу детей, в то время как на самом деле рождаемость в этих странах далеко не обеспечивает воспроизводство населения. Эти примеры иллюстрируют искажения в восприятии демографической реальности – попросту говоря, безграмотность в темах, о которых идут дебаты. Заблуждения такого рода устойчивы и не исчерпываются приведенными примерами. Отметить это важно, поскольку они способствуют, например, выживанию или формированию опасных геополитических суждений. С другой стороны, ложные представления порождают неоправданные надежды на мудрость и ресурсы государства в решении национальных демографических проблем.

Еще более пагубно бывает предпочтение «здравого смысла» выводам профессионалов. На самом деле низкая и сверхнизкая рождаемость свойственна всем развитым странам на протяжении нескольких десятилетий и почти четырем десяткам развивающихся стран в последнее десятилетие. Демографической политике, самой смелой и самой дорогостоящей, в этот период нигде не удалось поднять рождаемость до уровня, обеспечивающего воспроизводство населения.

У этого вопроса есть и другая сторона – методологическая: недостаточно знать основные факты, надо понимать, что одни показатели могут подходить для одних целей и не быть адекватными для других. Иногда оказывается, что смысл сокрыт именно в таких

подробностях. Так, непрофессионалы нередко полагают, что общий коэффициент рождаемости показывает уровень рождаемости, а общий коэффициент смертности – уровень смертности. Такое предположение типично для российских средств массовой инфомации и, что даже более важно, для российских ведомств. Между тем, оно верно лишь в частном случае неизменности возрастной структуры населения, что случается весьма редко и уж точно не характеризует российскую демографическую динамику. На общие коэффициенты воспроизводства населения сдвиги в возрастной струкуре популяции нередко оказывают не меньшее влияние, чем динамика числа демографческих событий (рождений и смертей). Поэтому типично «парадоксальное» сочетание снижения смертности с ростом ее общего коэффициента. Пример другого рода иллюстрирует этот же вывод относительно рождаемости. Волны в возрастной структуре могут привести к временному росту общего коэффициента рождаемости при снижении ее истинного уровня или преувеличивать реальный рост рождаемости.

Наиболее распространенными показателями, очищенными от влияния возрастной структуры и к тому же имеющими ясный смысл, являются суммарная рождаемость и продолжительность жизни (при рождении). Правда, эти показатели не аддитивны и потому не подходят для отображения динамики смертности и рождаемости как компонентов изменения численности населения: для этой цели адекватны общие коэффициенты.

В принципе, общественное мнение и государство могли бы обходиться без обращения к методологической проблематике, а воспользоваться результатами, полученными специалистами. Так и делают в странах, где гражданское общество давно и всерьез интересуется демографическими процессами. Так, во Франции, где многие десятилетия проводится многогранная политика помощи семье, не случайно достигнуты существенные стабильные результаты, так как люди и политические силы страны доверяют специалистам, чьи ежегодные официальные доклады о населении страны публикуются в ведущих газетах.

В России демографические процессы тоже находятся в сфере общественного внимания. Правительство систематически прибегает к общему коэффициенту рождаемости как доказательству успешности демографической политики. Поправка на позитивные, но преходящие сдвиги в возрастной структуре населения позволила бы отойти от спорной эйфории к более реалистичным, аргументированным и взвешенным оценкам. Достижение нулевого или слегка положительного прироста населения за последние несколько лет трактуется как прекращение процесса депопуляции, хотя и в средне-, и в долгосрочном плане она, к сожалению, будет продолжаться.

В России к общественным наукам принято относиться несколько легковесно: часто вместо логики и аргументов используется набор ярких высказываний. Заявления типа: «давайте все нарожаем по трое детей» или «остановим депопуляцию Родины», – бесполезны для решения демографических проблем страны. Бывает, что даже некоторые работники специализированных научных учреждений заявляют о «дискуссионности» уже выясненных вопросов, апеллируя к праву иметь свою точку зрения. Когда же речь идет о конструктивной критике сложившихся концепций, общепринятых коэффициентов или аналитических методов – понятно, что это право и обязанность исследователя. В данной главе предлагается анализ проблем и система подходов, на которых базируется

мировая демографическая наука. На ее основе можно обсуждать специфику отдельной страны и адаптировать экономическую и соцальную политику для решения проблем нынешних и будущих поколений.

Демографические переходы

В течение двух веков в разных регионах мира происходят кардинальные изменения демографических процессов, ведущие к системной перестройке естественного воспроизводства населения. Универсальный характер снижения смертности и рождаемости дал основание для идеи «демографического перехода»[1], увязывающей эти процессы с «модернизацией»[2]. В лаконичной формулировке под демографическим переходом понимается снижение смертности и рождаемости с высоких уровней, характерных для доиндустриальных бедных обществ, до низких уровней, свойственных современным богатым обществам. При этом под демографическим переходом понимается длительная трансформация режима естественного воспроизводства в отличие от кратковременных флуктуаций соответствующих коэффициентов. Находясь «внутри» сдвигов, бывает непросто отличить долговременную тенденцию от ее краткосрочного нарушения. Демографический переход отчетливо видится лишь по его завершении, как и все крупнейшие социальные процессы, в соответствии с афоризмом «большое видится на расстоянии». Демографический переход является модернизационным процессом того же уровня, что индустриализация экономики, урбанизация и демократизация. Демографический переход не сопровождает всю историю человечества: он конечен и адекватные ему описания и объяснения далеко не обязательно подходят для других этапов демографического развития.

Французский демограф А. Ландри был первым исследователем, предпринявшим в начале XX в. систематические и по сей день актуальные усилия по описанию эволюции типов естественного воспроизводства населения в контексте более широких социальных сдвигов[3]. С его точки зрения, типы естественного воспроизводства населения являются функцией материальных предпочтений индивидов и производственного потенциала экономической системы. В условиях натурального хозяйства бедных обществ экономические факторы непосредственно обусловливают смертность, но не рождаемость, а численность населения в этом «примитивном» режиме стремится к максимуму, который позволяют средства существования. В «промежуточном» режиме позднее вступление в брак и высокий уровень безбрачия стали способом сохранения семейного богатства, а численность населения опустилась ниже обеспечиваемого экономикой максимума. «Современный» режим устанавливается, когда продуктивность экономики достигает высокого уровня, а индивиды приобретают ясно сформулированные установки на достижение высокого уровня жизни. Сознательное ограничение рождаемости способствует реализации этих установок и осуществляется путем использования различных методов

[1] Chesnais, J.C. (1992). The Demographic Transition: Stages, Pattern, and Economic Implications. Oxford: Clarendon Press. Casterline, J.B. (2003). Demographic Transition. In Encyclopedia of Population. Eds. P.Demeny and J. McNicoll. Vol. 1. New York: Thomson and Gale;
Lee, R. (2003) The Demographic Transition: Three Centuries of Fundamental Change. The Journal of Economic Perspectives 17: 4
[2] United Nations (1973) The Determinants and Consequences of Population Trends: New Summary of Findings on Interaction of Demographic, Economic, and Social Factors.
[3] Landry, A. (1934) La révolution démographique. Paris: Sirey.

планирования семьи, а также, как и в «промежуточном» режиме, через позднее вступление в брак и высокий уровень безбрачия. Средства существования многократно превосходят минимально необходимые для жизнеобеспечения, а сокращение населения становится реалистической возможностью.

Американский демограф Ф. Ноутстайн в середине 1940-х гг., т.е. в начале полувекового периода озабоченности «демографическим взрывом» в странах Юга, предложил дескриптивную формулировку концепции демографического перехода, основанную на группировке стран по основным демографическим показателям[4]. Ноутстайн утверждал, что уроки исторического развития Европы, где снижение смертности в XVIII–XIX вв. привело, с некоторым лагом, к снижению рождаемости, применимы к другим регионам мира. В его интерпретации большинству развивающихся стран был свойственен первый (допереходный) тип воспроизводства населения, когда смертность снижается, а рождаемость остается неизменной. Второй (переходный) тип образовали страны, где снижение рождаемости шло полным ходом, но еще не было завершено (Япония, Советский Союз и южная часть Латинской Америки). В Европе, Северной Америке и Австралии уже тогда установился третий (постпереходный) тип воспроизводства населения, характеризующийся низкой смертностью и низкой рождаемостью. Эта классификация отражала истинные различия того времени. За последующие полвека дифференциальная скорость демографических изменений внесла коррективы в эту классификацию: завершили переход не только Япония и весь бывший Советский Союз, за исключением Средней Азии, но и ряд развивающихся стран Азии и Северной Африки, в том числе Китай, Алжир и Иран, в абсолютном большинстве других переход идет полным ходом, а страны, еще в него не втянувшиеся, можно перечислить на пальцах одной руки. С другой стороны, произошла дифференциация постпереходных развитых стран, когда в абсолютном большинстве установился уровень рождаемости, не обеспечивающий воспроизводство населения, а в США, Франции, Австралии рождаемость несильно колеблется вокруг этого порога.

Также трехчленную, но более универсальную и вместе с тем более подробную структуру демографического перехода предложил американский демограф У. Томпсон[5], который выделил три группы стран. Первую группу образуют страны с высоким уровнем рождаемости и высоким, но снижающимся, уровнем смертности, что создает условия для быстрого роста населения. Во вторую группу входят страны, где снижение смертности и рождаемости происходит в верхних социально-экономических группах, причем смертность снижается быстрее рождаемости; все население увеличивается быстрее, чем до перехода, но медленнее, чем в первой группе стран. Третья группа состоит из стран с быстро снижающейся смертностью и еще быстрее снижающейся рождаемостью, вследствие чего рост населения замедляется.

Концепция демографического перехода предполагала, что рождаемость стабилизируется на уровне, необходимом для простого воспроизводства населения (2,05–2,15 детей на женщину)[6]. Когда вызревала эта концепция, устойчивое снижение рождаемости ниже этого уровня не представлялось реалистичным. Это позволяло изящно

[4] Notestein, F. W. (1945). Population – the long view. In Food for the World, ed. T.W.Schultz. Chicago: University of Chicago Press.
[5] Thompson, Warren S. (1929). Population. American Journal of Sociology, vol. 34, pp. 959-975.
[6] United Nations (2009). Completing the Fertility Transition. Population Bulletin of the United Nations. Special Issue, Nos 48/49.

интерпретировать переход как трансформацию затратного гомеостазиса в эффективный гомеостазис, причем допереходный нулевой рост населения после завершения перехода восстанавливался. В действительности снижение рождаемости остановилось на этом уровне лишь в нескольких странах. Почти повсеместно уровень рождаемости снизился до уровней, которые на 20–50 % ниже, чем надо для обеспечения воспроизводства населения, причем никакое снижение смертности в принципе не может предотвратить депопуляцию[7]. Эта ошибка предсказания не подрывает саму концепцию, а свидетельствует о потребности в другой теории.

На место такой теории претендует концепция «второго демографического перехода»[8]. Одним из ее принципиальных отличий является фокус на гораздо меньшие по абсолютной величине различия уровней рождаемости. Так, концепция первого демографического перехода по существу оперирует целочисленными коэффициентами: важна разница уровней рождаемости в один, два, три ребенка. Ныне, то есть при втором демографическом переходе, единицами измерения являются дробные величины. При этом оказывается, что детерминация сверхнизкой рождаемости сложна, ее объяснение эклектично и вообще второй демографический переход менее изящен, чем первый. Что, конечно, само по себе не свидетельствует о слабости новой концепции.

Снижение смертности

Общие замечания

Одним из крупнейших завоеваний человечества было снижение смертности и продление человеческой жизни, происшедшие в современную эпоху, т. е. в последние 150 лет. Много факторов способствуют росту продолжительности жизни[9]. В соответствии с одной влиятельной концепцией системные изменения здоровья (*health transition*)[10] включают два этапа, в т. ч. эпидемиологический переход[11]. Начало первого

[7] Уровень рождаемости, реально соответствующий возобновлению поколений выше двух детей на женщину. Чем выше смертность женщин до наступления репродуктивного возраста, тем больше это превышение. Наряду с этим возобновление поколений измеряется для женского населения, а девочек всегда рождается несколько больше, чем мальчиков. Реальный уровень рождаемости, необходимый для воспроизводства населения, в современных популяциях находится в пределах 2,05–2,11, а в допереходных был вдвое-втрое выше.

[8] Van de Kaa, D.J. (1987) Europe's Second Demographic Transition. Population Bulletin 42: 1;
Van de Kaa, D.J. (2001) Postmodern fertility preferences: from changing value orientation to new behaviour. Population and development review, 27; Lesthaeghe, R.J. and L.Neidert (2006). The Second Demographic Transition in the UnitedStates: Exception or Textbook Example? Populationand Development Review 2006, 32:4.

[9] Показатель продолжительности жизни отличается от средней длины жизни. Средняя длина жизни должна измеряться ex postfactum, что непросто. Кроме того, средняя длина жизни всегда относится к прошлому. Продолжительность жизни является искусственным конструктом, рассчитываемом на осноснове возрастных уровней смертности в момент измерений. Этот показатель измеряет суммарную смертность в данном году и нужен потому, что смертность сильно зависит от возраста. Продолжительность жизни интерпретируется как число лет предстоящей жизни человека, достигшего определенного возраста в данном году при условии, что возрастные уровни смертности в будущем не изменятся. Точным названием показателя является «средняя продолжительность предстоящей жизни в возрасте X», поскольку он может быть рассчитан для любого точного возраста. Однако наиболее часто он используется для характеристики смертности во всех возрастах и потому рассчитывается как «средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении» или просто «продолжительность жизни». Это техническое замечание нужно здесь потому, что эти термины часто интерпретируется неверно, вызывая, например, нарекания в несовместимости понятия «средняя продолжительность жизни» с прилагательным «ожидаемая», между тем как на самом деле это правильное высказывание – см. например, выступление Д. Медведева на Первом заседании правительственной комиссии по охране здоровья граждан и комментарии к нему в видеоблоге премьер-министра (25–26 апреля 2013 г.)

[10] Frenk, Julio, José Lous Bobadilla, Claudio Stern, Tomas Frejka and Rafael Lozano (1991). Elements for a Theory of the Health Transition. Health Transition Review, vol. 1, pp. 21–38.

[11] Omran, Abdel R. (1971). The Epidemiologic Transition: A Theory of the Epidemiology of Population Change. Milbank Memorial Fund Quarterly, vol. 29, pp. 509–538.

этапа легко идентифицируется началом устойчивого роста продолжительности жизни, а вот дальше границы не вполне отчетливы. Это связано главным образом с различиями причин структур смертности. Из этого следует, что этапы снижения смертности могут накладываться друг на друга. Условно верхней границей первого этапа можно считать продолжительность жизни в 60–65 лет. На ранней стадии системных изменений рост продолжительности жизни обеспечивается в наибольшей степени снижением детской смертности, в первую очередь от инфекционных и желудочно-кишечных заболеваний[12]. При этом снижение смертности не ограничивается детскими возрастами. Риски смерти во взрослом возрасте тоже существенно сокращаются. Соотношения роста выживаемости в детском, подростковом, взрослом и преклонном возрастах на каждом довольно продолжительном интервале увеличения продолжительности жизни в разных странах схожи. Однако случаются большие отклонения.

В развитых странах первый этап снижения смертности был завершен в середине XX в., а в большинстве развивающихся стран он еще продолжается, хотя во многих уже завершен. Смертность снижается в основном на первых пяти годах жизни. Главными факторами снижения младенческой и детской смертности являются санитарно-гигиенические меры (обеспечение чистой питьевой водой, улучшенная канализация, обучение гигиене), современные медикаменты и методы лечения. Так как города более приспособлены к внедрению этих мер, урбанизация способствует эпидемиологическому переходу. Ускоренное расширение охвата чистой водой, улучшенной канализацией и гигиеническими знаниями обеспечивается программами государств, НПО, международных организаций. Этому способствует и включение их в Цели тысячелетия. Мало кому под силу обратить вспять расползание городских трущоб с помощью специальных программ. Зато санитарно-гигиенические преобразования трущоб успешно осуществляются во многих крупнейших городах Юга. Первые эффективные и дорогие антибактериальные препараты (сульфамиды и антибиотики) появились в 1940-х гг., и поэтому их внедрение в развитых странах началось ближе к концу первого этапа системных изменений здоровья, в то время как развивающиеся страны смогли начать внедрение сильно подешевевших лекарств этого класса в самом начале перехода.

На втором этапе системных изменений здоровья смертность взрослых становится главным фактором изменений продолжительности жизни[13]. Это связано со снижением смертности от хронических заболеваний и улучшением функционального здоровья взрослых. Рост продолжительности жизни замедляется отчасти из-за старения населения. В развитых странах этот этап начался в 60–70-е гг. XX в. Нельзя сказать, что весь Юг уже втянулся во второй этап снижения смертности, но не следует преуменьшать прогресса многих развивающихся стран (в т.ч. Китая, Республики Корея, Мексики, Бразилии, стран южного региона Латинской Америки). С другой стороны,

[12] Preston, Samuel (1980). Causes and Consequences of Mortality Decline in Less Developed Countries during the Twentieth Century. In Population and Economic Change in Developing Countries. Ed. Richard Easterlin. NewYork: National Bureau of Economic Research.

[13] Horiuchi, Shiro (2003). Age patterns of mortality. Encyclopedia of Population, P. Demeny and G. McNicoll, eds. NewYork: Macmillan Reference USA and Thomson Gale, pp. 649–654.

Россия скандально отстала по продолжительности жизни не потому, что еще высока детская смертность, а потому, что за полвека не было никакого прогресса в смертности взрослых.

Непосредственные факторы общественного здоровья и уровня смертности включают повышение уровня жизни, гигиену, доступность эффективной медицинской помощи и отношение к собственному здоровью и здоровью детей. Однако не обязательно, чтобы эти факторы действовали одновременно или в одной и той же последовательности. В Европе XIX в. – начала XX в. смертность снизилась благодаря росту благосостояния и развитию общественной гигиены. Полвека спустя в развивающихся странах сопоставимое снижение смертности было в решающей степени обеспечено распространением современной медицинской помощи, программами дезинфекции территорий и обеспечения населения чистой питьевой водой.

Детская смертность[14]

Высокая детская смертность была главным фактором низкой продолжительности жизни в развитых странах вплоть до середины первой половины XX в.; бóльшая часть смертей приходилась на первые годы жизни. В начале XX в. доля новорожденных, не доживавших до года, была меньше 10% только в Норвегии и Швеции, а в других европейских и североамериканских странах колебалась от 14 до 22%. В России более четверти новорожденных не успевали прожить и 12 месяцев. В течение первой половины столетия имел место впечатляющий прогресс: в странах Запада младенческая смертность сократилась в 3–5 раз, но резерв дальнейшего снижения еще не был выбран. Во второй половине столетия младенческая смертность продолжала снижаться. В России сокращение детской смертности началось позднее, в 1930-е гг., а в 1950–1970-е гг. резко ускорилось. К настоящему времени в абсолютном большинстве развитых стран младенческая смертность опустилась до 5 смертей на 1000 новорожденных и ниже (*Таблица 1*).

Таблица 1. Младенческая смертность в некоторых странах, 1900–2012 гг.

Страна	Число смертей на 1000 живорождений		
	Около 1900 г.	1950 г.	2012 г.
Россия	263*	122	10
Австрия	222	60	3
Румыния	218	90	10
Венгрия	212	80	5
Германия	197	49	3

**Показатель относится к 50 губерниям Европейской части Российской империи.*

[14] Младенческая смертность представляет собой вероятность смерти живорожденного на первом году жизни; детская смертность – вероятность смерти новорожденного до достижения им возраста 5 лет. Оба показателя измеряются в расчете на 1000 живорождений. Они не аддитивны. Ниже по умолчанию детская смертность включает младенческую смертность.

Страна	Число смертей на 1000 живорождений		
	Около 1900 г.	1950 г.	2012 г.
Испания	170	71	3
США	165	32	6
Италия	161	66	3
Бельгия	154	51	3
Япония	153	56	2
Франция	148	51	3
Канада	140	41	5
Швеция	96	21	2
Норвегия	86	24	3

Источники: Newmayer (1910); United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

В советской России борьба с младенческой смертностью была приоритетной областью развития здравоохранения. К 1950 г. удалось снизить младенческую смертность с «африканского» уровня до уровня европейских лидеров начала столетия. Однако по сравнению со странами Запада это не было прорывом; более того, разрыв увеличился.

Прорыв произошел в 1950-е гг., когда младенческая смертность за десятилетие сократилась втрое. В Китае сходная динамика имела место в 1960-е годы. Кардинальное снижение младенческой смертности произошло в обеих странах с одинаковой скоростью, но с десятилетним разрывом. В настоящее время младенческая смертность в России (11 на 1000) все еще примерно наполовину выше, чем в США (7), а в Китае – втрое (22) выше, однако абсолютные уровни и разрывы сократились многократно. В свою очередь, младенческая смертность в США вдвое-втрое выше, чем в наиболее развитых в этом отношении европейских странах и Японии. Конечно, эти разрывы говорят о влиянии худшего образа жизни и ее более низкого уровня, худшего состояния окружающей среды (Россия и Китай), бóльшего социального неравенства (США) на доступность и качество профилактики и родовспоможения. Однако эти различия имеют все же характер остаточных проблем; они не могут заслонить масштабных и универсальных завоеваний XX в., в особенности второй половины столетия *(Рисунок 1 цветной вкладки)*.

За полвека во всех развивающихся странах младенческая смертность намного снизилась (*Таблица 2 и Рисунок 2 цветной вкладки*), причем траектории снижения различались, в результате чего в большой группе стран ее уровни сблизились. На Юге средний (взвешенный по населению) уровень младенческой смертности упал примерно на 100 промилле, а все показатели распределения уменьшились в разы. Наибольших успехов достигло большинство латиноамериканских стран, наименьших – африканские страны к югу от Сахары, а Азия занимает промежуточное положение (*Таблица 3*)[15].

[15] В *Таблице 3* приведены не совсем сопоставимые показатели младенческой смертности. 5-летние сглаженные коэффициенты адекватно измеряют долговременные тенденции, ибо годовые показатели подвержены некоторым колебаниям. Наряду с 5-летними коэффициентами приведен годовой коэффициент за 2012 г. Данные за 2012 г. полезны, поскольку характеризуют по существу нынешний уровень смертности. Они полностью укладываются в прокомментированные тренды 5-летних показателей.

Таблица 2. Младенческая и детская смертность в трех группах стран в 1980–1985 и 2005–2010 гг.

	Период	Развитые страны	Наименее развитые страны	Другие развивающиеся страны
Детская смертность	1980–1985	18	201	100
	2005–2010	8	125	57
Младенческая смертность	1980–1985	15	125	70
	2005–2010	6	80	41

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition).

В латиноамериканских странах младенческая смертность сократилась примерно в 6 раз, достигнув уровня, свойственного наиболее передовым странам Северной Европы в 1950–1955 гг. (около 20 промилле). Если в середине XX в. в четверти латиноамериканских стран младенческая смертность составляла 140–242 промилле, то в начале XXI в. в четверти стран с наиболее высокой смертностью ее коэффициент составлял от 25 до 63 промилле. В некоторых странах младенческая смертность уменьшилась, несмотря на затяжную экономическую стагнацию, а то и социальный регресс. Так, например, обстояло дело в Гаити, где несмотря на экономическую разруху и нескончаемые социальные кризисы младенческая смертность, оставаясь самой высокой в регионе (63 промилле в 2005–2010 гг.), уменьшилась почти вчетверо по сравнению с 1950–1955 гг. С другой стороны, младенческая смертность в четверти наиболее передовых стран региона укладывается в распределение развитых стран. На Кубе и в Чили младенческая смертность снизилась соответственно в 16 и 17 раз и составляет в настоящее время 5–7 промилле, что соответствует нынешнему европейскому уровню. Межстрановые различия уровней смертности вцелом сгладились, о чем говорит пятикратное снижение межквартильной разности с 60 до 12 промилле *(Таблица 3)*.

В 1950–1955 гг. средняя (взвешенная по населению) младенческая смертность в азиатских странах (145 промилле) была несколько, но ненамного (на 18 промилле) выше, чем средняя смертность в Латинской Америке. Вместе с тем, медианные значения коэффициента младенческой смертности различались наполовину: в половине латиноамериканских стран младенческая смертность была ниже 102, а в половине азиатских стран она была выше 157 промилле. К 2005–2010 гг. средний уровень младенческой смертности упал вчетверо (ср. с латиноамерианским шестикратным снижением), до 41 промилле, что вдвое выше, чем в среднем по Латинской Америке, но значительно ниже, чем был в большинстве развитых стран в середине столетия. Разброс уровней (измеряемый разностью квартилей) втрое больше, чем в Латинской Америке. Зато в большем числе азиатских стран младенческая смертность упала до очень низких значений, а в Израиле, Сингапуре, Республике Корея (а также в Гонконге и Макао) опустилась ниже 5 промил-

ле, что является латиноамериканским минимумом. Азию можно определить как континент наибольшей дифференциации младенческой смертности: в Афганистане она (136 промилле) в 68 раз выше, чем в Сингапуре (2 промилле).

В Африке средний уровень младенческой смертности понизился с 152 промилле в 1950–1955 гг. до 79 промилле в 2005–2010 гг. Поскольку младенческая смертность в Африке была выше, чем в Азии и тем более Латинской Америке, а ее снижение по всем используемым здесь параметрам – медленнее (за исключением Северной Африки), то и в настоящее время континент оставляет за собой положение «лидера» в этой области. Однако даже в «потерянные десятилетия» младенческая смертность снижалась: экономика Тропической Африки в 1970–1990 гг. стагнировала (среднегодовой темп роста ВВП на душу населения составлял 0,1 %), а младенческая смертность снизилась на 29 промилле, что ненамного меньше, чем в других развивающихся регионах со значительно лучшими показателями экономического роста (в среднем – 34 промилле).

Таблица 3. Показатели распределения коэффициентов младенческой смертности в 1950–1955 гг. и 2005–2010 гг.

	Период	Максимум	Верхний квартиль	Медиана	Среднее значение	Нижний квартиль	Минимум	Разность квартилей
Развитые страны	1950–1955 2005–2010 2012	145 18 16	90 7 7	60 5 5	60 6 5	36 4 3	20 2 2	53 3 4
Латинская Америка	1950–1955 2005–2010 2012	242 63 60	140 25 25	103 19 18	127 22 21	81 14 12	57 5 4	60 12 13
Азия	1950–1955 2005–2010 2012	275 136 127	183 44 40	158 23 20	145 41 38	99 9 7	39 2 2	85 35 33
Африка	1950–1955 2005–2010 2012	308 131 128	200 95 90	175 74 70	180 79 72	152 50 49	96 6 5	48 45 41

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

Детская смертность всегда выше младенческой потому, что включает ее в свой состав. Так, в наименее развитых странах в 1980–1985 гг. каждый восьмой ребенок умирал на первом году жизни, а до пятилетнего возраста не доживал каждый пятый. Чем более развита страна, тем меньше разница между этими вероятностями. Это означает, что по мере снижения детской смертности риски умереть все более концентрируются на первом году жизни. Эта тенденция отчетливо проявляется при сопоставлении трех групп стран:

среднее соотношение коэффициентов детской и младенческой смертности для наименее развитых стран составляет 1,6, для прочих развивающихся стран – 1,4, а для развитых стран – 1,2.

Жизнь и здоровье детей самоценны и потому снижение детской смертности является одним из приоритетов развития. И действительно, снижение младенческой и детской смертности было включено в перечень 26 Целей тысячелетия. Примечательно, что эти цели были сформулированы как относительное снижение национальных уровней смертности, а не как общий (или общие для неких групп стран) уровень, которого следует достичь. Такое целеполагание облегчает достижение рубежей, в особенности в наименее развитых странах с особенно высокой смертностью.

В наиболее «здоровых» странах резерв снижения детской смертности практически исчерпан. В ¾ развитых стран младенческая смертность находится в узком интервале от 3 до 7 промилле (*Таблица 3*), т. е. очень близка к теоретическому минимуму, обусловленному такими факторами, которые невозможно ликвидировать полностью. Кроме того, демографические последствия снижения младенческой смертности на 1–2 промилле пренебрежительно малы. Хотя в России младенческая смертность выше, чем в большинстве развитых стран, и ее надо снижать, собственно демогафического эффекта (воздействия на продолжительность жизни и демографическую динамику) не будет.

В большинстве развивающихся стран резервы снижения детской смертности есть, причем во многих, в том числе в наименее развитых странах, они велики. С очень высокой вероятностью можно утверждать, что в 35 африканских странах и Афганистане уровень детской смертности к 2015 г. будет на 30–120 промилле больше, чем требуют Цели тысячелетия (*Таблица 4*).

Таблица 4. Распределение развивающихся стран по разности прогнозируемой на 2015 г. детской смертности и соответствующей Цели тысячелетия

Разность прогнозной и целевой детской смертности	Африка	Азия	Латинская Америка	Океания	Все развивающиеся страны
91–120	3	1	–	–	4
71–90	6	–	–	–	6
51–70	8	–	–	–	8
31–50	18	1	–	–	19
11–30	7	9	6	3	25
10 и менее	13	38	31	7	89

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

Так, в 2015 г. детская смертность в Чаде будет на 120 промилле выше, чем «запланировано» в Целях тысячелетия; в Демократической Республике Конго – на 108 промилле выше, в Афганистане – на 94 промилле. С другой стороны, Турция, Египет и Непал движутся «с опережением» (*Таблица 5*).

Таблица 5. Экстремальные примеры динамики детской смертности в развивющихся странах, промилле

Страна	1990	2012	2015 (прогноз)	Цель тысячелетия	Разность прогнозной и целевой детской смертности
Чад	205	192	188	68	120
Дем. Рес. Конго	198	186	174	66	108
Афганисан	250	182	177	83	94
Гвинея-Биссау	240	180	172	80	92
Турция	89	24	21	30	-9
Египет	97	25	23	32	-9
Непал	144	40	35	48	-13
Мальдивы	102	11	11	34	-23

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

Таким образом, в деле снижения младенческой и детской смертности есть как страны-лидеры, так и отстающие, причем их численность примерно одинакова. Однако среди отстающих стран больше доля крупных по численности населения, а глубина их отставания от Целей тысячелетия больше, чем «перевыполнение» в странах-лидерах. Поэтому в глобальном масштабе не удастся сократить детскую смертность на 2/3 в течение 25 лет, как это предусмотрено в Целях тысячелетия. В наименее развитых странах детская смертность снизится со 178 промилле в 1990 г. до 93 промилле, а средний показатель по другим развивающимся странам снизится с 80 до 42 промилле. Иными словами, вместо 66-процетного снижения детской смертности удастся добиться лишь 50-процентного снижения.

Продолжительность жизни

В среднем по группе развитых стран продолжительность жизни выросла с 64,8 лет в 1950 г. до 77,7 лет в 2012 г., причем в 17 странах она достигла или превзошла 80 лет. Считается, что средняя продолжительность жизни в развитых странах приближается

к верхнему пределу, однако набирает силу и противоположная точка зрения. Основанием для оптимизма является новая интерпретация исторического опыта: в течение 160 лет продолжительность жизни в наиболее передовых в этом отношении странах ежегодно прирастала в среднем на четверть года. Темп роста в последнее время снизился в силу структурных причин, то есть не потому, что продолжительность жизни приблизилась к своему пределу, а потому, что отставшие (в пределах континуума низкой смертности) страны подтягиваются к группе передовых, внутри которой, в свою очередь, происходит перераспределение[16].

Дальнейшее увеличение продолжительности жизни может быть достигнуто улучшением здоровья взрослого населения и в особенности – населения старших возрастов. Эти параметры смертности значительно улучшились за вторую половину XX в. Так, в США вероятность дожития до 60 лет 15-летнего юноши возросла с 79% в 1950–1955 гг. до 86% в 2005–2010 гг., в Германии – с 79% до 90% (*Таблица 6*). Китай достиг ошеломительных результатов: вероятность дожития выросла на 38 процентных пунктов и превысила американскую.

Таблица 6. Вероятность дожития 15-летнего юноши до 60 лет (в %)

Страна	1950–1955 гг.	2005–2010 гг.
Германия	78.9	89.5
США	75.3	86.1
Россия	65.7	58.7
Китай	49.2	88.1

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

Россия и Украина характеризуются аномально высокой смертностью взрослого мужского населения – высокой на фоне любой группы стран мира. В середине столетия смертность взрослого мужского населения в России была выше, чем на Западе, и вместе с тем намного ниже, чем в Китае (*Таблица 6*). За следующие полвека смертность во взрослых, наиболее продуктивных, возрастах в западных странах сократилась, а в Китае разительно упала: по этому показателю страна догнала Запад. А в России имел место не прогресс, а увеличение смерности в масштабах, сопоставимых с последствиями эпидемии СПИДа в южной и восточной Африке. Широкомасштабный кризис поразил страну. В настоящее время смертность взрослых мужчин в России выше, чем в в любом регионе развивающегося мира. Хотя уровни и тренды женской смертности намного благоприятнее ситуации с мужской смертностью, нельзя сказать, что Россия вошла в группу передовых стран. Кроме того, рост продолжительности жизни женщин при стагнации продолжительности жизни мужчин приводят к деформации верхних этажей половозрастной пирамиды, что требует серьезных усилий по адаптации социальных систем.

[16] Oeppen, Jimand James W. Vaupel (2002). Broken Limits to Life Expectancy. Science, Vol. 296, Issue 5570, pp. 1029–1031.

На фоне и так очень высокой фоновой смертности в России она даже в мирное время «скачет» наподобие больших войн или разрушительных природных катаклизмов. Кризис смертности в период 1990–1995 гг., когда не было ни войны, ни репрессий, ни голода, был крупнейшим в новейшей истории катаклизмом такого рода. В кризисе сгорели от 24 млн до 34 млн человеко-лет, что на порядок больше, чем такой же показатель потерь американской армии во Вьетнамской войне. Кризис и его отложенные демографические последствия приведут к тому, что население России в 2025 г. будет на 7,5 млн человек меньше, чем было бы без кризиса[17], что представляет собой величину, сопоставимую с «ценой» сверхнизкой рождаемости. До сего времени идут дискуссии о причинах этого явления.

В постколониальный период все регионы развивающегося мира, включая Тропическую Африку, достигли впечатляющих успехов в росте продолжительности жизни (*Рисунок 3 цветной вкладки*). Этот рост был результатом, главным образом, снижения детской смертности, но и смертность взрослых существенно снизилась вследствие эпидемиологического перехода. Средняя по миру продолжительность жизни с 1950–1955 гг. выросла на 20 лет, в том числе в Африке на 17 лет, в Латинской Америке на 22 года, а в Азии на 27 лет. Даже в группе наименее развитых стран продолжительность жизни возросла на 20 лет.

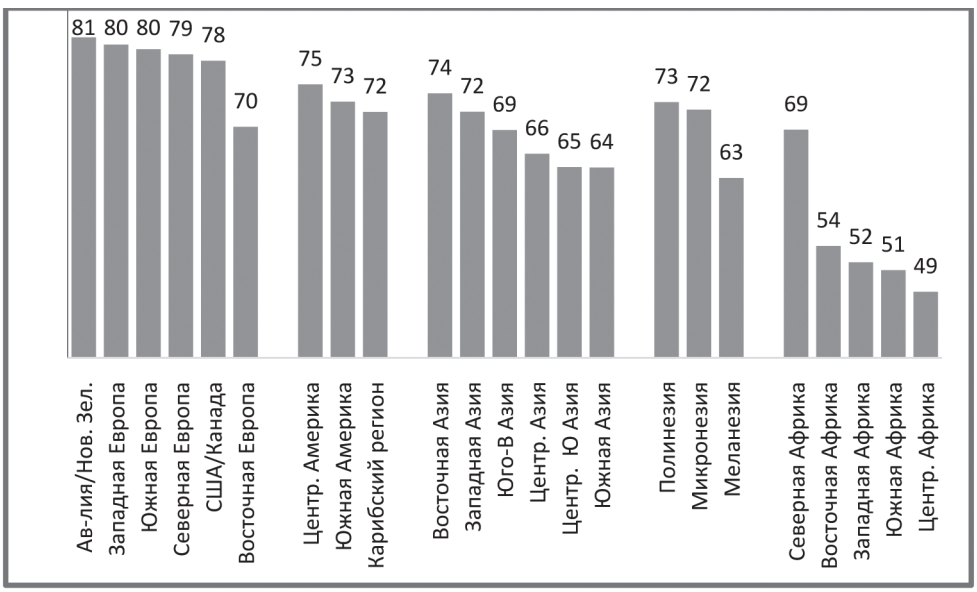


Рисунок 4. Продолжительность жизни (оба пола вместе) в 2010–2015 гг. (лет)

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

Однако это не означает, что различия между странами и регионами стерлись. Максимальный разброс продолжительности жизни между регионами составляет почти

[17] Benett, N. G., D. E. Bloom, S. F. Ivanov (1998). Demographic implications of the Russian mortality crisis. World Development, 26:11, pp. 1921–1938.

33 года; от 41,5 лет в Центральной Африке до 81 года в регионе Австралия/Новая Зеландия. В Азии и Латинской Америке амплитуда вариации региональной продолжительности жизни составляет 10 лет, а в Африке – 20 лет (*Рисунок 4*). Это означает, что снижение смертности – главным образом от инфекционных заболеваний – остается актуальной и непростой задачей многих развивающихся и, в первую очередь, наименее развитых стран. Главным резервом снижения смертности в развитых странах являются сердечно-сосудистые и онкологические заболевания, а также смертельные риски, связанные с дорожно-транспортными происшествиями, насилием и другими внешними причинами. Россия и Украина в этом смысле занимают промежуточное положение – но не потому, что первая группа причин смерти уже взята под контроль, а другие причины еще не действуют. Россия, к сожалению, характеризуется тем, что неинфекционные причины смертности накладываются и сосуществуют с инфекционными. Поэтому перед здравоохранением стоит трудная задача «войны на несколько фронтов» за здоровье и жизнь нации.

В средний вариант демографических прогнозов ООН заложен почти линейный, но идущий с разной скоростью, рост продолжительности жизни во всех странах и, соответственно, регионах мира и группах стран (*Рисунок 5 цветной вкладки*). Предполагается догоняющая динамика, т. е., чем ниже исходный уровень, тем быстрее рост. В результате к концу столетия дисперсия, конечно, сокращается. Но она не изчезает, ибо в лидирующем регионе продолжительность жизни превысит 90 лет, а в группе наименее развитых стран будет на 13 лет меньше. По этому варианту прогноза Россия и развивающиеся страны (без наименее развитых) практически неразличимы по динамике продолжительности жизни: в конце века Россия будет опережать развивающиеся страны лишь на 0,7 года (в настоящее время – на 0,3 года). Разрыв России с Западом несколько сократится с 8,8 до 6,4 года, но такое сокращение решительным не назовешь. По прогнозу ООН продолжительность жизни в России будет такой же, как в настоящее время во Франции (81,2 года). При этом следует помнить, что такое умеренно-быстрое сокращение смертности не произойдет само по себе. Предстоит переломить тенденцию, выведя смертность мужского населения из состояния полувекового застоя. Для этого мало системы широкомасштабных целенаправленных медицинских мероприятий (хотя и без них не обойтись); решительного перелома не добиться без глубоких изменений образа жизни, трудовых отношений и участия людей в общественной жизни и государственном управлении.

Снижение рождаемости

Снижение детской смертности как триггер перестройки репродуктивного поведения

При реально существовавших высоких уровнях смертности в традиционных обществах поддержание численности населения требовало большого числа рождений (от 5 до 9). Впоследствии, вслед за снижением смертности ниже уровней, соответствовавших продолжительности жизни в 25–40 лет, следует снижение числа рожденных детей. В противном случае ускорение демографического роста подорвало бы устойчивость жизнеобеспечения. Это соображение недостаточно для объяснения изменений в индивидуальном репродуктивном поведении. Снижение детской смертности является

главным детерминантом перестройки демографического поведения в течение начальной фазы перехода[18]. Поскольку главной причиной низкой продолжительности жизни в допереходных и раннепереходных обществах была детская смертность, ее снижение почти эквивалентно общему снижению смертности. Поэтому правомерно утверждение, что снижение детской смертности является двигателем первого демографического перехода в его начальной фазе – решающим фактором снижения смертности и триггером снижения рождаемости.

Значительное снижение детской смертности[19] коренным образом меняет репродуктивные установки и тактику их реализации, тем самым запуская снижение рождаемости. Снижение детской смертности действует по двум каналам, обеспечивая переход от фатализма к рациональному целеполаганию и создавая импульс адаптировать репродуктивные цели к снизившимся рискам потерять ребенка. Медико-демографические обследования DHS показывают, что в большинстве развивающихся стран доля бездетных женщин, не давших количественного ответа на вопрос о желаемом числе детей, резко снижается по мере сокращения детской смертности, что свидетельствует об отступлении фатализма и распространении рационального поведения.

В начале процесса снижения детской смертности родители не в состоянии обнаружить, что у них стало больше шансов добиться того, чтобы некоторое число их детей дожило до взрослого возраста, поскольку такие изменения еще невелики. Но когда вероятность значительно возрастает, такое изменение не пройдет незамеченным, создавая мотивацию управлять прокреацией, то есть начать планирование семейного строительства. Дальнейшее снижение детской смертности повышает предсказуемость строительства семьи: родители начинают ощущать возможность управлять прокреацией, вследствие чего идея планирования семьи обретает смысл[20]. При этом болезнь и смерть от некоторых причин можно предотвратить, заимствуя технологии, но не меняя среду. Другие причины смерти не отступят без активного участия семьи и общества. Причастность к действиям, направленным на улучшение здоровья детей, порождает у родителей чувство, что им подвластна судьба их детей, в то время как экзогенные улучшения такого чувства не формируют. В отличие от пассивного использования не всегда понятых привнесенных извне новшеств здравоохранения включенность родителей в сохранение жизни и здоровья их детей способствует внутрисемейному регулированию рождаемости.

Таблица 7 иллюстрирует это положение. В ней сопоставляются распределения семей, в которых родилось по шесть детей, по числу доживших до 20-летнего возраста при продолжительность жизни 25 лет и при продолжительности жизни 50 лет.

В режиме высокой смертности распределение доживаюших непредсказуемо. Почти три четверти (73%) матерей потеряют не меньше половины детей. Следовательно, при

[18] Preston, S. H. (1978). “Introduction”, in “The Effects of Infant and Child Mortality on Fertility”. Ed. S. H. Preston. New York: Academic Press, c. 1–18;
Schultz, T.P. (1976). “Interrelationships between mortality and fertility, in Population and Development: The Search for Selective Interventions. Ed. R.G. Ridker. Baltimore: JohnsHopkinsUniversity Press, c. 239-289;
Yamada, T. (1984). “Causal relationships between infant mortality and fertility in developed and less developed countries”, National Bureau of Economic Research, Working Paper 1528. Cambridge: NationalBureauofEconomicResearch.

[19] Здесь и ниже термины «младенческая смертность» и «детская смертность», если это специально не оговорено, используются как синонимы и потому взаимозаменяемы.

[20] Ivanov, S., Lloyd, C.B., (1988). “The effects of improved child survival on family planning practice and fertility”, Studies in Family Planning, 19(3): 141–162.

таком уровне рождаемости и смертности трехдетность недостижима для большинства семей. У значительной доли (16%) женщин до 20 лет доживет не более одного ребенка; только у 1% женщин выживут все шестеро рожденных детей. В таких условиях необходимо родить много больше шести детей, чтобы достичь приемлемой вероятности вырастить четверых. Положение решительно меняется, когда коэффициенты дожития вырастают до таких уровней, что продолжительность жизни удваивается. Только одна седьмая часть (14%) женщин потеряют как минимум половину своих детей, в то время как более одной пятой (21%) не испытают потери ребенка. Цель вырастить до зрелости не менее четырех детей становится реальной для абсолютного большинства (86%) женщин, родивших шестерых детей. Иными словами, значительное снижение младенческой и детской смертности создает демографическую среду, в которой связь между числом рождений и числом выживших детей становится достаточно предсказуемой для формулирования на индивидуальном уровне репродуктивных целей, что, в свою очередь, является предпосылкой планирования семьи.

Данные обследований не противоречат результатам стохастического моделирования. В развивающихся странах итоговое число рождений у женщин старшего детородного возраста связано с числом выживших детей несмотря на то, что на рождаемость сильно воздействуют другие факторы (например, образование).

Таблица 7. Средние распределения женщин, родивших шестерых детей, по числу детей, доживших до 20-летнего возраста, в условиях высокой и средней смертности (%)

Число детей, доживших до 20 лет	Продолжительность жизни при рождении 25 лет	Продолжительность жизни при рождении 50 лет
0	3	0
1	13	0
2	27	3
3	30	11
4	19	28
5	7	37
6	1	21
Всего	100	100

Примечания: основано на (а) совокупности модельных таблиц смертности «Запад»; (б) допущении, что вероятность смерти не зависит от порядка рождения; (в) подростковая смертность всегда была относительно низка и во всяком случае очень мало воздействует на представленные здесь распределения.

Источник: McNicoll (1986). Adaptation of social systems to changing mortality regimes. Consequences of Mortality Trends abd Differentials. Popultion Studies, No95 (United Nations Publication, Sales No. E.85.XIII.3), pp. 13–19.

Механизм детерминации репродуктивного поведения дожитием детей (т.е. детской смертностью) особенно значим на первой стадии снижения рождаемости, которую развитые страны прошли еще до наступления XX в., латиноамериканские – в середине сто-

летия, а азиатские – во второй его части. Таким образом, на первый взгляд он сохраняет актуальность только в Тропической Африке, где большинство стран еще находится в ранней фазе снижения рождаемости. Однако на деле оказывается, что и в развитых странах сохраняется небольшое влияние детской смертности на рождаемость.

При нынешних очень низких уровнях детской смертности в развитых странах ее влияние на рождаемость на макроуровне ничтожно, хотя на микроуровне потеря ребенка может видоизменить прокреационное поведение. Но еще сравнительно недавно выживание детей было серьезным фактором, формирующим рождаемость. На материале Великобритании, Дании, Норвегии, Португалии, США, Финляндии, Франции и Швейцарии было показано, что динамика младенческой смертности в 1930-е – 1970-е гг. была положительно и статистически значимо, хотя и не очень сильно, связана с последующей динамикой рождаемости[21]. Исследование на материалах шведских графств в 1960–1980 гг. также выявило отрицательную связь между коэфициентом дожития до 10-летнего возраста и суммарным коэффициентом рождаемости[22].

Социальный контекст репродуктивного поведения в традиционных обществах

Полезность детей определяется экономической и социо-культурной средой и включает такие экономические выгоды, как детский труд, поддержка в старости и в непредвиденных обстоятельствах, равно как и такие неэкономические блага, как физическая безопасность, продолжение рода, политический вес, эмоциональное удовлетворение. Дети бывают заняты в домашнем хозяйстве, на неоплачиваемых (как правило, в аграрном производстве) или на оплачиваемых работах в неформальном секторе городской экономики (*Таблица 8*). При этом водораздел между работами в домашнем хозяйстве и на семейной ферме тонок и подвижен, особенно в условиях натурального хозяйства.

В Восточной Европе системы общинного и квазифеодального землевладения поощряли многодетные домохозяйства[23], но это не было универсальной закономерностью. В России крестьяне получали земельный надел на сыновей, но должны были отдавать в приданое дочерям значительные суммы. Когда по тем или иным причинам связь величины надела с числом сыновей нарушалась, рациональной адаптацией могло быть осознание того, что расходы на детей в настоящем могут перевесить долгосрочные ожидания больших доходов от них в будущем. Из-за этого многодетность приветствовалась не всегда и не всеми[24].

В Латинской Америке, где еще недавно большинство крестьян арендовали маленькие наделы (минифундио) у крупных землевладельцев (латифундистов) в обмен на труд, причем в значительной степени детский, механизация крупного сельского хозяйства снизила экономическую полезность детей. Там же, где большие вложения труда являются единственным способом компенсировать нехватку земли, как, например, в Тропической Африке, экономическая полезность детей остается высокой.

[21] Yamada, T. (1984). «Causal relationships between infant mortality and fertility in developed and less developed countries», National Bureau of Economic Research, Working Paper 1528. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
[22] Shultz, T.P. (1985). «Changing world prices, women's wages, and the fertility transition: Sweden, 1860–1910», Journal of Political Economy 93 (6): 1126–1154.
[23] Chayanov, A.V. (1966). «The theory of non-capitalist economic systems». In The Theory of Peasant Economy. Eds. D. Thorner et. Al. Homewood: Irwin.
[24] Вишневский А. Г., ред. (2006). Демографическая модернизация России, 1900–2000. Москва: Новое издательство.

Таблица 8. Уровень экономической активности в возрастных группах 10–14 и 15–19 лет (мужчины), %

Страна	Первый период			Второй период		
	Год	10–14	15–19	Год	10–14	15–19
	Азия					
Бангладеш	1981	35	66	2000	43	59
Индонезия	1961	23	67	1997	9	45
Пакистан	1972	40	73	2002	17	58
Шри Ланка	1953	11	47	2000	2	35
	Африка					
Бурунди	1979	54	86	1990	34	69
Мадагаскар	1975	44	75	2003	29	58
Судан	1983	39	59	1996	15	33
Эфиопия	1980	50	76	1999	62	77
	Латинская Америка					
Бразилия	1980	20	65	2003	15	58
Гаити	1982	26	44	1990	26	44
Колумбия	1951	17	88	1999	3	41
Мексика	1960	22	78	2004	10	51

Примечание: доля работающих и безработных (то есть «экономически активных») рассчитана на основе переписей населения и обследований занятости Международной организации труда (МОТ), которые включают в число занятых неоплачиваемых семейных работников, если они работают не менее одной трети нормального рабочего времени.

Источник: база данных МОТ Laborsta: http://laborsta.ilo.org/

Если бóльшая часть расходов по воспитанию ребенка обеспечивается родней, а социально-экономические условия не позволяют надеяться на индивидуальное продвижение, каждый выживший ребенок будет представлять собой в большей степени ценное приобретение, чем экономическую нагрузку: именно такова соцально-культурная среда в Тропической Африке. Во многих районах Тропической Африки общинное землевладение и переложное землепользование в прошлом были основаны на изобилии земли, что позволяло родителям увеличивать обрабатываемые наделы за счет детского труда, не снижая производительность и не вызывая парцелляцию земли[25]. В последние десятилетия эрозия почвы, обезлесение и опустынивание уменьшили емкость экосистем и подорвали общинное землевладение, в результате чего снизилась экономическая полезность детей в сельском хозяйстве. Однако это не обязательно снижает полезность детского труда, который зачастую переливается в городскую монетизированную экономику, хотя, конечно, развитие систем образования и осознание его ценности в большинстве стран способствуют сокращению масштабов использования детского труда.

Более того, там, где большие вложения труда являются единственным способом компенсировать нехватку земли, экономическая полезность детей высока.

Системы верований многих традиционных обществ прямо санкционируют различные типы детности. Например, в Тропической Африке делается мало различий между плодовитостью земли и человека и считается, что несостоятельность в том или другом виде воспроизводства вызвана гневом предков. Более того, делается мало различий между никогда не рожавшими и бесплодными женщинами, которые подвергаются всеобщему порицанию и общественным санкциям[26]. С другой стороны, культуры Восточной Азии не приписывают особой ценности плодовитости, но там чрезвычайно важно, чтобы сын пережил своих родителей и тем самым продолжил семейную линию.

Родить и вырастить ребенка всегда требует затрат и отвлекает ресурсы от их альтернативного использования. Традиционные общества различались источниками этих ресурсов (например, родители или расширенная семья), уровнем благосостояния и подоходного расслоения, правилами наделения капитальными ресурсами (прежде всего землей), разнообразием потребительских и инвестиционных возможностей. Если семейные пары растят детей только на свои средства, прямые затраты выше, чем если бóльшая часть расходов по воспитанию ребенка обеспечивается родней. Как правило, в традиционных обществах доля прямых затрат на детей в совокупных расходов семьи была невелика, как бы ее ни подсчитывать.

Сказанное не означает, что все традиционные общества поощряли максимизацию детности. Уровень рождаемости в Европе начала XIX в. и в развивающихся странах 30–50 лет назад был вдвое-втрое ниже физиологического максимума, составлющего 14 детей – столько в среднем рожали женщины в анабаптистской секте гуттеритов в Америке XIX в., которые отличались хорошим здоровьем, следовали библейским заповедям

[25] Caldwell, J.C., P. Caldwell (1988). «Is the Asian family planning program suited for Africa?» Studies in Family Planning, 19 (1): 19–28.
[26] Caldwell, J.C., P. Caldwell (1988). Указ. соч.

в отношении деторождения и категорически отвергали все формы контрацепции. Всеобщности такого уровня рождаемости, влекущего за собой среднегодовое увеличение населения на 5–6% в год, не выдержало бы ни одно общество. Общественные институты ограничивали рождаемость сверху. Так, европейская система майората требовала ограничения числа сыновей.

Многим традиционным обществам были свойственны типы поведения, открыто направленные на ограничение числа детей в семье. Так, европейская система майората требовала ограничения числа сыновей. По многим районам мира имеются исторические или современные данные по инфантициду, подкидыванию, избирательному уходу в зависимости от пола и очередности рождения ребенка[27]. Инфантицид практиковался на протяжении всей человеческой истории[28], но в настоящее время эта практика повсеместно изжита. Демографические и исторические источники приводят многочисленные примеры подкидывания детей в Европе XVII, XVIII и XIX столетий и в Латинской Америке, в том числе в бедных слоях урбанизированных обществ[29].

Избирательный уход, заключающийся в дискриминации менее желаных детей, является, вероятно, наиболее типичной формой ограничения детности в традиционных обществах. Обследования 1960–1980-х гг. показывали, что в ближневосточных и южноазиатских странах с сильно выраженной сегрегацией женщин родители систематически отдавали предпочтение мальчикам во всех сферах семейной жизни, что приводило к существенным различиям в смертности[30]. К настоящему времени такая дискриминация намного ослабла, о чем свидетельствуют многочисленные обследования 1990–2000-х гг.

Тренды рождаемости отражали диффузию новых типов репродуктивного поведения из центров их возникновения к периферии. Механизмы диффузии неодинаковы. Так, проведенное в 1960–1970-х гг. Европейское исследование рождаемости (European Fertility Project) показало, что в допереходной Европе сосуществовали разные типы брачного поведения и культурные парадигмы, а культурная общность субнациональных территорий (провинций) и аккультурация сопредельных провинций были единственным механизмом диффузии демографического перехода[31]. В других обществах

---

[27] Вишневский А. Г. (1976). Указ. соч.; Вишневский А.Г., ред. (2006). Демографическая модернизация России, 1900-2000. Москва: Новое издательство; Dickeman, M. (1975). “Demographic consequences of infanticide in man”, Annual Review of Ecology and Systematics, 6: 100-132;Harris, M. (1977). Cannibals and Kings: The Origins of Cultures. New York: Random House.Shorter, E. (1977). The Making of the Modern Family. New York: Basic Books;
Scrimshaw, S.C.M. (1983). “Infanticide as deliberate fertility regulation”, in R.A.Bulatao and R.D.Lee, eds. Determinants of Fertility in Developing Countries, том II. New York: Academic Press, с. 245–266.

[28] Ariès, P (1969). L’enfant et la vie familiale sous l’Ancien régime. Paris : Seuil. Перевод: Ф.Арьес (1999). Ребенок и семейная жизнь при Старом порядке. Екатеринбург: Издательство Уральского Университета.
Scrimshaw, S.C.M.-C. Op.cit.; Quesnel, A. (1984). «La mortalité infantile, face obscure de la transition démographique», Cahiers O.R.S.T.O.M., Série Sciences Humaines, XX: 283–291.

[29] Langer, W. (1974). “Infanticide: a historical survey”, History of Childhood Quarterly, 1: 353-365;
Shorter, E. – C. Op. cit. ;Smith, R.M. (1981). “Fertility, economy, and household formation in England over three centuries”, Population and Development Review, 7(4): 595–622.

[30] United Nations (1987a). Fertility Behaviour in the Context of Development: Evidence from the World Fertility Survey. United Nations Publication, Sales No. 86.XIII.5;
United Nations (1987b). FamilyBuilding by Fate or Design: A Study of Relationships between Child Survival and Fertility. (ST/ESA/SER.R/74).

[31] Coale, Ansley J. and Susan Cotts Watkins, eds. (1986). The Decline of Fertility in Europe. Princeton: Princeton University Press.

диффузия происходила по-другому: мощными каналами стали широкое развитие стандартного образования, распространение городского образа жизни и средства массовой информации.

Модернизация и демографический переход

Устойчивое снижение рождаемости с уровня 5 детей на женщину началось во Франции в начале, в США – в последней трети XVIII в., в других странах Западной Европы – в течение XIX в. (главным образом – в его последней четверти) и с более высокого уровня, в Восточной Европе – в первые десятилетия XX в. с уровня 6–7 детей на женщину, а во второй половине XX в. охватило сначала бóльшую часть Латинской Америки, затем – Восточную Азию и, наконец, другие регионы Азии и Африку. Снижение рождаемости в контексте «большого» (первого) демографического перехода за редчайшими исключениями было необратимым.

Когда крепнет уверенность родителей в том, что их дети выживут и, следовательно, принесут отдачу на материальные и эмоциональные вложения в них, возникает стимул к росту таких вложений. При этом ограниченные ресурсы заставляют ограничивать желаемое число детей[32]. Это взаимодействие имеет и когортный разрез, поскольку бóльшие вложения в ребенка обычно формируют такие жизненные стремления, которые несовместимы с большим числом детей. Наибольшее снижение желаемого числа детей в ответ на снижение смертности происходит в странах, где существует множество возможностей разумно вкладывать средства в воспитание детей. В частности, чем выше качество образования и чем сильнее уверенность, что образование создает хорошие стартовые условия в жизни, тем больше для родителей стимулов заменить количество детей их качеством.

Среди прямых затрат на детей наибольшими являются затраты на их образование, причем даже в тех странах, где основные издержки оплачиваются государством. Родители несут также крупные затраты в связи с наступлением зрелости детей (главным образом – в связи со вступлением в брак). Косвенные издержки являются функцией доходов от работы за вознаграждение, которой могла бы заниматься женщина, если бы воспитание детей не привязывало ее к дому. Косвенные издержки тем выше, чем выше уровень образования женщин, их социальный статус и чем меньше дискриминация женщин на рынке труда.

Другие причины перестройки репродуктивного поведения связаны с конфликтом между репродуктивной ролью женщины и ее общественной эмансипацией, усугублением жилищной проблемы вследствие масштабной урбанизации и, конечно, появлением реальной и доступной возможности развести, с помощью контрацептивов и абортов, деторождение и сексуальную жизнь. Перечисленные факторы являются имманентными компонентами становления промышленного буржуазного общества. Они же, подчас в измененной, главным образом усиленной, форме были задействованы в системной, но «незавершенной» советской модели модернизации. Они же воспроизвелись в модернизации обществ «третьего мира», которая, в отличие от советской, осуществлялась и продолжает осуществляться отрывочно.

Таким образом, модернизация уменьшает экономическую полезность детей для родителей и увеличивает их цену, в результате чего внутрисемейные чистые потоки благ

[32] Becker, G. S. (1981). A Treatise on the Family. Cambridge: Harvard University Press.

между поколениями меняют направление, превращая детей из экономического ресурса в экономическую нагрузку, причем эта нагрузка в современных обществах может расти экспоненциально[33]. Начало падения рождаемости требует, чтобы семьи хотели, были готовы и способны регулировать свой размер[34]. Иными словами, рождаемость должна стать объектом рационального выбора, сокращение числа детей должно быть выгодным, эффективные способы планирования семьи должны быть доступны.

В современных обществах экономическая мотивация деторождения сжалась как шагреневая кожа, хотя и не исчезла полностью. Ее можно обнаружить в материальной поддержке престарелых родителей, особенно распространенной в Восточной Азии, где этот межгенерационный контракт сохраняется и как компенсация отсутствия системы пенсионного обеспечения (Китай), и как традиционное дополнение такой системы (Япония, Республика Корея). При этом поддержка родителей как культурный императив требует не многих, а одного-двух взрослых детей. В последние десятилетия традиция сохранилась, но изменилась в одном существенном аспекте: если раньше опорой престарелых родителей мог быть только сын, то сейчас это гендерное ограничение ослабло. Таким образом, универсальное выполнение традиции требует универсальной рождаемости и не противодействует детерминантам низкой рождаемости. И действительно, в Восточной Азии рождаемость так же низка, как в Восточной и Южной Европе, а распространенность бездетности намного ниже.

Все отмеченные факторы обусловливают направление результирующего (чистого) потока ресурсов (благ): в традиционных обществах поток ресурсов, направленный от детей к родителям, значительно превышает поток в обратном направлении. В современных обществах внутрисемейные потоки благ и обязательства полностью развернулись в направлении от родителей к детям, потому что экономические потребности в детях отмирают и эмоциональное удовлетворение остается единственным потоком благ от детей к родителям.

В развивающихся странах женщины 1920–1935 гг. рождения рожали в среднем около шести детей, что вдвое превышало итоговую рождаемость женщин, родившихся в то же время в развитых странах[35]. При этом разброс итоговой рождаемости был очень велик – от 2,6 рождений на женщину в Уругвае до 8,6 детей на женщину в Иордании. В 1960-х гг. снижение рождаемости охватило развивающиеся страны. Даже наименее развитые страны с конца 1980-х гг. стали втягиваться в демографический переход (*Рисунок 6 цветной вкладки*). Во многих странах Азии и Северной Африки рождаемость снижалась быстрее, чем на аналогичных этапах демографической истории Европы, а в некоторых странах демографический переход «разогнался», поставив исторические рекорды (*Рисунок 7*). В Китае рождаемость снизилась с 6 детей на женщину в 1970 г. до 1,8

[33] Caldwell, J. (1982). Theory of Fertility Decline. London: Academic Press;
Caldwell (2006). Demographic Transition Theory. NewYork: Springer.
[34] Coale, A. (1973). The Demographic Transition Reconsidered. In International Population Conference, Vol. 1. Liège, Belgium: International Union for the Scientific Study of Population.
[35] Данные по когортам, полученные из пар источников (переписей или выборочных обследований), имеются по 66 развивающимся странам, т.е. примерно по половине всех развивающихся стран. Для измерения итоговой рождаемости здесь используются средние числа рожденных детей у женщин 45-49 лет, причем женские когорты, опрошенные в парах источников, разделены 20–30 годами, что примерно соответствует длине поколения и, следовательно, позволяет говорить о поколениях «матерей» и «дочерей».

(по другим данным – до 1,5), в Иране и Бангладеш рождаемость снизилась еще быстрее. Тропическая Африка значительно отстала от других регионов, но и там рождаемость сокращается.

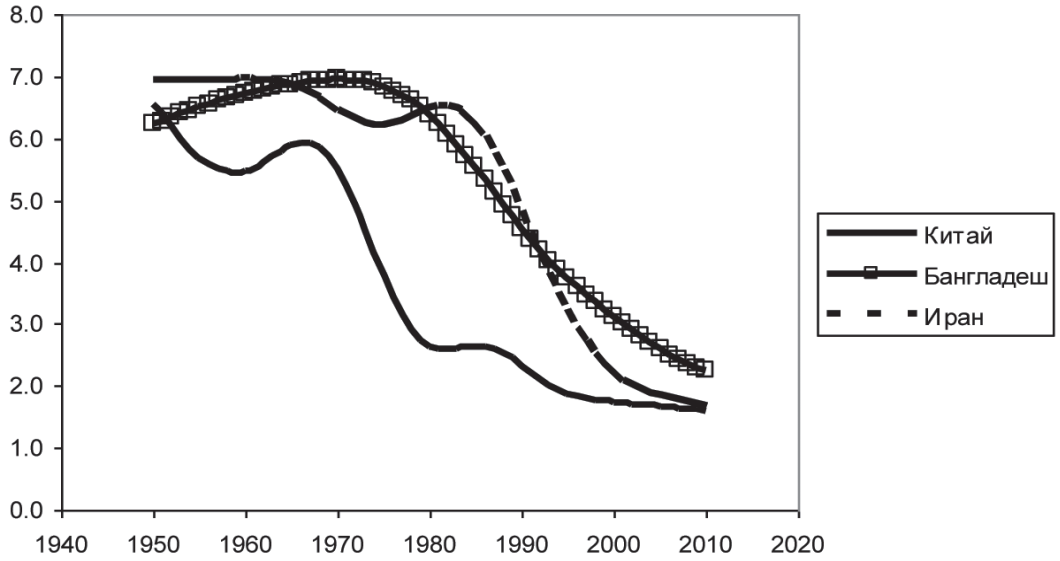


Рисунок 7. Суммарная рождаемость в Китае, Бангладеш и Иране, 1950–2010 гг.

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

Главные причины снижения рождаемости в развивающихся странах схожи с теми факторами, которые на 50–100 лет раньше двигали этот процесс в Европе, Северной Америке, Китае и Австралии. Это сокращение детской смертности, о чем речь шла выше. Распространение образования (в особенности среднего) не только повышает прямые затраты родителей на детей (даже если образование предоставляется бесплатно), но и связано с косвенными потерями (сокращение оплаченного труда детей и их помощи в домашнем производстве). Рост занятости женщин в несельскохозяйственных отраслях увеличивает косвенные издержки на детей. Урбанизация, служащая контекстом этих и других модернизационных процессов, сама в корне меняет уклад жизни, в том числе направление чистых межпоколенных потоков благ. А урбанизация развивающихся стран является быстрым и линейным процессом (*Рисунок 8 цветной вкладки*).

В развивающихся странах особое значение приобрел еще один фактор, которого не знали развитые страны, – государственные программы планирования семьи, стержнем которых стало распространение дешевых и эффективных контрацептивов, облегчавших реализацию снизившихся предпочтений в отношении числа детей. Воздействие доступности современной контрацепции на уровень рождаемости в развивающихся странах много сильнее, чем в развитых странах: во-первых, контрацепция стала использоваться

еще при высокой рождаемости; во-вторых, правительства развитых стран никогда не проводили политику снижения рождаемости, в то время как в развивающихся странах соответствующие программы стали почти универсальным инструментом государственного управления. Эффективная контрацепция не только реализует репродуктивные установки, но и оказывает на них влияние: когда люди видят, что нововведение полезно, у них усиливается мотивация к его использованию. А эффективность современной контрацепции для снижения рождаемости несомненна. Так, было показано, что каждые 15 процентных пунктов прироста доли женщин, применяющих противозачаточные средства, в общем числе замужних женщин репродуктивного возраста, приводят к снижению коэффициента суммарной рождаемости на единицу[36].

Более трети века назад число правительств развивающихся стран, оценивавших уровень рождаемости как слишком высокий и проводивших политику, направленную на его снижение, уже было значительным (55). В настоящее время только 9 из 136 развивающихся государств не оказывают прямой государственной поддержки программам планирования семьи, причем правительства 62 стран декларируют демографическую цель (снижение рождаемости) этой деятельности[37]. Когда государство прямо декларирует цель снижения рождаемости, масштабы такого снижения всегда больше, чем в случае недемографического целеполагания (репродуктивное здоровье). Так, в странах, официально поставивших перед собой цель сократить рождаемость, ее уровень снизился в среднем за 1976–2009 гг. на 3,1 ребенка на женщину, в то время как при недемографическом целеполагании рождаемость уменьшилась в среднем на 2,2 ребенка на женщину. Это связано с тем, что открыто выраженное стремление снизить рождаемость, чей высокий уровень интерпретируется как помеха развитию страны, приводит к большей мобилизации ресурсов, чем стремление улучшить репродуктивное здоровье. Программы планирования семьи стали исключительно успешными социальными программами в масштабах всего мира.

Второй демографический переход: сверхнизкая рождаемость

В 10 европейских странах и Японии среднее число детей у женщин, родившихся в 1930-е гг., оказалось ниже порога простого воспроизводства[38, 39]. Россия пережила особенно быстрое снижение рождаемости в 1920 –1930-е гг., что было обусловлено индустриализацией, урбанизацией (при очень низком уровне обеспеченности жильем городского насления), массовым вовлечением женщин в работу по найму. Все поколения, родившиеся после 1931 г., не воспроизводились полностью. Еще в 12 европейских странах когортное итоговое число детей перешло порог простого воспроизводства в первых послевоенных поколениях женщин. В последующих поколениях рождаемость продолжала снижаться. У женщин 1970 г. рождения итоговое число детей составило 1,9

[36] (Kandiah 2003). Contraceptive prevalence, in Encyclopedia of Population, edited by P. Demeny, J. McNicoll, New York: Thomson Gale, 174-177.
[37] UnitedNations (2010). World Population Policies. United Nations Publication, Sales No. 09.XIII.14.
URL: http://www.un.org/esa/population/publications/wpp2009/wpp2009.htm.
[38] Снижение рождаемости ниже порога простого воспроизводства (2 ребенка на женщину) приводит к депопуляции, но не сразу, а спустя несколько десятилетий, в течение которых возрастная структура населения обеспечивает его рост.
[39] Здесь и ниже показатели рождаемости по реальным поколениям заимствованы из World Fertility Report 2009 (издание Обьединенных Наций, 2010), базы данных Статистического управления Европейских сообществ (Евростат); Ежегодных докладов «Население России»; Бюро переписей США.

в США и Франции, а в Германии, Испании, Италии, России и Японии – от 1,5 до 1,7. Нередко при близости средних уровней рождаемости распределения женщин по числу рожденных детей сильно различаются. Так, в России и США женщины поколения 1955 г. родили в среднем по 1,9 ребенка, но в России не имеют детей 7% женщин, а в США – 19%; с другой стороны, в США намного больше многодетных матерей[40] (28% против 18% в России).

Доля многодетных матерей в поколениях 1930–1970 гг. рождения снижалась в абсолютном большинстве развитых стран по-разному. Так, среди женщин, родившихся непосредственно перед Второй мировой войной, доля многодетных матерей не превышала 1/3 в Бельгии, Дании, Италии, Нидерландах, Финляндии и Швеции, в США составляла 1/2, а в Ирландии, Исландии и Испании – почти 2/3. В некоторых странах доля многодетных матерей в последующих поколениях резко сократилась, в то время как в других странах сокращение было меньшим, а то и совсем незначительным. Например, в Испании доля многодетных сократилась вчетверо (с 61% в поколении 1940 г. рождения до 15% в поколении 1961 г. рождения), а в Швеции в тот же период колебалась в узком интервале от 26% до 30%.

Доля женщин, имеющих 1–2 детей, возросла на 17–18 процентных пунктов в половине стран, которые располагают соответствующими данными. В настоящее время доля малодетных женщин колеблется в странах с низким уровнем рождаемости от менее 50% – в Австралии, Канаде, Испании – до более 70% – в большинстве стран Восточной Европы. В мире отсутствует какой-либо общий тренд уровня бездетности. В трех четвертях развитых стран доля 45–49-летних женщин, не имеющих детей, увеличилась, а в трети превысила уровень 15%. В Австрии, Великобритании, Греции, Ирландии и США более 20% женщин остаются бездетными. С другой стороны, во Франции и России бездетность распространена относительно мало, а в странах, образовавшихся в результате распада Югославии, – совсем мало.

Рождаемость в условных поколениях показывает нынешний уровень рождаемости и позволяет заглянуть в будущее[41]. Уже в 1980-е гг. в большинстве развитых стран коэффициент суммарной рождаемости упал ниже 2, причем в ряде стран намного ниже. В 1990-х – 2000-х гг. суммарный коэффициент снизился до 1,4 детей на женщину (т.е. на треть меньше, чем надо для воспроизводства населения) в ряде стран, в том числе в Германии, Италии, Испании, Канаде, России, Украине. В то же время в Австралии, Великобритании, США, Франции и Швеции рождаемость, хотя и значительно упала по сравнению с 1960-ми гг., стабилизировалась на уровне 1,8–2,0 детей на женщину.

---

[40] Под многодетностью здесь понимается доля матерей с тремя и более детьми в соответствующем поколении. Многодетность не имеет общепринятого количественного определения. Однако есть два соображения, в силу которых именно три ребенка являются разумным критерием многодетности. Во-первых, таково господствующее субъективное представление о многодетности в современных обществах с низкой рождаемостью. Во-вторых, два ребенка в среднем на одну женщину обеспечивают простое воспроизводство поколений, а три – уже расширенное.

[41] Итоговое среднее число детей в поколениях женщин характеризует реальный результат репродуктивного поведения. Его недостаток является продолжением этого достоинства, т.к. он измеряет только завершенное прошлое. Если бы репродуктивное поведение не менялось, не было бы необходимости в другом показателе. Коэффициент суммарной рождаемости является стандартизированным по возрасту показателем рождаемости того года, по которому собраны данные. Кроме того, его можно интерпретировать как среднее итоговое число детей, которых родят рожденные в данном году женщины при условии, что уровень рождаемости в каждом возрастном интервале будет равен реально наблюдавшемуся в данном году.

В самом начале XXI в. в странах низкой и сверхнизкой рождаемости наступил перелом тренда суммарной рождаемости. Во всех странах Евросоюза суммарная рождаемость синхронно возросла. Однако в Евросоюзе этот перелом не вызвал большого ликования специалистов, а также прислушивающихся к ним средств массовой информации. Дело в том, что этот перелом может оказаться временным и обратимым, т.к. он обусловлен особенностями общепринятой методологии расчета суммарной рождаемости, которые были несущественны ранее. Перелому предшествовал длительный период роста возраста деторождения, что занижало суммарную рождаемость (моментный показатель) по сравнению с итоговым числом детей (когортный показатель), который определяет воспроизводство поколений. Когда увеличение этого возраста прекратилось (а его увеличение не может быть беспредельным), наступило компемсаторное увеличение суммарной рождаемости, не влекущее за собой увеличение итогового числа детей. Но может быть и так, что рост рождаемости реален. Однако найти ему обьяснение очень непросто, поскольку ни один из факторов, детерминирующих рождаемость, не изменился так вот вдруг. Мало того, синхронность перелома тренда не помогает понять происходящее. Вместе с тем дискуссия на эту тему не должна упускать из виду, что и возросшие коэффициенты суммарной рождаемости намного меньше уровня простого воспроизводства. Происходящее в Европе и оценка этого европейцами актуальны для России, где недавний рост суммарного коэффициента на 0,2 детей на женщину вызвал ликование, поздравления самих себя в успешности демографической политики и заверении всех, что страна выходит из кризиса.

Набирает силу тенденция искать главную причину «сверхнизкой» рождаемости не в изменившихся экономических условиях, а в трансформации ценностей в постмодернистском обществе, в первую очередь – в возросшей ценности индивидуальной свободы выбора[42]. Компонентами этого процесса являются изменение брачности: распространение безбрачия, разводов, сожительства и внебрачных рождений. При этом сожительство и раньше – в 1960–1970-х гг. – нередко предшествовало браку, было пробной формой союза, в котором будущие супруги «испытывали чувства» и свою подготовленность к строительству семьи. Новым явлением стало распространение замещающего брак сожительства и рост возраста вступления в брак. По-видимому, действует не одна причина этого сдвига. Так, отказ от формальной, единственно признаваемой государством формы союза может быть связан с общей индивидуализацией поведения, протестом против регулирования государством личной жизни. С другой стороны, некоторые государства отказались от предоставления налоговых преимуществ семьям. Хотя сожительство не эквивалентно бездетности и большинство рожденных вне брака детей живут с обоими родителями и официально признаны их отцами, число детей в неофициальных союзах все же меньше, чем в официальных браках.

Положение ребенка в семье является другим срезом проблемы сверхнизкой рождаемости. Во многих европейских обществах – особенно, но не только в Южной Европе – исторически сложилась модель эмоционального устройства семьи с «ребенком-королем» в центре. Снижение рождаемости первоначально не ослабляет, а усиливает такую струк-

[42] Van de Kaa, D.J. (2001). The second demographic transition: concept, dimensions and new evidence. Euro Conference on the second demographic transition in Europe. Bad Harrenalb, Germany, 23–28 June 2001.

туру. Впоследствие внесемейные интересы вытесняют детей из центра семьи на периферию, а «королевская» роль переходит к брачной паре. Это не означает ослабление заботы о детях, сокращения вкладываемых в них ресурсов. Но такое перераспределение ролей ведет – по меньшей мере не противоречит – к снижению количественных репродуктивных целей и оборачивается снижением рождаемости.

Новейшие данные показывают серьезные отклонения желаемого числа детей в семье от «золотой пары». Во второй половине XX в. обследования мнений по этому вопросу стали стандартным инструментом социологии; в Советском Союзе также проводились подобные обследования, причем в соответствии с передовой методологией того времени. Эти обследования неизменно показывали, что желаемое число детей в семье, хотя и снижалось, никогда не опускалось ниже двух. Разницу между желаемым и ожидаемым числом детей интерпретировали как индикатор наличия экономических обстоятельств, препятствовавших реализации репродуктивных предпочтений.

Поэтому данные обследования Евробарометра стали неожиданностью. В Германии и Австрии молодые женщины (в возрасте 20–34 лет) хотят, в среднем, иметь 1,7 детей – значительно (на 20%) меньше необходимого для простого воспроизводства населения[43]. Интересным объяснением этого явления является предположение о том, что репродуктивные установки молодежи формируются режимом рождаемости, созданным их окружением. Иными словами, если молодые люди не только выросли в однодетных семьях, но их друзья, одноклассники, двоеродные братья и сестры – тоже из малодетных семей, повышается вероятность того, что они сами будут иметь мало детей или добровольно выберут бездетность. Более того, есть основания полагать, что их репродуктивные предпочтения опустятся еще ниже, а вслед за ними – их уровень детности. В таких условиях оказывается возможным парадоксальное явление – бездетность может «наследоваться» через имитацию поведения бездетных родственников и знакомых.

Хотя в других странах Евросоюза желаемое число детей превышает 2, встает вопрос, предвосхищают ли немецкоязычные страны общеевропейскую тенденцию или являются исключением из общееевропейского тренда. Похоже, что первое предположение ближе к истине. Проведенное (по другой методологии) в России в 2004 г. комплексное обследование «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» показало, что половина женщин в возрасте 18–44 года не собираются заводить (еще) детей. Поскольку больше 3/4 женщин фертильного возраста имеют всего 1–2 детей или бездетны, столь низкие установки на продолжение (начало) деторождения во всей совокупности респондентов свидетельствуют о малой вероятности возвращения рождаемости к уровню простого воспроизводства населения.

Проявления первого и второго демографических переходов в уровнях рождаемости однонаправленны, хотя механизмы ее детерминации различны. Наложение и пересечения разных этапов этих глобальных переходов формируют динамичное распределение уровней рождаемости в мире.

[43] Goldstein J.R. 2006. “How late can first births be postponed? Some illustrative population-level calculations.” Vienna Yearbook of Population Research 2006, pp. 153–165.

Таблица 9 показывает триумфальное шествие демографического перехода в глобальном масштабе и распространение сверхнизкой рождаемости. Всего лишь 40 лет назад 122 странам с населением 2,5 млрд человек (более 2/3 населения мира) был присущ уровень рождаемости, который можно определить как допереходный или раннепереходный. С другой стороны, тогда было всего 12 стран, где рождаемость была ниже уровня простого воспроизводства. К 2012 г. распределение мирового населения по уровню рождаемости в корне изменилось. Число стран с высокой рождаемостью (более 5 детей на женщину) сократилось вшестеро, а совокупная численность населения этих стран уменьшилась впятеро. В 85 странах, где рождаемость ниже уровня простого воспроизводства, сосредоточено 3,4 млрд человек, то есть почти половина населения мира. Среди них – 28 стран с совокупным населением 660 млн человек, где рождаемость находится на экстремально низком уровне.

Таблица 9. Уровни рождаемости в мире: 1970 г., 1990 г. и 2012 г.

A. Число стран и территорий (всего – 201)			
Рождаемость	1970 г.	1990 г.	2012 г.
Более 5	2,515	725	516
2,5–5,0	379	2,122	2,332
2,1-2,5	563	1,254	1,135
1,5-2,1	239	1,013	2,446
меньше 1,5	0	191	466
Население мира	3,695	5,305	6,895
B. Численность населения (млн человек)			
Рождаемость	1970 г.	1990 г.	2012 г.
Более 5	68.1	13.7	7.5
2,5–5,0	10.3	40.0	33.8
2,1–2,5	15.2	23.6	16.5
1,5–2,1	6.5	19.1	35.5
Менее 1,5	0.0	3.6	6.8

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

Катастрофы

Природные и антропогенные катастрофы прерывают долговременные демографические тренды, плавность и инерционность которых не имеют себе равных в других областях жизни. Так, от пандемии чумы в середине XIV в. погибли, по разным оценкам, от одной седьмой[44] до трети[45] населения Европы. В результате Ирландского картофельного голода 1845–1852 гг. погибло 10% населения страны[46]. Эпидемия испанки 1918–1919 гг. сократила население планеты на 3%, причем в Индии потери превысили 7%, а в Замбии – 21%[47]. Убийственность войн (оцененная как среднегодовое число прямых военных потерь на среднее население соответствующего периода) увеличилась десятикратно с XVII–XVIII вв. по XX в.[48].

Вторая мировая война унесла 60–80 миллионов жизней[49], т.е. 2,5% мирового населения. В СССР было убито почти 26,6 млн человек[50] (14% от численности населения), в Китае – 10[51]–20[52] миллионов (1,9–3,9%), в Польше – 5,6–5,0[53] миллиона (16–17%). Гражданские конфликты бывали порой не менее кровопролитными, чем межгосударственные войны. Так, в России Гражданская война 1917–1922/1923 гг. унесла более 10 млн жизней[54], а спровоцированный советским руководством массовый голод 1931–1932 – от 2–3 млн человек[55] до 7–8 млн человек[56]. Однако резкие скачки смертности в результате пандемий, войн и голода преходящи и не имеют отношения ни к демографическим режимам, ни к их смене. После катастрофического всплеска смертность возвращается к долговременным трендам – преимущественно стабильной продолжительности жизни в период до демографического перехода или растущей продолжительности жизни во время и после перехода. Катастрофы и в особенности большие войны наносят не только общие, но и очень сильные избирательные удары по населению, деформируя его половозрастную структуру. Такие деформации воспроизводятся в течение многих десятилетий. На *рисунке 9 цветной вкладки* показаны возрастные структуры населения США, понесшие небольшие людские потери во Второй мировой войне, и населения России, понесшего гигантские потери. В США динамика возрастных групп поступательна и плавна, а в России она представляет собой клубок циклических изменений, обреченных на длительное повторение. Такая возрастная структура, которой в более привычной форме соответствует зубчатая

[44] Урланис Б. Ц. (1941). Рост населения в Европе.
[45] Kenneth F. Kiple, ed. (1993). The World History of Diseases. Оксфорд: (1993): Oxford University Press.
[46] Fitz Gerald, Garold (1972). Toward a New Ireland. London Ross, David (2002), Ireland: History of a Nation, New Lanark: Geddes & Grosset.
[47] Эрлихман В. В.(2004) Потери народонаселения в XX веке. М.: Русская панорама, 2004.
[48] Garfield, Richard M. and Alfred I. Neugut (1997). The Human Consequences of War. In Levy, Barry S and Voctor W. Sidel, eds. War and Public Health. Oxford University Press, pp. 27–38.
[49] World WarII Casualties. Wikipedia.
[50] Кривошеев Г. Ф., ред. (2001). Россия и СССР в войнах XX века. Потери вооруженных сил. М.: Олма-Пресс.
[51] Dower, John W. (1986) War Without Mercy.
[52] Guo Rugui, ed. China's Anti-Japanese War Combat Operations (in Chinese) (2005) Huang Yuzhang Jiangsu People's Publishing House, 2005.
[53] Materski, Wojciech and Tomasz Szarota. Polska (2009) 1939–1945. Straty osobowe i ofiary represji pod dwiema okupacjami. Institute of National Remembrance, Warszawa.
[54] Эрлихман, указ. соч.
[55] Wheatcroft S.C. (1981) Famine and Factors Affecting Mortality in the USSR: The Demographic Crises of 1914—1922 and 1930—1933 // Reported in Vevey Switzerland. Symposium The Famine History // Birmingham University; Урланис Б. Ц. Проблемы динамики населения СССР // М., 1974.
[56] Государственная Дума Федерального Собрания Российской федерации Пятого созыва. Заявление от 2 апреля 2008 года «Памяти жертв голода 30-х годов на территории СССР».

пирамида, производит множество эффектов. Так, она ответственна за постоянную пляску призывных контингентов, к которой командование вооруженных сил Российской Федерации приспосабливается перманентными изменениями критериев годности и типов отсрочек от призыва. Менее известны, но не менее серьезны негативные последствия для систем образования и здравоохранения.

Динамика населения

Обычно снижение рождаемости происходит асинхронно со снижением смертности, причем эти процессы разделены лагами разной длительности. Масштаб ускорения демографического роста зависит от трендов смертности и рождаемости, а также от величины лага. В развивающихся странах демографический переход протекал и протекает особенно бурно, превращая ускорение в «демографический взрыв». Снижение рождаемости ведет к затуханию демографического взрыва. Некоторые европейские страны в XIX в. также пережили ускорение роста населения, но масштабы этого ускорения не позволяют квалифицировать его как демографический взрыв.

В 1960-х гг. XX в. вследствие быстрого снижения смертности при постоянной или медленно снижающейся рождаемости в абсолютном большинстве стран Азии, Африки и Латинской Америки возросли и до того высокие темпы роста населения (*Рисунок 10 цветной вкладки*).

В 1971 г. произошел перелом динамики: темпы роста мирового населения стали сокращаться. Однако абсолютный прирост населения мира начал устойчиво снижаться только с конца 1980-х гг. (*Таблица 10*). Такая динамика отражала тренды в развивающихся странах Юга, которые при любом развитии событий обеспечат возрастание мирового населения в течение как минимум ста лет. А на развитом Севере прирост населения за полвека сократился более чем вдвое, и для многих стран перспектива депопуляции стала реальной.

Таблица 10. Десятилетние приросты населения мира, развитых стран и развивающихся стран, 1950–2010 гг., тыс. чел.

	1950–1960	**1960–1970**	**1970–1980**	**1980–1990**	**1990–2000**	**2000–2010**
Мир	506184	657774	756821	853418	816345	773119
Развитые страны	102143	93091	74673	63310	44405	47091
Развивающиеся страны	404040	564682	682148	790108	771940	726028

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

Демографический взрыв в развивающихся странах затихает. Однако накопленный в молодой структуре их популяций потенциал еще очень долго будет питать рост их численности. Кроме того, демографический переход завершен во многих, но далеко не во всех странах Юга. По среднему варианту прогноза ООН, в основу которого положена экстраполяция тренда снижения рождаемости, совокупное население развивающихся стран будет увеличиваться еще в течение 6 десятилетий, а в подгруппе наименее развитых стран, бóльшая часть которых находится в Африке к югу от Сахары, прекратится только к середине XXII в. К середине XIX в. в развивающисся странах будут проживать 8 млрд человек, а к концу века – 8,8 млрд На этом фоне динамика населения Севера малоразличима, хотя некоторый рост рождаемости, заложенный в средний вариант прогноза, даст 70-миллионный рост численности к 2050 г. и еще 20-миллионный – к 2100 г. Если же предположить, что рождаемость повсюду останется на нынешнем уровне, большинство развивающихся стран переживут второй демографический взрыв, в результате которого их совокупное население превысит 25 млрд человек. Сохранение нынешнего низкого уровня рождаемости в развитых странах приведет к их депопуляции: совокупная численность их населения к концу столетия сократится на 150 млн человек и будет на 1/5 меньше, чем в соответствии со средним вариантом прогноза (это различие не видно в масштабе *Рисунок 10 цветной вкладки*).

Следует отметить, что некоторым странам, где демографический переход находится в ранней стадии, надо решительно ускорить сокращение рождаемости. В противном случае есть самая что ни на есть реальная опасность такого перенаселения, которое ни государство, ни среда обитания не выдержат. Конкретно это означает внешнюю агрессию, гражданские столкновения, голод, разруху и эпидемии – только такой ценой восстановится демографическое равновесие. Например (*Таблица 11*), население Нигерии составляет 171 млн человек, а рождаемость в стране находится на уровне 5,6 детей на женщину. Средний вариант прогноза ООН предполагает снижение рождаемости к концу XXI в. до 2,2 детей на женщину – чуть выше, чем нужно для замещения поколений. Однако к тому времени население страны успеет увеличиться более чем вчетверо.

Таблица 11. Численность населения Нигерии в 2100 г. при разных траекториях снижения рождаемости по прогнозу ООН

		Варианты прогноза (рождаемость в 2095–2100)			
		Низкий	Средний	Высокий	Постоянный
Суммарная рождаемость	5,6	1,7	2,2	2,7	5,6
Численность населения	171	505	730	1025	2661

Примечание: численность населения Нигерии в 2012, составила 171 млн чел.

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

Вариант ускоренного снижения рождаемости до нынешнего среднеевропейского уровня дает значительно меньшую (на 225 млн человек) численность населения в 2100 г., которая, однако, превышает полмиллиарда. Если же рождаемость окажется на «полребенка» выше, чем в среднем варианте, в Нигерии будет жить больше миллиарда человек, а при неизменной рождаемости – 2,7 миллиарда человек. Эти цифры не только экстравагантны – они указывают на реальную опасность перенаселения в огромных масштабах.

У стран с низкой и сверхнизкой рождаемостью проблемы противоположного свойства[57]. Водораздел между ростом и сокращением населения был пройден рядом европейских стран в последние 20 лет, когда Бельгия, Германия, Испания, Италия, Россия, Украина, а также Япония втянулись в депопуляцию (*Рисунки 11 и 12 цветной вкладки*). Однако депопуляция – не родовое проклятье Севера. В США, Франции и Великобритании высокая (по стандартам развитых стран) рождаемость на уровне 1,8–2,0 детей на женщину обеспечат рост численности населения в течение всего столетия. Следует иметь в виду, что рождаемость ниже уровня, необходимого для замещения поколений, свойственна не только Европе и Японии, но и более чем 30 развивающимся странам. Учитывая, что завершение демографического перехода условно в том смысле, что падение рождаемости редко останавливается на пороге замещения поколений, потенциально сокращение численности населения произойдет во многих странах и регионах Юга. В некоторых странах начало депопуляции не за горами.

Около 2020 г. Китай достигнет максимальной численности населения, а потом население станет убывать, потому что рождаемость в стране опустилась ниже уровня воспроизводства населения еще в 1990-х гг. В течение 2010–2020-х гг. этот процесс распространится на большинство развитых и несколько десятков развивающихся стран. Из развитых стран только в США продолжится демографический рост. Американское демографическое благополучие обеспечивается высокой (около двух детей на женщину) рождаемостью и устойчивым миграционным притоком, а также их взаимодействием, поскольку рождаемость иммигрантов выше рождаемости коренного населения. США будут некоторое время «вытягивать» совокупную группу развитых стран, не позволяя сокращаться ее населению. Однако демографического потенциала США уже через 10 лет окажется недостаточно, чтобы балансировать депопуляцию других развитых стран.

Доля России в совокупном населении БРИК ничтожна и продолжит сокращаться. В БРИК Россия сопоставима лишь с Бразилией, однако тренды совершенно различны (*Рисунок 13 цветной вкладки*). Депопуляция России уже идет, а в Бразилии демографический рост продлится еще два десятилетия. В середине XX в. в России жило вдвое больше людей, чем в Бразилии; к концу века страны сравнялись по численности населения; в настоящее время население Бразилии на 50 млн человек больше, а к 2035 г. почти вдвое превысит российское.

[57] Здесь не рассматриваются систематические изменения возрастных структур населения.

Последствия

Начиная с Мальтуса пессимисты считали, что человечество обречено вследствие перенаселенности и сверхпотребления, в то время как оптимисты убеждали, что технический прогресс поднимет уровень жизни, а рост населения является незначительным параметром. Преобладавшая раньше негативная интерпретация терминов «мальтузианство» и «неомальтузианство» была порождена идеологией, в то время как нейтральное толкование было результатом экономического анализа и вписывалось в ведущие концепции – от неоклассики до институционализма. Выводы такого анализа не были заранее запрограммированы, хотя и были результатом выбора конкретных методологий и массивов данных. То, что число исследований соответствующих взаимосвязей весьма велико, а большинство из них подтверждает отрицательные последствия быстрого роста населения, можно интерпретировать как правильность мальтузианской парадигмы и уж во всяком случае – как опровержение противоположных взглядов.

С начала 1970-х гг. Движение неприсоединения (а затем и Группа 77) объединило усилия с коммунистическими государствами в борьбе с «мальтузианскими» утверждениями о негативном характере последствий быстрого роста населения. Эти утверждения характеризовались как инструмент империализма, неоколониализма и гегемонии Запада, причем порой «мальтузианство» служило одним из главных обвинений Юга против Севера.

На фоне и вопреки антимальтузианской риторике постепенно набирал силу консенсус, в соответствии с которым быстрый рост населения ограничивает накопления, усиливает аграрное перенаселение, увеличивает давление на государственный бюджет, имеет отрицательные экологические последствия. В последние десятилетия XX в. широкое внимание привлекли глобальные аспекты демографической динамики. Красной нитью популярной книги «Пределы роста» и последующих докладов Римскому клубу была предпосылка о разрушительном влиянии роста населения и промышленного производства на душу населения на глобальную экологическую систему. Последствия демографического взрыва и, наоборот, замедления роста населения можно резюмировать приведенным ниже условным перечислением:

- быстрый рост населения, в особенности в наименее развитых странах, увеличивает спрос на государственные услуги, в особенности в образовании и здравоохранении, т.е. в областях, формирующих важнейшие компоненты человеческого капитала. При жестких ресурсных ограничениях это ставит под вопрос достижение всеобщего образования и охвата медицинской помощью, особенно когда эти услуги бесплатны для потребителя. Если бы рождаемость во всех наименее развитых странах сократилась с 1970–1975 гг. по 2005–2010 гг. на 60%, т. е. так же, как в Бангладеш, совокупная численность детей в возрасте до 5 лет в 2025 г. была бы вдвое меньше, чем по среднему варианту прогноза ООН;
- рост населения затрудняет сочетание количества и качества. Страны с более медленным ростом населения вкладывают больше средств в охрану здоровья и образование каждого ребенка;
- замедление роста населения может стимулировать производительность и накопления, блокируя рост численности детей и создавая «демографический дивиденд», генерируемый временным возрастанием доли молодежных групп трудоспособного возраста вследствие демографического перехода. Концепция

демографического дивиденда еще больше развернула ракурс рассмотрения экономико-демографических взаимосвязей в развивающихся странах с отрицательных последствий быстрого роста населения на положительные эффекты его торможения в процессе демографического перехода. Концепция вовсе не пытается навязать представление о безусловности таких эффектов. Наоборот, она утверждает, что дивиденд возникает не сам по себе, а при условии устойчивого и быстрого экономического роста, как это произошло в странах «азиатского экономического чуда». Если же страна переживает экономическую стагнацию, то повышение удельного веса молодежи приводит, наоборот, к росту безработицы среди молодежи и социальной напряженности;

- отрицательная экологическая роль демографического роста обосновывается по-разному. Тема распадается на рост потребностей в ограниченных природных ресурсах и воздействие роста населения на экологические системы. На ряде примеров выявлено статистически значимое давление населения на локальные ресурсы. К примеру, показана связь демографического роста с увеличением потребности в пахотной земле, что является одной из причин вырубки дождевых лесов Амазонии, нарушающей хрупкое равновесие экососистемы глобального значения. Такого рода взаимосвязи, однако, не очень усиливают аргументацию в пользу торможения роста населения, поскольку они были выявлены для немногих экосистем и относятся к относительно небольшой части популяций. Роль демографического роста в динамике глобальных дефицитов природных ресурсов установить проблематично, ибо сами «пределы роста», существование которых было вроде бы доказано 40 лет назад, оказались химерой, по крайней мере в среднесрочной перспективе.

А вот роль демографической динамики в изменениях глобального климата выходит на авансцену, хотя воздействию изменений климата на население по-прежнему уделяется несравненно больше внимания, чем демографическим факторам изменения климата. Логическая связь между ростом населения и антропогенным изменением климата трудноопорима. Чем нас больше, тем больше мы производим (или потребляем, здесь первичность курицы или яйца неважна); чем больше производим, тем больший объем углекислого газа генерируем. При этом подходе эмиссия парниковых газов антропогенного происхождения просто-напросто прямо пропорциональна численности населения, где коэффициент пропорциональности задается душевым уровнем производства и технологией. То, что эффект демографического роста опосредуется производством, не должно отрицать его значения. Образ следа полезен для отображения трехсторонней взаимосвязи факторов, определяющих антропогенную эмиссию как углекислого, так и других парниковых газов. Экологический след индивида в виде промышленных и транспортных выбросов углекислого газа в богатых странах намного глубже, чем в бедных, в то время как численность населения бедных стран впятеро больше «золотого миллиарда» и растет намного быстрее. Рост душевого потребления (производства) ведет к углублению следа, что может быть компенсировано «зелеными» технологиями, в то время как замедление роста населения тормозит увеличение числа следов. Кроме того, более быстрый рост населения в регионах с меньшей удельной (в расчете на душу

населения) эмиссией уменьшает глобальную удельную эмиссию. По-видимому, связь между антропогенной эмиссией парниковых газов не так прямолинейна, как это следует из приведеного выше рассуждения. Дело в том, что в той мере, в какой замедление роста населения способствует экономическому росту, экологический след среднего человека углубляется. Однако это соображение способно лишь изменить форму функции, не изменив ее градиента.

В развивающихся странах рост ВВП происходил с гораздо меньшим привлечением «чистых» технологий, в результате чего экономический рост сопровождался углублением следа. С 1970 г. глобальные выбросы двуокиси углерода в расчете на душу населения были почти постоянными, в то время как ВВП на душу населения увеличился в несколько раз. Во многих развитых странах технологический прогресс полностью компенсировал рост ВВП, на душу населения. С другой стороны, доля развивающихся стран в мировом населении с 1970 г. по 2010 г. возросла на 10 процентных пунктов, что способствовало стабилизации глобальной эмиссии в расчете на душу насления. При этом в развивающихся странах, в отличие от развитых, значение роста населения в динамике эмиссии обратно пропорционально уровню экономического развития, поскольку экономическое развитие сопровождается снижением рождаемости, вследствие чего темп роста населения падает.

Простейшая модель декомпозиции показывает, что в течение нашего столетия рост населения будет детерминировать более трети роста эмиссии углекислого газа во всем мире и половину роста эмиссии в развивающихся регионах, причем замедление роста населения к концу столетия вдвое сократит его вклад в рост эмиссии. Это согласуется с наблюдением, что в течение 20 лет каждый процент роста населения в 93 странах был связан с 1,3% роста обьема эмиссии углекислого газа. Хотя очевидно, что подобные расчеты принципиально (если не в деталях) верны, они игнорируются международным механизмом согласования политики в области климата. Несмотря на то, что Межправительственная группа экспертов по изменению климата включает демографические процессы в число фундаментальных факторов измения климата, на политический уровень рассмотрение этого вопроса не проходит. Вероятно, причиной является желание ограничиться обсуждением потребления, производства и технологий, не добавляя сильно идеологизированную демографическую проблематику. Между тем, такое привлечение могло бы способствовать включению развивающихся стран в обязательные соглашения типа Киотского протокола.

Из всего этого не следует, что рост населения всегда плох, а стабильность или рост всегда хороши. На Западе рост собственного населения как правило положительно оценивался всеми школами экономической мысли. Отношение изменилось, когда в бедных странах стали раздаваться раскаты демографического взрыва. Старение населения, а затем мрачная перспектива (уже кое-где ставшая реальностью) депопуляции сначала робко, а потом отчетливее становятся приоритетными проблемами. У демографического старения много последствий, а самое яркое – становящаяся нерепеносимой нагрузка на пенсионную систему. Есть, правда, и оптимистический ракурс: удлинение жизни создает необходимость и возможность увеличения накоплений для жизни в старости, но реализация этого механизма малосовместима со щедрыми пенсиями в «социальных» государствах и, следовательно, потребует глубоких и непопулярных реформ.

Депопуляция вряд ли будет популярна где бы то ни было. Но в отличие от ситуации в большинстве развитых стран, депопуляция в России потенциально чревата угрозами ее безопасности и территориальной целостности. Это обусловлено высокой долей неосвоенных территорий и низкой плотностью населения большинства освоенных. Убыль населения огромной страны тормозит рост рынков потребительских товаров и услуг, препятствует расширению транспортной сети, затрудняет освоение богатых природными ресурсами восточных и северных районов.

Универсальное значение имеет предложение труда. Трудоспособное население начинает сокращаться раньше, чем население в целом, и сокращение идет быстрее. В течение уже почти 10 лет в Германии, Италии и во всех европейских странах, расположенных на территории бывшего СССР, происходит сокращение численности населения трудоспособного возраста. Если не произойдет значительного увеличения (в некоторых государствах, включая Германию, Испанию, Италию, Россию, Украину, – в разы) притока иностранцев на рынки труда, то они в ближайшие годы начнут «сжиматься» почти повсеместно в развитых странах (за исключением Соединенных Штатов и Великобритании). В настоящее время совокупная численность населения трудоспособного возраста в Евросоюзе наполовину превосходит соответствующий показатель США. При условии, что миграция останется на прежнем уровне, к середине столетия разрыв сойдет на нет.

В Германии, Италии, Испании и России – странах со «сверхнизкой» рождаемостью – сохранение иммиграции в нынешних – немалых – масштабах не сможет предотвратить сокращение населения в трудоспособном возрасте. Несложный расчет показывает, что, например, в Германии для сохранения сектора услуг придется к 2020 г. сократить число занятых в промышленности и сельском хозяйстве на 18%, а к 2050 г. – на 90%. Положение Италии экстремально. Демографически обусловленное сокращение занятости в промышленности уже к 2020 г. должно составить 36%, а к 2050 г. придется пожертвовать не только всей промышленностью и всем сельским хозяйством, но и почти половиной (44%) сферы услуг[58]. Поскольку демографические параметры России очень близки к итальянским, перспективы обеспеченности российской экономики трудовыми ресурсами столь же удручающи. Альтернативные способы стабилизации предложения труда в условиях депопуляции сводятся к росту рождаемости, увеличению экономической активности и занятости, удлинению рабочего времени, поднятию возраста выхода на пенсию и росту производительности труда. Все эти меры в принципе возможны и даже желательны с других точек зрения. Хуже обстоит дело с перспективами реализации.

Так, в большинстве стран долгосрочный тренд производительности труда на несколько процентных пунктов ниже, чем необходимо для компенсации половины сокращения трудоспособного населения. Уровни экономической активности повсюду весьма высоки и их дальнейший рост потребует еще большего вовлечения женщин на рынок труда, что непросто совместить с сохранением уровня рождаемости. Безработица, несомненно, является крупным резервом, но все же достаточным для покрытия лишь части дефицита. Возраст выхода на пенсию многие страны поднимают, но с трудом и медленно.

[58] Ivanov, S. (2009). Demographic and economic factors of labour supply: long-term projections and policy options for France, Germany, Italyand the United Kingdom.Vienna Yearbook of Population Research, pp. 83–122.

Часто уповают на демографическую политику, под которой понимают государственное стимулирование деторождения. В российской государственной позиции и общественном дискурсе доминирует неверная точка зрения, что очень низкая рождаемость и начавшаяся депопуляция являются исключительно российским явлением, причем вызванным тяготами 1990-х гг. Из этого делается смелый вывод, что повышение уровня жизни блокирует негативную тенденцию, а государственное денежное стимулрование обратит ее вспять. Кое-что в этом направлении можно сделать, но немалой ценой. При этом надо отдавать себе отчет в том, что никакая демографическая политика не может увеличить население в трудоспособном возрасте раньше, чем через 16–18 лет после первых успехов. Реальный резерв, оценка которого основана на анализе демографической политики в европейских странах, – это 0,1–0,3 прибавки коэффициента суммарной рождаемости, что несколько снимает остроту проблемы, но ее не решает. Между тем, для того, чтобы трудоспособное население России к 2050 г. восстановилось на максимальном уровне 2002 г., уже в 2012 г. суммарная рождаемость должна была сравниться с таджикской (3,8 детей на женщину).

В российских условиях правильнее будет акцентировать внимание на снижении смертности. Если продолжительность жизни мужчин к 2025 г. увеличится на 4,9 года, а к 2050 г. – еще на столько же, а женщин, соответственно, – на 2,7 года и 4 года, население страны в 2025 г. будет на 3,1 млн человек больше, а в 2050 г. – на 11,4 млн человек больше, чем в случае постоянства нынешнего уровня смертности. Разница численностей населения трудоспособного возраста еще больше. При этом в прогноз заложен скромный и замедляющийся рост продолжительности жизни – 0,3 года за календарный год в первом периоде и 0,1 года за год во втором периоде, что обусловлено печальной динамикой смертности до настоящего времени. Внушает надежду наблюдаемый в самые последние годы рост продолжительности жизни, вероятно связанный в первую очередь со снижением смертности от сердечно-сосудистых заболеваний вследствие успешного осуществления государственной программы в этой области. Многое может дать административно-организационное тиражирование этого опыта в других отраслях медицины. Вместе с тем одного медицинского подхода недостаточно. В стране на протяжении десятилетий, если не веков, сложились анти-самосохранительные модели индивидуального поведения, которые изменятся только в случае коренных преобразований жизни, включая и появление условий для массовой восходящей социальной мобильности.

ГЛАВА 16
Рынок труда в странах ОЭСР – теоретические представления и политика

Н. Т. Вишневская

Состояние рынка труда и процессы в сфере занятости являются глобальными социально-экономическими индикаторами. С одной стороны, рынок труда – элемент экономической системы, и от эффективности его функционирования зависят вектор и темпы

развития экономики любого типа. С другой стороны, рынок труда опосредует влияние макроэкономических тенденций на большинство социальных процессов. Поэтому положение на рынке труда является базовым социальным параметром, отвечающим за благосостояние население, уровень социальной и даже политической стабильности.

Рынок труда любой страны претерпевает постоянные изменения. Особое внимание традиционно уделяется таким основным его составляющим как экономически активное население, занятость и безработица. Прежде всего, остановимся на тех переменах, которые произошли в странах с развитой и переходной экономикой, а также в странах БРИК на протяжении последних десятилетий[1].

Основные тенденции занятости

Важнейшими индикаторами «самочувствия» рынка труда являются уровень экономической активности и особенно уровень занятости (*Таблица 1*). На протяжении последних трех десятилетий главной тенденцией стал рост обоих показателей использования рабочей силы. Средние цифры по странам ОЭСР не демонстрируют впечатляющего роста, прежде всего потому, что увеличение числа членов этой организации происходит преимущественно за счет менее развитых стран, где показатели использования рабочей силы в целом ниже, чем в странах с развитой рыночной системой. Тенденция увеличения экономической активности особенно наглядно видна, если проанализировать данные по отдельным странам. Правда, следует отметить, что оба показателя – уровень занятости и экономической активности – являются чрезвычайно чувствительными к колебаниям экономического цикла. Поэтому резкое ухудшение конъюнктуры в конце прошлого десятилетия сразу же негативно отразилось на динамике обоих показателей.

Таблица 1. Уровень занятости и уровень экономической активности, отдельные годы, %

	Уровень занятости						**Уровень экономической активности**					
	1994	**2000**	**2007**	**2009**	**2010**	**2011**	**1994**	**2000**	**2007**	**2009**	**2010**	**2011**
ОЭСР	64,0	65,7	66,5	64,7	64,6	64,8	69,5	70,1	70,5	70,6	70,7	70,6
Англосаксонские страны												
США	72,0	74,1	71,8	67,6	66,7	66,6	76,7	77,2	75,3	74,6	73,9	73,3
Канада	67,0	71,1	73,5	71,5	71,5	72,0	74,9	76,3	78,3	78,0	77,8	77,8
Австралия	66,0	69,1	72,9	72,0	72,4	72,7	73,2	73,8	76,2	76,4	76,5	76,7
Новая Зеландия	67,5	70,7	75,2	72,9	72,3	72,6	73,8	75,2	78,1	77,8	77,5	77,8

[1] В данной главе мы подробно не рассматриваем особенности рынка труда России. Эти проблемы получили глубокое и всестороннее освещение в работах В. Гимпельсона и Р. Капелюшникова. Одна из последних - Gimpelson V. and R. Kapelyushnikov. «Labor Market Adjustment: Is Russia different?»// Institute for the Study of Labor (IZA). Discussion Paper No. 5588. Bonn: March 2011.

	Уровень занятости						Уровень экономической активности					
	1994	**2000**	**2007**	**2009**	**2010**	**2011**	**1994**	**2000**	**2007**	**2009**	**2010**	**2011**
Велико-британия	68,7	72,4	72,3	70,6	70,3	70,4	76,0	76,1	76,3	76,6	76,3	76,5
Крупные страны континентальной Европы												
Германия	64,5	66,3	69,0	70,4	71,2	72.6	70,5	72,2	75,6	76,4	76,6	77.2
Франция	58,9	61,1	64,3	64,1	64,0	63,8	67,4	68,6	69,9	70,6	70,6	70,4
Италия	51,5	53,4	58,7	57,5	56,9	56,9	58,0	60,0	62,5	62,4	62,2	62,3
Испания	47,4	56,1	66,6	60,6	59,4	58,5	62,4	65,6	72,6	74,0	74,4	74,7
Малые страны Европы												
Австрия	68,4	67,9	71,4	71,6	71,7	72,1	71,0	71,3	74,7	75,3	75,1	75,3
Бельгия	55,7	60,9	62,0	61,6	62,0	61,9	61,7	63,7	67,1	66,9	67,7	66,7
Нидерланды	63,9	72,9	74,4	75,6	74,7	74.9	68,6	74,9	77,1	78,5	78,2	78,4
Португалия	64,0	68,1	67,8	66,3	65,6	64.2	69,0	71,0	74,1	73,7	74,0	74,1
Греция	54,1	55,9	61,4	61,2	59,6	55,6	59,5	61,8	67,0	67,8	68,2	67,7
Скандинавские страны												
Дания	72,4	76,4	77,1	75,7	73,4	73,1	78,8	80,5	80,2	80,7	79,5	79,3
Финляндия	60,7	67,0	70,5	68,4	68,3	69,2	72,7	74,5	75,7	74,6	74,6	75,1
Норвегия	72,2	77,8	76,9	76,5	75,4	75,3	76,4	80,9	78,9	79,0	78,2	78,0
Швеция	71,5	74,2	75,7	72,3	72,7	74,1	79,2	78,9	80,7	78,9	79,5	80,3
Страны с переходной экономикой												
Чехия	69,2	65,2	66,1	65,4	65,0	65,7	66,0	71,6	60,8	62,3	64,8	70,5
Словакия	59,8	60,0	60,7	60,2	58,8	59,5	69,3	73,5	68,2	68,4	68,7	68,8
Венгрия	53,5	56,4	57,3	55,4	55,4	55,8	60,0	60,2	61,9	61,6	62,4	62,7
Польша	58,3	55,0	57,0	59,3	59,3	59,7	68,4	65,8	63,2	64,7	65,6	66,1
Россия	65,4	67,2	68,3	66,8	67,4	67,8	71,2	72,0	72,8	73,0	72,9	72,7
Другие страны												
Япония	69,3	68,9	70,7	70,0	70,1	70,3	71,4	72,5	73,6	73,9	74,0	73,8
Республика Корея	62,8	61,6	63,9	62,9	63,3	63,9	64,4	65,2	66,2	65,4	65,8	66,2
Китай	75,4	73,6	72,1	71,1	71,2	71,3	78,8	77,0	74,9	74,5	74,4	74,5
Индия	58,7	56,9	56,5	55,7	56,1	56,8	60,9	59,5	58,7	57,6	56,6	56,8
Бразилия	…	…	67,4	68,3	67,6	68	…	…	73,5	73,7	73,9	74

Источники: OECD database; страны БРИК – KIL Mnet ILO.

В длительной перспективе уровень занятости формируется под воздействием динамики этого показателя для мужской и женской рабочей силы. На протяжении последних трех десятилетий наблюдалось их постепенное сближение. Причем этот процесс происходил благодаря более широкому вовлечению женщин в экономическую активность при хотя и медленном, но сокращении экономической активности мужчин. Только с 1994 г. по 2011 г. в странах ОЭСР доля занятого женского населения 15–64 лет в гражданской занятости выросла с 52,9 до 56,8 %, в то время как у мужчин соответствующий показатель снизился на 2,7 процентных пункта до 72,7 %. Следует отметить, что подобная тенденция была характерна для подавляющего числа стран ОЭСР, а также тех стран, которые относительно недавно вошли в клуб быстро развивающихся государств[2]. Так, в Бразилии за указанный период коэффициент занятости женщин увеличился с 41,0 до 42,9 %, в то время как у мужчин снизился с 59,0 до 57,1 %. В Мексике коэффициент женской занятости вырос на 4,5 п.п. до 38 %, а у мужчин снизился с 65,7 до 62,2 %.

Отдельно стоит рассмотреть движение показателей использования рабочей силы в странах с переходной экономикой. В 1990-е гг. после начала экономических реформ эти страны пережили радикальное сокращение уровня занятости, которое было преодолено лишь к началу 2000-х гг. Неизбежность падения экономической активности населения определялась наличием значительных излишков рабочей силы в период господства государственной собственности, трансформационной рецессией, изменениями в отраслевой структуре и формах собственности. «Провал» женской занятости в первые пореформенные годы в этой группе стран объяснялся также «чрезмерной» вовлеченностью женщин в общественное производство в условиях социализма.

По мере наращивания темпов экономического роста во второй половине 1990-х гг. и в последующее десятилетие, а также решения ряда структурных проблем ситуация с использованием рабочей силы в большинстве стран Центральной и Восточной Европы приобрела положительную динамику. Этому также способствовало возобновление роста экономической активности женской рабочей силы.

Несмотря на поступательную динамику показателей вовлеченности трудоспособного населения в сферу труда, сохраняется существенный разрыв в уровнях занятости между отдельными странами. В немалой степени эти различия определяются структурой экономики, распространением рабочих мест с неполным рабочим днем (что особенно важно для женской занятости). Однако не меньшее значение имеют социально-психологические установки, существующие в обществе, относительно участия мужчин и особенно женщин в сфере труда.

За последние несколько десятилетий потоки приложения труда в рассматриваемых странах также претерпели существенные изменения. Основные структурные сдвиги заключались в снижении доли сельского хозяйства, в отдельных странах – существенном сокращении доли отраслей материального производства (обрабатывающей и добывающей промышленности, строительства) и быстром росте сферы услуг. С 1975 г. по 2011 г. доля работающих в промышленности в странах ОЭСР в целом снизилась с 36% до 22 % (*Таблица 2*). Свою роль в сокращении занятости в обрабатывающей и добывающей промышленности сыграли глобализационные процессы, выразившиеся, в частно-

[2] OECD database.

сти, в переводе многих промышленных отраслей, прежде всего трудоемких, в страны с более низкими издержками производства. К примеру, развитые страны практически лишились большинства отраслей легкой промышленности. Но все же, в основе перераспределения рабочей силы между основными секторами экономики лежит структурная перестройка экономики, выход на лидирующие позиции информационных технологий, расширение сектора финансовых и деловых услуг. Именно эти процессы «потянули» за собой рабочую силу из отраслей материального производства в сферу услуг.

Таблица 2. Доли промышленности и сферы услуг в гражданской занятости, 1975–2010 гг., %

	Промышленность					**Сфера услуг**				
	1975	**1980**	**1990**	**2000**	**2010**	**1975**	**1980**	**1990**	**2000**	**2010**
ОЭСР	36,0	34,6	31,3	26,9	22,8	50,2	53,6	59,7	66,1	72,0
Англосаксонские страны										
США	30,6	30,5	26,2	21,7	20,9	65,3	65,9	70,9	74,4	81,2
Канада	29,3	28,5	24,8	23,1	20,2	64,6	66,1	71,1	73,6	77,6
Австралия	33,5	30,9	24,9	21,7	20,9	59,7	62,6	69,6	73,4	75,8
Новая Зеландия	35,8	33,8	24,6	23,2	20,8	53,5	55,3	64,8	68,1	72,3
Великобритания	40,4	37,6	32,5	25,2	19,2	56,8	59,7	66,0	73,3	79,6
Крупные страны континентальной Европы										
Германия	45,4	43,7	39,8	33,7	29,4	47,8	51,0	56,7	63,7	68,5
Франция	38,6	35,7	29,2	22,5	19,9	51,0	55,1	64,6	74,1	77,6
Италия	39,2	37,9	32,3	32,4	28,8	44,1	47,8	58,8	62,2	67,3
Испания	38,4	36,0	33,4	31,2	23,2	39,6	44,7	54,8	62,2	72,5
Малые страны										
Австрия	40,9	40,3	38,9	30,6	24,8	46,5	49,2	55,2	63,6	69,7
Бельгия	39,6	34,7	28,3	26,3	23,4	56,5	62,1	69,0	71,9	75,3
Нидерланды	34,9	31,4	26,3	20,2	16,6	59,4	63,8	69,1	76,8	80,9
Португалия	33,8	36,6	35,9	34,8	27,8	32,3	36,1	47,6	52,5	61,2
Греция	27,9	30,2	27,7	22,6	21,1	36,8	39,1	48,4	60,0	67,5
Скандинавские страны										
Дания	31,5	30,4	27,5	26,4	18,2	58,7	60,1	66,9	70,2	79,4
Финляндия	36,1	34,6	31,0	27,6	23,3	49,0	51,8	60,6	66,3	72,3
Норвегия	34,6	29,7	24,8	21,9	20,2	56,1	61,9	68,8	74,0	77,7
Швеция	36,5	32,2	28,9	24,6	20,1	57,1	62,2	67,3	73,0	77,9

	Промышленность					Сфера услуг				
	1975	**1980**	**1990**	**2000**	**2010**	**1975**	**1980**	**1990**	**2000**	**2010**
Страны с переходной экономикой										
Чехия	49,4	48,4	45,5	40,0	38,6	37,0	39,1	42,2	54,9	58,0
Словакия				37,3	30,3				56,1	66,4
Венгрия			35,6	34,2	30,9			53,0	59,1	64,5
Польша			31,5	30,8	29,2			42,8	50,4	58,0
Россия	41,7	42,2	42,3	27,5	24,8	38,8	42,9	44,5	58,4	65,2
Другие страны										
Япония	35,9	35,3	34,1	31,2	26,4	51,5	54,2	58,7	63,7	69,5
Республика Корея	23,0	27,8	35,4	28,1	21,4	31,4	38,2	46,2	61,3	68,5
Китай				44,0	44,0				35,7	43,4
Индия*				35,4	32,4				59,7	62,0

**Только работающие по найму.*

Источник: KLM-net database, 7th edition, 2012, ILO.

В настоящее время сфера услуг является крупнейшим работодателем во всех странах ОЭСР и БРИК (в Китае занятость между материальным производством и сферой услуг поделена поровну). Доля занятых в услугах в 2011 г. составила в странах ОЭСР в среднем 73%, увеличившись, таким образом, только за последние 35 лет почти в полтора раза. Еще одной тенденцией является «подтягивание» этого структурного показателя занятости в менее развитых странах к средним показателям стран с развитой рыночной экономикой. Это относится, в частности, к таким быстро развивающимся странам, как Бразилия, Индия и Мексика, где доля услуг в настоящее время составляет 61–63% (в Индии приводимые данные не охватывают самозанятых).

Чрезвычайно быстро изменяется отраслевая структура рабочей силы в Китае. Данные МОТ свидетельствуют, что в Китае в 1999 г. (первый год, когда Китай представил данные о структуре рабочей силы в международную организацию) доля сферы услуг не превышала 36%, в 2008 г. она уже достигла 43%. Таким образом, в конце прошлого десятилетия доли работающих в промышленности и сфере услуг в этой стране практически сравнялись. В то же время надо подчеркнуть, что по структуре своей экономики и, следовательно, рабочей силы Китай все еще значительно отличается даже от других стран БРИК.

Как и двадцать лет тому назад, североамериканский регион лидирует по удельному весу работающих в отраслях непроизводственной сферы. В США в настоящее время в этой области экономики занято 82% всех работников. Однако разрыв между североамериканскими и европейскими странами сокращается быстрыми темпами. В странах с переходной

экономикой, хотя занятость в промышленности занимает более весомую долю рынка труда, действуют те же тенденции постепенного увеличения доли сферы услуг.

Увеличение занятости в сфере услуг отражает основные тенденции развития современной экономики, однако, отметим, что в эту сферу объединены отрасли, серьезно различающиеся по уровню требований к квалификации занятых. Все отрасли сферы услуг можно условно разделить на четыре большие группы: производственные услуги (деловые и профессиональные, финансовые, страховые и риэлтерские); распределительные (розничная и оптовая торговля, транспорт, связь); личные (гостиничное дело, общественное питание, рекреационные и зрелищные услуги, домашние услуги); социальные (здравоохранение, образование, услуги различных государственных организаций).

Уровень развития деловых услуг является одним из непосредственных индикаторов степени перехода национальной экономики к информационному этапу своего развития. Именно эти услуги растут опережающими темпами (в 1,5–2 раза по сравнению со всей сферой услуг), а их доля от всех занятых в сфере услуг достигла к 2011 г. одной четверти. Быстрый рост финансовых услуг характерен и для стран БРИК. В частности, в Китае доля деловых услуг с 1999 по 2008 гг. выросла более чем в 7 раз (хотя в общей численности занятых в непроизводственных отраслях она пока невелика – 13% в 2008 г.).

Примерно по четверти всех занятых в непроизводственных отраслях сосредоточено в социальных и распределительных услугах. Если занятость в распределительных услугах на протяжении двух последних десятилетий медленно, но все же снижалась, то занятость в социальных услугах колебалась в тандеме с динамикой государственных социальных расходов. Доля занятости в социальных услугах наиболее высока в Скандинавских странах, где она составляет треть общей занятости.

Помимо количественных характеристик предложения рабочей силы все возрастающее значение для поддержания стабильных темпов экономического роста приобретает качественный состав участников рынка труда. На протяжении последних десятилетий для всех стран, активно вовлеченных в международное разделение труда, основополагающей тенденцией стало повышение уровня образования экономически активного населения. По данным ОЭСР, в конце 2000-х гг. доля рабочей силы 25–64 лет, имеющей третичное образование, достигла 13–15% в Чехии, Польше, Италии и Мексике, 40–47% в США, Канаде и Японии. Все остальные страны расположились в этом диапазоне. Для того чтобы расширить круг рассматриваемых стран, мы используем показатель доли населения 15–24 лет, поступивших в систему третичного образования (*Таблица 3*).

Таблица 3. Доля населения 15–24 лет, поступившего в систему третичного образования, 2000–2007, %

	2000	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
Страны с либеральной моделью профессионального образования								
США	43	42	64	63	63	64	64	65
Австралия	59	65	77	68	70	82	84	86
Великобритания	47	46	48	48	52	51	57	55

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Новая Зеландия	95	95	101	107	86	79	72	76
Страны с континентальной моделью профессионального образования								
Австрия	34	34	31	34	37	37	40	42
Бельгия		32	33	33	34	33	29	30
Германия	30	32	35	36	37	36	35	34
Швейцария	29	33	35	38	38	37	38	39
Переходные экономики								
Чехия	25	30	30	33	38	41	50	54
Венгрия	64	56	62	69	68	68	66	63
Страны БРИК								
Китай	8	10						22
Бразилия	18							30
Индия	10							13

Источник: OECD Factbook 2010.

Быстрому росту спроса на третичное образование способствовали изменения в структуре экономики. В то же время стремление молодежи к получению высшего образования объясняется гораздо более устойчивым положением этой группы на рынке труда (об этом свидетельствуют более низкие показатели безработицы для лиц с третичным образованием на всех фазах цикла). Изменения в системе образования стран ОЭСР, которые расширяют возможности поступления в высшие учебные заведения многим выпускникам системы профессионального образования, также способствуют увеличению доли лиц с высоким образовательным уровнем.

Показатель доли лиц, поступающих в высшие и специальные учебные заведения после полной средней школы, указывает на сохранение значительного разрыва не только между наиболее и наименее развитыми странами, но и внутри группы стран с развитой рыночной экономикой. Так, в Германии, Австрии и Швейцарии этот показатель не превышал в конце 2000-х гг. 34–42 %, в то время как в США, Австралии, Новой Зеландии он достигал 65–86 %.

Обобщая, можно сказать, что подобный разрыв стал следствием различных моделей систем образования, которые характерны, с одной стороны, для стран с либеральной экономикой (в основном англоязычных) и, с другой стороны для стран с координируемой экономикой, к которым, прежде всего, относятся многие страны континентальной Европы. К последней группе примыкают некоторые страны с переходной экономикой, в частности, Чехия, Словения и Словакия. В странах, которые придерживаются этой образовательной модели, более половины обучающихся выбирают профессиональное образование еще на верхней ступени средней школы. Для этой молодежи путь в высшее образование оказывается практически закрытым. В либеральных экономиках, а также

в Скандинавских странах, в школе превалирует академическое образование, которое позволяет поступать в университеты сразу после окончания школьного курса. Отметим, что хотя по-прежнему можно говорить о существовании двух основных образовательных моделей, в странах континентальной Европы пробивает себе тенденция к росту спроса на академические программы в рамках средней школы. В настоящее время задача постепенного соединения различных образовательных треков и создания равных возможностей для учащихся академических и профессиональных программ является одной из наиболее актуальных в области образования в западных странах[3].

О состоянии и динамике человеческого капитала можно судить также по профессионально-квалификационной структуре рабочей силы. Если ее распределение по уровням образования отражает особенности предложения человеческого капитала со стороны работников, то ее распределение по профессиям – структуру спроса на него со стороны экономики. На основании этих критериев Международная стандартная классификация профессий (ISCO 88) выделяет 10 укрупненных профессиональных групп, соответствующих четырем основным уровням квалификации. Распределение работников в зависимости от их профессиональной принадлежности в отдельных странах ОЭСР, а также Бразилии и Мексике в 1997 и 2008 гг. отражено в *Таблице 4*.

Страны даже с близким уровнем экономического развития отличаются профессиональной структурой занятого населения. Эти вариации могут отражать как объективные различия между экономиками, так и особенности применения стандартного классификатора в отдельных странах. Особенно непрозрачна идентификация на низовых уровнях классификации. Поэтому необходима известная осторожность в межстрановых сопоставлениях.

Из представленных в *Таблице 4* данных следует, что самый большой относительный прирост наблюдался в этот период у специалистов высшего уровня квалификации (группа 2) и техников (группа 3), а также работников, занятых в сфере обслуживания и торговли (группа 5). В результате произошедших перемен доля специалистов и техников, то есть групп рабочей силы, обладающих наиболее высокой квалификацией, в странах с развитой рыночной и переходной экономикой достигла трети от всей занятости. В менее развитых странах, как, например, Бразилия, этот сегмент занятости все еще значительно ниже и охватывает лишь 16% всех занятых.

Потребность в канцелярских работниках (группа 4), напротив, росла чрезвычайно медленно, а в отдельных странах даже сокращалась.

Группы 7 и 8 включают рабочих промышленности, строительства и транспорта и группа 9 – неквалифицированных работников разных отраслей. Сокращение роли отраслей материального производства, наряду с их техническим перевооружением, способствовали постепенному сокращению спроса на рабочие профессии. Таким образом, сегмент наименее квалифицированного труда – рабочие профессии и квалифицированные работники сельского хозяйства (группа 6) – постепенно вытесняются с рынка труда.

Изменения в профессионально-квалификационном составе рабочей силы, сокращение спроса на низкоквалифицированный труд представляют собой одно из выражений сегментации рынка труда.

[3] Подробнее о двух моделях профессионального образования см. Вишневская Н. Модели первичной профессиональной подготовки в современных экономиках. Вопросы образования. ВШЭ, 2010, №4.

Таблица 4. Профессионально-квалификационная структура занятости, 1993 г., 2008 г., вся занятость = 100 %

	1 группа		2группа		3 группа		4 группа		5 группа		6 группа		7 группа		8 группа		9 группа	
	1993	2008	1993	2008	1993	2008	1993	2008	1993	2008	1993	2008	1993	2008	1993	2008	1993	2008
Страны с развитой рыночной экономикой																		
Германия	6	7,1	9,8	14,4	18,6	20,4	13,1	11,7	10,3	12,2	2,2	1,9	18,7	14,9	7,9	7,1	8,3	8,6
Велико-британия	14,2	15,5	9,4	12,8	8,8	14,3	15,9	11,3	16,6	15,8	8,9	6,9	15,2	10,9	10	7,1		
Италия	3*	8,2	9,3	10,4	13,9	21,1	13,1	11,5	15,7	11,4	4,2	2,2	20,1	16,4	9,3	8,4	9,3	9,4
Испания	8,3*	7,7	10,4	12,7	7,5	12,1	10,2	9,1	14	16,2	6,6	2,4	17,3	15,7	11,1	9,3	14,3	14,4
Греция	10,0	10,5	10,8	14,5	4,9	8,5	10,5	11,6	11,1	14,4	20,8	10,8	18,0	14,5	7,1	7,2	5,8	6,7
Австрия	6,8	6,9	9,4	10,0	12,7	19,9	14,0	13,3	13,1	13,9	6,7	5,2	17,8	13,4	9,2	5,9	9,3	11,1
Канада	11	9,3	15,2	17,6	12,5	15,5	13,7	13,4	14,1	14,5	3,5	2,1	9,4	10,5	10,9	8,9	9,7	8
Страны с быстро развивающейся экономикой																		
Бразилия	5,1**	4,9	5,9	6,7	7,2	7,7	7,7	8,2	29,3	15,0	20,4	17,8	19,1	11,9	2,1	9,3	2,0	17,7
Корея	2,7	2,3	4,1	9,4	8,6	10,8	12,2	14,8	21,6	23,5	13,0	10,0	13,7	10,0	12,8	10,8	11,0	0,0
Страны с переходной экономикой																		
Чехия	4,4	6,8	9,1	11,1	17,9	22,7	7,4	7,1	10,6	11,6	2,6	1,4	22,9	18,7	13,2	13,5	10,2	7,0
Венгрия	5,8*	7,5	10,8	14,0	12,5	15,2	7,9	6,0	14,2	15,9	3,5	2,4	22,5	18,4	10,7	12,1	9,2	7,4
Эстония	11,3***	12,1	13,0	13,8	10,4	12,9	5,5	5,3	6,9	12,7	5,5	1,8	21,9	16,8	17,4	14,2	7,8	9,7

*1995 г., ** 2002 г., ***1990 г.

Сумма за каждый год не составляет 100%, так как в таблице не указаны Работники прочих профессий

Источник: расчеты автора по данным статистической базы MOT LABORSTA

1 - Законодатели, высшие чиновники и менеджеры; 2- Специалисты; 3- Техники; 4- Канцелярские работники; 5- Работники сферы обслуживания, включая торговых работников; 6 - Квалифицированные работники сельского хозяйства; 7- Квалифицированные рабочие промышленности, транспорта; 8- Полуквалифицированные рабочие; 9- Неквалифицированные рабочие

Безработица – эволюция теоретических представлений

Наряду с занятостью и экономической активностью безработица является важнейшим показателем «самочувствия» рынка труда. В середине 2000-х гг. во многих странах показатели безработицы стабилизировались на относительно низких отметках, и, казалось, эта проблема стала терять свою остроту. Однако кризис 2008–2010 гг. оборвал поступательное движение экономики большинства развитых стран. На рынках труда это проявилось в росте показателей недоиспользования рабочей силы, в первую очередь безработицы (*Таблица 5*).

Таблица 5. Уровень безработицы, 1975–2011 гг., %

	1975–1979	1980–1984	1985–1989	1990–1994	1995–1999	2000–2007	2008–2011
ОЭСР	4,6	7,0	7,5	8,2	7,8	6,8	7.8
Англосаксонские страны	5,1	7,8	7,5	8,9	7,1	5,5	6.9
США	7,0	8,3	6,2	6,6	4,9	5,0	8.5
Канада	7,6	9,9	8,9	10,3	8,8	7,0	7.6
Австралия	5,4	6,8	7,8	9,3	7,9	5,6	5.1
Новая Зеландия	0,9	4,3	5,0	9,2	6,7	4,6	6.0
Великобритания	4,7	9,6	9,7	9,0	7,1	5,0	7.3
Крупнейшие страны континентальной Европы	5,4	9,7	12,6	11,3	13,2	9,1	10.4
Германия	3,8	6,1	7,7	6,4	9,0	9,3	7.2
Франция	5,0	8,1	10,2	10,2	11,4	8,3	8.8
Италия	7,0	8,8	11,6	9,4	11,5	8,4	7.9
Испания	6,0	15,9	21,2	19,4	21,0	10,6	17.8
Малые страны Европы	4.6	7.8	8.0	7.2	7.7	7.0	7.1
Австрия	1,9	3,2	3,4	3,9	4,2	4,4	4.4
Бельгия	6,5	11,5	11,2	7,7	9,3	7,7	7.7
Нидерланды	5,5	10,1	9,8	5,9	4,9	3,4	3.9
Швейцария	0,4	0,6	0,7	2,7	3,6	3,4	4.1
Португалия	7,0	7,9	7,1	5,2	6,2	6,2	10.7
Греция	1,9	5,7	7,6	10,7	10,1	9,7	12.0
Скандинавские страны	3.9	5.1	4.1	7.7	7.8	5.9	6.2
Дания	6,6	9,7	6,6	8,2	5,6	4,8	6.2

	1975–1979	1980–1984	1985–1989	1990–1994	1995–1999	2000–2007	2008–2011
Финляндия	5,1	5,1	4,7	10,9	12,8	8,6	7.8
Норвегия	1,9	2,6	3,0	5,7	4,1	3,8	3.2
Швеция	1,9	2,8	2,1	5,8	8,8	6,2	7.7
Страны с переходной экономикой						10.9	10.0
Чехия				4,4	5,6	7,6	8.7
Словакия						16,6	12.4
Венгрия				11,0	8,9	6,6	10.1
Польша				14,2	9,5	16,8	8.8
Россия				6,4	11,5	8,0	7,9
Прочие страны							
Япония	2,0	2,4	2,6	2,4	3,7	4,7	4,9
Республика Корея						3,7	3.6
Мексика						3,1	4,7
Турция	8,9	7,5	8,1	7,9	3,9	9,7	11,9
Бразилия		4,4	2,7	5,9	8,2	7,3	8,5
Китай		3,6	2,6	2,5	3,0	3,3	
Индия				2,7	3,1	4,4	

Источники: OECD database, ILOLABORSTA.

Исследователи в очередной раз оказались перед необходимостью выявить причины ухудшения ситуации на рынке труда, определить роль различных факторов, способствовавших росту безработицы, и предложить решения возникающих проблем. Перед правительствами развитых стран встала задача выбора комплекса мер, способных если не преодолеть, то, по крайней мере, смягчить кризис в сфере труда. Насколько политика занятости в кризисный период стала продолжением предшествующей политики на рынке труда? Эволюции подходов к объяснению причин безработицы на протяжении последних нескольких десятилетий посвящен данный раздел.

Начиная с 1930-х гг. XX столетия экономические теории, объясняющие причины безработицы, заняли важное место в научной литературе. По мере того, как действительность ставила новые проблемы, исследователи пытались найти ответы на появляющиеся вызовы. Возникли новые теории, одни из которых постепенно ушли в тень,

тогда как другие получили дальнейшее развитие. Однако, как отметил уже в начале нынешнего века один из наиболее авторитетных исследователей рынка труда О. Бланшар: «Мы многое знаем о безработице, но еще больше нам предстоит узнать»[4].

С 1930-х гг. и вплоть до начала 1970-х гг., в объяснении причин колебания основных показателей рынка труда доминировала кейнсианская теория, в русле которой высокая безработица рассматривалась как следствие недостаточного агрегированного спроса, а наиболее эффективными способами решения этой проблемы – стимулирование его методами кредитно-денежной и фискальной политики.

Спокойная ситуация на рынке труда стран с развитой экономикой в 1950-е и 1960-е гг., связанная с высокими темпами послевоенного восстановления, отодвинула проблему безработицы на периферию научных интересов. Однако начиная с 1970-х гг., внимание к этой проблематике резко возрастает. Возобновление исследовательского интереса к проблемам рынка труда прежде всего было связано с резким ростом безработицы – процесс, который затянулся на несколько десятилетий. Более того, безработица приобрела новые черты, среди которых нарушение прямой связи между темпами экономического роста и показателями рынка труда. Объяснения также требовали существенные расхождения в уровне безработицы между странами Нового и Старого света.

Когда исследователи столкнулись с возросшей безработицей 1970-х гг.– начала 1980-х гг., то главными «виновниками» были объявлены внешние и внутренние шоки. Внешние шоки – это, прежде всего, повышение нефтяных цен, которое пережили западные страны: в 1973–1974 гг. в связи с нефтяным эмбарго со стороны арабских стран и в конце 1970-х в результате иранской революции и иракско-иранской войны. В качестве внутреннего фактора рассматривалось сокращение темпов прироста производительности труда по сравнению с двумя предыдущими десятилетиями. Отдельные авторы постепенно расширили понятие шоков, включив в них наблюдавшееся в это время увеличение процентных ставок[5]. Другие в качестве шоков, обрушившихся на рынок труда, рассматривали изменение спроса на рабочую силу различной квалификации, в частности, сокращение потребности в работниках низкой квалификации. Этому способствовали бурно развивающиеся глобализационные процессы.

Главный вопрос, который стоял перед исследователями: почему безработица перестала оказывать понижательное давление на заработную плату? В предшествующий период наличие на рынке значительной безработицы становилось преградой для требований о повышении оплаты труда. Теоретическая основа потерь заработной платой эластичности по отношению к движению экономического цикла детально рассматривалась в статьях М. Бруно и Дж. Сакса, которые затем были систематизированы в книге, увидевшей свет в 1985 г[6]. Подход этих авторов к объяснению растущей напряженности на рынке труда заключался в особенностях поведения заработной платы. Стабильность безработицы достигается в случае, когда в условиях роста цен на другие факторы производства поддержание уровня прибыльности происходит за счет сокращения заработной платы. Если заработная плата, которая устанавливается в коллективном договоре, выше экономически

[4] Blanchard, O. (2006). European unemployment: the evolution of facts and ideas. Economic Policy. January, p. 5–59.
[5] Phelps E. (1994). Structural slumps: the modern equilibrium theory of unemployment, interest, and assets. Harvard University press, Cambridge, MA.
[6] Bruno M. and Sachs J. (1985).The economics of worldwide stagflation, Basil Blackwell, Oxford.

оправданной заработной платы (warranted wage), равновесная занятость сокращается и, соответственно, растет естественный уровень безработицы.

Роль механизма установления цен и заработной платы в качестве причины растущей безработицы получил свое дальнейшее обоснование в вышедшей в 1991 г. книге Р. Лэйерда, С. Никкелля и Р. Джекмана[7]. Эта многократно цитируемая работа (второе издание вышло в 2005 г.) фактически подвела черту под неоклассической теорией спроса и предложения рабочей силы с ее объяснениями причин безработицы.

Большую роль в ослаблении эластичности заработной платы в эти годы сыграла система автоматической индексации заработной платы в зависимости от роста цен. Подобная индексация, в том числе, лимитировала использование монетарной политики для сдерживания безработицы. Для снижения безработицы требовался очень высокий уровень инфляции, что и наблюдалось в последующее десятилетие. В целом ряде стран сдерживание заработной платы стало невозможным в силу политического фактора. Выступления молодежи во Франции или падение диктаторских режимов в Испании и Португалии привели к значительному увеличению расходов на труд.

Безработица первой половины 1980-х гг. связывалась в первую очередь с высокой инфляцией, которая достигла в этот период двузначных показателей (так, в 1980 г. показатель инфляции для стран ЕЭС составил 12%).

Во второй половине 1980-х гг. сохранение высокой безработицы в условиях стабилизировавшейся инфляции и в целом завершившегося приспособления экономики к новым нефтяным ценам потребовал своего объяснения. В этот период в экономической теории возобладали новые подходы, каждый из которых со своего ракурса пытался объяснить сохраняющуюся напряженность на рынке труда.

В рамках первого подхода устойчивость безработицы объяснялась особенностями накопления капитала (capital accumulation). Сохранение высокой безработицы имело своей первопричиной падение прибылей, которое происходило в результате роста заработной платы, опережающего динамику производительности труда[8]. Поддержанию высокой безработицы в этот период также способствовала противоречивая монетарная политика[9].

Другое направление исследований объясняло безработицу поведением инсайдеров – аутсайдеров рынка труда[10]. Инсайдеров, в первую очередь, волнует проблема оплаты труда, а не вопросы занятости и безработицы. Однако даже в том случае, когда инсайдеры соглашаются на установление заработной платы, которая обеспечивает стабильность занятости в рамках компании, зарплата все равно может подвергнуться коррекции при наступлении непредвиденных шоков. Иными словами, уровень занятости трудно прогнозировать, что в условиях постоянной численности общей рабочей силы приведет к росту безработицы. В результате такой показатель, как естественный уровень безработицы, перестает существовать, безработица демонстрирует непредсказуемое движение

[7] Layard R., S. Nickell and R.Jackman. (1991) «Unemployment: macroeconomic performance and the labour market». Oxford University press.
[8] Bean and Dreze (1991).Europe's unemployment problem. Harvard University press, Cambridge, MA.
[9] Blanchard O. and L. Summers(1984). Perspectives on high world real interest rates. Brooking papers on economic activity, 2, 273–324.
[10] Lindbeck A. and D. Snower (1989).The insider theory of employment and unemployment. MIT press, Cambridge, MA; Blanchard O. and Summers (1986). Hysteresis and the European unemployment problem. NBER macroeconomic annual, 1, 15–78 MIT press, Cambridge, MA.

(так называемый hysteresis), не возвращаясь к какому-то определенному уровню, а ее конкретный показатель будет определяться всей историей экономических шоков.

Правда, подобный подход был подвергнут критике в экономической литературе, прежде всего потому, что он не учитывал многие реалии рынка труда, в частности, эндогенные колебания численности рабочей силы (например, под влиянием демографических факторов или, как это было в Европе, – возвращения граждан из бывших колоний). В дальнейшем возобладала та точка зрения, что хотя влияние безработицы на процесс переговоров инсайдеров по поводу установления новой заработной платы значительно ослабло, исключить его влияние полностью нельзя[11]. Как было выяснено позднее, экономическая роль инсайдеров в значительной степени зависит от жесткости законодательства о защите занятости и особенностей системы страхования безработицы.

Еще одно объяснение изменения механизма установления оплаты труда связано с динамикой человеческого капитала. Длительная безработица, характерная для стран Западной Европы, приводит к обесценению человеческого капитала и тем самым сокращает возможности нового трудоустройства для тех, кто прошел через нее. Поэтому чем выше безработица и чем она более длительная, тем меньшее влияние она оказывает на ситуацию с занятостью. На ход переговоров по поводу установления оплаты труда может оказывать влияние только краткосрочная безработица, как это происходит в США[12].

Однако к началу 1990-х гг. возникло понимание того, что предлагаемые объяснения растущей безработицы недостаточны для объяснения ее постоянно высокого уровня. Экономические шоки, связанные с новыми нефтяными ценами, были в основном преодолены уже к концу 1980-х гг., резко конфронтационные отношения между профсоюзами и работодателями в значительной степени ушли в прошлое, в обществе сложилось понимание того, что в условиях низких темпов производительности труда и снижающейся инфляции нет оснований для резкого повышения заработной платы.

В 1990-е гг. и последующее десятилетие магистральным направлением исследований стало влияние институтов рынка труда на положение с занятостью и безработицей. Интерес к этому направлению исследований поддерживался тем, что он имел непосредственный выход на политику занятости.

Среди институтов рынка труда особое внимание уделялось системе страхования безработицы, механизму установления зарплат, коллективно-договорной практике, законодательству о защите занятости, социальным налогам и институту минимальной заработной платы. Коренной пересмотр отношения к институтам рынка труда содержал вышедший в 1994 г. доклад ОЭСР «Изучение рабочих мест» (Jobs study), который обобщил проделанные исследования и предложил целый ряд практических мер по изменению политики в сфере труда[13].

Несмотря на то, что во всех странах с развитой рыночной экономикой действуют схожие институты, их конкретные особенности имеют ярко выраженные страновые черты. Исходя из институциональной структуры рынков труда, П. Холл и Д. Соскис в своей часто

[11] Blanchard, O. (2006). European unemployment: the evolution of facts and ideas. Economic Policy. January, p. 5-59.
[12] Nickel, S. and R. Layard, «Labour market institutions and economic performance» in O. Ashenfelter and D. Card (eds.) Handbook of Labour Economics, 1999, Amsterdam: North-Holland. Vol. 3E, pp. 3029-3084.
[13] «The OECD Jobs Study: Facts, Analysis, Strategies», Paris, 1994; «The OECD Jobs Study: Evidence and Explanations, Part 1: Labour Market Trends and Underlying Forces of Change», Paris, 1994; The OECD Jobs Study: Evidence and Explanations, Part II: The Adjustment of the Labour Market», Paris, 1994.

цитируемой книге сгруппировали страны с развитой рыночной экономикой в две основные группы: с координируемой и либеральной экономикой[14]. В первую группу вошли, прежде всего, континентальные страны Европы. Вторая группа объединяет в основном англосаксонские страны: США, Великобританию, Австралию, Новую Зеландию, в определенной степени Ирландию.

Институты рынка труда в обеих группах имеют свои особенности. Рынки труда в странах с координируемой экономикой характеризуются наличием массовых профсоюзов и широким распространением коллективно-договорной практики, высокой степенью объединения как работников (профсоюзы, советы на предприятиях), так и работодателей.

В странах с либеральной экономикой институт социального партнерства развит слабо. В системе трудовых отношений общенациональные и отраслевые объединения работодателей и профсоюзов не играют существенной роли. В этой группе стран отношения между работником и работодателем максимально децентрализованы. Основной уровень взаимодействия работодателей и профсоюзов осуществляется на уровне предприятия. Именно на уровне предприятия работник и работодатель оговаривают основные пункты их трудовых взаимоотношений, включая уровень заработной платы, продолжительность рабочего времени и т. д.

Различия в моделях рынка труда касаются и института минимальной заработной платы. Для европейских стран характерна высокая и слабо дифференцированная минимальная заработная плата с частыми пересмотрами и привязкой к росту цен.

Еще одним институтом рынка труда, который по-разному функционирует в странах с различными типами экономик, является трудовое законодательство, прежде всего та его часть, которая непосредственно регулирует процесс найма и увольнений, а также рабочее время (так называемое законодательство о защите занятости). В странах с координируемой экономикой работодатели испытывают значительные трудности при увольнении своих сотрудников. О «жестком» характере трудового права свидетельствуют длительные сроки предупреждения об увольнении и высокие выходные пособия. В англосаксонских странах у работодателей мало ограничений в отношении найма и увольнения своих работников, поэтому они в случае экономической необходимости достаточно легко освобождаются от излишней рабочей силы.

С конца 1980-х гг. зарегулированность рынков труда (*rigiditie sof the labour market*), характерная для стран с координируемой экономикой, стала рассматриваться в качестве основополагающей причины высокой безработицы в этом регионе. К началу 1990-х гг. была накоплена солидная теоретическая и эмпирическая база, подтверждающая этот тезис[15]. Основной вывод подавляющего большинства исследований состоял в том, что решение проблемы высокой безработицы в Европе лежит в смягчении норм излишне зарегулированного рынка труда[16]. Таким образом, лейтмотивом предложенных изменений стала либерализация институтов рынка труда. Особенностью 1990–2000-х гг. стало то, что теоретические разработки не остались на бумаге, а были претворены в реальную политику.

[14] Hall P. and D.Soskice (eds), «An introduction to varieties of capitalism». Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage, Oxford University Press, 2003.
[15] Обзор основных работ см. Nickel, S. and R. Layard, «Labourmarket institutions and economic performance» in O. Ashenfelter and D. Card (eds.) Handbook of Labour Economics, 1999, Amsterdam: North-Holland. Vol. 3E, pp. 3029-3084.
[16] Nickell S., Nunziata L. and W.Ochel (2005).Unemployment in OECD countries since 1960s: what do we know? Economic journal, 115, January, 1–27.

Теоретические представления и политика занятости

Какие выводы были сделаны политиками из теоретических представлений исследователей о рынке труда?

Предваряя этот раздел, можно сказать, что политика в сфере труда в странах с развитой рыночной экономикой продолжает балансировать между экономической эффективностью, которая требует либерализации многих институтов, и сохранением защищенности работников, которая важна не только с социальной, но и в экономической точки зрения. И все же с середины 1990-х гг. страны с развитой рыночной экономикой приступили к масштабной, хотя и несколько ассиметричной корректировке институтов рынка труда. Это направление стало частью политики структурных реформ, которые были призваны ускорить темпы экономического роста и помочь решить проблемы, вызываемые старением населения, появлением новых технологий и процессами глобализации. Два десятилетия, прошедшие с момента старта реформ, дают возможность оценить, насколько теоретические разработки верно отразили реальные экономические процессы. Важно также проанализировать глубину и успешность реформирования институциональной структуры рынка труда в странах ОЭСР. Рассмотрим более подробно изменения, которые были внесены в основные институты рынка труда.

Институты детерминации заработной платы. Необходимость повышения гибкости заработной платы и всех трудовых издержек в условиях постоянно меняющихся условий производства стала, по сути, главным выводом работ экономистов по труду, рассматривавших проблемы институтов рынка труда и их влияние на безработицу. Одним из важнейших направлений экономических исследователей стал анализ механизма детерминации заработной платы.

В системе установления заработной платы во многих странах, включая некоторые страны с либеральной моделью рынка труда (Австралия, Новая Зеландия), по-прежнему значительную роль играет коллективно-договорный процесс. Экономическая теория выделяет две особенности коллективно-договорных отношений, которые могут привести к высокой безработице. Во-первых, равновесная безработица будет тем выше, чем выше договорная сила профсоюзов, так как профсоюзы стремятся добиться повышения заработной платы, превышающей темпы роста производительности труда.[17] Во-вторых, позиция профсоюзов состоит в «сжатии» дифференциации заработной платы между работниками разного уровня квалификации, особенно на нижнем конце распределения. В условиях слабой дифференциации заработной платы велика вероятность потери работы наименее квалифицированными работниками, которые станут слишком «дорогими» для работодателя. Таким образом, сужаются возможности занятости для самых уязвимых групп рабочей силы, в том числе молодежи и женщин.

Процессы на рынке труда, наблюдавшиеся в последние тридцать лет, на первый взгляд, должны были свидетельствовать о создании условий для более гибкого реагирования заработной платы на изменение экономической ситуации. На протяжении нескольких последних десятилетий наблюдается сокращение доли членов профсоюзов в общем числе работающих. Этому способствовали изменения структуры производства в пользу

[17] Nickel S., Nunziata L., and W.Ochel «Unemployment in the OECD countries since 1960s: what we know?".EconomicJournal, 2005, Vol. 115, No. 500.

отраслей, где представительство профсоюзов было традиционно низким, повышение роли индивидуального контракта, в отдельных странах – целенаправленная политика правительства.

Одновременно наметилась децентрализация коллективно-договорного процесса, под которым понимается постепенный отказ от общенационального коллективного соглашения и перенос переговоров между работодателями и профсоюзами на уровень отрасли или отдельной фирмы. Конечно, это явление не носило повсеместного характера. Круг стран, которым удалось серьезно продвинуться по этому пути, достаточно узок. Существенная децентрализация коллективно-договорного процесса произошла в основном в англоязычных странах: Великобритании, Австралии и Новой Зеландии.

В странах континентальной Европы эти изменения были выражены гораздо слабее. В 1990-е гг. отказалась от общенационального коллективного договора Швеция. После 1995 г. децентрализация коллективно-договорного процесса, затронула фактически только Данию. Причем если в англоязычных странах децентрализация стала следствием политики государства, то в Дании – результатом компромисса между профсоюзами, работодателями и государством (flex security policy). По мнению О. Бланшара, подобный компромисс возможен только в странах, где существует значительная степень доверия между основными контрагентами трудовых отношений[18]. В этом случае возможно соблюдение интересов работников (обеспечение роста заработной платы в пределах инфляции) и работодателей (заинтересованных в эффективности производства и оптимальной занятости). В свою очередь, государство получает карт-бланш на либерализацию трудового законодательства при одновременном обещании сохранить высокий уровень замещения пособий по безработице и финансировать программы трудоустройства.

Важным результатом многочисленных исследований в этой области стало более ясное понимание того, какая система детерминации оплаты труда более эффективна с точки зрения обеспечения гибкости заработной платы. Основной вывод – наибольшая гибкость заработной платы существует в тех странах, где система установления оплаты труда либо значительно децентрализована (то есть основные решения принимаются на уровне отдельной компании), либо наоборот, сильно централизована[19]. Опасения работников, что в случае роста расходов на труд компания может потерять свою рыночную позицию, подавляет чрезвычайно завышенные требования о росте заработной платы. Централизованный механизм с заключением общенационального соглашения также может сдерживать рост оплаты труда и поддерживать высокую занятость, так как обе договаривающие стороны в лице общенациональных объединений профсоюзов и работодателей лучше осознают отрицательные последствия для экономики опережения роста заработной платы над ростом производительности труда[20].

«Наихудшей» системой, с точки зрения последствий для занятости и безработицы, была признана система, при которой коллективные соглашения заключаются на уровне

[18] Blanchard O. (2007),Unemployment: macroeconomic performance and the labour market.Journal of economic literature Vol. 45, No. 2, June.

[19] Bassanini, A. and R. Duval (2006), «Employment Patterns in OECD countries: reassessing the role of policies and institutions», OECD Social, Employment and Migration Working Paper, No. 35. Достоверность подобного подхода была теоретически и эмпирически доказана еще в работе: CalmforsP. andDriffillJ. (1988). Centralization of wage bargaining and macroeconomic performance. Economic policy, 6, 13-61.

[20] Bruno M. and Sachs J. (1985). The economics of worldwide stagflation, Basil Blackwell, Oxford.

отдельной отрасли[21]. В этом случае невозможно учесть как финансовое положение отдельных компаний, так и экономическую ситуацию в стране в целом. В странах, где распространена подобная система, фиксируется наиболее высокий уровень безработицы[22]. Негативное влияние подобной системы проявляется особенно резко в странах, где условия коллективных договоров распространяются на не членов профсоюза. В этом смысле наиболее показательный пример – Франция, где условия коллективных договоров, заключаемых профсоюзами, в которых состоит десятая часть всех работающих, распространяются на 90 % занятых[23].

Что касается непосредственно политики, то основные усилия правительств были направлены на ограничение действия механизма распространения условий коллективных договоров на не членов профсоюза, а также на принятие так называемого «открытого пункта», который позволяет компаниям вносить коррективы в условия отраслевого соглашения при изменении своих рыночных позиций. Однако на практике введение этих процедур затруднено из-за существующих законодательных ограничений. Так, во многих странах «отклонение» от условий отраслевого соглашения возможно только в отношении условий труда, но не заработной платы, или внесение изменений возможно лишь в том случае, когда они улучшают положение работника. В Германии в 2005 г. 29 % всех работников, подпадающих под коллективные договора в западной Германии, и 21 % в восточных землях участвовали в коллективных договорах с открытым пунктом[24]. Это говорит о том, что из жестких рамок отраслевых коллективных соглашений постепенно выпадает растущий сегмент рабочей силы. Причем если в 1990-е гг. коллективные договоры с открытым пунктом заключались исключительно в кризисных ситуациях, то в 2000-е гг. процесс децентрализации продолжался и в периоды экономического подъема, то есть в отсутствие реальной угрозы экономическому положению отдельной компании.

Система страхования по безработице стала первым институтом, который подвергся всестороннему изучению в экономической литературе. Необходимость существования системы страхования по безработице, которая выполняет не только социальную, но и экономическую функцию, не вызывает сомнения. Объектом критики стала излишне «щедрая» система помощи безработным. Можно утверждать, что среди исследователей по вопросу о негативном влиянии высоких пособий на безработицу, достигнут полный консенсус[25]. Это влияние осуществляется через два механизма: во-первых, через снижение активности поиска нового рабочего места, что, соответственно, увеличивает срок пребывания в рядах безработных, во-вторых, через повышение резервируемой заработной платы. Последнее ведет к падению спроса на дополнительную рабочую силу. Пособие, которое мало отличается от заработной платы, на которую может претендовать безработный, приводит к появлению так называемых

[21] Calmfors P. and DriffillJ. (1988).Centralization of wage bargaining and macroeconomic performance.Economic policy, 6, 13–61.
[22] Scarpetta, S. (1996), «Assessing the role of labourmarket policies and institutional settings on unemployment: a cross-country study», OECD Economic Studies 2(26), pp. 43-82; Elmeskov J., Martin J. and S. Scarpetta «Key lessons for labour market reforms: evidence from OECD countries experience». 1998, Economic Council of Sweden, IVA, Stockholm
[23] OECD Employment Outlook 2006. Supplementary material, Table W.3.2.www.oecd.org/els/employmentoutlook/statsupplementParis.
[24] Ebbinghaus B., and W. Eichhorst/Employment Regulation and Labor Market Policy in Germany. IZA WP 2505, 2006
[25] Landais, C., Michaillat, P., and E. Saez (2010) «Optimal Unemployment Insurance overthe Business Cycle,» NBER Working Paper.

«ловушек безработицы» – еще одного негативного явления, борьба с которым требует перестройки налоговой системы, прежде всего социальных налогов.

Однако в реальной политике большинство стран ОЭСР не пошли на значительное сокращение размера пособия. Этому помешали, прежде всего, политические соображения. Несмотря на то, что фактор длительности выплат пособия оказывает даже более негативное влияние на безработицу, нежели их размер, подавляющее большинство стран с развитой рыночной экономикой не стали резко сокращать продолжительность выплат. В качестве исключения можно назвать Германию, которая в ходе реформы рынка труда (так называемая реформа Хартца), оставив без изменения выплаты краткосрочным безработным, резко снизила размер пособия для тех, кто не может трудоустроится более года[26].

Таким образом, и в настоящее время этот институт характеризуется значительной межстрановой дифференциацией (*Таблица 6*). Как и в начале 1990-х гг., в группе англоязычных стран наблюдается достаточно невысокий уровень замещения (половина средней заработной платы) и непродолжительные сроки выплат пособия (в США максимальный срок составляет 26 недель, в Канаде – 9 месяцев, и лишь на период кризиса 2008–2009 гг. предельный срок выплат пособий по безработице был увеличен). В Скандинавских странах и странах Центральной Европы продолжают выплачиваться щедрые пособия, доходящие до 70% от прежней заработной платы, а срок их выплат может длиться несколько лет (в Бельгии – бессрочно для семей, имеющих детей).

Таблица 6. Уровень замещения и длительность выплат пособий по безработице в странах ОЭСР, 2006 г.

	Первоначальный уровень замещения,%	**Длительность выплат пособий (месяцы)**	**Уровень замещения после 60 месяцев безработицы***
Азиатский регион	54	8	8
Северная Америка и тихоокеанские страны	54	4	4
Англоязычные европейские страны	51	11	11
Скандинавские страны	70	34	34
Центральная Европа	70	18	19
Южная Европа	66	16	16
Восточная Европа	56	9	9

**Включая дотации на жилье.*

Источник: Employment Outlook, 2006, OECD, Paris, p.60.

[26] Krebs T. and V. Scheffel. (2013). «Macroeconomic Evaluation of Labor Market Reform in Germany». IMF WP 13/42.

Существование политических барьеров на пути кардинального изменения системы страхования по безработице привело к тому, что основные усилия по ее реформированию были направлены на политически более приемлемые «мягкие» меры: ужесточение доступа к получению пособия и обеспечение «связки» между активностью поиска новой работы и получением пособия.

Активные программы на рынке труда остаются одним из главных инструментов борьбы с безработицей, несмотря на то, что аналитики все больше сомневаются в его эффективности[27]. Исследования с применением макро-данных не дают однозначного ответа на вопрос об эффективности активных программ для снижения безработицы. Исследования на основе микро-данных продемонстрировали, что активные программы не оказывают существенного понижательного влияния на уровень безработицы[28]. Особенно неэффективными с точки зрения расходуемых ресурсов стали программы по созданию дополнительных рабочих мест, в частности, государственное финансирование рабочих мест на частных предприятиях. Исследователи обращают внимание на часто встречающийся «эффект замещения», когда уже занятые работники замещаются безработными, рабочие места которых субсидируются, а также тот факт, что работодатели, используя государственные программы, нанимают безработных на рабочие места, которые в любом случае были бы заполнены. И самое главное – участники подобных программ оказывались мало конкурентоспособными после окончания срока субсидируемой занятости.

Даже отношение к программам обучения и переквалификации безработных, долгое время считавшихся наиболее эффективным направлением активной политики, также сменилось на негативное. Более детальные оценки с использованием контрольной группы, показали, что эффективность этих программ достаточно низка. В условиях повышения требований к образовательным и профессиональным характеристикам работника, краткосрочные программы обучения не могут стать действенным средством подготовки безработного к трудовой карьере. Более того, эти программы даже способствуют росту безработицы, так как они формируют завышенные требования участников программы в отношении заработной платы на новом рабочем месте[29] (*Рисунок 1 цветной вкладки*).

Если говорить об основном направлении реформировании института активных программ на рынке труда, то его суть выражается понятием «активизация», которая принимает несколько основных форм. Прежде всего, под ней подразумевается интенсификация деятельности государственных служб занятости по трудоустройству безработных. Составной частью этой политики стала система профилирования, которая предполагает выделение на ранних этапах категорий безработных, которые могут столкнуться с особыми трудностями при трудоустройстве, и организации индивидуальной работы сотрудников службы занятости с этой категорией. Более эффективное администрирование означало привлечение к трудоустройству безработных частных агентств найма. С другой стороны, под «активизацией» понимаются различные методы, заставляющие работника

[27] См. Martin J. and Grubb D. (2001). What works and for whom: a review of OECD countries experience with active labour market policies, Swedish Economic Policy Review, Vol. 8, No. 2, pp. 9–56.
[28] Heckman, J.J., R.J. Lalonde and J.A. Smith (1999), «The economics and econometrics of active labor market programs», in O. Ashenfelter and D. Card (eds.), Handbook of Labor Economics, Vol. 3A, North-Holland, Amsterdam; Kluve, J. (2006), «The effectiveness of European active labor market policy», IZA DP, No. 2018, Bonn.
[29] Martin J. and Grubb D. (2001). What works and for whom: a review of OECD countries experience with active labour market policies, Swedish Economic Policy Review, Vol. 8, No. 2, pp. 9–56.

соглашаться на рабочие места, которые не полностью отвечают его характеристикам и зарплатным ожиданиям. Так, менее четкими стали критерии «подходящей работы». Излишняя «разборчивость» безработного при выборе нового рабочего места может стоить ему получения пособия по безработице. Участие в активных программах рассматривается в качестве теста на готовность приступить к работе, и, таким образом, это становится необходимым условием получения пособия по безработице.

Гораздо больше разногласий среди исследователей вызывают последствия для занятости и безработицы такого важного института рынка труда, как *законодательство о защите занятости* (далее – ЗЗЗ). Теоретически, жесткое ЗЗЗ оказывает негативное влияние на темпы создания новых рабочих мест. Вследствие снижения доли прибыли, которая идет на накопление, сокращаются возможности работодателя создавать новые рабочие места. Значительные затраты, которые несет работодатель при попытках избавиться от лишней рабочей силы, приводят к тому, что он начинает проявлять осторожность при найме дополнительных работников даже в периоды расширения производства[30].

Влияние трудового законодательства на общий уровень занятости происходит, в том числе, через механизм установления заработной платы. При существовании жестких ограничений на увольнения те работники, которые уже имеют рабочие места (инсайдеры), получают больше возможностей для удовлетворения своих требований о повышении заработной платы. Жесткие правила увольнения способствуют укреплению позиций профсоюзов, что также «подталкивает» вверх уровень оплаты труда[31].

Если жесткое ЗЗЗ в западноевропейских странах дает значительные преимущества инсайдерам, то конкурентные позиции аутсайдеров оказываются в значительной степени ослабленными. Поскольку работодатели знают, что расходы на увольнения велики, то они стараются избегать приема на работу менее квалифицированной и малоопытной рабочей силы, к которой в первую очередь можно отнести новичков рынка труда – молодежь и женщин, а также работников старших возрастов и безработных. Это правило особенно верно для тех ситуаций, когда минимальные ставки оплаты труда зафиксированы на достаточно высоком уровне[32]. Тем самым законодательство о защите занятости вместо того, чтобы устранять неравенство на рынке труда, может стать источником его усиления.

Однако не все теоретические выводы были поддержаны эмпирически. Большинство работ не фиксируют значительного влияния жесткого ЗЗЗ на общее число рабочих мест, либо оно негативно воздействует на возможности трудоустройства только отдельных групп рабочей силы[33].

Одна из причин слабого влияния законодательства о защите занятости на рынок труда объясняется тем, что во многих странах, в первую очередь западноевропейских, курс на либерализацию трудового законодательства принял ассиметричный характер. Говоря

[30] Nickell S. (1979). «Dynamic model of labour demand» in Ashenfelter and R. Layard (ed), Handbook of labour economics, vol. 1, Amsterdam; Bentolila S. and G. Bertola (1990). «Firing costs and labour demand: how bad is Eurosclerosis?» Review of economic studies, 57, p. 381–402; Addison.J. and P.Teixeira."The economics of employment protection".IZA Discussion Paper No. 381. October 2000.

[31] Layard R., S. Nickell and R.Jackman. (2005) «Unemployment: macroeconomic performance and the labour market». Oxford University press.

[32] Scarpetta S. «Assessing the role of labourmarket policies and institutional settings on unemployment: a cross-country study». OECD Economic Studies, 1996. No. 26, P: 43–98

[33] Bertola, G., F. Blau and L. Kahn (2002), «Labor market institutions and demographic employment patterns», NBER Working Paper, No. 9043, Cambridge, Mass., July.

кратко, либерализация проявилась преимущественно в виде снятия различных ограничений в отношении использования срочных трудовых договоров и найма работников с неполным рабочим днем, в то время как нормы, регулирующие найм и увольнение постоянных работников, изменились мало.

Законодательное разрешение гибких форм рабочего времени позволяет работодателям оптимизировать время работы по отношению к производственному циклу, в результате чего повышается эффективное использование оборудования и как следствие происходит рост производительности труда.

Однако помимо положительного влияния, активное использование гибких форм занятости привело к появлению на рынке труда новых противоречий. Прежде всего, речь идет об углублении сегментации рынка труда. Расширился разрыв в зарплате между постоянными и временными работниками, т.к. первые могут требовать повышения оплаты труда, не опасаясь увольнения. Среди временных работников продолжительность стажа работы на одном месте ниже, они реже участвуют в корпоративных программах повышения квалификации. Это, в свою очередь, приводит к сокращению доли временных работников, переходящих на постоянные рабочие места[34].

Различия в жесткости трудового законодательства определяют различные стратегии приспособления рынка труда к кризисному сокращению спроса на рабочую силу. В странах с более жестким законодательством о защите занятости работодатели при падении спроса начинают более активно манипулировать изменением продолжительности рабочего времени, в то время как в странах с более либеральным трудовым правом предпочтение отдается изменению численности занятых. Целый ряд исследований доказывает, что такой подход характерен для многих западноевропейских стран, а также Японии. В то же время в США реакция занятости на снижение темпов экономического развития оказывается более оперативной, что еще раз доказал кризис конца 2000-х гг.[35].

Конфигурация и взаимодополняемость реформ рынка труда

Рассмотрение основных направлений реформирования институтов рынка труда позволяет прийти к целому ряду важных выводов.

- Во-первых, активность отдельных стран по реформированию институтов рынка труда существенно различалась. Поскольку страны ОЭСР вступили в период реформирования с неодинаковой ситуацией на локальных рынках труда, можно было ожидать, что страны с высоким уровнем безработицы проявят наибольшую активность в осуществлении преобразований. Однако это предположение не нашло своего подтверждения. Корреляция между уровнем безработицы и интенсивностью реформ, определяемой по балльной системе ОЭСР, оказывается статистически незначимой[36].
- Во-вторых, реформа рынка труда в подавляющем большинстве стран ОЭСР носила избирательный характер. Основное внимание было уделено таким институтам, как активные программы занятости, система страхования по безработице и рабочее время. В то же время реформы законодательства о защите

[34] Blanchard, O. European unemployment: the evolution of facts and ideas. NBER Working Paper 11750. November 2005.
[35] OECD Employment Outlook, 2010, OECD, Paris.
[36] OECD Employment Outlook 2006,OECD, Paris.

занятости, механизма формирования заработной платы оказались затронутыми реформами в гораздо меньшей степени[37].

- В-третьих, в большинстве стран ОЭСР даже те реформы, которые были осуществлены, часто носили половинчатый характер. В большинстве стран за небольшим исключением ни в один из институтов не были внесены изменения, которые могли бы кардинально изменить его основные характеристики. Более того, либерализация одних институтов рынка труда зачастую соседствовала с ужесточением других.
- В-четвертых, тактика, используемая разными странами для проведения реформы рынка труда, также была выбрана разная. В Великобритании и Новой Зеландии использовались преимущественные «конфронтационные» методы. В этих странах реформы были направлены в первую очередь на ослабление переговорной силы профсоюзов. Правительства Нидерландов, Дании, Ирландии и Австралии не ставили своей задачей «проталкивание» реформ, изменяя расстановку сил в системе трудовых отношений. Напротив, подход этой группы стран основывался на поддержании баланса сил между основными социальными партнерами. Его главная цель заключалась во внедрении общегрупповых интересов в поведение инсайдеров. В рамках заключенных в этих странах социальных пактов профсоюзы пообещали не раскачивать экономику, требуя значительного повышения заработной платы. В свою очередь, правительство в обмен на согласие профсоюзов либерализовать трудовое законодательство взяло на себя дополнительные социальные обязательства.

Целым рядом стран использовалась «тактика постепенных шагов». Суть ее заключалась в том, чтобы сначала провести те реформы, которые затрагивают интересы наиболее слабых групп рабочей силы, а затем, по мере «созревания» общественного мнения, распространить эти реформы на основные отряды рабочей силы. Однако опыт, например, Испании и Португалии показывает, что такой подход является наименее продуктивным. Подобная поступательность в проведении реформ привела к дуализму рынка и, соответственно, появлению новых противоречий в сфере занятости.

Встает вопрос, почему реформа сферы занятости приобрела именно такую конфигурацию? Вопрос о том, существует ли некий идеальный набор характеристик институтов рынка труда, который гарантирует сбалансированный и поступательный характер его развития, остается дискуссионным. Внесение одиночных изменений в отдельные институты труда часто не гарантирует более успешного функционирования рынка труда в целом.

Проблему взаимодополняемости реформ можно рассматривать в двух аспектах. Прежде всего, можно говорить о существовании парных институтов. Это означает, что, реформируя один из институтов, можно значительно ослабить негативное влияние другого института, либо, наоборот, усилить его положительное воздействие. К подобным парным институтам относятся, например, система пособий по безработице и активные программы на рынке труда. С другой стороны, реформирование одного института без внесения изменений в функционирование соответствующего парного института может свести на нет все усилия реформаторов. Так, ужесточение системы пособий (что должно подтолкнуть клиентов службы занятости

[37] OECD Working Paper No. 35, 2006.

к более активному поиску новой работы) ничего не даст для сокращения уровня безработицы, если одновременно не вводить меры, стимулирующие работодателей нанимать новых работников (например, через снижение социальных налогов). Точно также, если ограничиться только стимулирующими мерами по увеличению рабочих мест без реформы системы страхования и активных программ на рынке труда, то возникает проблема заполнения вакансий.

Другой аспект проблемы взаимодополняемости реформ связан с появлением синергетического эффекта, то есть результаты одновременного реформирования двух и более институтов превышают сумму последствий реформы каждого из них. Так, снижение социального налога и пересмотр системы пособий безработицы в сторону ее ужесточения могут положительно повлиять не только на общий уровень безработицы, но и улучшить возможности трудоустройства для длительно безработных[38]. Однако подобная взаимодополняемость может носить для рынка не только положительный, но и негативный характер. В частности, негативное влияние жесткого трудового законодательства на занятость проявляется в тех странах, где установление оплаты труда происходит на отраслевом уровне без процедуры общенациональной координации.

Еще один важный вопрос касается выбора объекта реформирования. Почему часть институтов прошла серьезную модернизацию, тогда как другая была оставлена практически без изменений? Что стало препятствием к более глубокому реформированию рынка труда?

Можно сказать, что наибольшее распространение получили те направления реформ, которые оказались политически наиболее приемлемыми. Теория политического процесса говорит нам о том, что политические решения чаще всего отражают интересы и преференции медианного избирателя[39]. Поскольку численность работающих в западном обществе многократно превышает численность безработных, этот медианный избиратель имеет работу. Это, в свою очередь, объясняет, почему общественное большинство мало заинтересовано в проведении широкомасштабных реформ на рынке труда. История двух последних десятилетий знает достаточно много примеров, когда общество оказало сопротивление глубоким реформам.

Боязнь потерять поддержку избирателей приводит к тому, что правительства большинства стран выбирают путь дозированных преобразований, затрагивающих не основные, а преимущественно маргинальные группы рабочей силы. Именно поэтому реформированию подверглись те институты, с которыми связаны работники, не имеющими большого политического веса. Так, либерализация трудового законодательства коснулась в основном работников с временным контрактом[40].

Поскольку издержки структурных реформ обычно обнаруживаются сразу, тогда как выгоды появляются только через какое-то время, политики, которые всегда находятся под прессом предстоящих выборов, часто задерживают запуск реформ, опасаясь, что избиратели не успеют ощутить выгод от проведенных преобразований до начала следующего электорального цикла.

---

[38] По подсчетам BassaniniA. and R. Duval, проведение по крайней мере двух взаимодополняемых реформ рынка труда увеличивает влияние на уровень безработицы на 12–19% по сравнению с реформированием только одного института. BassaniniA. and R. Duval (2006).

[39] Orszag M. and D. Snower «Anatomy of policy complementarities», Swedish Economic Policy Review, 1998, Vol. 5.

[40] Dolado, J.J., C. Garcia and J.F. Jimeno (2002), «Drawing lessons from the boom of temporary jobs in Spain», Economic Journal, Vol. 112, No. 480, pp. 270–295. Saint-Paul, G. (2000), The political economy of labour market institution, Oxford University Press, Oxford.

Кризис 2008–2009 гг. и политика на рынке труда

Безработица в странах ОЭСР в целом достигла в первом квартале 2010 г. 8,7% экономически активного населения, что стало послевоенным максимумом. По сравнению с декабрем предкризисного 2007 г. безработица выросла в середине 2010 г. почти в 1,5 раза. Однако даже эта цифра не полностью характеризует сложность ситуации в сфере труда. Наряду с безработицей выросла численность работников, переведенных на неполное рабочее время, и тех, кто покинул рынок труда, не надеясь найти новую работу. Общая численность этих двух групп в конце 2009 г. даже превысило общее число безработных.

Однако, как свидетельствует *Рисунок 2*, влияние кризиса на рынки труда отдельных стран было неодинаковым. В группу стран, где безработица выросла особенно сильно, вошли США, Новая Зеландия и Словакия. Напротив, в Германии, Австрии, Бельгии и Норвегии показатель безработицы изменился незначительно.

Возникает вопрос, связана ли гетерогенность в поведении показателя безработицы с различной динамикой ВВП или это может быть объяснено другими факторами, в частности, расширением экономической неактивности или особенностями политики на рынке труда? В период мирового экономического кризиса 1990–1993 гг. корреляция между изменением реального ВВП и показателем безработицы составила – 0,70, тогда как в 2008–2009 гг. этот показатель снизился до 0,35, что означает гораздо большую гетерогенность в реакции национальных рынков труда на экономический спад[41].

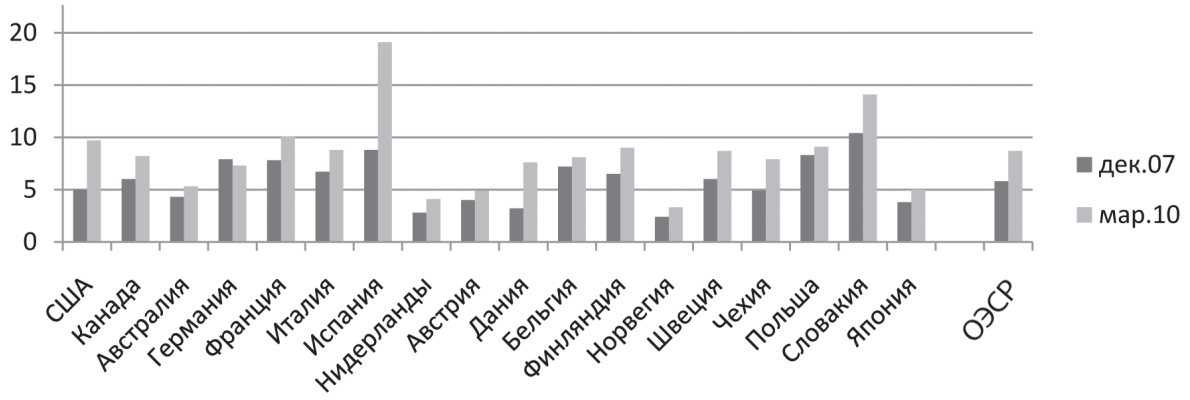


Рисунок 2. Максимальный и минимальный уровни безработицы, страны ОЭСР, декабрь 2007 г., март 2010 г., %

Источник: OECD database.

Один из важнейших выводов, который можно извлечь из последнего кризиса, состоит в том, что рынки труда в странах с различной институциональной структурой продолжают по-разному приспосабливаться к колебаниям деловой активности. В целом ряде стран (Дании, Финляндии и Швеции) повышение уровня безработицы может быть объяснено резким падением реального ВВП. Однако в США, Канаде, Великобритании, а также в отдельных европейских странах (Греции, Венгрии, Чехии), сокращение ВВП было достаточно уме-

[41] Согласно закону Окуна, каждый процент снижения ВВП увеличивает безработицу на 0,5 процентных пункта. Okun A. (1962), Potential GDP: its measurement and significance, htpp://cowless.econ.yale.edu/P/cp/p01b/p0190.pdf.

ренным (от 3 до 7 процентных пункта от циклического максимума до циклического минимума), однако при этом наблюдался непропорционально большой рост безработицы (от 1,5 до 3 п.п.). Именно в этой группе стран работодатели особенно активно проводили увольнения рабочей силы. Причем наиболее резко – на 3,5 п.п. увеличилась безработица в США. Рост безработицы в этой стране был бы еще выше, если бы не увеличившийся отток работников с рынка труда. Ситуация, сложившаяся на рынке труда в США, имела еще одно последствие – значительное сокращение занятости привело к увеличению производительности труда (обычно в кризис она падает).

В ряде западноевропейских стран (Германии, Австрии, Франции, Бельгии, Нидерландах) схожие темпы падения ВВП не привели к существенному росту показателя безработицы. В Германии все кризисные годы даже наблюдался рост занятости. Недопущение значительного роста безработицы (по крайней мере, по сравнению с падением производства) в большинстве европейских стран было достигнуто за счет сокращения продолжительности рабочего времени. Если на начальном этапе кризиса отменялись сверхурочные работы, то по мере ухудшения экономической обстановки получил широкое распространение перевод работников на сокращенную рабочую неделю. Расплатой за поддержание социальной стабильности стало значительное падение производительности труда, что чревато негативными экономическими последствиями[42].

Еще один важный вопрос касается политики государства непосредственно на рынке труда. Можно ли говорить, что в этой политике появились новые направления или, по крайней мере, были расставлены новые акценты?

Следует подчеркнуть, что несмотря на достаточно низкую оценку эффективности программ непосредственно на рынке труда в предшествующий период, в последний кризис активные программы остались одним из важнейших рычагов, с помощью которого правительства пытались влиять на ситуацию с занятостью. Более того, правительства отказались от некоторых направлений реформы, которые осуществлялись в этой области в последние два десятилетия, и по которым, казалось, был достигнут консенсус.

В первую очередь это касается системы пособий по безработице. Увеличение числа получателей пособий отражает рост безработицы и может пойти на убыль по мере улучшения ситуации на рынке труда. Однако во многих странах был расширен доступ к пособиям, увеличен их размер, либо продолжительность выплат. Все же ни в одной из развитых стран не были введены такие часто используемые в прошлые кризисы меры, как введение досрочных пенсий, или либерализация доступа к пособиям по инвалидности.

В 2008–2009 гг. были задействованы все традиционные направления активной политики на рынке труда: меры по повышению эффективности работы служб занятости, включая увеличение персонала и привлечения к трудоустройству безработных частных агентств найма, введение пониженных ставок социальных налогов при дополнительном найме сотрудников из числа безработных и т.д. В европейских странах приоритет был отдан финансовойподдержке компаний, снизивших спрос на труд путем сокращения продолжительности рабочего времени. Эта поддержка выражалась в предоставлении государственных субсидий на выплату «неотработанной» части заработной платы.

[42] Burda M. andJ. Hunt, (2011). «What Explains the German Labor Market Miracle in the Great Recession,» Brookings Papers on Economic Activity, vol. 42(1 (Spring), pp. 273–335.

Действительно ли это направление активной политики помогло сдержать рост безработицы? Если использовать наиболее простой подход, когда общее число сокращенных часов делится на продолжительность нормального рабочего времени на одного работника, и таким образом получается общее количество «спасенных» рабочих мест, то на первый взгляд эта программа показывает неплохие результаты. Исходя из данного подхода, в целом ряде стран (Германии, Бельгии, Италии, Люксембурге) подобные программы сохранили рабочие места для 3–6 % всех занятых. Однако эти цифры можно рассматривать исключительно как верхнюю и, по всей вероятности, мало реалистичную границу. Как неоднократно отмечалось в предыдущих исследованиях, подобные подсчеты не учитывают эффектов, которые могут достигать значительных размеров. Исходя из прошлого опыта, детальный анализ подобных программ, проведенных в Дании и Канаде в предыдущий кризис, показал, что половина рабочих мест, «спасенных» с помощью подобной программы были либо ликвидированы вскоре после окончания срока действия программы, либо полученные средства использовались для финансирования рабочих мест, в любом случае создаваемых работодателем. Первые оценки эффективности программы государственного финансирования сокращенного рабочего времени в Германии показали, что примерно треть всех расходов на эту программу не достигли своей цели и были потрачены напрасно[43].

Помимо сокращения рабочего времени с использованием государственной поддержки, многие европейские фирмы вводили сокращенное рабочее время с соответствующим снижением заработной платы. В Германии 40 % сокращенных рабочих часов было введено исключительно по инициативе работодателей, поскольку подобная возможность закреплена во многих коллективных соглашениях.

Начиная со второй, половины 2009 г., многие страны стали постепенно выходить из кризиса. Каковы перспективы рынка труда в странах с развитой рыночной экономикой в период посткризисного оживления, особенно если принять во внимание получившее широкие масштабы в европейских странах удерживание «лишней» рабочей силы? Возможен ли такой ход событий, что экономический рост произойдет без привлечения дополнительных работников?

Отвечая на этот вопрос, необходимо отметить, что для рассасывания массовой безработицы, порожденной прошедшим кризисом, потребуются достаточно высокие темпы роста занятости. Прошлый опыт свидетельствует, что чем более глубоким был кризис и чем больше «навес» недоиспользованной рабочей силы, тем более медленными темпами растет занятость в послекризисный период. Есть все основания предположить, что подобная ситуация будет наблюдаться и в фазе оживления, последующей за последним кризисом.

Бюджетные дефициты, которые стали проблемой номер один в странах зоны евро, не позволят проводить агрессивную макроэкономическую политику и, таким образом, вряд ли стоит надеяться на этот путь повышения занятости. При этом надо учитывать, что даже при наличии подобных мер работодатели всегда очень осторожно осуществляют найм дополнительной рабочей силы в начальный период оживления экономики.

[43] OECD Employment Outlook, 2010, pp. 61, 72.

Использование такого инструмента, как дальнейшее сокращение социальных взносов, невозможно, в том числе по причине напряженного положения в фондах социального страхования. В свою очередь, низкие темпы роста занятости сдерживают выход из безработицы и, таким образом, приводят к увеличению продолжительности поиска работы. И этот процесс уже начался. Между 4 кв. 2008 г. и 4 кв. 2009 г. в 16 из 20 стран ОЭСР увеличение средних сроков пребывания без работы стало основной причиной продолжающегося роста общей безработицы. Не стоит забывать, что расширение производства может быть осуществлено за счет увеличения отработанного рабочего времени. Тем более, что далеко не всем фирмам, которые использовали механизм сокращения рабочих часов, удастся удержаться на плаву и, следовательно, неминуемы дальнейшие сокращения работников даже в период улучшающейся экономической конъюнктуры.

Можно констатировать, что в большинстве стран с развитой рыночной и переходной экономикой послекризисное оживление 2009–2011 гг. не принесло существенного увеличения спроса на труд. Более того, наметилась тенденция к увеличению доли безработных, которые не могут найти новое рабочее место в течение длительного периода времени. Подобная ситуация стала следствием, если так можно выразиться, чрезмерной активности государства по сдерживанию безработицы в период кризиса. Препятствование увольнениям во время спада производства (в том числе за счет перевода работников на сокращенную рабочую неделю) не позволяет расширять занятость при улучшении экономической конъюнктуры. Свою роль в поддержании высокого уровня безработицы сыграла политика смягчения системы страхования по безработице, когда в период кризиса продолжительность выплат пособий существенно возросла. Последний факт стал одной из главных причин увеличения доли длительно безработных (с 10% в 2007 г. до 31% в 1 квартале 2011 г.%) в США[44].

Некоторые итоги

Подводя итоги рассмотрения эволюции взглядов исследователей на проблемы рынка труда во второй половине прошедшего и начале нынешнего века, можно сделать вывод, что за эти годы наука о труде обогатилась многими новыми подходами, которые помогли лучше понять истоки и эволюцию современной безработицы. В настоящее время основное внимание экономистов сконцентрировано на изучении институтов рынка труда. Надо признать, что среди исследователей сложился консенсус по целому ряду вопросов, которые все чаще воплощаются в конкретные меры политики на рынке труда. Кратко перечислим их.

Социальная защищенность, предоставляемая работнику, не должна становиться препятствием для поддержания экономической эффективности компании. Административные и юридические ограничения, налагаемые на фирму при решении вопроса об оптимальной численности работников, лишь способствуют консервации устаревших рабочих мест. При поддержании занятости низкоквалифицированных работников, которые в гораздо большей степени страдают от массовой безработицы по сравнению с другими группами рабочей

[44] Aaronson D. and S.Schechter (2010) «What is behind the rise in long-term unemployment». Economic Perspectives. Federal reserve bank of Chicago, second quarter.

силы, более действенным средством как для поддержания занятости, так и материального уровня находящихся под угрозой увольнения, является сокращение социальных налогов. Подобный подход, утвердившийся в западных странах, все еще не нашел понимания у многих российских политиков.

Система страхования по безработице выполняет важную социальную функцию, обеспечивая уволенных достаточными ресурсами для поиска рабочего места, наиболее точно соответствующего его знаниям, опыту и квалификации. Одновременно система пособий является встроенным стабилизатором, роль которого возрастает в условиях экономического спада. Однако она не должна консервировать безработицу, поэтому размер и длительность выплат пособий все чаще находится в прямой зависимости от активности поиска нового рабочего места, желания безработного переучиться, сменить место жительства и т. д. Именно поэтому активная политика на рынке труда и система страхования стремятся работать в тандеме, обеспечивая быстрый «выход» из безработицы.

Научные исследования последних лет помогли лучше понять последствия для рынка труда той или иной системы детерминации заработной платы. Только в последние два десятилетия широко укоренилось представление о том, что общенациональные трудовые соглашения могут стать таким же действенным средством сдерживания роста заработной платы, как и система, построенная на приоритете коллективных соглашений, заключаемых на уровне отдельной фирмы. Различные социальные силы легче достигают компромисса по всему спектру социальных проблем. В целом, отношения между работодателями и профсоюзами стали менее конфронтационными, что продиктовано необходимостью укрепления национальной конкурентоспособности в условиях глобализационных процессов.

Гибкий рынок труда подразумевает либерализацию использования нестандартных форм занятости, прежде всего срочных трудовых договоров и неполной занятости, использования и условий оплаты сверхурочных работ. Однако достижение гибкости рынка труда преимущественно за счет распространения нестандартных форм занятости привело к дальнейшей сегментации рынка труда. Таким образом, появилась новая проблема, которая требует своего решения.

Можно ли в настоящее время говорить об успехах реформирования? Является ли показателем успеха исключительно показатель безработицы или надо принимать во внимание и другие показатели рынка труда?

Отметим, что реформами рынка труда оказались затронуты многие страны с рыночной экономикой: отдельные страны англосаксонской экономической модели (Великобритания, Австралия); ряд западноевропейских стран, в частности, Германия. Наиболее последовательные и скоординированные реформы характерны для малых европейских стран с открытой экономикой (Нидерландов, Дании, Бельгии). Для последних необходимость подобных изменений диктовалась большой зависимостью их экономического положения от международного разделения труда. Однако, что не менее важно, в этих странах установились отношения доверия между основными контрагентами трудовых отношений. В результате именно этим странам удалось в значительной степени избавиться от массовой и хронической безработицы.

В середине 2000-х гг. европейская безработица достигла своего минимума за последние тридцать лет. Однако не менее важным результатом реформ (хотя надо признать, еще очень далеких от своего завершения), следует считать то, что они усилили мобильность национальных рынков труда. Это нашло свое выражениев достаточно резком снижении доли длительно безработных при стабильных показателях экономической неактивности, увеличении уровня занятости.

Кризис 2008–2009 гг., охвативший подавляющее число стран с развитой рыночной экономикой, по-разному проявил себя в сфере занятости и безработицы в различных группах стран. В большинстве европейских стран снижение спроса на труд проявилось преимущественно в сокращении продолжительности отработанного времени, и лишь в незначительной части – в росте безработицы, тогда как в США работодатели при первых признаках ухудшения экономического положения провели массированные увольнения, что подтолкнуло резко вверх показатели безработицы. Кризис конца 2000-х гг. подтвердил тот факт, что институциональная структура рынка труда остается одним из главных факторов, который определяет, как ведут себя занятость и безработица при изменении экономических условий.

ГЛАВА 17
Международная трудовая миграция

Г. И. Глушенко

Системная трансформация мирового хозяйства в последние десятилетия формирует единый мировой воспроизводственный процесс. Глобализация стирает границы и активизирует потоки капиталов, товаров и трудовых ресурсов. Функционирование глобальной экономики и отдельных ее составных частей обеспечивается активно формирующимся международным рынком труда. В качестве одного из важнейших механизмов его развития выступает международная трудовая миграция (МТМ). Большинство стран участвуют в обмене трудовыми ресурсами в той или иной роли. МТМ играет все возрастающую роль в развитии отдельных стран и мирового хозяйства в целом.

История человеческого существования во многом – это история миграций. Начиная с первых переселений из Африки на заре человечества, Великого переселения народов IV–VII вв., арабских завоеваний VII–VIII вв. экспансии тюркских народов, межконтинентальной миграции эпохи Великих географических открытий и т. д. С 1846 по 1939 гг. из Европы в США эмигрировало 38 млн человек, в Канаду – 7, в Австралию – более 2, в Аргентину – 7 и в Бразилию – 4,6 млн человек. История России неразрывно связана с передвижением человеческих масс, осваивающих новые территории; с привлечением иностранцев, основывавших поселения на территории Российской империи.

В конце XX и начале XXI вв. международная миграция стала одной из наиболее острых проблем. Это связано, во-первых, с острыми демографическими проблемами, которые, в свою очередь, связаны с разнонаправленными процессами в развитых,

развивающихся странах и диспропорциями на рынках труда[1]. Вследствие этого большинство развитых стран испытывают объективную потребность в привлечении иностранной рабочей силы. В ряде стран не только экономическое развитие, но и само функционирование экономики становится невозможным без привлечения трудящихся мигрантов. Миграция превратилась в важный источник трудовых ресурсов. Во-вторых, замедление роста в развитых странах в послекризисный период во многих развитых странах мира сопровождается увеличением уровня безработицы, усугублением проблем бедности и экономического неравенства, что оказывает воздействие на роль, место и восприятие трудовой миграции. В-третьих, существенно возрастает экономическая значимость фактора миграции для стран – трудовых доноров. МТМ, сопровождающаяся мощными потоками денежных переводов мигрантов, несколько корректирует сложившуюся асимметрию, вносит вклад в дело борьбы с бедностью, способствует использованию дополнительных источников финансирования развивающихся стран. Денежные переводы мигрантов способствуют интеграции развивающихся стран в глобальную финансовую систему.

На протяжении всей истории человечества прослеживается тесная взаимосвязь миграции и развития. На современном этапе характер этой взаимосвязи гораздо более сложен и многообразен и часто носит противоречивый характер, так как экономическая эффективность миграции для ее участников не всегда означает ее эффективность для стран. Недостаточное внимание к данным процессам, сдерживание динамичной эволюции миграционной политики либо проведение неадекватной политики могут усиливать негативные эффекты миграции. В этих условиях для многих стран насущной необходимостью становится модернизация стратегии, лежащей в основе политики в области миграции.

1. Теоретические аспекты

Понятие международной трудовой миграции

Понимание международной миграции далеко не однозначно – в научной литературе нет единого научного определения термина международная миграция. В работах ООН неоднократно прилагались усилия в области разработки единого определения и классификации международных мигрантов. Это продолжалось с 1922 г. и вплоть до 1994–1995 гг., когда в рамках Проекта по трудящимся мигрантам были определены масштабы современной международной миграции и охарактеризовано состояние современной миграционной статистики.

В общих миграционных потоках выделяются четыре основные категории: экономические (трудящиеся) мигранты, члены воссоединяющихся семей, беженцы и нелегальные мигранты. Соотношение между ними существенно различается по эпохам, странам и регионам. По классификации ООН трудящимися-мигрантами считаются лица, прибывающие в страну въезда, чтобы найти оплачиваемую работу на срок, не превышающий одного года. В статистике международной миграции трудящиеся мигранты определяются как люди, «допущенные страной, не являющейся их собственной страной, с вполне определенной целью осуществления экономической деятельности»[2].

[1] См. главу 16 Рынок труда в странах ОЭСР – теоретические представления и политика.
[2] Билсборроу Р. Е. Статистика международной миграции. Рекомендации по совершенствованию систем сбора данных / Р.Е. Билсборроу, Г. Хьюго, А.С. Обераи, Х. Злотник. – М., 1999. – с. 35.

Согласно документам МОТ выделяются следующие основные категории трудовых мигрантов: сезонные рабочие-мигранты; трудящиеся мигранты, связанные с реализацией проекта; трудящиеся мигранты, работающие по контракту; временные трудящиеся мигранты; обосновавшиеся трудящиеся мигранты; высококвалифицированные трудящиеся мигранты. При анализе международной трудовой миграции также следует принимать в расчет особые категории экономически активных мигрантов: иностранных стажеров, студентов. Безвозвратным поселенцам или беженцам также предоставляется право на трудовую деятельность. Абсолютное большинство нелегальных мигрантов на деле является трудящимися мигрантами, формирующими «нелегальный рынок труда».

В условиях бурного развития высоких информационных технологий наблюдаются качественные изменения и в формах МТМ. Многообразный и сложный характер МТМ выражается, в частности, в дуализме миграции рабочей силы: «виртуальной» и реальной миграции. Мировые тенденции постоянного увеличения информационной составляющей свидетельствуют о том, что происходит все больший крен экономики в «виртуальную плоскость». Глобальные масштабы приобретают технологии использования знаний и навыков специалистов без их физического перемещения (аутсорсинг). Создается основа для переосмысления традиционного понимания миграции, поскольку лица, работающие в рамках аутсорсинга, могут считаться «практически несуществующими» для национальной экономики, хотя они и не являются классическими трудовыми мигрантами. Электронный характер такой деятельности зачастую предполагает отсутствие каких-либо налоговых поступлений в бюджет, поскольку вознаграждение поступает через электронные кошельки глобальной сети, а большая часть этих потоков никем не декларируется и не учитывается в налогообложении[3]. Использование преимуществ качественных и недорогих услуг, предлагаемых квалифицированными и специализированными работниками, для некоторых компаний может уменьшить издержки до 60%. Это обусловило превращение аутсорсинга в быстрорастущий компонент международной экономики. Аутсорсинг представляет собой своеобразную миграцию рабочих мест. По всем прогнозам в ближайшие годы аутсорсинг переместит миллионы рабочих мест из стран ОЭСР в развивающиеся страны.

Движущие силы миграционных процессов в эпоху глобализации

Международная миграция активизируется в ходе социальной, экономической и политической трансформации, которая сопровождается распространением рыночных отношений. Страны с низким уровнем развития, высокими темпами роста населения являются естественными источниками массы неквалифицированной рабочей силы. Традиционные отрасли хозяйства часто оказываются неконкурентоспособными – дешевый импорт вытеснеют и подрывает местное промышленное и сельскохозяйственное производство, в результате уничтожаются рабочие места в этих секторах. Это относится не только к менее развитым странам, но и к трансформирующимся странам. Большое число людей, не вписавшихся в новую экономическую ситуацию, связывают надежды на выживание с отъездом из страны. Такой способ протестовать

[3] См. Л.М. Григорьев «Государственная политика развития отраслей информационных технологий». В «Инновационная экономика» (гл. 8), под ред. А.А. Дынкина и Н.И. Ивановой, М., ИМЭМО РАН, 2-е издание, «Наука», 2004, стр. 204–227.

«ногами» – своего рода критика национальной экономической ситуации и политики в ее крайнем проявлении, преобразующаяся в мечту об эмиграции. На ранних фазах развития рынка в странах, переживающих структурную трансформацию, может возникнуть избыточное мобильное население, ищущее доход для семьи, или уходящее от нищеты, или пытающееся поднять свой уровень дохода. Они трудоустраиваются за рубежом с целью перевода на родину денег в форме денежных переводов. Они диверсифицируют источники дохода страны, и финансируют потребление (отчасти производство) в стране происхождения.

Важным структурным фактором, влияющим на миграцию (на стороне спроса), являются демографические процессы современного мира и обострение финансовых проблем, связанных с сокращением рождаемости и старением населения стран ОЭСР. Дисбаланс в приросте населения по странам, выражается в данную эпоху в ускорении роста населения во многих развивающихся странах и, напротив, снижении уровня рождаемости ниже уровня простого замещения поколений в ОЭСР. Сокращение рождаемости в развитых странах сопровождается увеличением продолжительности жизни и, соответственно, старением населения. Этот процесс зашел намного дальше в Европе (в частности в России), где уровень смертности превышает уровень рождаемости.

Увеличение продолжительности жизни, уменьшение рождаемости и грядущая волна расходов на пенсии, создают проблемы как на рынке труда, так и бюджетные проблемы, грозящие захлестнуть бюджеты индустриально развитых стран. Финансовые проблемы, связанные с сокращением рождаемости и старением поколения baby-boom, обычно предполагается смягчить с помощью стимулирования рождаемости, увеличения экономической активности и занятости, роста производительности труда, изменения пенсионного законодательства, законодательного повышения пенсионного возраста. Одним из наиболее эффективных методов решения проблем была и остается разработанная миграционная политика. Поскольку миграция является наиболее подвижным элементом демографической динамики, а последствия ее реализуются незамедлительно, развитые страны идут на увеличение иммиграции. Фактически в долгосрочном плане ожидается облегчение налогового давления стареющих обществ, фактический импорт будущих налогоплательщиков.

Информационная революция содействует дальнейшему развитию международной миграции путем обеспечения более быстрого передвижения людей, снижения транспортных расходов, более полного информирования о возможностях для трудоустройства. Спутниковое телевидение и электронная пресса создали настоящее глобальное четвертое измерение. Комплекс факторов развития исследовательских и инновационных отраслей способствует мобильности научно-технического персонала. Технологические изменения, осуществляемые в контексте повышения национальной конкурентоспособности, создают дефицит работников высокой квалификации. Компании прикладывают большие усилия к поиску нужных им людей, отдавая предпочтение труду высококвалифицированных мигрантов, позволяющему снижать издержки, препятствуя росту заработной платы.

Во многих развитых странах дефицит квалифицированной рабочей силы в ряде секторов, в частности в здравоохранении, несмотря на постоянно растущие возможности

этого сектора, наконец, экономия времени и средств для подготовки требующихся специалистов путем их импорта также являются долгосрочными тенденциями, обусловливающими растущее значение МТМ профессионалов.

Официальная иммиграционная политика часто сводится к жесткому ограничению неквалифицированной миграции. Основные развитые страны приема исходят из принципа асимметрии: привлечение высококвалифицированных мигрантов при сокращении возможности для въезда рабочих низкой квалификации. В то же время современный спрос на иностранную рабочую силу весьма поляризован: с одной стороны, существует объективная необходимость привлечения высококвалифицированных работников; с другой стороны, имеется дефицит труда в таких сферах, как сельское хозяйство, строительство и бытовые услуги. Необходимость привлечения мигрантов, с одной стороны, и ужесточение иммиграционного законодательства, с другой, привели к росту использования труда нелегальных мигрантов. Одна категория иностранной рабочей силы заменяется другой – более дешевой и менее защищенной, попадающей в страну «через черный ход».

Рост миграционных сетей компенсирует дефицит формальной организации и адекватных институтов в области миграционных потоков. В странах иммиграции создается социальная инфраструктура (часто неформальная), способная обеспечить дополнительное миграционное движение. В результате в недрах экономики при большой концентрации иммигрантов зарождается «диаспорная» экономика, ориентированная на удовлетворение нужд самого сообщества. Процесс часто приобретает самоувековечивающийся характер, создавая иммиграционные анклавы. Социальные сети играют все возрастающую роль при попадании в страну назначения и трудоустройстве. При проведении опроса среди мигрантов из Албании, Молдовы, Румынии и Украины выяснилось, что найти работу за рубежом в 41,8 % случаев удалось с помощью социальных сетей; 18,8 % – при помощи членов семьи; 13,9 % – при непосредственном контакте с нанимателем, и лишь в 12,7 % – с помощью агентств[4].

Эволюция теорий миграционной подвижности населения

На разных этапах предпринимались многочисленные попытки осмысления и объяснения миграционной подвижности населения. Такие попытки призваны были выявить закономерности движения трудовых ресурсов, определить факторы, оказывающие определяющее воздействие на процессы миграции, но самое главное – оценить роль миграции для развития общества.

Изучением феномена миграции занимаются представители различных наук: экономисты, философы, социологи, политологи, психологи, этнографы, демографы, экологи, правоведы. Особую роль в понимании феномена миграции и ее роли играют экономические исследования в области миграционных перемещений. Миграции трудовых ресурсов и занятости населения посвящены работы многих классиков экономической науки, отечественных и зарубежных исследователей. Дж. Гэлбрейт, Дж. Кейнс, Т. Мальтус, К. Маркс, Д. Рикардо, А. Смит, М. Фридман внесли значительный вклад в разработку данной проблематики.

[4] A global alliance against forced labour // International Labour Conference 93rd Session. – Geneva: ILO, 2005, p. 54.

В мировой научной литературе существует множество теорий миграционных перемещений. Одним из первых западных научных направлений, исследовавших международные миграции населения, был меркантилизм (Т. Ман, Ж. Б. Кольбер). Обладание деньгами (золотом) и рост населения рассматривался в рамках данного направления в качестве источника процветания и силы государства-нации. Наряду с увеличением притока драгоценных металлов в страну, рассматриваемого ими в качестве важнейшей цели государства, к числу приоритетных направлений политики также относилось привлечение иностранных рабочих и запрещение эмиграции своих граждан.

Родоначальником классического подхода к международной миграции стал А. Смит. В работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» он определил значение сферы труда для функционирования экономики. А. Смит выступал за совершенно беспрепятственное международное передвижение капитала, товаров и рабочей силы, с тем, чтобы «рыночные силы могли максимально способствовать экономическому развитию и сокращению бедности».

В конце XVIII столетия Т. Р. Мальтус в работе «Опыт о законе народонаселения» создал концепцию «оптимума населения», которая стала основой для многих исследований по миграции. Он указывал на возможность опасных негативных последствий роста численности населения. Т. Р. Мальтус допускал возможность использования выселений как организованной меры противодействия чрезмерному росту населения.

Большой вклад в теорию миграционных перемещений внесли К. Маркс и Ф. Энгельс. Они сконцентрировали свое внимание на его трудоспособной части. Согласно основным положениям марксизма, миграционная подвижность населения тесно связана с уровнем развития производительных сил общества и изменяется под воздействием их эволюции. Мировое воспроизводство расширяется неравномерно, отсюда и скачкообразный спрос на иностранную рабочую силу, ее неравномерное распределение по центрам мирового хозяйства. Различия в степени ее эксплуатации, условиях труда и заработной платы составляют основу международной миграции рабочей силы[5].

Значительный вклад в теоретическую разработку вопросов миграции и выявления законов миграции внес Е. Равенштайн[6]. Им были даны основные понятия и сформулированы причины и закономерности, объясняющие это явление, а также определены основные зависимости между интенсивностью и направлениями миграции. Одной из его безусловных заслуг является «системное» рассмотрение миграции. Основываясь на этом принципе, большинство современных экономических и демографических концепций по международной миграции населения, а также математическое моделирование изучают миграцию населения не как некое единичное явление, а как своеобразную «миграционную систему». Важнейший вывод Е. Равенштайна заключается в том, что миграция означает жизнь и прогресс; а малоподвижность населения – стагнацию.

В соответствии с неоклассическим подходом (М. П. Тодаро, П. Самуэльсон, М. Фелдстайн, Р. Хогель, Д. Гиддер, А. Лаффер, Дж. Харрис) рынок труда, как и прочие рынки, действует на основе ценового равновесия. Существование международной миграции

[5] Маркс К. Капитал, т. 1 // К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23. Маркс К. Вынужденная эмиграция //К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., Т. 8. М.: Просвещение, 1957.
[6] Ravenstein E. G. The laws of migration. Journal of the Statistical Society, vol. 52,1889, pp.214–301.

на макроуровне объясняется разницей в уровнях зарплаты в разных странах и движением рабочей силы в страны с высокой зарплатой и обратным движением капитала, что способствует выравниванию уровней заработной платы, стабилизации мирового рынка труда и росту экономической безопасности работников.

Кейнсианская экономическая теория (Г. Джером, Дж. Полак, С. Кузнец), рассматривая мировое хозяйство (в том числе и мировой рынок труда) как «арену столкновения противоречивых национальных интересов», обращает внимание на «несовершенную мобильность труда», отчасти «выводя» безработицу из миграции. Кейнсианство рассматривает мировое хозяйство как совокупность государственных регулируемых хозяйств, борющихся за обеспечение полной занятости, а мировой рынок труда, формирующийся в результате международной миграции рабочей силы, является ареной столкновения противоречивых национальных интересов.

С начала 1950-х гг. распространение получили модели, создающие возможность математической формализации и прогнозирования миграционных процессов (И. Лаури)[7]. Регрессионный анализ позволяет подтвердить гипотезы о зависимости миграции от факторов, ее обусловливающих, и представить эту зависимость в виде уравнений. Большая часть работ 1960-х гг. была связана с построением равновесных моделей. Миграция трактовалась как следствие неравенства условий, существующих в странах-донорах и странах-реципиентах. Активно исследовалась экономическая природа факторов, определяющая принятие индивидуальных решений о миграции. Исследования, проводившиеся на микроуровне Ж. Тапиносом, сводились к изучению логики принятия решений о внешней миграции, попыткам ее формализации, с помощью использования ряда переменных, отражающих ситуацию в стране происхождения и стране предполагаемого пребывания[8]. На макроуровне с помощью равновесных моделей К. Кайндлбергером, А. Льюисом и др. изучались последствия международной миграции, в основном сводящиеся к последствиям применения труда мигрантов для экономики стран-реципиентов[9]. В целом, для равновесных моделей миграции характерна положительная оценка миграции, т. к. с ее помощью могут быть устранены или смягчены существующие диспропорции.

В 1970-х годах появляется концепция «мобильного перехода» В. Зелинского[10]. Основной идеей данной концепции является то, что в увеличении территориальной мобильности, происходящей поэтапно, существуют четко выраженные закономерности, представляющие существенный элемент процесса модернизации. В эти же годы в связи с наступившим в середине 1970-х гг. мировым экономическим кризисом в большинстве развитых стран существенно ужесточилась миграционная политика. Со всей очевидностью встал вопрос о конце «эры массовой миграции». Среди работ, появившихся в это время можно выделить исследования Дж. Сальта, Г. Ф. Тапиноса, А. Ягельского и др. Большинство из них было ориентировано на различные государственные структуры, призванные в сложное для экономического развития время

[7] Lawry I. Migration and Metropolitan Growth: Two Analitical Models / I. Lawry. San Francisco, 1966. 118 p.
[8] Tapinos G. P. International migration and development.// Population Bulletin of the United Nations N 36,1994. P. 1–18.
[9] Lewis A. Economic Development with Unlimited Supplies of Labour// The Manchester School, Vol. 22, Issue 2, May 1954., P.I55–206.
[10] Zelinsky W. The Impasse in migration theory: a sketch map for potential escapes // Population movements: their Forms and Functions in Urbanisation and Development. (Ed. by P.A. Morrison). – Liege, 1983.– 350 p.

взять на себя «решение всех проблем трудовой и нелегальной миграции». Активно обсуждался вопрос о «взаимозаменяемости миграции и торговли».

В 1980–1990-е гг. значительное распространение получило исследование международной миграции с позиций неолиберализма. По мнению Г. Саймона, например, приток иммигрантов, вопреки распространенному мнению, не сопряжен с обострением конкуренции на рынке труда, снижением среднего уровня заработной платы и ростом безработицы среди коренного населения. Более того, косвенно (через расширение спроса) и прямо (через развитие нового бизнеса) он стимулирует создание новых рабочих мест. Влияние международной миграции на мировую экономику в целом Г. Саймон оценивает безусловно позитивно.

Попытка раскрыть комплексную взаимосвязь между страной эмиграции и страной иммиграции сделана в концепции сегментированного рынка труда (М. Дж. Пиоре). В соответствии с ней в стране-доноре и стране-реципиенте мигрантов возрастают взаимозависимости, и в последующем выравниваются условия спроса и предложения на рабочую силу. В результате такого выравнивания возникают новые факторы, которые порождают определенные точки спроса и предложения и тем самым ускоряют экономическое и научно-техническое развитие обеих стран.

Глобализация тенденций развития трудовых миграций и инкорпорация отдельных стран в мировую систему трудовых отношений нашла свое выражение в концепции общемировой миграционной системы (Е. Петрас, А. Портес)[11]. В этой концепции категория трудовых ресурсов заменяется другой, более широкой категорией человеческих ресурсов. Общемировые человеческие ресурсы распределяются по трем зонам – основной зоне развития, полупериферии и периферии. Также в последнее время все больше сторонников находит теория «миграционных систем» или «миграционных цепей» (Р. Е. Билсборроу, М. Критц, Х. Злотник, Д. Фоусетт)[12]. В основу ее положен системный подход, призванный доказать, что миграционные потоки между странами выезда и определенными странами въезда значительно взаимосвязаны – для понимания миграционной динамики необходимо рассматривать систему в целом. С точки зрения авторов концепции, миграция создает некую миграционную систему, заключающую в себе страны выезда и въезда. По прохождении некого критического порога социальная миграционная структура автономно поддерживает миграционный процесс. Можно присоединиться к утверждению У. Зелинского о том, что невозможно существование какой-либо строгой теории, большой или не очень, которая бы полностью описывала и объясняла и, особенно, предсказывала реальную действительность, в том числе и в области территориальной мобильности. В реальной жизни все подходы объясняют различные аспекты миграции, взаимодополняя друг друга.

---

[11] Portes A. Tropical Capitalists: Us-bound Immigration and Small Enterprise Development in the Dominican Republic / A. Portes, L. E. Guarnizo // Migration, Remittances and Small Business Development (Ed. by S. Díaz-Briquets, S. Weintraub). – Boulder, CO: Westview Press, 1991. – P. 37–59. Petras, E. Towards a theory of international migration: The new division of labor. // Sourcebook on the New Immigration. (Ed. by R. Bryce-Laporte). – New Brunswick, N.J.,1980. Transaction Books. Portes A. Globalization from Below: The Rise of Transnational Communities / A. Portes. – University of Princeton, 1997.– 27 p.

[12] Zlotnik H. The Concept of International Migration as Reflected in Data Collection Systems// «International Migration Review», Vol. 21, N 4, 1987. P. 925–946. Fawcett James T. Migration Psychology: New Behavioral Models // Population and Environtment, vol., 8, N 1–2,1985/86. P. 5–14.

Международной междисциплинарной группой ученых, сформированной Международным союзом научных исследований в области народонаселения (IUSSP), был сделан обзор существующих миграционных теорий[13]. В ходе их изучения были определены области противоречий, точки соприкосновения и частичные совпадения. Также ими была определена ценность различных теоретических подходов с учетом эмпирической научной литературы. Группа выделила шесть основных теорий: теория неоклассической экономики (М. П. Тодаро), новая экономическая теория трудовой миграции (О. Старка), теория сегментированного рынка труда (М. Дж. Пиоре), теория мировых систем (С. Сассена); теория общественного капитала (Д. Массея, П. Гоулдринга, Ж. Дюрана) и теория кумулятивной причинности (Д. Массея). Междисциплинарная группа выявила степень обоснованности предположений, каждой теории и, объединив их, сама создала синтетическую теорию, объясняющую возникновение и существование международной миграции в начале нового века.

Формирование глобальной экономики требует переосмысления всей системы социально-экономического знания миграционной теории. Миграция – естественная и неотъемлемая часть глобальной экономики. В основе новой парадигмы, отражающей многомерность, комплексность миграционных процессов, лежит «мироцелостный подход», базирующийся на изучении миграции как глобального экономического феномена, связывающего воедино страны происхождения и пребывания мигрантов, оказывающего существенное влияние на развитие экономик как этих стран, так и всего мирового хозяйства.

2. Международная трудовая миграция в начале XXI в.

Международная миграция заметно увеличилась в последние десятилетия XX в., особенно после 1970 г. К началу XXI в. один из 35 жителей планеты являлся мигрантом. Количество международных мигрантов в мире увеличилось с 76 млн в 1960 г. до 82 млн в 1970 г., 100 млн – в 1980 г.; 154 млн – в 1990 г. В 1990-е гг. количество мигрантов росло примерно на 6 млн человек в год. К 2011 г. количество людей, живущих за пределами стран, в которых они родились, оценивалось в более чем 215 млн человек, что составляло 3,0% населения Земли (по сравнению с 2,2% – в 1960 г.). Из них примерно 16,3 млн признавались беженцами, уезжающими из-за обоснованного опасения преследований.

Таблица 1. Численность международных мигрантов по регионам в 2010 г., млн чел.

Европа	69,8
Азия	61,3
Северная Америка	50,0
Африка	19,3
Латинская Америка	7,5
Океания	6,0

Источник: State of World Population 2011. – N.Y.: UNFPA, 2012, p.69.

[13] Массей Д. Синтетическая теория международной миграции / Д. Массей // Мир в зеркале международной миграции. Сер.: Международная миграция населения: Россия и современный мир /– М.: МАКС Пресс, 2002. – Вып. 10.– 161–174.

Странами, в которых проживало наибольшее количество мигрантов в 2010 г., являлись[14]: США – 43 млн, Россия – 12 млн, Германия – 10 млн, Саудовская Аравия – 7 млн, Канада – 7 млн, Великобритания – 7 млн, Испания – 7 млн, Франция – 6 млн, Австралия – 6 млн, Индия – 5 млн, Украина – 5 млн Среди стран с наибольшим удельным весом иностранцев в общей численности населения можно выделить: Катар – 87%, Монако – 72%, ОАЭ – 79%, Кувейт – 69%, Андорру – 64%, Иорданию – 46%, Сингапур 41%, Израиль – 40%, Саудовскую Аравию – 28%, Оман – 28%, Австралию – 25,7%. Уровень сальдо эмиграции на 1000 человек наиболее высок в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, где ежегодно он достигал 1,5 мигранта. Для Африки и Азии – 0,5 и 0,3 соответственно. Основное направление изменений в последние десятилетия в Европе – переход от нетто-эмиграции к нетто-иммиграции (*Рисунок 1 цветной вкладки*).

Наиболее многочисленными коридорами, по которым двигались международные мигранты в 2010 г., были: Мексика – США (11,6 млн); Украина – Россия (3,6); Бангладеш – Индия (3,3); Турция – Германия (2,7); Казахстан – Россия (2,6).

Многие страны являются как странами происхождения, так и странами назначения мигрантов. Например, Канада традиционно принимает большое количество иммигрантов (7,2 млн, что составляет 21,3% в населении страны), но из нее выезжает также большое количество эмигрантов, особенно высококвалифицированных, в США. Так, 22,2% врачей, получивших образование в этой стране, выезжает на работу за рубеж. Аналогичное явление отмечается и в Азии. Таиланд принимает 1157 тыс. эмигрантов, многие из которых – неквалифицированные работники из Мьянмы, Камбоджи и Лаосской Народно-Демократической Республики, но 811 тыс. граждан страны уехало на работу в другие страны, такие как Израиль, Япония и Тайвань. Россия, являясь второй в мире страной по количеству иммигрантов после США, в то же время занимает 3 строчку среди стран эмиграции. К 2011 г. за рубежом проживало 11,1 млн россиян. По данному показателю Россия уступает лишь Мексике (11,9 млн) и Индии (11,4 млн)[15].

Основной центр притяжения международных мигрантов – экономически развитые страны. Число прибывших в страны ОЭСР временных работников составило примерно 1,9 миллионов в 2009 г. в условиях кризиса. Количество постоянных трудовых мигрантов, въехавших в эти же страны, достигло 1,5 млн человек, снизившись в 2009 г. примерно на 16% по сравнению с 2008 г. Основное снижение произошло за счет миграции свободного передвижения (например, в рамках ЕС), в которой был отмечен спад на 230 тыс. чел., что почти на 22% ниже, чем в 2008 г. Другие категории миграции, в частности, семейная и гуманитарная миграция, меньше отреагировали на экономические условия и незначительно изменились по сравнению с 2008 г. Естественно, в 2009 г. трудовая миграция также сократилась, но существенно меньше – приблизительно на 6%. Самая большая категория временных трудовых мигрантов – каждый четвертый и более в 2009 г. – это сезонные работники, в основном низкоквалифицированные работники в сельском хозяйстве. Следующая по величине категория – работающие отпускники, они составляли порядка 20% в 2009 г. Зарегистрированные внутрикорпоративные переводы составили около 6% временных работников с том же году.

[14] International Migration Report 2011 – New York: UN, 2011.
[15] Migration and Remittances Factbook 2011 – Washington DC: WB, 2011, p. 1, 3.

Среди стран ОЭСР мигранты на временной основе прибывают большей частью в Австралию, Канаду, Германию, Японию, Новую Зеландию, Великобританию и США: т. е. в те страны, где высокая и постоянная миграция. Количественно возросли две группы: временных работников и проходящих обучение. Студенческую визу в июле-апреле 2011 г. получили, 65 тыс чел., что на 4% больше по сравнению с 2010 г[16]. Студенты фактически являются «полуфабрикатами» умственного труда и часто совмещают работу и учебу[17].

Примерно половина всех зарегистрированных мигрантов перемещаются между соседними странами. Значительные потоки трудовой миграции наблюдаются между странами, где разница в заработной плате не так уж и велика. Например, отмечаются крупные потоки из Гаити в Доминиканскую Республику, из Буркина-Фасо в Кот-д'Ивуар, из Египта в Иорданию, из Индонезии в Малайзию, либо из соседних стран в Аргентину. Около 2 млн азиатских работников покидают ежегодно свои страны в поисках работы на условиях краткосрочных контрактов занятости.

Рост количества международных мигрантов между развитыми странами был более медленным, поскольку потоки между этими странами связаны во многом с экономическими бумами в странах назначения. Для развивающихся стран огромную роль играют политические события и гражданские войны в странах происхождения мигрантов (даже если речь не идет о беженцах). После увеличения цен на нефть в 1973 г. нефтедобывающие страны Азии начали рекрутировать большие количества иностранных рабочих, а Венесуэла стала серьезным центром МТМ, привлекающим работников из соседних стран. Быстро индустриализирующиеся страны Восточной и Юго-Восточной Азии также стали пунктами назначения для мигрантов в 1980-х и 1990-х гг. В новые центры притяжения превратились бывшие страны социалистического блока: Чехия, Словакия, Венгрия, Польша и другие. А одним из главных центров притяжения для многих мигрантов стала Россия, привлекающая выходцев из бывших советских республик, а также некоторых развивающихся стран.

Если значительная часть мигрантов устремляется в наиболее развитые страны, то, как это ни парадоксально, существенные потоки беженцев принимают менее и наименее развитые страны (по классификации ООН). Число беженцев в мире в 2010 г. составляло 15,4 млн[18]. Наибольшее количество беженцев находилось в Азии и в Африке. Пакистан является страной, в которой проживает наибольшее количество беженцев – 1,9 млн За ним следует Иран – 1,1 млн, в Сирийской Арабской республике – 1,0 млн, Германии – 594 тыс., Иордании – 451 тыс., Кении – 403 тыс. беженцев[19] (*Рисунок 2 цветной вкладки*).

В целом в соответствии с прогнозом ООН, учитывающим как стимулирующие, так и сдерживающие процесс миграции факторы, к 2050 г. количество международных мигрантов должно достигнуть значения 405 млн.

---

[16] The Migration Trends Key Indicators Report April 2011 // Department of Labour [Электронный источник] – (http://www.dol.govt.nz/publications/general/monthly-migration-trends/11apr/index.asp). Последнее обновление 18 декабря 2011.

[17] Поэтому с определенной степенью допущения студенческую миграцию можно отчасти рассматривать как форму временной трудовой миграции в последнее время плавно переходящую в постоянную.

[18] Это связано как с тем, что часть беженцев возвратилась на родину, так и с тем, что в принимающих странах ужесточается законодательство в данной сфере.

[19] 2010 UNHCR Global Trends: Refugees, Asylum-seekers, Returnees, Internally Displaced and Stateless Persons. – Geneva: UNHCR. 2011, p. 6.

В 1960–1970-е гг. в принимающих странах, в которых преобладали потоки трудовых, особенно временных мигрантов, наблюдалась зависимость миграционных процессов от колебаний экономической конъюнктуры. Например, череда волн притока и оттока гастарбайтеров в основные европейские страны-реципиенты находилась в непосредственной связи с фазами цикла. Данная тенденция была характерна и для Австралии, где прием мигрантов осуществляется по экономическим соображениям и корректируется в соответствии с изменениями в экономической конъюнктуре.

С начала 1980-х гг. в большинстве стран началось ослабление связи миграционных потоков с экономическим циклом. А с начала 1990-х гг. эта тенденция (за редким исключением, например, Германия и Великобритания) лишь упрочилась. Главным образом это объяснялось тем, что миграция превратилась в структурный элемент экономики большинства стран и стала неотъемлемой частью системы хозяйства.

Ослабление связи между циклом и миграцией в тот период отражало относительно стабильный период в развитии мировой экономики. Так, в 2008 г. во Франции, Австрии, Финляндии, Скандинавских странах, Швейцарии и некоторых других странах нетто-иммиграция по сравнению с 2007 г. даже возросла. В 2009 г. в условиях повсеместного сокращения объемов производства и взлета безработицы миграционные потоки в большинстве западноевропейских стран все же отреагировали на ухудшение экономической конъюнктуры. Но в Бельгии, Нидерландах, Финляндии, Швеции, Великобритании и Португалии значение показателя нетто-иммиграции оказалось выше, чем в 2008 г. или 2007 г. В то же время впервые за полвека циклическая составляющая иммиграции проявилась в США, а в Испании и Ирландии она даже усилилась[20].

Важно проводить различие между краткосрочными и долгосрочными последствиями кризиса в области миграции. Краткосрочные последствия включают:

- Возврат некоторых рабочих-мигрантов на родину, как реакция на безработицу или низкую заработную плату, например, это наблюдалось в случае польских рабочих в Англии и Ирландии.
- Снижение уровня миграции из стран происхождения в страну назначения.
- Предпринимаемые с переменным успехом попытки правительств стимулировать отъезд безработных мигрантов, например, в Испании.
- Относительно большое сокращение числа нелегальных мигрантов, особенно чувствительных к доступности рабочих мест, например, в случае с мексиканской миграцией в США.
- Сокращение денежных переводов от мигрантов на родину, что привело к трудностям в сообществах, зависящих от них.
- Увеличение враждебности по отношению к мигрантам среди части населения.

Учитывая исторические прецеденты, можно заметить, что долгосрочные последствия могут в корне отличаться от кризисной ситуации. Мировой экономический кризис 1930-х гг. привел к массовому снижению международной трудовой миграции, и возвращению (иногда обязательному) многих мигрантов из таких стран, как США и Франции. Некоторый спад в миграционных потоках являлся на самом деле резуль-

[20] Цапенко И. Экономический цикл и международная миграция населения. «Мировая экономика и международные отношения», 2011, № 8.

татом рестрикционной политики. Например, в США националистические движения проводили кампанию против иммиграции. Следует принять во внимание также и тот факт, что основные ограничения были введены в начале 1920-х. В любом случае, многие мигранты не вернулись на родину в 1930-х гг., а стали частью принявшего их общества.

Кризис 1973–1975 гг. стал поворотным пунктом в глобальной миграции. Последствия «нефтяного кризиса» 1973 г. для миграции, когда взлетели цены на нефть, были весьма ощутимы. Вряд ли можно было предсказать, что, закрыв программу «рабочего гостя», Европа столкнется с активизацией процесса воссоединения семей и стихийным формированием национальных меньшинств. Во многих странах Персидского залива возникнут новые центры трудовой миграции. А в Нигерии, где нефтедоллары были размыты коррупцией и распределены между элитой, не последует сколько-нибудь ощутимого экономического развития и взрывного роста трудовой миграции.

Послекризисное развитие подтолкнуло крупные корпорации разработать новые стратегии вывоза капитала, что привело к возникновению «нового международного разделения труда», в результате чего появились новые промышленные центры, особенно в Азии и Латинской Америке. Влияние финансового кризиса в Азии 1997–1999 гг. на МТМ было более скромным. На вооружение была взята политика предпочтения, отдаваемого национальной рабочей силе. Мигрантов обвиняли в росте безработицы и других социальных недугах, в том числе, в росте преступности. Тем не менее, работодатели, например, в Малайзии, обнаружили, что многие граждане даже в рецессию не желали занимать рабочие места мигрантов. Именно по требованию работодателей была прекращена проводимая рестрикционная политика. Вскоре после окончания Азиатского кризиса в 1999 г. миграция вновь выросла.

Финансовый кризис и сдвиги в темпах роста по регионам могут оказать существенное влияние на процесс миграции. Однако глобальное экономическое неравенство и демографические дисбалансом между стареющим населением Севера и большой когортой лиц трудоспособного возраста на Юге останется важным фактором миграционной подвижности населения и формирования международного рынка труда.

3. Связь миграции и развития

Для понимания тенденций в развитии трудовой миграции важна связь миграции и развития. Традиционная точка зрения до недавнего времени состояла в том, что главным образом движение капитала и товаров обладает существенным потенциалом развития. Даже в документах МОТ 2004 г. отмечается, что ключевым фактором успеха некоторых развивающихся стран, стремящихся догнать передовые страны, является передвижение товаров, а не людей. В качестве примера приводится экономическое «чудо» стран Восточной Азии, которое было основано на сравнительном преимуществе дешевой рабочей силы, используемой для изготовления товаров на экспорт. Затем это «чудо» распространилось на Китай. Однако за развитием АТР стояло 50-миллионное сообщество китайцев, проживающих за рубежом, обладающих огромными финансовыми ресурсами и осуществивших более 70% всех инвестиций в КНР.

Роль миграции в развитии экономики промышленно развитых стран

В большинстве развитых стран сокращается рождаемость и при этом увеличивается продолжительность жизни, создавая в будущем нехватку рабочей силы[21]. Миграция в целом позитивно влияет на возрастную структуру населения, и она превратилась в важный источник дополнительных трудовых ресурсов. В большинстве развитых стран существует как общая, так и структурная недостаточность трудовых ресурсов. По прогнозам ООН, для компенсации сокращения экономически активной части населения необходима существенная нетто-иммиграция, и уже сейчас в основных странах приема мигранты составляют 5–25 % экономически активной части населения. Для Европы до 2050 г. потребуется ежегодно 1 млн нетто-иммигрантов, чтобы поддержать просто численность населения и 1,5 млн – в экономически активном возрасте. В основном трудящиеся-мигранты находятся в активном трудоспособном возрасте. Так, в Австралии лишь 15 % мигрантов, находившихся в стране к июню 2007 г., достигли 40-летнего возраста, в то время как эта возрастная группа в населении страны составляла 55 %. Медиана возрастного состава населения ЕС – 27 проходит по возрасту 40,6 лет; а мигрантов – 28,4 года.

На рынке труда развитых стран сложились структурные диспропорции, в частности многие грязные, опасные и изнурительные рабочие места непривлекательны для местной рабочей силы (и обычно при невысокой оплате). Такие секторы, как сельское хозяйство, дорожный ремонт, строительство, сфера услуг часто страдают от нехватки рабочих рук. Целые отрасли экономики находятся теперь в зависимости от импорта рабочей силы, которая стала структурным элементом экономики.

В секторе услуг происходит конвергенция иностранной и национальной рабочей силы. Количество рабочих мест, занятых иностранцами, увеличилось в секторе образования, и в еще большей степени в секторе здравоохранения. В секторе здравоохранения трудятся около 7 % всех иностранных работников в Германии, 10 % в Голландии, 14 % в Великобритании, 19 % в Швеции и 21 % в Норвегии. Здравоохранение является крупнейшим сектором экономики США – мигранты составляют 11 % медицинского персонала. Однако в некоторых специальностях они избыточны: 27 % терапевтов и хирургов, 21 % стоматологов, 15 % ассистентов стоматолога, 14 % физиотерапевтов, 19 % фармацевтов, и 20 % домашних медицинских помощников. Акцент в здравоохранении делается на помощи на дому. Поэтому значение иностранной рабочей силы будет возрастать[22].

В развитых странах существует дефицит высококвалифицированных работников в «наукоемких» отраслях промышленности, особенно в стремительно развивающемся секторе информационных технологий (ИТ). С 1998 г. Западная Европа потеряла 110 млрд евро в ВВП из-за дефицита рабочей силы высокой квалификации. США с 1997 г. активно компенсировали дефицит в количестве получивших докторскую степень в сфере науки и технологии за счет мигрантов.

[21] См. главу 15. Демография современного мира.
[22] Papademetriou D., Sumption M. The Role of Immigration in Fostering Competitiveness in the US/ Washington, DC: IMP. 2011, p. 16.

Таблица 2. Динамика интеграции докторов в научно-технической сфере (НТС) США

	1997	2003	2008
Присвоено докторских степеней	26 312	25 329	33 145
Количество занятых докторов в НТС	516 560	590 910	647 800
Количество докторов на 1000 занятых в НТС	51,1	42,9	51,2

Источник: Science and Engineering Indicators 2012./NSB, Washington, DC, 2012, Table 8–47, p. 8.105.

В 13 штатах количество докторов на 1000 занятых в НТС существенно превышало общенациональные показатели. Так, в 15 штатах насчитывалось от 51,4 до 59,3 докторов на 1000 занятых, а в 13 – от 59,8 до 81,2. Учитывая необходимость повышения конкурентоспособности, можно также с большой долей вероятности утверждать, что активная иммиграция высококвалифицированных кадров продолжится. В пользу данного вывода свидетельствует также тот факт, что наиболее квалифицированная часть рабочей силы стареет и в ближайшее время существенно превысит пенсионный возраст.

Влияние иммиграции на занятость, безработицу и заработную плату в принимающих странах, если и существует, то весьма скромное. Например, в соответствии с оценками исследования, проведенного Х. Бонином, в Германии с 1991 г. по 2005 г. 10% увеличение числа мигрантов сопровождалось ростом безработицы среди местного населения лишь на 1,5 п.п[23]. В последнем исследовании Национального института экономических и социальных исследований, опубликованном в 2012 г., утверждается, что нет «никакой связи» между миграцией и числом людей, претендующих на пособие по безработице[24]. Однако наиболее уязвимыми являются неквалифицированные работники; иностранцы, которые ранее обосновались в стране, старшие возрастные группы, обладающие низкой квалификацией, а также женщины. К такому выводу пришло большинство исследователей, занимающихся указанными проблемами на примере США и других стран ОЭСР.

Выявленное воздействие миграции на заработную плату местного населения также является незначительным. В США увеличение на 10% доли иммигрантов в регионе снижает уровень заработной платы местных работников на 0,2%, и зачастую этот показатель близок к нулю. Хотя в Европе и наблюдается незначительное отрицательное влияние иммиграции на заработную плату в пределах от 0,3 до 0,8%, в ряде исследований отмечается, что заработная плата местных работников, особенно высококвалифицированных, благодаря мигрантам, напротив, немного увеличивается. Так, исследование, проведенное в Германии, показало, что увеличение доли иностранных рабочих на 1% вело к росту на 0,2% заработной платы «синих воротничков» и к 1,3% росту заработной платы «белых воротничков».

[23] Bonin H. Wage and Employment Effects of Immigration to Germany: Evidence from a Skill Group Approach / Bonn. 2005. – IZA Discussion Paper № 1875.
[24] Lucchino P., Bondibene C. R., Portes J. Examining the relationship between immigration and unemployment using National Insurance Number registration data/ London, January 2012. – NIESR DP N386.

В последние годы активно обсуждается перераспределительный аспект миграции. Одним из отрицательных последствий миграции считается растущее неравенство в доходах в развитых странах. По мнению идеолога данного направления Д. Борхаса, в обществах, активно использующих труд мигрантов, происходит перераспределение от тружеников к собственникам капитала. Перераспределительный эффект в условиях Европы при росте миграции (квалифицированной рабочей силы) на 1 % от местной рабочей силы определяется на уровне роста доходов на капитал в 11,5 млрд евро[25].

Характерно, что быстрый рост доходов не уменьшал неравенства[26]. Однако рост неравенства доходов в развитых странах, очевидно, зависит не столько от миграции, сколько от других факторов. *Во-первых*, нельзя не согласиться с Д. Кардом, который считает, что неравенство в значительной степени продуцируется снижением реальной минимальной оплаты труда и уменьшением влияния профсоюзов. *Во-вторых,* куда более заметное влияние на занятость, безработицу, растущее неравенство доходов оказывают технологические изменения, торговля со странами, обладающими дешевой рабочей силой, наконец, активно развивающийся оффшорный аутсорсинг.

По мнению большинства исследователей, как в нашей стране, так и за рубежом в результате использования труда иностранцев повышается эластичность рынка труда, «Новые иммигранты», отличающиеся гораздо большей региональной мобильностью, способствуют переливу рабочей силы из районов с несбалансированным рынком труда в более благополучные. В то же время несколько проведенных исследований свидетельствуют о том, что иммиграция увеличивает эффективность рынка труда, если этот рынок гибкий, но может несколько усугубить его недостатки, если он не обладает данным качеством. В Европе, где рынок труда отличается большей жесткостью, чем в США, иммиграция оказывает на него незначительное негативное влияние. Например, в строительной промышленности Германии, которая использует большой контингент как местных, так и иностранных рабочих (в том числе и нелегальных), профсоюзы указывают на существующую опасность вытеснения местных работников. Проблема усугубляется жесткостью рынка труда и низкой подвижностью немецких рабочих[27].

Использование иностранной рабочей силы в экономике развитых стран характеризуется не только ростом масштаба, но и диверсификацией форм ее использования. В экономике данных стран широкое распространение получила самозанятость мигрантов. Во многих развитых странах – членах ОЭСР количество самостоятельно занятых мигрантов от общего числа самостоятельно занятого населения растет как в абсолютном, так и в относительном выражении. В таких странах, как Австралия, Великобритания, Бельгия, Франция, Дания, Швеция, Норвегия, доля мигрантов, занимающихся предпринимательством, на 1,5–3,9 п.п. выше, чем у местного населения. Такая же тенденция характерна и для США, правда, с меньшим разрывом[28].

---

[25] Munz R., Straubhaar T., Vadean F., VadeanN. The Costs and Benefits of European Immigration/ Hamburg 2006. – Institute of International Economics (HWWI) Policy Report № 3. P. 46.
[26] EQ1.1. Income inequality has been rising // Society at a Glance 2011: OECD Social Indicators – OECD 2011.
[27] The Labour Market Integration of Immigrants in Germany. – Paris: OECD, 2005.
[28] International Migration Outlook 2011. – Paris: OECD, 2011, p.142–143.

Оценки влияния иммиграции на экономический рост в стране пребывания неоднозначны, но большинство проведенных исследований свидетельствует о том, что это влияние позитивно. Так, для США увеличение в уровне чистой миграции на 1 п.п. связано с повышением темпов роста на 0,1%. В соответствии с оценками правительства Великобритании, на чистую иммиграцию приходится примерно 0,4 п.п. прогнозируемой долгосрочной тенденции роста на 2,75% в год. Увеличение населения на 1% за счет иммиграции может привести к 1,15% росту ВВП.

Мигранты поддерживают высокую конкурентоспособность экономик развитых стран и их инвестиционную привлекательность. Во-первых, технологические изменения, как «нематериальные», так и «материальные» в капитальном оборудовании, и особенно в информационно-коммуникационных технологиях (ИКТ), являются важным фактором роста и производительности. Привлечение высококвалифицированных мигрантов позволяет сэкономить время и средства для подготовки требующихся специалистов при проведении технологических изменений, осуществляемых в контексте повышения конкурентоспособности.

Во-вторых, страны приема мигрантов привлекают капиталы, которые в основном прибывают из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. В рамках программы США по стимулированию приезда в страну иммигрантов-инвесторов в год выдается 10 тыс. разрешений инвесторам и членам их семей на получение иммигрантских виз при условии инвестирования в экономику США как минимум 500 тыс. долл. США и создания или сохранения, по крайней мере, 10 рабочих мест. Новая Зеландия предоставляет визы тем лицам, которые прибывают в эту страну с суммой не менее 630 тыс. долл. США. Что же касается Канады, то соответствующая сумма составляет примерно 300 тыс. долл. США.

В-третьих, высококвалифицированные иммигранты способствуют инновационному прорыву в развитии экономики стран приема как за счет собственных знаний и квалификации, так и за счет инвестиций венчурного капитала. Изучение 100 фирм Силиконовой долины, в которые были сделаны основные инвестиции, свидетельствует о том, что у 7% из них управляющими высшего ранга были выходцы из Азии. Сообщество мигрантов из Южной Азии аккумулирует инвестиции, вкладываемые индийскими инвесторами в американские компании венчурного капитала, проводя техническую и прочие экспертизы.

В-четвертых, в последующие несколько десятилетий доля государственных расходов, связанных с процессом обслуживания стареющего населения (пенсии, здравоохранение и долгосрочное санитарно-медицинское обслуживание), скорее всего, сильно возрастет в ВВП, что потребует дополнительной рабочей силы.

В целом иммиграция положительно влияет на бюджет. Иммигранты вносят значительный вклад в облегчение налогового бремени будущих поколений стран с низкой рождаемостью. В соответствии с Прогнозом ООН, коэффициент демографической нагрузки (то есть отношение числа пожилых людей в возрасте от 65 лет и выше и детей моложе 15 лет к численности населения от 15 до 64 лет) при допущении нулевой миграции к 2050 г. для большинства индустриально развитых стран увеличится примерно вдвое, а для Японии – почти втрое.

Таблица 3. Коэффициент демографической нагрузки

Страна	2005	2009	2050
КНР	0,12	0,39	0,43
Италия	0,33	0,53	0,75
Япония	0,32	0,55	0,78
Корея	0,16	0,38	0,70
Великобритания	0,27	0,51	0,47
США	0,21	0,49	0,37

Источник: Turner A. Pension Challenges in an Aging World// Finance and Development. September 2006. Vol. 43. № 3; Migration and Remittances. Factbook 2011 (данные за 2009 г.).

Данные о потреблении мигрантами социальных услуг противоречивы. Исследование, проведенное в США, показало, что налоговые отчисления мигрантов (в основном неквалифицированных) меньше получаемых ими социальных выплат и льгот. В Великобритании, напротив, население иностранного происхождения вносит в казну примерно на 10% больше, чем получает. Причем фискальный эффект миграции может отличаться на национальном и местном уровнях.

Считается, что особенно нелегальная миграция ложится тяжелым бременем на местные бюджеты. Впервые проведенный на уровне штата Техас всесторонний финансовый анализ реально отразил влияние нелегальной миграции на бюджет данного штата и развитие его экономики. В докладе отмечено, что 1,4 млн нелегальных иммигрантов в 2005 г. произвели стоимость на 17,7 млрд долларов США. При этом ими было отчислено 1,58 млрд долларов в бюджет штата, что почти на 0,5 млрд долларов превосходит сумму, полученную ими в форме различных социальных услуг[29]. Более позднее исследование, проведенное в Орегоне в 2007 г., пришло к аналогичным выводам[30]. Развитые страны научились пополнять свои бюджеты за счет нелегальных мигрантов. В 1984 г. нелегальные рабочие в США отчисляли более 1000 долларов в год федеральных налогов и выплат в разные фонды. С 1990 по 1998 г. размер этих фондов составил свыше 20 млрд долларов США. Причем, не желая попадать в поле зрения властей, нелегальные мигранты часто воздерживаются от получения социальной помощи. Характерно, что в ряде стран существуют механизмы «легализации» нелегальных мигрантов для налоговых служб. В Великобритании нелегал может получить специальную карточку C1S 4, которая, не давая права на работу, делает его фактически налоговым резидентом, что заставляет нанимателя платить 18% налога с дохода мигранта.

Эффект трудовой иммиграции не исчерпывается влиянием на занятость, безработицу, заработную плату, конкурентоспособность и фискальными последствиями. Создавая добавленную стоимость в стране пребывания, иммигранты сами потребляют товары и услуги. Возникающий мультипликационный эффект в конечном итоге способствует экономическому росту. Иммиграция стимулирует развитие торговли. Би-культурные мигранты, объединенные международной социальной сетью, обладают серьезными естественными преиму-

[29] C. Keeton Strayhorn Undocumented Immigrants: Texas: A Financial Analysis of the Impact to the State Budget and Economy/ Special Report. – Texas, Dec.2006., Exhibit 18, p.20.
[30] Undocumented Workers Are Taxpayers, Too / Special Report. – Oregona, OCPP. – April 2007, p. 4.

ществами в развитии торговли. 10%-ный рост числа иммигрантов, например в США, увеличивает экспорт в страны происхождения на 4,7%, а импорт – на 8,3%. Почти 10% испаноговорящих иммигрантов в США торгуют со странами происхождения. Исследования свидетельствуют о том, что уже 15 лет назад выходцы из Индокитая играли серьезную роль в развитии торговли высокими технологиями (как экспорта, так и импорта) с Францией. Мигранты создают новые рынки, оживляющие экспорт из родных стран, а также активизируют импорт товаров на родину. В странах приема крупнейшие корпорации конкурируют между собой за возможность удовлетворения спроса мигрантского сообщества на услуги связи, транспорта и денежных переводов. Транснациональная деятельность создает заметный спрос, например, на услуги связи. Латиноамериканцы в США осуществляют более 5% всех международных переговоров в год с друзьями и родственниками, находящимися на родине. Причем этот рынок является быстрорастущим. Корпоративная конкуренция за контроль над этим быстро расширяющимся рынком международных звонков стала ожесточенной. Например, когда Федеральная комиссия по связи одобрила создание совместного предприятия по международной связи между компаниями Telefonos de Mexico (Telmex) и Sprint, AT&T и MCI возражали и обжаловали это решение. Компания MCI даже обращалась к федеральному правительству с просьбой представить претензии к Telmex в ВТО.

Схожая конкуренция и корпоративные слияния происходили для получения контроля над авиасообщениями со странами, выходцы из которых образуют многочисленные общины в США. Например, компания American Airlines подала иск в суд на колумбийскую авиакомпанию Avianca, обвиняя ее в нарушении федерального антимонопольного закона, в рамках борьбы за контроль над рынком прямых перелетов Нью-Йорк – Колумбия. В другой ситуации American Airlines поглотила региональную центральноамериканскую компанию TACA, чтобы приобрести контроль над растущим спросом мигрантов из Центральной Америки. Новые рейсы между Чикаго и Закатекасом, например, используются главным образом мигрантами, а не туристами или бизнесменами.

Крупнейшие мировые финансовые группы в последние несколько лет демонстрируют стремительный выход на рынок денежных переводов, инвестируя значительные средства в долгосрочные проекты развития собственной филиальной сети и сети дочерних банков, расположенных на территории стран – адресатов переводов. Постепенно переводы переместились к центру их стратегий. Испанские и американские банки начали скупать дополнительные банковские активы, так же как объединяться с другими банками, чтобы усилить бизнес переводов. Bank of America, Citigrup, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria – доминирующие игроки в электронном трансфертном бизнесе. Многофилиальные банки, стремительно вошедшие на рынок денежных переводов, уже пожинают плоды этой стратегии. Bank of America сообщил, что 33% его американо-мексиканских клиентов, сделав сначала денежные переводы, открыли затем и текущий счет в банке, став его постоянными клиентами. Мигранты, тратя миллиарды долларов на телефонные переговоры, поездки на родину, осуществляя постоянные денежные переводы, стимулируют ускоренное развитие рынка телефонной связи, авиаперевозок и финансовой сферы (в частности, развитие систем трансграничных денежных переводов, пригодных для осуществления и других финансовых операций).

Воздействие потоков денежных переводов мигрантов на развитие экономики развивающихся стран

Основным фактором международной трудовой миграции, оказывающим существенное влияние на экономическое развитие многих развивающихся стран, являются потоки денежных переводов мигрантов. В отличие от потоков частного капитала и официальной помощи денежные переводы мигрантов не концентрируются в отдельных, наиболее благополучных или остронуждающихся в помощи странах, а их формирование не зависит от международных финансовых организаций или частных инвесторов.

В общем виде переводы мигрантов могут быть определены как средства, посланные мигрантами семействам и друзьям на родину, в связи с которыми не возникает никаких требований у отправителей (в отличие от других финансовых потоков). Отсюда и самое общее определение их как «некомпенсированных передач» («unrequited transfers»).

Официально зарегистрированные переводы в 2011 г. достигли 440 млрд долл. США (на 6% больше, чем в 2009 г.). Из них 326 млрд долл. США отправляется в развивающиеся страны. Крупнейшими получателями переводов в 2011 г. являлись: Индия – 55 млрд долларов, Китай – 51, Мексика – 22,6, Филиппины – 14,9, Франция – 21,3 млрд долларов США. Наибольшей доли в ВВП переводы достигают в таких странах, как Таджикистан (35,2%), Лесото (25%), Молдавия (23%), Кыргызская республика (15%), Армения (9%). В среднем в странах низкого дохода доля переводов в ВВП составляет 3,5%, а в странах среднего уровня доходов – примерно 1,5%[31].

Величина переводов достаточно велика и для развитых стран: во Франции – 15,9 млрд долларов США; Германии – 11,6; Бельгии – 10,4; Испании – 10,2; Италии – 10,0; Великобритании – 7:1 млрд долл. США. Однако их значение для данной группы стран невелики[32]. Основными источниками денежных переводов являются: США – 48 млрд, Саудовская Аравия – 26, Швейцария – 20, Россия – 19, Германия – 16, Италия – 13, Испания – 13 млрд долл. США[33].

Потоки частного капитала, растущие достаточно быстрыми темпами, идут в инвестиционно-привлекательные (не обязательно беднейшие) страны, тогда как переводы во многом переносят финансовые ресурсы в более бедные страны. Эти страны, в которых проживает 51% населения планеты, с 1990 по 2006 гг. получили лишь 8% общего объема капитала – ничтожную долю общей суммы. Несомненным минусом прямых иностранных инвестиций (ПИИ), портфельных инвестиций и других потоков капитала в развивающихся странах является их цикличность[34]. Денежные переводы выгодно отличаются от других финансовых потоков стабильностью. Сумма официально зарегистрированных денежных переводов в 2009 г. почти в 3 раза превышала объем официальной помощи развивающимся странам и почти равнялась суммарному объему ПИИ в эти страны. Денежные переводы, направляемые в развивающиеся страны, довольно устойчивы к воздействию мирового финансового кризиса: в 2009 г. они сократились лишь на 5,5%, а в 2010 г. они быстро вернулись к прежнему уровню. В это же время ПИИ

[31] Migration and Remittances Factbook 2011 – Washington DC: WB, 2011.
[32] Ibid., p.13.
[33] Ibid., p.19
[34] Ibid., p.10.

сократились – на 40%, а объем частных кредитов и потрфельных инвестиций – на 46%. Таким образом, они оказывают контрциклическое воздействие на экономику (*Рисунок 3 цветной вкладки*).

Переводы не создают долгов для экономических агентов получающих стран. Они поступают в те сферы экономики, которые меньше всего отвечают стандартам инвестирования или кредитования банков. В итоге микросоциальные отношения влияют на макроэкономическую стабильность и место в глобальной экономике стран происхождения. В иерархии будущих потоков, которые принимаются в качестве обеспечения гарантий, главные международные рейтинговые агентства (такие, как Standard & Poor's Rating Services, Fitch IBCA, Duff & Phelps), относят электронные переводы к группе, следующей за экспортом сырой нефти.

Переводы благотворно влияют на платежный баланс, позволяя уменьшить дефицит по счету текущих операций, создавая дополнительный и весьма существенный источник иностранной валюты для финансирования импорта. Для большинства стран-получателей потоки переводов превысили объемы официальной финансовой помощи, оказываемой этим странам по различным каналам, и являются более эффективным инструментом борьбы с бедностью в смысле прямого достижения нуждающихся в них групп населения. Средства, заработанные мигрантами, активно используются для оплаты медицинских услуг, образования, что позволяет интерпретировать соответствующие средства как социальные переводы, имеющие большое значение для совершенствования человеческого капитала.

Диверсификация рисков за счет доступа домохозяйств к неофициальным рынкам капитала позволяет рассматривать мигрантов по отношению к своим родственникам как страховщиков будущих доходов (разумеется в более устойчивых категориях). Переводы ослабляют ограничения на займы, которые накладываются официальными финансовыми системами на мелкие инвестиции. За счет них осуществляется самофинансирование огромного количества проектов мелкого бизнеса, которые, как правило, не могут рассчитывать на привлечение банковских кредитов, однако очень важны с точки зрения обеспечения роста экономики, преодоления безработицы и бедности, создания дополнительных рабочих мест.

В значительной мере переводы способствуют активизации экономического развития, увеличивая сбережения населения. Полные сбережения из переводов были оценены в 41,5% для Пакистана; 15,1% – для Филиппин; 44,5% – для Шри-Ланки и 58% – для Таиланда. Когда переводы инвестируются, они стимулируют рост производства, а если потребляются, то вызывают позитивный мультипликационный эффект. Исследования, проведенные в Латинской Америке, показали, что 2 млрд долларов США, переведенные мексиканскими мигрантами, повлекли за собой увеличение в сельскохозяйственном производстве, а также в промышленном производстве, в сфере услуг и торговле на 6,5 млрд долларов США. В исследовании Бангладешского института проблем развития, например, указывается, что денежные переводы в Бангладеш обладают эффектом мультипликации порядка 3,3 в отношении ВВП, 2,8 – потребления, 0,4 – инвестиций.

Финансовые потоки в виде переводов мигрантов текут в большинство стран Азии, Африки и Латинской Америки. Но по признанию многих экспертов, официальные

потоки представляют лишь вершину айсберга. Ограничительная политика, проводимая странами-реципиентами, во многом перевела миграцию в нелегальную форму. В свою очередь занятость нелегальных мигрантов преимущественно в неформальной экономике, недоступность для них официальных финансовых институтов приводят к формированию параллельных официальным финансовым институтам систем неофициальных денежных переводов (НДП). Существенная часть денежных переводов отправляется через эти системы. Миллиардами долларов исчисляются потоки неофициальных переводов мигрантов. В странах-донорах и странах-реципиентах формируется и быстрыми темпами прогрессирует неформальная экономика миграции. Такие переводы вызывают к жизни теневые операции на финансовых рынках, а также криминальный бизнес (например, контрабанду товаров).

Оценить долю неофициальных переводов крайне сложно. По оценкам Celent, эта доля составляет от 20 до 45%. По мнению группы МВФ и ВБ, Индия находится в группе с низкими показателями неофициальных переводов (примерно 16%). У FATF иные оценки – до 50%. Соотношение официальных и неофициальных переводов может меняться. С 1989 по 1991 г. около 60% всех переводов на Филиппинах были неофициальными. Сейчас же, в связи с преобразованиями в экономике и развитием банковского сектора, доля систем НДП в переводах снизилась примерно до 9%.

Главными качествами систем НДП, обеспечивающими им чрезвычайную жизнеспособность, являются высокая скорость, дешевизна и конфиденциальность. Для них характерны минимальная документация, простое управление и отсутствие бюрократической волокиты в процедуре. Обычно они относительно надежны, хотя это может быть связано с системами «протекции». Хорошо приспособленные к работе в условиях политической и экономической нестабильности, устойчивые к любым конфликтам и войнам, сменам правящих режимов и финансовым кризисам, они даже получают дополнительный толчок в развитии, когда официальная финансовая система начинает давать сбои.

В целом легализация переводов и удешевление трансакций считаются важным фактором развития. Последствия функционирования систем НДП можно охарактеризовать скорее как противоречивые, чем негативные. Важнейшим макроэкономическим эффектом, оказываемым ими на национальные экономики, является экономия средств для бедных и беднейших стран. Системы НДП, используемые мигрантами и взимающие 0,25–1,25% от переводимых сумм, при переводе от 16 млрд долларов США (по прогнозу объединенной группы МВФ и ВБ) до 64 млрд долларов США (по прогнозу Celent) сэкономили бы семьям мигрантов около 19% от переведенных сумм, или от 3,2 до 12,0 млрд долл. США. А с учетом мультипликационного эффекта при использовании денег на родине эти показатели увеличились бы еще больше.

При всем противоречивом отношении к неформальной экономике следует отметить, что благодаря ей сегодня выживают многие миллионы беднейших слоев населения планеты. В странах, где практически отсутствует официальный банковский сектор, без услуг систем НДП решение остро стоящих вопросов экономики и финансов было бы чрезвычайно затруднено. Даже МВФ, секретные службы и полиция

использовали систему хавалы (наиболее распространенную систему НДП), чтобы переслать деньги в Афганистан. Именно поэтому мировое сообщество пришло к выводу о необходимости выработки взвешенных и осторожных подходов или к введению так называемого «мягкого» контроля над деятельностью систем НДП, которые во многом являются результатом недостаточной эффективности официальной финансовой инфраструктуры, а также следствием несовершенства проводимой миграционной политики.

Наличие в экономике такой высокоэффективной конкурентной структуры стимулирует совершенствование официальных финансовых структур, заставляя их пересматривать существенные условия: упрощать процедуру перевода, убирать бюрократические препоны, ускорять трансакции и самое главное – снижать стоимость предоставляемых услуг, искать и находить новые решения для привлечения потенциальных клиентов.

Последствия миграции квалифицированных кадров

В постиндустриальных технологических обществах, в новой экономике, основанной на знаниях, ключевую роль играют высококвалифицированные кадры, аккумулированный человеческий капитал, наступает эра «борьбы за человеческие таланты».

Большинство развитых стран испытывают дефицит высококвалифицированных специалистов. В 2005 г., по мнению Национальной ассоциации промышленников (NAM), 90 % отраслей промышленности США ощущали нехватку квалифицированных работников, а 65 % – инженеров и ученых-разработчиков. В высокотехнологичных отраслях активно использовался труд высококвалифицированных мигрантов. В области НИР более 25 % всех работников с высшим образованием были иностранного происхождения. При этом среди докторов их доля достигала 40 %. Треть докторов, ставших резидентами США, прибыла из Азии: Китая (22 %), Индии (14 %). Наибольшая доля иностранных специалистов высокой и самой высшей квалификации в технической области (более 50 % всех докторов и 41 % лиц, обладающих квалификацией магистра) и в математике и компьютерной сфере (48 % докторов и 40 % магистров)[35]. Можно с высокой долей уверенности утверждать, что данная тенденция будет доминирующей в последующие десятилетия.

Активизация обмена квалифицированными кадрами в условиях недостаточной институционализации указанного процесса привела к оттоку данной категории работников из развивающихся стран. В целом «утечка умов» из развивающихся стран составляет 12,9 млн человек (7 млн – в США, а 5,9 млн – в остальные страны ОЭСР, включая Европу). В большинстве развивающихся стран уровень эмиграции наиболее высок среди выпускников университетов. Для Ганы, Египта и Южной Африки он достигает 60 % всего миграционного потока из этих стран. По данным ОЭСР, как минимум 400 тысяч ученых и инженеров из развивающихся стран работают в промышленно развитых странах в области НИОКР по сравнению с 1,2 млн специалистов, оставшихся на родине. Это означает, что подготовка каждого ученого или инженера, работающего на родине, обходится на треть

[35] Science and Engineering Indicators 2010 [Электронный документ] US NSF – (http://www.nsf.gov/statistics/seind10/c3/c3h.htm) Последний просмотр 25.01. 2012.

дороже. Расходы на производство человеческого капитала перекладываются на развивающиеся страны, а человеческий капитал высокого качества устремляется в индустриально развитые страны.

Интенсифицировалось международное движение профессионалов и между развитыми странами. Например, из Новой Зеландии квалифицированные работники уезжают в Австралию, из которой в свою очередь происходит активный отток в Европу и США. Однако именно для развивающихся стран этот отток наиболее ощутим. Энергично развивающиеся новые индустриальные страны (НИС) сами выступают в роли конкурентов в борьбе за трудовые ресурсы. В последние годы отмечается очевидный отток квалифицированных работников из стран ОЭСР в азиатские НИС. Около 34 тыс. молодых образованных лиц азиатского происхождения, проживавших в Канаде в 1996 г., к 2001 г. вернулись в Гонконг. 50% из них имели образование выше среднего по сравнению с 26% оставшимися в Канаде выходцами из Азии. Центром притяжения профессионалов традиционно являются США, в которых остаются около 47% ученых, родившихся в других странах и имеющих степень доктора наук. В течение 30-летнего периода, начиная с 1970-х гг., ежегодный уровень прироста числа ученых и инженеров в США практически вдвое превышал уровень прироста всей рабочей силы (3,3% по сравнению с 1,8%).

Конкурируя за молодые квалифицированные кадры, страны разнятся в своих подходах и опыте управления миграцией. Механизмы и политические инициативы, используемые правительствами развитых стран для привлечения иностранного квалифицированного труда, могут подразделяться на пять групп.

Страны приема мигрантов поощряют приезд специалистов, упрощают их интеграцию в стране приема, а также привлекают их капиталы, которые в основном прибывают из развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

В результате активизации МТМ самых ярких и одаренных предпринимателей, ученых, высокотехнологичных специалистов и просто квалифицированных кадров происходит формирование глобального рынка квалифицированного труда, который является наиболее сформировавшейся частью международного рынка труда.

Высококвалифицированные мигранты стали целевой аудиторией, активно вовлекаемой в четко структурированные сегменты мирового рынка квалифицированного труда. На нем в условиях максимальной информационной открытости, обеспечиваемой современными средствами связи и Интернетом, действуют многочисленные новые субъекты. Одни играют роль своеобразных «магнитов» для привлечения профессиональных кадров – международные рекрутинговые агентства, организации образовательной сферы, государственные организации. Другие осознанно выступают в роли поставщиков квалифицированной рабочей силы – государства, развивающие «бизнес в сфере подготовки кадров», ориентированные на целенаправленную экспансию национальных кадров с перспективой их возврата в страну.

По мере развития мировых рынков квалифицированного труда формируются механизмы воздействия квалифицированной миграции на развитие не только стран-реципиентов, но и стран-доноров рабочей силы. Известно, что страны эмиграции теряют как свои начальные инвестиции в образование, так и налоговые поступления. Отток представителей дефицитных, с точки зрения стран-реципиентов, специальностей, работаю-

щих в отраслях, олицетворяющих собой НТП, грозит устойчивому функционированию данных и связанных с ними отраслей, что в свою очередь может сказаться на состоянии целых секторов экономики. Именно поэтому отъезд квалифицированных кадров традиционно ассоциируется с «утечкой умов».

Однако рассмотрение данного вопроса в динамике свидетельствует о том, что одновременно появляются ощутимые перспективы развития. Потери в бюджете в виде налоговых отчислений от отъезда высококвалифицированных кадров частично компенсируются переводами. Высококвалифицированные иммигранты вкладывают рисковый капитал в экономику как стран приема, так и стран происхождения. Происходит передача технологических знаний. Формирование имиджа страны, располагающей квалифицированными специалистами, получившими новый опыт за рубежом, может способствовать росту ее инвестиционной привлекательности. Возвращение мигрантов повышает стоимость человеческого капитала в родной стране. «Циркуляция и рециркуляция профессионалов» играют не менее важную роль, чем возвращение их на постоянной основе в страну.

Можно утверждать, что проблемы, сопровождающие отъезд профессионалов из страны, могут либо аккумулироваться и обостряться, либо оборачиваться преимуществами для «посылающих обществ в зависимости от того, каковы условия в странах исхода профессионалов; являются ли эти страны пассивными наблюдателями или умело позиционируют себя на рынке квалифицированного труда и в целом на глобальном экономическом пространстве, воздействуя на движение потоков «интеллектуального капитала» с выгодой для страны.

Некоторые страны, осознав появившиеся перспективы, *сдерживанию «утечки»* предпочитают политику *«глобализации национальных талантов и навыков»*. Ими ведется активный поиск свободных ниш на рынке квалифицированного труда и одобряется обучение в частных колледжах, выдающих унифицированные дипломы для выезда за рубеж. Индия. Китай, Филиппины предпринимают активные попытки выхода на внешние рынки труда. Например, в Бангалоре для координации действий по проверке знаний выпускников медицинских учебных заведений и выдаче унифицированных дипломов с 2001 г. работает всемирно известная Комиссия CGFNS. Другие регионы, например такие, как страны Магриба, Карибского бассейна и т.д., извлекли намного меньше выгод от квалифицированной миграции. Столкнувшись с острой проблемой нехватки специалистов, они пытаются сдерживать их выезд.

На протяжении почти 50 лет в мире предпринимаются попытки организации возвращения специалистов и краткосрочных консультаций. Наиболее успешными в данной области оказались усилия таких стран, как Индия, Китай, Тайвань, Малайзия и др. В результате изучения ряда мер, направленных на стимулирование научного и технологического прогресса в Китае; мероприятий по созданию малазийского мультимедийного суперкоридора; инициатив, ориентированных на развитие отраслей рискового капитала и активную вербовку соотечественников на Тайвани; шагов индийского правительства по встраиванию политики высококвалифицированной миграции в стратегию развития страны можно сделать вывод, что важнейшую роль в данном процессе играют макроэкономические преобразования в национальных экономиках, ориентированные на прогрессивный

воспроизводственный контур, базирующиеся на осознанном выборе структурных преобразований в экономике. В возвращении высококвалифицированных кадров большая роль отводится созданию высокотехнологичных центров инновационной индустрии и научно-исследовательских центров. Они представляют собой мощный магнит для привлечения квалифицированного труда – из национальных, по сути, все больше становятся международными.

Повышение эффективности воздействия миграции квалифицированных кадров на развитие экономики стран происхождения и пребывания мигрантов и всего мирового хозяйства возможно за счет углубления между странами-субъектами партнерских взаимовыгодных отношений в вопросах воспроизводства и использования человеческого капитала. Важную роль играет также налаживание деловых связей с «интеллектуальными диаспорами». Актуальна разработка на международном уровне Кодекса поведения, который ограничивал бы разорительные методы привлечения из развивающихся стран квалифицированной рабочей силы. В ряду наиболее острых проблем, препятствующих повышению эффективности воздействия миграции профессионалов на развитие, стоит институциональный дефицит механизмов регулирования рынков квалифицированного труда. Мировые ресурсы профессиональных кадров должны перемещаться свободно, а использоваться и воспроизводиться эффективно. Нынешний уровень формирования рынка квалифицированного труда требует развития соответствующей ему инфраструктуры: систем контрактации, социального обеспечения и налогообложения и т.д.

4. Проблемы организации и адаптации

До настоящего момента не существует многосторонней основы управления миграцией, в которой были бы запущены новые механизмы регулирования миграционных процессов. Национальные государства не идут на добровольное ограничение своего суверенитета, принятие на себя связывающих обязательств в рамках международного права, как это имело место в случае торговли и рынка капитала, процесс регулирования которых получил институциональную основу в рамках ВТО. Международным организациям отводится определенная роль лишь в области социальной защиты мигрантов. В сфере международной миграции остается много нерешенных проблем как в движении рабочей силы, перемещении семей, в адаптации мигрантов, в защиту их прав человека и работника. В условиях нарастания миграции эти проблемы будут играть значительную роль в ближайшие десятилетия.

Организация транснациональных сообществ мигрантов

Рост численности мигрантов, технологии пространственно-временного сжатия, такие, как мобильные телефоны, связь по факсу и электронной почте, развитие транспорта, дающие в совокупности возможность транснационального обмена в реальном времени, придают новые качественные характеристики мигрантам. Важнейшим результатом последнего десятилетия является формирование нового экстраординарного подхода к миграции. Появляется понимание важности социальных сетей, соединяющих страны происхождения и страны приема.

В рамках глобальных сетей осуществляется циркуляция финансового, культурного и человеческого капиталов, а также информации и идей. Некоторые из этих сетей непосредственно поддерживаются правительствами стран происхождения. Транснациональные связи, осуществляемые международными сообществами мигрантов, можно описать с помощью 5Т: трансферты (денежные переводы и пожертвования), торговля, транспорт, телекоммуникации, туризм.

Переводы – raison d'etre трудовой миграции – исторически являлись первой формой экономической выгоды для стран выезда мигрантов. И до настоящего времени денежные переводы – основной фактор международной трудовой миграции, оказывающий существенное влияние на экономическое развитие. В контексте транснациональной деятельности мигрантов особый интерес представляют коллективные денежные переводы, которые не являются чем-то кардинально новым. Однако качественно новые характеристики приобретаются ими в результате большего охвата участников транснациональной деятельности, возросшего вследствие этого количества переводимых сумм и возможности их объединения с правительственными фондами. Ресурсы, мобилизованные в большем масштабе и по инновационным схемам, дают возможность помочь развитию многочисленных сельскохозяйственных районов, стоящих перед необходимостью модернизации.

Наиболее активную позицию в данном вопросе занимают страны Латинской Америки. В частности, в Мексике проводятся программы подобного типа: действующая с 1993 г. программа для мексиканских объединений за границей «Три для одного» (ранее называвшаяся «Два для одного») и программа «Мое сообщество», проводимая с 1996 г. Обе программы ставят цель привлечь сбережения мигрантов в бизнес для развития экономики.

Масштаб, вид и степень институционализации коллективных переводов, наряду с использованием передовых телекоммуникаций и новых методов в финансовой сфере, приводят к тому, что переводы могут преобразовать характер и темпы местного развития. Возможность доступа диаспор мигрантов, их родственников, а также официальных властей в единое виртуальное информационное пространство позволяет им объединиться для решения наиболее актуальных местных задач, включая финансирование экономических и социальных программ в странах происхождения.

Традиционные транснациональные сообщества мигрантов используют потенциал, заложенный в международном бизнесе. Объединения мигрантов наращивают свой деловой и коммерческий потенциал. Южноазиатская диаспора, располагая сетью, покрывающей глобальное пространство, по оценкам аналитиков, обладает средствами от 150 до 300 млрд долл. США. Существует ряд формальных механизмов, посредством которых бизнес-диаспоры вовлекаются в содействие торговле и инвестициям: деловые сети диаспор, такие, как Южно-Африканская диаспорная сеть (SADN), Ливанская деловая сеть (LBN) и Индийская профессиональная ассоциация Кремниевой долины (SIPA); Торговые палаты, ориентированные на диаспоры, например Федерация индийских торгово-промышленных палат (FICCI) и Карибская американская торгово-промышленная палата (CACCI); правительственные агентства содействия инвестициям диаспор, в частности Индийский инвестиционный центр (ПС) и Армянское агентство развития (ADA).

Некоторые развивающиеся страны с большими диаспорами, проживающими за рубежом, используют финансовые инструменты для привлечения средств мигрантов к развитию экономики:

- суверенные облигации, выпущенные для «диаспоры». При правильном применении данные облигации могут служить опорой на пути к проникновению на международные рынки капитала, играя роль «первопроходцев»;
- облигации, обеспечиваемые денежными переводами. Будущие потоки переводов используются многими развивающимися странами в качестве обеспечения (гарантии) для получения заемных средств на международном рынке ссудного капитала;
- депозитные счета в иностранной валюте ориентированы на использование для нерезидентов депозитных счетов в иностранной валюте и фактически являются формой внешнего заимствования.

Знания и квалификация проживающих за рубежом профессионалов являются активами, потенциально более важными с точки зрения экономики, чем мобилизация любых финансовых ресурсов. Такие профессиональные сети на основе Интернета, как электронные партнеры электронных диаспорных сетей, играют жизненно важную роль в создании контактов и обмене идеями.

Транснациональные сообщества мигрантов способствуют активному втягиванию стран их происхождения в сферу международной торговли. Мигранты стали новым рынком, привлекающим экспорт из родных стран. Миграция порождает значительный спрос на товары и услуги, предоставляемые страной происхождения. Увеличение совокупных доходов посылающих стран от экспорта товаров в девяти латиноамериканских странах было связано с международной трудовой миграцией. Этнический импорт продукции ностальгических отраслей промышленности типа местного пива, рома, сыра и других пищевых продуктов дал большой толчок для развития среди производителей в странах происхождения мигрантов. Эти данные противоречат модели Хекшера-Олина, которая подразумевает, скорее, обратную, чем прямую, связь между торговлей и миграцией.

Спрос мигрантов порождает не только экспорт отдельных национальных товаров, но также и некоторых услуг, которые без спроса мигрантов никогда бы не смогли выйти на внешние рынки и успешно конкурировать на них. Эмигранты – удобная среда, создающая защищенный от конкуренции рынок соотечественников за рубежом с более высокой покупательной способностью, чем потребители «дома», фактически расширяющая национальный рынок. Ярким примером может служить экспансия сети сальвадорских супермаркетов La Tapachulteca в Лос-Анджелесе. Спрос четверти миллиона мигрантов позволил им успешно конкурировать при выходе на рынок США, характеризующийся высокой степенью монополизации.

Регулирование миграционных потоков

Регулирование миграционных потоков осуществляется на национальном, региональном и наднациональном уровнях. Национальные государства обладают безусловным приоритетом в области регулирования. Субъекты, участвующие в международном обмене рабочей силы, формулируют свою политику в зависимости от роли, которую они играют в данном процессе.

Страны-реципиенты при проведении иммиграционной политики ориентируются на прием квалифицированных и высококвалифицированных специалистов, отдавая предпочтение лицам молодого возраста, обладающим крепким здоровьем. При этом с целью защиты национального рынка труда с учетом региональных приоритетов осуществляется прямое квотирование импорта рабочей силы. Разрабатываются специальные программы по привлечению наиболее желательных иммигрантов и вводятся санкции по отношению к нелегальным мигрантам, а также посредникам и работодателям, использующим их труд.

Страны, принимающие мигрантов, используют две модели миграционной политики: переселенческую – с целью постоянного проживания и отходническую – временное перемещение. Первую модель применяют «страны классической иммиграции»: Австралия, Канада, Новая Зеландия и США. Вторую модель – страны Западной Европы, Персидского залива и др. В послевоенный период в странах классической иммиграции сформировались два разных механизма отбора постоянных мигрантов или переселенцев: преференциальная и балльная системы.

В последнее время наблюдается сближение двух моделей. Так, в странах классической иммиграции все активнее применяются временные иммиграционные программы. Количество лиц, приезжающих по ним работать растет быстрыми темпами. Во всех странах Нового света доля экономических иммигрантов за предыдущие десять лет увеличилась, например, в Канаде с 43% до 54%, в Австралии, соответственно, с 33% до 57%. Сократилась доля приезжающих в рамках семейных и гуманитарных программ. В то же время западноевропейские страны, столкнувшись с «новыми меньшинствами», искусственно удерживаемыми в маргинальном статусе, срочно переориентируют свою политику в пользу интеграционных программ вовлечения мигрантов в социальную жизнь общества стран приема.

В странах-импортерах рабочей силы сложилась система государственных мер регулирования миграции. Она включает в себя законодательство о юридическом, политическом и профессиональном статусе; национальные службы иммиграции; а также межгосударственные соглашения. Иммиграционная политика проводится непосредственно через национальные службы иммиграции, которые обычно создаются при министерствах труда, юстиции или внутренних дел.

Недостаточная эффективность в вербовке государственными учреждениями и предпринимателями вызвала к жизни институт частных посредников. Довольно сильный посреднический институт сложился на Арабском Востоке. Однако частная вербовка при отсутствии эффективного контроля способствует росту нелегальной иммиграции. Общей тенденцией для развитых стран является перемещение акцента в программах рабочего гостя с государственных на предпринимательские. Микро-программы обладают как преимуществами, так и недостатками. Безусловным преимуществом данного вида программ является их высокая эффективность, достигаемая четкой целевой направленностью, обеспечивающей точное попадание при наборе мигрантов для специфического рынка труда. Существенный недостаток заключается, главным образом, в превышении числа привлекаемых мигрантов, над официально разрешаемым в программах числом.

Стратегия продвижения на зарубежные рынки труда включает: разработку программы поиска рабочих мест, осуществление маркетинговых исследований, контактов с дипломатическими миссиями и промышленных контактов, проведение переговоров для заключения двусторонних и многосторонних соглашений, создание агентств по занятости за рубежом и зарубежных представительств, принятие «эталонных контрактов найма» для различных стран и различных профессий, проведение предмиграционной ориентации и оказание помощи в репатриации.

В расширении трудовой миграции чрезвычайно важна роль частных агентств по набору персонала. Практически все трудовые мигранты из Юго-Восточной Азии нашли работу через частные компании по набору персонала, связанные с агентами по трудоустройству на Тайване, в Сингапуре, Гонконге, Кувейте или Эр-Рияде, которые часто взимают чрезмерную плату за свои услуги. В связи с этим большую роль играет регулирование деятельности частных агентств по набору персонала через развитие прозрачной и действенной системы лицензирования, мониторинга и санкций.

Основным механизмом предотвращения нерегулярной миграции являются предмиграционные информационно-образовательные программы. Обучение и ориентация проводятся в разных формах и являются либо добровольными, либо обязательными. Неправительственные организации и гражданское общество часто пытаются решать острые проблемы миграции, включая обучение на стадиях как отъезда, так и возвращения. В Индии строительные рабочие для получения требуемой квалификации проходят обучение через агентства, финансируемые принимающей стороной, и через сеть неправительственных организаций. НПО мигрантов постоянно ищут пути конструктивного сотрудничества с правительственными агентствами. Существуют реальные примеры, доказывающие возможность успешного сотрудничества между неправительственными организациями и правительством. В Женеве функционирует Центр экономических ресурсов для филиппинцев, проживающих за рубежом (ERCOF), инициировавший создание банка, представляющего собой идеальный механизм репатриации и инвестирования сбережений зарубежных работников. В качестве служащих и технических консультантов в нем работают филиппинские профессионалы, проявившие себя за рубежом в бизнесе, менеджменте и финансовой сфере.

Наиболее пренебрегаемым аспектом государственных программ часто является реинтеграция возвращающихся трудовых мигрантов. Только некоторые правительственные и неправительственные организации пытаются содействовать реинтеграции. Ими прилагаются усилия, направленные на то, чтобы трудовая миграция не самовоспроизводилась, т.е., чтобы у людей не было необходимости эмигрировать повторно. В качестве примера можно привести азиатский центр в Гонконге, в котором проходят обучение филиппинки, работающие в качестве домашних работниц и собирающиеся вернуться на родину.

Международная кооперация между странами-экспортерами развивается медленно и носит скорее эпизодический характер. Миграция, по мнению аналитиков, только тогда становится предметом обсуждения, когда она содействует увеличению гибкости рынка труда принимающих стран, но выпадает из повестки дня, когда речь идет о правах трудовых мигрантов.

В настоящее время обостряющаяся конкуренция между странами-поставщиками рабочей силы за проникновение на внешние рынки труда часто приводит к снижению уровня социальной защиты мигрантов. Дилемма «продвижение или защита» всегда стоит для посылающих стран, и подразумеваемый компромисс между обеспечением проникновения на рынок и правами мигрантов решается чаще всего не в пользу последних.

Тем не менее, посылающими странами предпринимаются попытки обеспечить определенную социальную защиту мигрантов. Данная работа проводится в различных формах. Например, правительство Филиппин создало Администрацию по социальному обеспечению зарубежных работников, занимающуюся вопросами их благосостояния и защиты; правительство Таиланда учредило Государственное агентство размещения за рубежом. Многие страны Азии и Латинской Америки имеют атташе по труду в посольствах за рубежом.

В условиях, когда труд становится наиболее дефицитным фактором производства, усиление сотрудничества между странами, экспортирующими его, должно обеспечить устойчивый доступ к зарубежным рынкам труда и лучшие условия для работников. Общая ситуация только улучшится, если посылающие страны прекратят конкурировать друг с другом за возможности для трудоустройства в ущерб правам трудовых мигрантов и условиям их работы и разработают общую политическую стратегию. Деятельность Азиатско-африканского юридического консультативного комитета по юридической защите трудовых мигрантов заслуживает серьезного изучения и поддержки и может использоваться как модель.

Политика в области миграции, обеспечивающая динамичное развитие как принимающих, так и посылающих стран, способствующая преодолению асимметрии, должна быть направлена на поиск инструментов эффективного миграционного взаимодействия стран доноров и реципиентов в контексте учета взаимных интересов и интересов остальных субъектов, участвующих в этом процессе.

Региональные интеграционные группы, такие как ЕС, АСЕАН, НАФТА, КАРИКОМ, МЕРКОСУР и др. добились определенных результатов в деле согласования на региональном уровне мер по управлению процессом международной миграции. В рамках интеграционных союзов и блоков заключаются официальные соглашения в отношении перемещения рабочей силы. По одним из них (ЕС) передвижение рабочей силы стран-участниц не имеет ограничений, а политика по отношению к лицам из третьих стран все более унифицируется; в других, как, например, НАФТА, предполагается определенная свобода передвижения временных трудовых мигрантов: бизнесменов, инвесторов, работников высокой квалификации: профессионалов и служащих международных компаний. В соответствии с принятыми Скандинавским сообществом и КАРИКОМ соглашениями снимаются ограничения с передвижения квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы.

Активно идут региональные консультативные процессы, такие как процесс Пуэбло, Манильский процесс, Бернская инициатива и т. д. На них особое внимание уделяется конкретным вопросам миграции, имеющим региональное значение: создание устойчивых систем организованной миграции, включение мероприятий в области технического сотрудничества; обмен информацией, главным образом, о незаконной миграции и торговле людьми; согласование мер в сфере сокращения незаконной миграции, особенно транзитной.

Дальше всех в регулировании вопросов миграции продвинулся ЕС. До настоящего времени миграционная политика в отношении третьих стран отдается на усмотрение национальных законодательств отдельных стран-членов ЕС. Но чем больше эти страны притягивают работников извне, тем становится очевиднее, что исключение из процесса международного регулирования работников из третьих стран не согласуется с достижением максимальной эффективности при оптимальном использовании преимуществ единого экономического пространства. Это означает, что преимущества Единого рынка не достигаются полностью. Европейская иммиграционная реальность привела государства ЕС и их правительства к поиску более прагматического подхода в данной области.

На региональном уровне проявляется двойственный характер миграционной политики: либерализация миграционных потоков внутри интеграционных союзов и ужесточение миграционной политики к «третьим странам». Отчасти регулирование, осуществляемое на региональном уровне, противостоит процессу глобализации рынка труда.

На глобальном уровне значительное число международных организаций занимается проблемами, связанными с миграцией населения и трудовых ресурсов. Это, прежде всего, ООН и ее организации. Мандат в сфере международной миграции имеют МОТ и Управление верховного комиссара ООН по делам беженцев. При этом каждая из этих организаций действует в рамках своей компетенции: МОТ – в области социального развития, содействия занятости, защиты мигрантов, а УВКБ – защиты прав беженцев. Между этими двумя организациями осуществляется тесное сотрудничество.

В области международно-правового регулирования трудовой деятельности сложились нормы международных стандартов обращения с мигрантами, унифицирующие гарантии труда, занятости и найма в форме Конвенций МОТ. Целью принятия Конвенций стало стремление предотвратить дискриминацию мигрантов, что автоматически защищает и национальный рынок труда. Конвенции МОТ № 97 и № 143, а также международная Конвенция от 1990 г. о правах трудящихся-мигрантов являются базовыми стандартами для национального законодательства и практики по управлению трудовой миграцией и предупреждения эксплуатации и незаконной миграции.

Одним из примеров наднационального регулирования вопросов мобильности рабочей силы является рассмотрение на текущем раунде Генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС) IV способа предоставления услуг, в соответствии с которым проблема МТМ все более переводится в плоскость торговли услугами. В рамки IV способа вписываются лишь отдельные категории работников: менеджеры, специалисты и профессионалы, формирующие «горизонтальные» группы работников. Противоречивость ситуации заключалась в том, что интересы развивающихся стран и в данном вопросе не согласуются с интересами развитых стран. В силу этого переговоры до последнего времени не увенчались сколько-нибудь заметным прогрессом.

Рост нелегальной миграции

Управление миграционным процессом, ориентированное на факторы утилитарного характера, привело к дальнейшему расширению в сфере управления миграцией деятельности правоохранительных органов и разведывательных служб, обострению проблем безопасности. При этом резко увеличились затраты на пограничный контроль, депортацию

и т. д. В обществе усилились коррупция, «теневизация» экономики, получило распространение преступное сотрудничество представителей властных структур и бизнеса, возникло огромное количество посреднических структур, оказывающих широкий спектр «услуг» на нелегальном рынке труда.

Катастрофический рост масштабов нелегальной миграции потребовал переосмысления иммиграционной политики стран-реципиентов, изучения нежелательных последствий проводимой политики с учетом интересов стран-доноров. Со всей очевидностью встал вопрос о необходимости разработки альтернативы международной системе миграции, все более и более управляемой контрабандистами и торгашами. В связи со старением населения и увеличением потребности в низко- и полуквалифицированном труде необходимо уделять больше внимания миграции работников низкой квалификации. В противном случае неудовлетворенный спрос является стимулом для использования труда нелегальных мигрантов.

На первый план в области формирования миграционной политики вышла проблема *легализации* миграции; требуется принятие ясного иммиграционного законодательства, ориентирующегося на структурирование миграции, совершенствование механизмов отбора, борьбу с нелегальной миграцией, поощрение интеграции остающихся мигрантов и их детей.

Достижению указанных целей в большей степени будет способствовать управление процессом миграции на основе сотрудничества посылающих и прини-мающих стран. В условиях острых демографических проблем принимающих стран, каждой из них необходима целевая политика в области иммиграции и соответствующее ей ясное иммиграционное законодательство, ориентированное на удовлетворение реальных потребностей трудового рынка и учитывающее социально-культурные аспекты. Обязательными компонентами иммиграционной политики должны быть:

- правила допуска иностранной рабочей силы в страну;
- правила интеграции (адаптации) мигрантов и их детей в стране пребывания;
- политика реинтеграции временных мигрантов в экономику посылающих стран.

Целью политики регулирования в данной области являются:

- во-первых, легализация миграционных потоков, направленная на борьбу с теневизацией экономики и на увеличение поступлений в бюджет. По оценкам британских экспертов, подобная амнистия принесет казне более 6 млрд ф. ст., а их депортация обойдется в 5 млрд ф. ст. для Соединенных Штатов, по оценкам государственных органов, стоимость депортации одного нелегала на январь 2012 г. достигала 23 тыс. долл. США[36].
- Во-вторых, обеспечение четкой целевой направленности временной миграции посредством разумного сочетания государственных и предпринимательских программ рабочего гостя, комбинирования микропрограмм с коллективными договорами по целевому назначению.
- В-третьих, выбор таких ориентиров, которые позволят преодолеть кумулятивный, нескончаемый характер временной миграции и постепенное перерастание ее в постоянную.

[36] Данная оценка включает: расходы на содержание в тюрьме, депортацию и оплату дополнительного персонала.

Государственные программы поддержки возвращения представляют собой сочетание различных мер, среди которых основными являются: прием на себя транспортных расходов, связанных с возвращением, единовременная денежная помощь для обоснования в стране происхождения, предоставление субсидий для основания малого бизнеса и для профессионального обучения. Некоторые программы напрямую увязывают поддержку репатриации мигрантов с помощью в развитии страны происхождения.

За основу берутся такие программы, как:

- программа материального стимулирования репатриации мигрантов (проводимая с 1970-х гг. в Германии);
- программы стимулирования репатриации иностранцев, направленные на облегчение интеграции возвращающихся рабочих в экономику стран происхождения. Важное место в этом виде программ отводилось предоставлению профессиональной подготовки (активно применяется во Франции, Германии и Швейцарии);
- программы стимулирования экономического развития стран происхождения. Эти программы предусматривают строительство совместными средствами стран-импортеров и экспортеров рабочей силы предприятий в странах происхождения, включая денежные сбережения трудящихся-мигрантов (Нидерланды).

Проблема синхронизации иммиграции и интеграции в принимающее общество

Миграционная политика, основывающаяся на селективном отборе и ориентированная на привлечение иммигрантов на постоянной основе, должна структурировать иммиграцию, совершенствовать механизмы отбора и поощрять интеграцию. Политика интеграции иммигрантов должна вовлекать их в полноценное социальное и экономическое участие во всех сферах жизни общества. В результате игнорирования до недавнего времени проблемы интеграции в Европейском обществе сформировалась высокая доля этнического люмпенизированного слоя, так называемых «новых меньшинств». Новая иммиграционная реальность, выражающаяся в обострении этносоциальных конфликтов, привела к пониманию необходимости синхронизации иммиграции и интеграции в общество. Перед Россией стоят те же задачи, что и перед большинством стран приема.

Как позитивные, так и негативные результаты многолетнего опыта большинства стран приема должны учитываться при разработке интеграционных программ. Специфической особенностью разрабатываемых программ является их ориентация на различные группы мигрантов. Интеграция специалиста коренным образом отличается от интеграции иммигранта, не обладающего специальными навыками и хорошим знанием языка. Если для первого наиболее важным вопросом является доступное жилье, возможность трудоустройства, создание условий участия, допустим, в бизнесе; то для второго, помимо всех перечисленных, остро стоят проблемы языка, профессионального обучения и приобретения квалификации, а иногда и средств к существованию.

Сложности адаптации мигрантов преодолеваются с помощью этнических сообществ, обладающих как мощным позитивным, так и негативным потенциалом. Диаспоры содействуют преодолению мигрантами дискриминации в сферах занятости и найма жилья, доступа к ресурсам. В то же время именно сообщества предопределяют низкую степень

интеграции мигрантов и их детей. Государству следует вернуть себе многие функции, которые из-за недальновидной политики оно само передало в руки неформальных сообществ. Стратегия и тактика государственной политики должны кардинально меняться. Государству необходимо брать на себя ответственность за судьбы людей, безопасность, политическую ситуацию, обеспечение рынка труда, снимая многочисленные напряжения, возникающие при взаимодействии иммигрантов с коренным населением. Государству, играющему ведущую роль в разработке интеграционных программ, приходится использовать и возможности этнических сообществ. Для совместного проведения различных программ в большинстве стран приема стремятся институализировать диаспоры мигрантов в ассоциации, которые представляют институциональную основу партнерства стран приема с представителями диаспор.

Важнейшим условием успешной адаптации и дальнейшей интеграции является доступ иммигрантов на рынок труда. Большинство программ, проводимых в традиционных странах иммиграции, ориентированы на помощь мигрантам в приобретении квалификации и профессиональном обучении с целью свободного доступа на рынок труда. Такие программы проводятся в Германии, Франции, Испании, Норвегии, Финляндии, Швеции и в последнее время в Швейцарии. В то же время возможно встраивание данных программ в общую политику, носящую универсальный характер, как это было сделано в Нидерландах.

Одной из форм интеграции мигрантов в общество принимающей страны является самозанятость. В ряде принимающих стран создание компании или осуществление индивидуальной деятельности – обычные пути вхождения иностранных работников на рынок труда. Учитывая роль самозанятости в облегчении интеграции мигрантов, например, в ЕС начали проводить политику коллективной самозанятости, в рамках которой разрабатываются программы «социально-активной политики гражданства».

Государственная политика может ориентироваться как на общие меры, направленные на все категории, находящиеся в неблагоприятном положении, так и на специальные, целенаправленно помогающие молодым иммигрантам или потомкам иммигрантов интегрироваться в рынок труда. С этой целью проводится политика активной интеграции с раннего возраста:

- создаются условия для образования и развития детей иммигрантов, независимо от материальных возможностей их родителей;
- ведется преподавание истории через призму межнационального мира и вклада представителей различных народов в развитие культуры, что способствует формированию взаимной толерантности;
- используется механизм «социальных лифтов», с помощью которых лучшим и наиболее ярким представителям иммигрантской молодежи обеспечивается социальная подвижность, основанная на заслугах, а не на случайности рождения. Такие случаи достойного подъема должны пропагандироваться, как примеры, к которым любой молодой человек будет стремиться;
- активно привлекается молодежь из среды иммигрантов в общественную жизнь, в средства массовой информации, где они перестают быть «невидимками» и становятся носителями «публичного успеха».

Для разработки и координации политики интеграции возможно создание специального ведомства или комиссии. Подобные ведомства созданы и функционируют в некоторых странах. Например, в Великобритании – Комиссия по расовому равенству для устранения всех видов этнической и расовой дискриминации внутри страны; в Испании – Высший совет по политике регуляризации и координации иностранцев и иммиграции (GRECO), отвечающий за объединение усилий правительств трех уровней для разработки общей иммиграционной политики, включающей социальную интеграцию и занятость; а также Форум за интеграцию – консультативный и совещательный орган, вырабатывающий рекомендации правительству по вопросам, связанным с интеграцией иностранцев

Для успешной интеграции необходимы комплексные и координированные действия, направленные на усиление связей между всеми действующими субъектами: мигрантами, правительством, системой образования, государственными службами занятости, фирмами и ассоциациями, неправительственными организациями. При этом важнейшую роль в повышении эффективности политики играет улучшение координации между различными уровнями власти: местной, региональной и национальной.

Проблема привлечения неформальных финансовых потоков в официальный финансовый сектор

Одна из рекомендаций, сделанных объединенной группой МВФ и ВБ, предусматривает, что в странах, где наряду с обычным банковским сектором существует система хавалы, ее дилеры обязаны регистрироваться в соответствующих органах и вести адекватный финансовый учет. Разумный подход состоит не в том, чтобы устранить эти системы, а в том, чтобы предотвратить их незаконное использование.

Позиция FATF по отношению к системам НДП ориентирована не на применение жестких мер регулирования, поскольку это не является целесообразным. Существование неофициальных систем сегодня оправдано реальными экономическими потребностями общества.

Объединенной группой МВФ и ВБ были выработаны следующие рекомендации, направленные на решение двуединой задачи:

- в странах, где неофициальные системы существуют наряду с обычным банковским сектором, их дилеры обязаны регистрироваться в соответствующих органах и вести адекватный финансовый учет и учет совершаемых операций, а также сообщать о подозрительных трансакциях;
- одновременно усилия должны направляться на преодоление недостатков, существующих в официальном секторе;
- в изможденных конфликтами странах, где возможности контроля очень слабы и даже регистрация может быть затруднена, через определенное время должны быть также введены формальные правила регистрации и регулирования.

Кроме того, в условиях либерализации законодательства в финансовой сфере становится возможным легальное осуществление деятельности, в том числе систем НДП. Так, в большинстве государств – членов ОЭСР, получив лицензию, можно осуществлять деятельность по переводу денег через системы НДП. Другими словами, многие страны препятствуют превращению этого бизнеса в «теневой».

Ключевым инструментом привлечения денежных переводов в официальную финансовую систему, и прежде всего, в банки являются инновации в финансовой сфере. Важным инновационным фактором является широкомасштабное внедрение банкоматов, оплаты услуг и осуществления денежных переводов через терминалы небанковских платежных систем, технологий денежных переводов, использующих интернет и мобильную телефонию.

Регулирование доступа мигрантов к официальным финансовым системам

Выдвинутый FATF принцип «знай своего клиента» создал трудности для миллионов клиентов, не обладающих зарегистрированным адресом или национальными идентификационными картами, в то же время для поощрения переводов, отправляемых по официальным банковским каналам, государства должны принимать меры к тому, чтобы «обанковать необанкованных».

Интересен инновационный опыт США и Мексики в данном вопросе. Мексиканское консульство выпустило простую идентификационную карту – «matricula consular» – для мексиканских граждан, проживающих в США легально или нелегально. В свою очередь, в США банкам было дано разрешение открывать счета владельцам такой карты. Их можно использовать, в том числе, для перевода денег на родину. В течение первых девяти месяцев 2002 г. 740 тыс. matriculas было выдано в США. Всего же было выпущено и выдано 1,5 млн matriculas. Объем денежных переводов тут же подскочил почти на треть и в первой половине 2003 г. составил 6,3 млрд долл. США. Показательно, что зарубежные инвестиции за этот период времени составили 5,2 млрд долл. США. Крупнейшие банки США охотно принимают matriculas в качестве идентификационного документа. Так, Bank of America сразу же открыл 100 тыс. счетов на их основании.

Показателен также опыт инновационных «финансовых ярмарок», проводимых в США (Канзас-Сити и Чикаго). Суть этого мероприятия состоит в том, что мигранты получают статус плательщика налогов на территории США путем получения идентификационных карт (matriculas) с фото и адресом в США. Многие мигранты стали размещать заработанные деньги на банковских счетах с целью легализации собственных доходов, получения скидок и отправки денег на родину.

Проблемы регулирования рынка РКТ (преодоление последствий «утечки умов»

В большинстве стран, столкнувшихся с проблемой «утечки умов», разрабатываются различные направления политики, с помощью которой правительства пытаются регулировать подвижность высококвалифицированных кадров. Шесть основных направлений такой политики получили в научной литературе название «6 Rs'»[37]:

- возвращение мигрантов в страны происхождения;
- ограничение международной мобильности собственных и иностранных работников;
- вербовка международных мигрантов;
- возмещение потерь человеческого капитала (в виде компенсации);
- использование средств (в более широком плане возможностей) диаспоры;

[37] Return, Restriction, Recruitment, Reparation, Resourcing, Retention.

- Сдерживание миграции с помощью проведения политики в области образования или в результате экономического развития.

Возвращение специалистов, краткосрочные консультации

Многие страны происхождения квалифицированных мигрантов стремятся возвратить специалистов, проживающих за рубежом. Постепенно формируется система организации возврата национальных специалистов.

Возвратная миграция квалифицированного труда, или «циркуляция», не возникают автоматически и их непросто достичь. Экономический рост должен сопровождаться улучшением экономической среды, повышением эффективности и прозрачности государственного управления, а социальная ситуация и безопасность в стране должны стимулировать возвращение бывших мигрантов. «Циркуляция или рециркуляция» определяются выбором профессионалов, но, в конечном счете, не сводятся исключительно к нему. Благоприятная для циркуляции профессионалов миграционная политика в обеих странах могут способствовать активизации данного процесса.

Ограничение международной мобильности. Существует несколько способов, с помощью которых как принимающие, так и посылающие страны могут сдерживать международную мобильность. Это, прежде всего, иммиграционные квоты. Некоторые страны также усложняют условия получения виз. Например, в США в соответствии с визой культурного обмена «J» ее обладатель обязан вернуться домой на два года, прежде чем обращаться за другой временной (или постоянной) визой. В других странах ОЭСР большинство обучавшихся должно было покинуть страну по окончании процесса обучения. Однако глобализация и последние тенденции миграционной политики изменили ситуацию. Унифицированные дипломы делают их обладателей полноценными участниками глобального рынка квалифицированного труда. Студентам теперь разрешается оставаться в стране, временные визы представителям нужных специальностей меняют на постоянные.

Сдерживание миграции с помощью проведения политики в области образования, или в результате экономического развития. Наиболее эффективным способом сдержать «утечку умов» является быстрое экономическое развитие, рост заработной платы, улучшение условий жизни.

В глобализирующейся мировой экономике некоторые развивающиеся страны политике сдерживания предпочитают «глобализацию национальных талантов и навыков». Они лоббируют более либеральное иммиграционное законодательство в развитых странах, допускающее большую свободу потоков квалифицированных работников высшего и среднего уровня. Ими ведется активный поиск квалифицированных рынков труда и одобряется обучение в частных колледжах, для подготовки кадров для внешних рынков.

Другая корпоративная стратегия заключается в предоставлении работникам образования, но в то же время в попытке построения корпоративной культуры, усиливающей идентификацию работника с компанией и уменьшающей исход из нее. До недавнего времени данный принцип являлся ключевым в кадровой политике японских и других крупных компаний, использующих политику в японском духе.

Совместное финансирование подготовки квалифицированных кадров в странах происхождения. Поскольку инвестиции, необходимые для создания квалифицированного профессионала в развитых странах, велики, они могут добиться значительной экономии ресурсов, принимая мигрантов. Квалифицированные профессионалы могут обучаться в менее развитых странах с существенно меньшими расходами, чем в большинстве развитых стран. Справедливо, что развитые страны могли бы финансировать подготовки специалистов.

Вербовка международных мигрантов. Африканская программа вербовки Делового совета Содружества наций характеризует отток квалифицированного персонала из Африки в промышленное развитие страны как «иностранную помощь Африки развитому миру». Филиппинская Организация мигрантов Unlad Kabayan определяет «утечку умов» как новую форму империализма. Развивающиеся страны, системы здравоохранения и образования которых не способны обеспечить базисное медицинское обслуживание и нужды образования теряют квалифицированный персонал, равно как и налоги. Это является несправедливым, неэффективным и не способствует их развитию, отдаляя достижение Целей Развития Тысячелетия (MDGs).

В связи с этим требуется разработка Кодекса поведения, предназначенного для предпринимателей, вовлеченных в международную вербовку работников, например, здравоохранения, или образования. В Кодексе должны оговариваться ограничения принятия на работу представителей стран, которые пострадают от исхода специалистов. Подобный Кодекс Национальной системы здравоохранения уже существует в Соединенном Королевстве.

Возмещение потерь развивающихся стран – не новая идея. Существовали попытки прямого возврата некоторых ценностей, утраченных с эмиграцией. Некоторые страны вводили меры, направленные на размещение определенного процента дохода своих граждан за рубежом в национальных фондах. Только Корея, осуществлявшая программы по временным трудовым контрактам для низко- и высококвалифицированных работников на Ближнем Востоке в 1970-х гг., добилась успеха в этом. В то же время обязательное бронирование денежных переводов потерпело неудачу на Филиппинах, в Пакистане, Таиланде и Бангладеш. Подобные меры не решают проблему и ставят больше вопросов, чем дают ответов.

Принципиально иным подходом является разработка схем экспатриации налогов. Понятие «утечка умов» возникло в дискуссии ООН в конце 1960-х гг. – начале 1970-х гг. Экономисты обсуждали способ взимания налоговых отчислений, предназначавшихся для развития страны, из которой осуществлялось перемещение человеческого капитала за рубеж. Налоговые схемы возмещения, разрабатывавшиеся в 1970-х гг., никогда не были реализованы на практике. Схемы подразумевали либо прямые выплаты принимающей страны стране происхождения, либо налогообложение иммигрантов и выплаты соответствующих средств ООН, либо поощрение налогообложения страной происхождения своих эмигрантов.

Идейным вдохновителем большинства исследований в области «утечки умов» является известный экономист из США Дж. Бхагвати. Еще много лет тому назад он предложил распространить юрисдикцию подоходного налога на граждан-эмигрантов, считая, что

гражданство налагает налоговые обязательства. Идея «налога Бхагвати» недавно вновь привлекла к себе внимание в контексте поиска решения проблемы «утечки умов» из беднейших стран мира.

Комитет по науке и технике в развивающихся странах (COSTED) предложил создание *Фонда управления интеллектуальными ресурсами* подобно Международному валютному фонду. Деятельность Фонда должна быть направлена на борьбу с «утечкой умов» в развивающихся странах и улучшение стандартов научно-технического персонала в развивающихся странах.

Проблема взаимодействия стран-доноров и реципиентов рабочей силы

В литературе часто миграционная политика отождествляется с управлением миграционными потоками. Большинство формулировок, данных как отечественными, так и зарубежными исследователями, определяет миграционную политику через систему мер, что практически сводит ее к роли «шлагбаума на пути к рынку труда». Подобный подход представляется чрезмерно узким. В результате эффективность иммиграционной политики снижается, и увеличивается разрыв между целями, ставящимися ею и фактическими последствиями. Данный факт нашел свое отражение в теории «гипотезы разрыва».

В целях иллюстрации соотношения различных направлений политики в области миграции, сложившихся в ней приоритетов и ценностей, ее можно представить в виде трехъярусного конуса. В его основании находится система мер, используемых при регулировании процессов перемещения мигрантов и противодействии нелегальной миграции, что, фактически, составляет стержень миграционной политики национальных государств, их региональных объединений и международных организаций. Далее, на уровне серединного сечения (причем, лишь в течение последних 5–7 лет) – меры по регулированию денежных переводов, переориентации денежных потоков в официальные финансовые каналы; обеспечение возвратности, адаптации и интеграции мигрантов. И, наконец, сечение, находящееся в непосредственной близости от вершины конуса, соответствует мероприятиям, ориентированным на более тесную увязку миграции и целей развития. Роль и место каждой составляющей примерно соответствует площади сечения. Очевидно, что подобное соотношение не соответствует системному подходу, обеспечивающему баланс интересов и перспектив развития всех заинтересованных сторон и упорядочение миграционных потоков.

Миграционная политика в более широком смысле слова тесно связана с решением социальных, политических, юридических и финансовых проблем. Рассматриваемая в контексте развития, политика в области миграции – это часть долговременной стратегии, общие принципы и подходы которой вписываются в национальную стратегию развития. В основе ее лежит принцип комплексного, системного подхода к регулированию целого спектра отношений, возникающих в связи с миграцией, решение которых обеспечит динамичное развитие как принимающих, так и посылающих стран.

Для эффективного управления миграцией следует действовать в многостороннем порядке. Отсутствие в глобальной экономике институциональной структуры, регулирующей транснациональные перемещения людей, ограничивает возможности эффек-

тивно реагировать на широкий круг проблем, снижает мощный потенциал развития, заложенный в МТМ. Характерной чертой нынешней миграционной политики является то, что de-facto приоритеты в данной области отдаются национальным государствам, при этом важнейшую роль играют принимающие страны. Институциональные преобразования в области МТМ происходят гораздо медленнее, чем в других областях, хотя именно с миграции населения во все регионы мира и зарождался сам процесс мировой глобализации. Политика в области миграции направлена на поиск и реализацию взаимных интересов стран доноров и реципиентов, а также интересов остальных субъектов, участвующих в этом процессе на разных уровнях: работодателей, посреднических фирм, трудящихся-мигрантов.

В международном сообществе энергично продвигается концепция со-развития, появившаяся во Франции в 1990-х гг., как средство более тесной увязки миграции и развития. Реализация данной концепции предполагает появление новых моделей экономического сотрудничества стран доноров и реципиентов рабочей силы, рассматривающих миграцию в качестве фактора, обеспечивающего взаимный экономический интерес всех государств, вовлеченных в международный обмен рабочей силы. Экономические проблемы, возникающие сегодня в развитых странах в связи с затяжным выходом из мирового финансового кризиса, отодвигают на второй план актуальность разработки указанных моделей.

Целью политики регулирования является выбор таких ориентиров, которые позволили бы устранить причины чрезмерного миграционного наплыва, способствовать стабилизации макроэкономической ситуации, «саморазвитию» стран выезда, а также обеспечению «со-развития» через возникновение взаимного экономического интереса государств, участвующих в обмене международными трудовыми ресурсами. В рамках глобальных экономических связей формируется новая экономика миграции, бурно развивающаяся сегодня во многих странах активной эмиграции и принимающих странах. Новая экономика миграции играет важную роль в преодолении бедности и отсталости; является важнейшим ресурсом развития, превращаясь в связующее звено, с помощью которого страны происхождения втягиваются в орбиту глобальных процессов.

Однако «диаспоризация» экономики без осуществления фундаментальных реформ в посылающих странах либо в условиях структурной перестройки, проводимой практически при полном самоустранении государства и без четко сформулированной стратегии развития, может привести к дальнейшей «периферизации» регионов. В этом случае транснациональные сообщества, действующие в традиционных рамках, предоставляют возможности для дальнейшего расширения и воспроизводства старых форм неравенства.

Международная трудовая миграция может, в конечном счете, привести к ускорению развития, создающему реальные перспективы для преодоления бедности, повышения занятости нынешнего и будущего поколений страны, занятия развивающимися странами достойного места в мировом сообществе. «Диаспоризация экономики» логично вписывается в данный контекст, играя роль катализатора происходящих процессов, предоставляя неоспоримые преимущества странам, проводящим взвешенную макроэкономическую политику, встроенную в национальную стратегию развития.

ГЛАВА 18

Социальная структура стран мира

Л. М. Григорьев, А. А. Салмина

Понимание характера структуры современного общества и специфики неравенства становится все более важным для анализа основных экономических и социально-политических тенденций и проблем, с которыми сталкиваются страны мира в XXI в. Для научного анализа экономических проблем сегодня, проблем роста и кризисов, миграции и защиты климата, нужно иметь представление о том, какова структура общества в современном, трансформирующемся мире. История экономики и общества всегда развивалась в сложном взаимодействии объективных процессов и их теоретического осмысления, которое оказывало значительное воздействие на судьбы человечества. Данная глава рассчитана на то, чтобы дать более четкое представление о сложности мировой социальной структуры, показать, что сходные проблемы, цели развития имеют сложный и неоднозначный социальный фундамент. Исследователи и политики с одинаковыми взглядами (и образованием) могут рекомендовать и проводить в жизнь весьма различающиеся социально-экономические программы в зависимости от уровня развития страны и характера ее социальной структуры. Экономисты и социологи, политологи и политики не могут замыкаться в отдельных проблемах секторов или отраслей, рынков или институтов – они призваны видеть, как расположены социальные группы не только в стране, но и в мире в целом.

Уровень экономического развития, его неравномерность, эффекты глобализации, сложность глобальных проблем (бедность, климат) обычно рассматриваются изолированно от проблем человеческого развития и социальной структуры (бедность, средний класс, богатые, человеческий капитал и т. д.). Мы полагаем, что социально-экономические и социально-политические процессы в нашу эпоху стали тесно связанными, и необходим интегрированный подход к их анализу. Важным шагом в этом направлении является изучение и формирование более четких представлений о мировой социальной структуре.

Промышленный переворот привел к пауперизации части «старого среднего» класса в XIX в., огромным социальным сдвигам и потрясениям, что было отражено в теории марксизма и выразилось в длительном социалистическом эксперименте в XX в. Две мировые войны и «Великая Депрессия» за первую половину XX в. через небывалые по силе потрясения внесли огромные изменения в устойчивость социальных слоев, благосостояние регионов мира и занятость в отраслях мирового хозяйства. Последующий экономический подъем привел к переходу от промышленной к постиндустриальной фазе развития большой группы стран Европы, Северной Америки и Тихого океана. В конце XX в. – начале XXI в. долгожданный рост стал быстро менять уровень развития стран Азии, Латинской Америки, Ближнего Востока. С 2011 г. ВВП развивающихся стран сравнялся с ВВП развитых по объему, хотя относительные показатели производительности труда, технологического развития и уровня жизни остаются неравными.

Структура общества как объект анализа серьезно изменилась за последнюю четверть века. В этой сфере происходят несколько важнейших процессов: воспроизводство глубокого неравенства в большинстве типов обществ на фоне общего повышения качества жизни; трансформация обществ бывших социалистических стран Европы и Азии; формирование массового среднего класса в развивающихся странах. Изменение социальной структуры стран мира идет неравномерно в разных странах под влиянием тенденций в сфере демографии и миграции населения.

Интернационализация экономики и информационная революция дали мощный стимул развитию почти во всех регионах мира (но, разумеется, везде – от своего стартового уровня). Это вызвало растущий спрос на высококвалифицированный труд, новые формы и направления миграции трудовых ресурсов, рост вложений в образование. В мире идет формирование массового (стандартизированного) университетского образования, массового среднего класса, снижение бедности в развитом мире, а также в Китае и некоторых других странах.

Для экономического и институционального анализа наибольший интерес при исследовании социальной структуры представляет средний класс. На Западе существует большое число работ о среднем классе и различных аспектах его политической активности. Согласно большинству исследований средний класс развитых западных стран принимает активное участие в политической жизни страны[1]. Он является главной опорой развития гражданского общества, сторонником демократических ценностей и ключевым агентом модернизации экономики. Именно поэтому мы уделим среднему классу отдельное внимание – его положению в структуре общества, оценкам численности в разных странах.

Обладая накоплениями, социальным капиталом и рациональной жизненной стратегией, средний класс заинтересован и в предсказуемости политической жизни, и в «умеренности» политики, и в возможности влиять на нее. «Нет буржуа – нет демократии», – писал один из патриархов современной социологии Баррингтон Мур[2], разумея под «буржуа» гражданина, наделенного характеристиками среднего класса, как мы его понимаем. В этой максиме – суть проблемы становления российского среднего класса. В данном случае важно отметить, что и в условиях развитой демократии средний класс весьма неоднороден по своей природе, уровням благосостояния и занятиям, источникам дохода, воззрениям и социально-политическому поведению. Тем более это относится к российскому среднему классу, который находится еще в процессе формирования и включает в себя целый ряд разнородных элементов.

Социальная структура отдельных стран мира, особенно развитых, довольно подробно изучена. В то же время не так много работ, которые давали бы объективную картину того, как соотносятся между собой отдельные социальные группы и слои

[1] Clifford, P. and Heath, A. The Political Consequences of Social Mobility. // Journal of the Royal Statistical Society. Series A (Statistics in Society), Vol. 156, No. 1, 1993, pp. 51–61.
Levine, R. Social Class and Stratification. Lanham, MD: Rowman & Littlefield, 1998.
Rallings, C. S. and Andeweg, R. B. The changing class structure and political behavior: A comparative analysis of lower middle class politics in Britain and the Netherlands. // European Journal of Political Research, 7 (1), 1979, pp. 27–47.
Thompson, W. and Hickey J. Society in Focus. Boston, MA: Pearson. 2005.
[2] Moore, Barrington, Jr. Social Origins of Dictatorship and Democracy: Lord and Peasant in the Making of the Modern World. Cambridge: Beacon Press, 1966, p. 418.

в разных странах. В таких исследованиях важно учитывать различия в уровнях развития стран на планете, и особенно в исторической организации обществ, степени сложившегося на планете («законсервированного») неравенства. Традиционно работы в этой области концентрировались на развитии среднего класса развитых стран. Все больше внимания в последние десятилетия в работах национальных исследовательских центров и международных организаций уделяется социальной структуре развивающихся стран, причем исторически фокус был сосредоточен на проблемах бедности[3].

Осложняет задачу анализа мировой социальной картины отсутствие единых критериев для выделения однородных структурных компонентов общества. Так, например, в научном сообществе не существует консенсуса даже относительно выделения среднего класса как на международном уровне, так и в рамках отдельных стран. Наконец, существуют и проблемы сопоставимости статистики, уровней и структуры доходов отдельных стран. Отдельно выделим сложнейшую проблему сравнения страновых уровней дохода и потребления при пересчете валютных курсов и т.д. (паритеты покупательной способности не всегда помогают).

В современном мировом развитии факторы глобализации действуют в сторону сближения многих аспектов хозяйственной жизни, а также и социальных процессов. Понимание этого очень важно как при анализе экономических и общественно-политических тенденций в отдельных странах, так и в мировом масштабе. Глобализация и «стирание» границ (особенно информационных) между государствами повлияли не только на экономику, культуру стран в мире, но и на социальную структуру обществ этих стран. Значительные сегменты социальных структур в разных странах – особенно в части информированности и характера потребления состоятельных слоев общества – становятся все более и более похожими. Доступность информации растет, но понимание образа жизни, культуры, особенно политической, остается весьма ограниченным, – «на виду» чаще потребительские аспекты жизни и публично декларируемые нормы и права. Сохраняются огромные социальные и культурные различия стран. Рассмотренные выше (в данном разделе) демографические закономерности, изменения на рынках труда, миграционные процессы далеко не однозначно воздействуют на социальные процессы[4]. Огромное неравенство «внутри» стран и между странами сохраняется даже на фоне значительного мирового роста последних десятилетий[5].

В данной главе представлено описание сложившейся социальной структуры современных развитых стран и их отличий от большинства развивающихся стран, основные тенденции изменения, а также мы попробуем провести связь с определяющими ее социальными процессами, экономическим ростом и демографией. В первую очередь мы рассмотрим базовые положения теории социальной стратификации, основные теоретические предпосылки выделения и анализа социальной структуры

[3] Об измерении и анализе бедности см. Coudouel A., Hentschel S., Wodon Q.T. Poverty Measurement and Analysis. In: Poverty Reduction Strategy Papers Sourcebook, World Bank, 2002.
[4] См. главы 15, 16 и 17 соответственно: Демография современного мира, Рынок труда в странах ОЭСР – теоретические представления и политика, Международная трудовая миграция.
[5] См. главу 4 Экономический рост вчера, сегодня и завтра.

современных обществ. Исследования социальной структуры общества в современную эпоху достаточно обширны и охватывают работы как российских авторов (Заславской Т. И[6]., Шкаратана О. И[7]., Тихоновой Н. Е[8]. и др.), так и зарубежных социологов[9].

Опираясь на данный теоретический и эмпирический инструментарий, мы анализируем и сопоставляем структуры обществ разных стран в начале XXI в. по сложной системе параметров. В работе также проводится связь между глобальными тенденциями, рассматриваются проблемы трансформации модели социальной структуры общества, положение бедных слоев, межстрановое неравенство, дается общая картина социальной структуры развитых и развивающихся стран.

Особое внимание в главе уделяется формированию среднего класса, проводится сопоставление его численности и характеристик в разных странах, особенно развитых и развивающихся. Отдельно рассматривается положение высшего класса. Затрагивается роль правящей элиты как важной составляющей процесса принятия решений в современную эпоху в разрешении ключевых социальных проблем. В главе анализируются и две отдельные проблемы, занимающие важное место в характеристике социальной структуры и тенденций ее изменения, – структурные изменения потребления мирового среднего класса и особенности среднего класса арабских стран, переживающих серьезные политические и социальные потрясения.

1. Существующие концепции социальной структуры

Общество как объект исследования во многом отражает эпохи и проблемы, которые стоят перед исследователями. Упрощенная марксистская проблематика ушла в прошлое вместе с доминированием пролетариата и развитием более сложной социальной структуры в развитых странах, хотя исследования среднего класса в развитых странах и бедности в развивающихся традиционно доминируют, вместе с тем, проблемы мира требуют анализа полной структуры – «от бедных до богатых».

Существующие подходы к анализу социальной структуры обществ можно свести к двум основным – нормативистскому и объективистскому. Нормативисткий подход предполагает анализ общества как социокультурной системы, в рамках которой общественные отношения и человеческое поведение определяются культурными факторами – ценностями, нормами, ролями и т. д. В рамках же объективистского подхода, напротив, в качестве главных выделяются объективные факторы[10]. Существуют значительные

[6] Заславская Т. И. Социальная структура современного российского общества. Общественные науки и современность, 1997, № 2, с.5–23. Заславская Т. И. Социоструктурный аспект трансформации российского общества. Социологические исследования, 2001, № 8, с. 3–11. Заславская Т. И., Ядов В. А. Социальные трансформации России в эпоху глобальных изменений. Социологические исследования, 2008, № 4, с. 8–22.

[7] Шкаратан О. И., Ильин В. И. Социальная стратификация России и Восточной Европы. Сравнительный анализ. М., ИД ГУ-ВШЭ, 2006. Радаев В. В., Шкаратан О. И. «Социальная стратификация», М.: Аспект Пресс, 1996. Шкаратан О. И. Социология неравенства. Теория и реальность. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012.

[8] Тихонова Н. Е. Низшие классы в России (Теоретические и методологические предпосылки анализа). Общественные науки и современность. 2010, № 4, с. 26–36. Тихонова Н. Е., Низший класс в социетальной структуре российского общества. Социологические исследования, 2011, № 5, с.8–23.

[9] См., например: Buzan B. From International to World Society. English School Theory and the Social Structure of Globalization. Cambridge University Press, Cambridge, 2004. Gilbert D. The American Class Structure in an Age of Growing Inequality. Wadsworth/ Thompson, 2003.

[10] Радаев В. В., Шкаратан О. И. «Социальная стратификация: Учебное пособие». М.: Аспект Пресс, 1996. – С.14.

разногласия в том, что считать базовыми элементами общества. Одни предлагают изучать в качестве базовых элементов отношения между индивидами (А.Р. Рэдклифф-Браун), другие – роли (З.Ф. Нейдл)[11]. Функционалисты в качестве элементов социальной структуры предлагают рассматривать главным образом социальные институты, а общество изучать с точки зрения функциональных отношений между ними. Нам ближе объективистский подход, которого мы и будем придерживаться в нашей работе, выделяя в качестве базовых элементов социальной структуры социальные группы и слои.

Ключевым понятием, связанным со строением общества и его функционированием, является понятие социальной стратификации, которое предполагает, что неравенство между людьми приобретает иерархический, ранжированный характер, причем он закреплен и подвержен изменениям, но достаточно медленным. В основе системы стратификации в обществе могут лежать различные характеристики – пол, раса, возраст, классовая принадлежность и др., – имеющие отношение к престижу и статусу либо к материальному положению индивидов. Принято выделять следующие основные индикаторы положения социальной группы в системе стратификации: политическая власть, экономическая власть (объем и характер собственности) и социальный престиж, вытекающий из характера деятельности и уровня доходов[12].

Основания стратификации менялись на протяжении всей истории. Если традиционные общества, античные и феодальные, базировались на статусных характеристиках, то в современном обществе большее значение придается экономическим характеристикам. Относительно стратификации в традиционном феодальном обществе – в его европейско-христианской ветви – важно отметить существование не только феодалов светских и церковных (первое и второе сословия), а также более или менее бесправных крестьян (в зависимости от страны и эпохи), но и третьего – буржуазного городского сословия. Именно последнее стало в конечном итоге силой, которая породила не только современную буржуазию, но и средние классы (и пролетариат на базе крестьянства). Это заняло порядка двух столетий – XVIII–XIX вв., но современное общество, которое мы изучаем, в значительной мере является продуктом именно этой эволюции (прошедшей через ряд революций и трансформаций). К этой ветви сейчас принадлежит не только Европа с Россией, но и ряд бывших колоний в Азии и «обе Америки». Трансформация восточного феодализма в большой мере идет в этом направлении, но сохраняет огромное влияние исторической эволюции. Мы идем от европейской традиции, хотя сознаем ограниченность ее охвата, особенно в условиях подъема Азии и преодоления «великого разрыва».

В истории человеческого общества в разные периоды времени (и в разных регионах) существовали три основания стратификации (после рабства): каста, сословие и класс. Кастовое общество свойственно Индии и связано с индуистской верой. Сословия существовали во многих традиционных европейских цивилизациях. Современное же общество, главным образом, принято характеризовать как классовое.

[11] Там же.
[12] Шкаратан О.И. Социология неравенства. Теория и реальность. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – С. 88.

В качестве основных компонент современного общества выделяют социальные слои и классы. Как правило, содержание этих понятий в рамках разных подходов сильно различается[13]. Более подробно остановимся на социальных классах. Это понятие играет очень важную роль в нашей работе – в дальнейшем мы проведем сравнение доли среднего класса в различных странах. По сей день понятие социального класса является, пожалуй, одним из самых противоречивых в социальной теории. Не существует единого консенсуса относительно как содержательного наполнения термина «социальный класс», так и основных индикаторов для его выделения. Более того, начиная с 1990-х гг. XX в. все чаще звучат дискуссии о «смерти» социального класса. Несмотря на многообразие подходов к выделению классов все их можно свести к двум основным подходам, сформулированным К. Марксом и М. Вебером. Если К. Маркс основным критерием для выделения социального класса считал отношение к средствам производства, то Вебер помимо экономических факторов выделяет также такие критерии, как статус и обладание властью[14].

В научной литературе часто в качестве главного, а порой и единственного критерия стратификации общества, в частности, для выделения социальных классов, используется уровень материального благосостояния. Причина популярности этого критерия понятна – это простота вычисления и повышенный спрос на исследования потребительского поведения населения. Например, американские ученые Н. Бердсолл, К. Грэхэм и С. Петинато в своем исследовании для определения размера и описания среднего класса в различных странах используют показатели доходов населения[15]. Свой выбор авторы объясняют тем, что этот критерий позволяет проводить межстрановые исследования, а также фиксировать изменение размеров среднего класса с течением времени. Суть их подхода заключается в фиксации среднего класса в середине медианной шкалы, а не в выборе определенного уровня жизни или типа поведения: «Мы отступаем от нашего традиционного подхода к изучению среднего класса … основанного на комбинации профессионального статуса и образования. Вместо этого предлагаем использовать относительную меру дохода, чтобы изучать семьи… с душевым доходом в диапазоне 75 % и 125 % медианного дохода домохозяйств на душу населения. Мы не утверждаем, что этот метод охватывает понятие «среднего класса», как такового. Единственное, что он охватывает, – это, буквально, средний слой населения в терминах дохода в рамках конкретной страны»[16]. Заметим, что при таком подходе решается, возможно, задача отделения среднего класса от нижнего, но, по всей видимости, преувеличивается размер высшего класса.

В наиболее упрощенном виде структуру общества можно представить следующим образом – низший класс, средний и высший. Л. Уорнер впервые «разбил» общество

[13] Наше понимание различий между содержанием этих понятий и их операционализацией дано в работе: Л. М. Григорьев., А. А. Салмина «Структура российского среднего класса: предварительный анализ для будущих исследований» в «SPERO», № 12, 2010, Стр. 105–124.
[14] Giddens A. Capitalism and Modern Social Theory. An Analysis of the writings of Marx, Durkheim and Max Weber. Cambridge: Cambridge University Press, 1971–261 p.
[15] Birdsall N., Graham C., Pettinato S. Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class? // Carnegie Endowment for International Peace. Discussion Paper No 1. November 2000.
[16] Ibid., p. 3–4.

по четким критериям на верхний, средний и нижний классы. Само по себе такое деление было важно для создания предпосылок для статистического анализа. Л. Уорнером также впервые была предложена шестиклассовая модель структуры общества[17]. Он разделил все три класса, в том числе и средний, на более однородные слои – нижний средний и верхний средний. Со временем его модель была дополнена еще одним уровнем – «средним средним».

Несмотря на ряд преимуществ, подход к выделению классов с точки зрения их материального благосостояния имеет и серьезные недостатки – он не позволяет учитывать неформальную занятость населения и является слишком упрощенным. Мы не можем делать выводы о размерах и структуре класса только на основании доходов населения. Сам по себе социальный класс представляет собой распределение индивидов по различным позициям в обществе, где статус и степень влияния каждой позиции различны. Поэтому довольно популярным является подход, при котором в качестве главного критерия стратификации выделяется профессионально-должностной статус[18]. Действительно, характер труда и связанные с ним степень влияния, ответственности и сложности во многом определяют принадлежность данного конкретного индивида к социальному классу. Чем большим влиянием и ответственностью обладает человек и чем сложнее его работа, тем большим статусом он обладает в обществе, повышается и его доход. Строго говоря, мы видим определенную дилемму между глубиной понимания и анализа определенной социальной группы (или слоя) и измеримостью, сопоставимостью ее параметров (особенно во времени и в международном аспекте). «Качественно», средний класс – это определенный тип поведения на базе образования, занятости, собственности. «Количественно» – он активно пополняется массой семей в развивающихся и трансформирующихся странах, которые имеют некоторые общие черты по доходам, но не выработали поведенческих характеристик, на что в Европе и Америках ушло несколько поколений. В зависимости от задач исследования, видимо, и методы должны применяться соответствующие.

Подход к выделению классов на основании профессионально-должностного статуса особенно распространен в Великобритании, в отличие от современных американских моделей, уделяющих, за редким исключением, повышенное внимание материально-имущественному положению населения. Классификация социальных групп населения Великобритании, созданная более 50 лет назад в ходе национального исследования читательской аудитории, получила очень широкое распространение в XX в. и на сегодняшний день широко используется в национальной статистике и правительственных отчетах. В 2001 г. эта классификация была немного изменена Национальной статистической службой Великобритании.

Справедливо будет заметить, что и в США для описания структуры общества первоочередное значение имели профессиональные характеристики. Здесь стоит вспомнить работу Питера Блау и Отиса Данкена «Структура занятости в Америке» 1967 г.[19], с которой, можно сказать, и начались прикладные социологические исследования в США.

[17] Warner L. What is Social Class in America. New York, NY: Irvington Publishers, 1949.
[18] Levine R. Social Class and Stratification. Lanham. MD: Rowman & Littlefield, 1998.
[19] Blau, P. & Duncan, O. The American Occupational Structure. New York: Wiley. 1967.

В этой работе авторы построили социоэкономический индекс для оценки принадлежности того или иного индивида к социальному классу на основе результатов исследования относительного престижа 88 различных профессий, а также с учетом данных переписи населения.

С чем же связан постепенный отход американских исследователей от этого подхода? Отчасти это связано со сложностью анализа и трудностью «поддержания» его во времени и пространстве за пределами США. Но, полагаем, что основные причины стоит искать в изменении самой структуры американского общества, а также всё большей ориентации на материальные блага. Действующие вертикальные лифты позволяют в течение жизни сдвигаться в карьере и доходе на один-два слоя вверх – это нормальное явление, а не исключительная «удача» карьеры. Распространение потребительских кредитов, популярность акций и прочих финансовых инструментов в среде среднего класса создали такие условия, при которых представители нижнего среднего класса по уровню потребления могут быстро переместиться в «средний средний». Таким образом, динамичная экономическая активность ведет к размыву уровней среднего класса, и понижается значение профессионального статуса в динамике жизненного цикла.

Среди современных теорий социальный структуры особенно широкое распространение получила схема классов Дж. Голдторпа (EGP-схема)[20]. Его схема классовой структуры общества построена в традициях неовеберианства и позволяет выделить в составе населения группы, дифференцированные по положению на рынке труда[21]. Подходу Голдторпа противостоит подход к выделению классов американского социолога Э. Райта. Не будем отдельно останавливаться на классификации Э. Райта, отметим лишь, что она выстроена в русле марксизма и предполагает выделение классов в зависимости от того, в какой мере людям присущи следующие формы контроля – контроль над финансовым капиталом, контроль над материальными средствами производства и контроль над рабочей силой[22].

Дж. Голдторп построил схему, используя оценку родов занятий с точки зрения их ситуации на рынке и отношений найма (*Таблица 1*)[23]. EGP-схема включает одиннадцать категорий, которая часто сокращается до семи классов и является более детализированной, чем многие другие. Голдторповская 7-классовая версия включает в себя следующие классы: служебный класс, промежуточный класс, мелкая буржуазия, фермеры, квалифицированные рабочие, неквалифицированные рабочие, рабочие в сельском хозяйстве.

---

[20] Схема классовой структуры общества, известная под названием EGP-схема, разработана европейскими социологами Р. Эриксоном, Дж. Голдторпом и Л. Портокареро. См.: Erikson R., Goldthorpe J.H., Portocarero L. Intergenerational Class Mobility in Three Western European Societies: England, France and Sweeden. // British Journal of Sociology, 1982, vol, 30, No 4, pp. 415–441.
Goldthorpe J.H.& Erikson R. The Constant Flux: a Study of Class Mobility in Industrial Societies. Oxford, Oxford University Press, 2003.

[21] Goldthorpe J.H.& Erikson R. The Constant Flux: a Study of Class Mobility in Industrial Societies. Oxford, Oxford University Press, 2003.

[22] Wright E.O. Class, Crisis and the State. London, 1978; Wright E. 0. Classes. London, 1985.

[23] В первых работах Дж. Голдторпа на первый план было выдвинуто понятие ситуации труда, а не отношения найма. Различие заключается в различных типах контрактов найма. Трудовой контракт предполагает обмен заработной платы и трудовых усилий, который определен и ограничен. В отличие от трудового контракта, контракт о найме на службе предполагает возможность повышения жалования и продвижения по службе. Согласно Голдторпу, для рабочего класса характерны трудовые контракты, а для класса служащих – контракты о найме на службу. Промежуточному классу характерны промежуточные типы отношений найма.

Таблица 1. Структура общества по схеме Голдторпа-Эриксона-Протокареро

11-классовая версия	7-классовая версия
I Верхний служебный класс II Нижний служебный класс	I+II Служебный класс
IIIa Работники конторского нефизического труда, б. высокий уровень IIIb Работники, занятые нефизическим трудом, б. низкий уровень	III Промежуточный класс
IVa Самозанятые с наемными работниками IVb Самозанятые без наемных работников	IVa + IVb Мелкая буржуазия
IVc Самозанятые фермеры и т. д.	IVc Фермеры
11-классовая версия	**7-классовая версия**
V Техники более низкого уровня и супервайзеры в сфере физического труда VI Квалифицированные работники физического труда	V+VI Квалифицированные рабочие
VIIa Полу- и квалифицированные работники физического труда (не в с/х)	VIIa Неквалифицированные рабочие
VIIb Полу- и неквалифицированные работники физического труда и с/х	VIIb С/х рабочие

Источник: составлено автором по данным Faostat.

В данной схеме служебный класс, мелкая буржуазия и фермеры (в развитых европейских странах) и составляют основу обеспеченного среднего класса[24]. В более привычных терминах трех уровней среднего класса легко видеть, что 4–5 и даже 6 классы могут относиться к «нижнему среднему» классу, во всяком случае, в развитой стране (скажем, с ВВП на душу населения выше 25 тысяч долларов). И только 7-е классы относятся к нижнему классу по «уорнеровской» традиции. Верхний служебный класс весьма похож на то, что мы бы назвали высшим менеджментом и высшим средним классом.

В EGP-схеме не учтена самая верхушка общества (немногочисленная и трудно выделяемая) – высший класс собственников, причем как крупных, так и средних (высший класс по Л. Уорнеру). Сам Дж. Голдторп говорил, что элита представляет столь небольшую часть общества, что в эмпирическом исследовании как категория она несущественна. Дополнительная сложность эмпирического анализа элиты состоит в том, что полу-

[24] Э. Гидденс к среднему классу также относит «промежуточный класс» EGP-схемы.

чить достоверную информацию о высшем классе достаточно сложно, – как правило, представители высшего класса недоступны для исследователя и не попадают в выборку массовых опросов. При статистическом анализе это безусловно верно, но полнота структуры общества и задача его понимания в целом нам представляется важной. Полнота структуры общества в данном случае важней ее статистической определенности. Анализ высшего класса представляет особый интерес – они не только «очень богатые», но во многом определяют судьбы миллионов сограждан, политическую и экономическую политику государства. В частности, финансовая элита действительно трудно уловима статистически, зато настолько важна, что «верхний служебный» класс – крупные менеджеры в частном бизнесе, государственных компаниях или бюрократии – собственно ей и «служат»[25].

Модель социальной структуры Дж. Голдторпа на сегодняшний день является одной из самых разработанных и часто используемых в европейских социальных исследованиях. Но мы полагаем, что она подходит для описания социальной структуры, главным образом, только развитых европейских стран, то есть в случаях со сравнительно «плоским» распределением доходов. Чем сложнее структура, чем больше она растянута, тем важнее располагать классификацией, в которой разнородные общественные элементы разнесены по разным категориям. Профессиональная структура населения, которая лежит в основе этой схемы не отражает в полной мере распределение доходов населения развивающихся стран, и поэтому в особенности трудно там применимо. В частности, в ряде развивающихся (да и развитых) стран доходы верхних групп рабочего класса могут быть значительно выше доходов представителей низшего среднего «служебного класса» (клерков в сфере услуг, например).

2. Социальные классы – расширенная структура

Для межстрановых сравнений в дальнейшем мы будем придерживаться более универсального подхода Л. Уорнера к описанию социальной структуры общества, предполагающего выделение высшего, среднего и низшего классов (граничащего с рабочим классом). Социальная стратификация по трем условным классам дает возможность достаточно четкого сравнительного анализа состояния обществ по доходам, имуществу и при детализации по поведению и другим более тонким показателям – это уже проблема целей и характера исследования.

Высший класс

Отделение высшего класса от среднего (точнее, от верхнего среднего) в статистическом плане крайне затруднено[26]. Высший класс также можно разделить на верхний и нижний. В «нижний верхний» класс мы относим средних собственников, которые извлекают достаточно большой предпринимательский доход, во всяком случае, в целом ряде стран с развитым предпринимательством. Здесь могут быть руководители крупных фирм в обрабатывающей промышленности, услугах (консалтинг, юриспруденция), даже

[25] См., в частности, следующий подход к анализу элит: Григорьев Л. М. Элиты и средний класс. // «SPERO», № 13, 2010. – С. 87–110.
[26] Далее мы покажем, что можно сделать с имеющейся международной статистикой.

фермеры. В структуре доходов прибыль, различные процентные и рентные доходы (от реинвестированного капитала, в частности), безусловно, преобладают. В опросах такие предприниматели могут относить себя (из скромности) к среднему классу. Но проблема определения границ высшего класса также в том, что даже в рамках одной профессии высокооплачиваемый менеджер и «партнер» часто различаются на порядки. В рамках жизненной карьеры вполне вероятен переход высокооплачиваемого представителя верхнего среднего класса в рантье нижнего высшего. Динамику жизненной карьеры нельзя смешивать с положением слоев. В развивающихся странах средний бизнес может играть ту же роль, которую он играл в XIX–XX вв. в Европе и Северной Америке – высший класс по существу дела.

Мы полагаем для определенности, что высший класс составляет в большинстве стран 1–2 % населения (может быть, выше в США и некоторых других развитых странах) и должен быть специфичен условиям страны по сферам, отраслям, условиям функционирования – налогам на прибыль, труд и собственность в особенности. Видимо, он включает в себя значительную часть рантье развитых стран, получающих доходы от собственности, включая земельную ренту, ренту от недвижимости. Главное в отношении доходов в высшем классе – это прибыльный их характер (как сказали бы марксисты, «нетрудовой»), включая проценты, дивиденды и прочее. Мы далеки от того, чтобы рассматривать прибыль и другие доходы как несущие в себе «отрицательный подтекст», но для целей социальной стратификации – это, полагаем, естественный подход. Соответственно, даже богатые представители верхнего среднего класса, согласно нашему подходу, должны преимущественно получать доходы от трудовой активности. Этот слой играет пограничный и часто переходный характер (надо осознавать условности социальных границ). Если его представители остаются состоятельными занятыми по найму, то принадлежат к среднему классу. Если эти группы оказываются независимыми от найма, то передвигаются в высший класс. Полагаем, что это во многом будет определяться спецификой страны, эпохой (в некоторые эпохи это сделать легче) и – в научном плане – исследовательской конвенцией. Естественно, наши определения должны быть достаточно гибкими и широкими, чтобы аккомодировать такой важный частный случай как последствия массовой приватизации в странах с трансформационной (пост-плановой) экономикой[27].

Граница между верхним и нижним отрядами высшего класса оказывается, конечно, еще более условной. Понятно, что все крупные финансисты, миллиардеры и олигархи формируют верхний высший класс, который исчисляется долями процентов (сотнями и тысячами семей – в зависимости от страны) и не поддается статистическому вычислению. Эти «магнаты» по-разному описываются в различных подходах и науках. Для политологов (по У. Райту) они – финансовая элита, принимающая основные решения. В социологии – это неуловимый компонент структуры общества, которым, как часть исследователей считает, даже можно пренебречь. В теории общественного выбора они появляются в качестве групп интересов, которые влияют

[27] Григорьев Л.М. Экономика переходных процессов. Т. 1, раздел 2 «Приватизация». – М.: МУМ, 2010.

на решения в отношении характера налоговой, бюджетной, монетарной и антикризисной стратегии. Мы помним популистские меры в американской традиции: демонополизация и дробление крупных горизонтальных гигантов в начале XX в., законы Ф. Рузвельта по налогам на наследство и прочее. Этими преобразованиями были устранены явные признаки прямого господства крупных наследственных собственников в обществе. Это породило новую традицию осмысления корпоративного капитализма как утратившего черты первцоначального преобладания крупного капитала[28]. В нашу задачу не входит переосмысление огромной литературы по корпоративной собственности и контролю. Для целей нашего анализа достаточно сказать, что крупные собственники финансовых активов, контролирующие прямо или скорее косвенно преобладающую долю частных компаний, воздействующие на инвестиционные решения, влияющие на государственную экономическую политику, не исчезли, а остаются важной частью социальной структуры современного общества. Надо полагать, что крупные частные финансовые группы в развивающихся странах (часто одновременно и кланы) играют еще более явную роль финансового контроля над экономикой целых отраслей, чем в развитых странах.

Финансовый капитал, описанный Рудольфом Гильфердингом в экономических исследованиях и Теодором Драйзером в литературе, стал менее явно доминирующим и даже несколько размытым в странах ОЭСР. Огромная собственность среднего класса в форме жилья (но с огромным долговым компонентом), вложениями в пенсионные и сберегательные (и иные) фонды создали ситуацию видимого доминирования институционального собственника. Однако именно в англо-саксонских странах ситуация с реальным контролем в компаниях зачастую требует индивидуального анализа, поскольку 15% контрольный пакет акций может скрывать за собой самые различные схемы контроля. В континентальной Европе контрольный пакет остается близким к 50%+1 акция, что также показывает наличие вполне явных собственников[29]. В России, заметим, сохраняется экзотическая форма контроля с блокирующим пакетом (25%+1 акция), что делает контрольный пакет равным 75% со всеми вытекающим отсюда последствиями как для финансовых рынков (малое обращение акций и информативность их биржевой оценки), так и для социальной структуры общества – отсутствие массового акционера как, например, естественной характеристики среднего класса в странах ОЭСР[30].

Здесь важно отметить проблему разделения владения, распоряжения и пользования в собственности компаний. На уровне «пользования» доходами существует огромная литература по разделению чистого дохода между инвестициями и дивидендами, по различиям интересов разных видов собственников между дивидендами (малые)

[28] См. работы Торстейна Веблена «Инженеры и система цен» (1921), «Теория делового предпринимательства» (1904), «Абсентеистская собственность и деловое предпринимательство в новое время» (1923); Гардинера Минза и Адольфа Берля «Современная корпорация и частная собственность» (1932); Гардинера Минза «Разделение собственности и контроля в американской промышленности» (1931), «Корпоративная революция в Америке» (1962); Дж. Бернхэма «Революция менеджеров» (1941); Джона Кеннета Гэлбрейта «Новое индустриальное общество» (1967); Питера Друкера «Будущее промышленного человека» (1942) и др.
Питер Друкер (Дракер) предложил концепцию, закрепившую именно такое понимание соотношения собственности и контроля в современной экономике (но фактически – в англо-саксонском варианте корпоративного управления).
[29] "The Control of Corporate Europe», eds. F. Barca and M. Becht, *Oxford* University Press, *2001*. P. 318, table A III.1.
[30] Григорьев Л. М. Собственность и контроль – 20 лет спустя // «ЭКО», № 7, июль 2011. – С. 60–73.

и приростов стоимости акций (крупные). Как раз именно статистика извлечения доходов самыми богатыми лицами, располагающими всеми средствами «оптимизации» налогов, является малодоступной. На уровне «владения» оценки делаются чаще журналами («Форбс»), и до конца не вполне ясна вся система пирамидальных и перекрестных владений. Именно характер контроля собственников контрольных пакетов остается скрытым от наблюдателей. Достаточно обратить внимание на то, что назначения крупных менеджеров, особенно во время экономических кризисов, угроз банкротств или слияний и поглощений, принимаются довольно скрыто и часто с неожиданными результатами.

В последние годы пошел процесс снятия завесы секретности с офшорных и даже швейцарских «секретных счетов», хотя выявленные проблемы скорее касаются состоятельных лиц верхнего среднего класса, минимизирующих налоги, чем состояний магнатов. Для дальнейшего анализа на первом шаге мы указываем главным образом на долю доходов 10-го дециля домашних хозяйств. Мы полагаем, что существующий огромный разрыв именно между 10-м и 9-м децилями (*подробнее об этом см. ниже*), указывает на наличие у наиболее состоятельной части общества огромных доходов, имеющих источниками прибыль, процент и ренту, в отличие от вознаграждения за труд. Самое главное в разделении высшего класса и верхнего среднего класса – это не размер, а именно источник доходов. Для высшего класса характерны доходы в виде прибыли, процента и ренты. По традиции к ним относят и очень высокие доходы высших менеджеров в крупных компаниях. Средний класс опирается, прежде всего, на собственный труд (хотя в малом бизнесе есть и предпринимательский доход, и рента). Однако при отделении среднего класса от высшего принципиальную роль играют масштаб и относительный вес разных источников дохода.

Низший класс

Низшие классы в «уорнеровской схеме» охватывают как работающие, но небогатые слои общества, так и пауперизированные. Низший класс разделен таким образом также на два слоя – верхний низший и нижний низший. При доминировании средних классов в численности населения стран ОЭСР (по большинству критериев) в диапазоне 60%, на оба низших класса «остается» порядка двух квинтилей. Первый – трудящийся слой, даже зарабатывающий на уровне нижнего среднего в ряде развитых стран. В странах ОЭСР это «бывший пролетариат», почти без собственности, с относительно невысоким образованием, но производящий часто вполне конкурентоспособные товары. Он конкурирует за свое благосостояние вместе со своими компаниями против наступления товаров из развивающихся стран – прежде всего, качеством труда и товаров. Разумеется, в развивающихся странах на рабочий класс также приходится не такая большая доля всего общества.

К нижнему классу следует относить и рабочий класс, который в понимании К. Маркса должен был становиться все более многочисленным, абсолютно и относительно, преобладающим в составе населения. По всей видимости, Карл Маркс понимал значение среднего класса, но не видел его будущего в эпоху пауперизации «старого» (средневекового) среднего класса. В условиях переходного периода в России обнищание тех слоев обще-

ства, которые должны были составить костяк среднего класса нового пореформенного общества, заставляет вспомнить именно Карла Маркса, который верил в конечную поляризацию буржуазного общества, а не в вертикальную мобильность: «Низшие слои среднего сословия (*middle class*): мелкие промышленники, мелкие торговцы и рантье, ремесленники и крестьяне – все эти классы опускаются в ряды пролетариата, частью оттого, что их маленького капитала недостаточно для ведения крупных промышленных предприятий и он не выдерживает конкуренции с более крупными капиталистами, частью потому, что их профессиональное мастерство обесценивается в результате введения новых методов производства. Так рекрутируется пролетариат из всех классов населения»[31]. Естественно, в современных условиях мы скорее говорим о том, насколько работают социальные лифты и как вертикальная мобильность позволяет низшим слоям общества подыматься в состав среднего класса вверх вместе с экономическим подъемом, определенной экономической политикой или в силу индивидуального жизненного цикла.

В жизни развитых стран в последние три поколения численность рабочего класса имеет тенденцию к сокращению, особенно в развитых странах. Это связано как с повышением производительности труда, так и формированием постиндустриального общества[32]. Так, в Великобритании за последние 20 лет доля рабочего класса в общей численности населения сократилась с 40 до 18 %[33]. Рабочий класс в современном европейском обществе гораздо более обеспеченный, чем раньше, что делает популярными предположения о сближении среднего и рабочего классов. Впервые подобного рода исследование было проведено Дж. Голдторпом и его коллегами в 1960-х гг. Их исследование, известное под названием «Исследование состоятельного рабочего», опровергло эту гипотезу – несмотря на то, что уровень жизни рабочего и среднего классов постепенно сближается, им по-прежнему свойственны разные нормы и ценности, хотя и можно говорить о некотором сходстве между нижним слоем среднего класса и верхним слоем рабочего[34]. В то же время важно отметить, что квалифицированные рабочие в силу специальных навыков и высокой заработной платы могут ставить перед следующим поколением задачу вертикальной миграции через высшее образование.

Понятие рабочего класса гораздо менее распространено в российской социальной науке по сравнению с западной. Так уж сложилось, что в России термин «рабочий класс» в связи с советским прошлым несет в себе особую коннотативную нагрузку. Поэтому чаще всего западный рабочий класс при построении классификации структуры общества у нас отождествляют с низшим классом. В то же время многих из этих рабочих с точки зрения их дохода можно отнести к среднему среднему, или статистическому среднему классу.

Неопределенность границ между рабочим и средним классами присуща и западным исследованиям. Некоторые ученые полагают, что большинство американцев могут

[31] Маркс К., Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии. С. 30.
[32] Там же.
[33] Гидденс Э. Социология / При участии К. Бердсолл: Пер. с англ. Изд. 2-е, полностью перераб. и доп. – М.: Едиториал УРСС, 2005. – С. 263.
[34] Goldthorpe, J. et al. The Affluent Worker in the Class Structure, 3 vols. Cambridge: Cambridge University Press. 1968–1969.

рассматриваться как представители «рабочего класса»[35]. Так, согласно классовым моделям как Дж. Гильберта, так и Томпсона и Хики, рабочий класс, или низший класс, составляет порядка 53% населения США[36]. Очевидно, что в этой группе рабочего класса немало тех, кого по доходу мы могли бы отнести к среднему классу. Поэтому необходимо провести границу между рабочим и средним классами.

В западных исследованиях чаще всего одним из главных критериев отнесения к рабочему классу является характер труда. Ряд социологов приходят к выводу, что большинство американцев являются рабочим классом лишь на основании характера их труда и отсутствия доступа к ресурсам власти. В этом случае термин «рабочий класс» применим, когда характер труда становится главным определяющим признаком социального класса[37]. При данном подходе современная структура европейского общества (и, как указано выше, родственных «по происхождению» обществ) может быть рассмотрена уже в пост-марксистской традиции. Отметим, что такое деление оставляет сторонникам классического марксизма возможность продолжать классифицировать те или иные слои как пролетариат и интерпретировать тенденции развития общества, используя марксистский поход. Мы полагаем, что одного критерия характера труда недостаточно, необходимо учитывать также уровень дохода, за счет которого некоторые представители низшего класса могут перейти в средний класс, а в случае серьезных кризисов и «скатиться» до уровня бедноты. В нашей работе мы будем считать, что рабочий (низший) класс представлен «синими», а также частично «белыми воротничками» с относительно низкими доходами и низким уровнем образования.

Термином «низший класс» принято обозначать тех, кто находится на самом дне классовой иерархии. Но если говорить в терминах социальной статистики, то правильнее было бы говорить о «бедности». Во всем мире существует три подхода к измерению бедности – абсолютный, относительный и субъективный. Все большую популярность приобретает также депривационный подход к измерению бедности. Термином абсолютная бедность принято обозначать жизнь тех, чей доход находится ниже прожиточного минимума. То есть абсолютная бедность относится только к тем людям, чье физическое выживание и воспроизводство находятся под угрозой. Для измерения абсолютной бедности определяется единая для всех стран граница по доходам. В рамках относительного подхода, родоначальником которого является П. Таусенд, для каждой страны в зависимости от распределения доходов и уровня жизни населения задается определенная черта бедности. Для определения этой черты используется показатель медианного располагаемого дохода. Как правило, это 50% медианного дохода, хотя, например, в Скандинавии – это 60%. Субъективный подход к определению бедности предполагает, что люди сами определяют, являются ли они бедными.

Выбор подхода зависит от целей исследования, но чаще всего в международных сравнениях используется абсолютный подход. Всемирный банк в качестве черты абсо-

[35] Levine R. Social Class and Stratification. Lanham. MD: Rowman & Littlefield, 1998.
[36] Thompson, Hickey, op. cit..
[37] Ibid.; Potier B. Middle income can't buy Middle class lifestyle // Harvard Gazette. 2003. Oct. 30.

лютной бедности использует критерий дохода – 1,25 долл. США в день (по ППС). Так, по данным ООН, наиболее высокий уровень бедности в 2004 г. был в Мадагаскаре – 71,3 % населения. Уровень бедности в экономически развитых странах, что не удивительно, ниже, чем в развивающихся, хотя и там проблема бедности стоит довольно остро. Так, в 2010 г. в США численность бедных составила 15,1 % от всего населения, что является самым высоким показателем с 1984 г. В ряде современных работ используется простой принцип – средний класс «начинается» (следовательно, низший «ограничен») с уровня потребления в 10 долларов в день, что примерно корреспондирует, по нашим оценкам, с 7–10 тысячами долларов ВВП на душу населения (в зависимости от степени неравенства)[38].

Для целей нашего исследования важно установить границы слоев. Разумеется, бедные концентрируются по всему развитому миру, прежде всего, в 1–2 децилях, во всяком случае по относительному критерию. Как показано ниже, на 1 дециль обычно приходится 2–5 % дохода страны в рамках европейской традиции, что указывает на относительную бедность. Это создает достаточно большой контраст с положением более высоких доходных слоев. Но в дальнейшем мы будем оперировать двумя первыми квинтилями с тем, чтобы показать стандартизированную картину распределения доходов в мире. Так, в развивающихся странах бедность «по европейским понятиям» часто характеризует положение большей части общества.

Средний класс

В социальной науке существует ряд разногласий относительно определения термина «средний класс» и методов его измерения. В целом все предыдущие попытки его описать как в отечественных, так и в западных исследованиях, как правило, сводились к выделению уровней среднего класса в зависимости от дохода и статусных позиций и по своей сути повторяют трехуровневую модель Л. Уорнера: верхний средний, средний средний и нижний средний классы[39]. На сегодняшний день такое деление является общепринятым в мировой практике исследований среднего класса. Мы полагаем, что трехуровневая модель лучше отражает его структуру, хотя и другие подходы обладают рядом преимуществ, охватывая те аспекты среднего класса, которые не позволяет измерить модель Уорнера.

Определение границ слоев среднего класса не является простой задачей, но попробуем их обозначить, не претендуя на бесспорность нашего подхода. В российской литературе мы чаще различаем три слоя – три «класса» (по традиции употребления термина) внутри общего понятия «средний класс». Выше мы уже обращали внимание на специфическое промежуточное положение верхнего среднего, равно как и пересекающиеся границы нижнего среднего и верхнего нижнего. Мы полагаем, что классификация должна быть гибкой, открывать возможности для исследований в рамках различных программ. С нашей точки зрения принципиально важно – при любых статистических исследованиях или опросах использовать единую методику для измерения микроэлементов общества. В этом случае в течение определенного времени ученые

[38] Loayasa N., Rigolini J., Llorente G. «Do Middle Class Bring Institutional Reforms?» The World Bank, WP 6015, March 2012.
[39] Warner L. What is Social Class in America. New York, NY: Irvington Publishers, 1949.

(как социологи, так и политологи) могли бы объединенными усилиями достаточно четко описать состав общества различных стран. Концептуальные подходы и интерпретация результатов приобрели бы тогда большую устойчивость, проверяемость и повторяемость, что является признаком зрелости научной сферы.

Российская литература в последние пятнадцать лет уделяла значительное внимание проблеме именно среднего класса. При этом важно понимать, что формирование среднего класса не сводится к показателям потребления[40]. Демонстрационные эффекты, которые формируют потребление состоятельных слоев общества (два дома – две машины – два отпуска заграницей и т.п.), являются одной из сторон процесса формирования новой потребительской культуры состоятельных слоев во многих развивающихся странах с высоким неравенством. Социально-политическая и экономическая роль среднего класса (сбережения, налоги, участие в выборах и т.п.) не должны теряться за ресторанами и дачами.

Академический подход к его анализу в России к настоящему времени охватывает уже значительный пласт литературы: работы М.В. Ильина, Т.М. Малевой, В.В. Радаева, Н.Е. Тихоновой, О.И. Шкаратана и др. Их работы дают не только картину состояния и развития среднего класса в России в трансформационный период, но и составляют существенный вклад в теорию социальной стратификации[41]. О важности формирования российского среднего класса постоянно упоминалось в работах переходного периода. Но первая серьезная работа в России на эту тему была создана только в 2000 г. в Бюро экономического анализа[42].

Задача эмпирического выделения среднего класса, сформировавшегося за последнее десятилетие, в его более точных границах элегантно решена в работах НИСП под руководством Т.М. Малевой[43] и ИС РАН под руководством Н.Е. Тихоновой. В обоих исследованиях для определения структуры и размеров среднего класса используется совокупность трех признаков: материально-имущественного положения, социально-

---

[40] Это свойственно как западным еженедельникам, так и, например, российскому журналу «Эксперт» – потребление среднего класса в них примерно соответствует возможностям скорее верхнего слоя среднего класса на Западе.

[41] Средний класс в России: количественные и качественные оценки / Авт. коллектив: Е.М. Аврамова, Л.М. Григорьев, Т.П. Космарская, Т.М. Малева (руководитель), М.В. Михайлюк, Л.Н. Овчарова, В.В. Радаев, М.Ю. Урнов // БЭА. – М.: ТЕИС, 2000.–286 с.

Григорьев Л.М., Малева Т.М. Средний класс в России на рубеже этапов трансформации // «Вопросы экономики», № 1, 2001. – С. 45–61.

Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Е.М. Авраамова и др.; Под ред. Т. Малевой / Моск. центр Карнеги. – М.: Гендальф, 2003.

Малева Т.М., Овчарова Л.Н. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. – ИНСОР, 2009 г.

Тихонова Н.Е. Российский средний класс: особенности мировоззрения и факторы социальной мобильности // Социологические исследования. 2000. № 3. С. 21–22.

Тихонова Н.Е. Городской средний класс в современной России: Аналитический доклад Института социологии РАН. – М., 2006.

Тихонова Н.Е., Мареева С.В. Средний класс: теория и реальность. – М.: Альфа-М, 2009.– 320 с.

Тихонова Н.Е. Низшие классы в России (Теоретические и методологические предпосылки анализа). Общественные науки и современность. 2010, № 4. – С. 26–36.

Тихонова Н.Е. Низший класс в социальной структуре российского общества. // Социологические исследования, 2011, № 5. – С. 8–23.

Григорьев Л.М. Внутренние противоречия формирования среднего класса в России. // В: «Дискуссия о среднем классе», М., ИНСОР, Научная книга, 2008. – С. 27–32.

Григорьев Л.М., Салмина А.А. и др. Средний класс после кризиса: экспресс-анализ взглядов на политику и экономику. М.: Макс-пресс, 2010.

Григорьев Л.М., Салмина А.А. Структура российского среднего класса: предварительный анализ для будущих исследований // «SPERO», № 12, 2010. – С. 105–124.

[42] Средний класс в России: количественные и качественные оценки / Авт. коллектив: Е.М. Аврамова, Л.М. Григорьев, Т. П. Космарская, Т.М. Малева (руководитель), М.В. Михайлюк, Л.Н. Овчарова, В.В. Радаев, М.Ю. Урнов // БЭА. – М.: ТЕИС, 2000.–286 с.

[43] Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Е.М. Авраамова и др.; Под ред. Т. Малевой / Моск. центр Карнеги. – М.: Гендальф, 2003. Малева Т.М., Овчарова Л.Н. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. – ИНСОР, 2009 г.

профессионального статуса и самоидентификации. На основании пересечения этих признаков выделяются ядро и периферия.

Результаты исследований как ИС РАН, так и НИСП показали, что в целом в России доля среднего класса составляет 20–30 %. Важным плюсом этих работ является – подробно разработанная собственная методология исследования и есть возможность сравнивать данные за разные периоды, то есть эти исследования уже приобрели статус панельных. Оба исследования используют в некоторой степени схожую методологию, которая в полной мере отвечает западным стандартам проведения такого рода исследований. Несмотря на общность подхода, между этими работами есть и ряд различий[44]. В частности, немного различается методология выделения самих уровней среднего класса и внутренних границ. ИС РАН выделяет три уровня среднего класса: нижний средний, средний средний и верхний средний. Для классификации слоев среднего класса в работе НИСП используется следующая типология: класс выше среднего (3,5 %), средний класс (22,9 %) и класс ниже среднего, включающий рекрутов среднего класса (30 %) и группу риска бедности (40 %).

Несмотря на большое количество исследований среднего класса, не существует работ, в которых структура среднего класса была бы раскрыта (проанализирована по составу и поведению) не только по вертикали, т. е. по уровням, но и по горизонтали. Все известные нам модели в лучшем случае сводятся к описанию того, представители каких профессий наиболее типичны для каждого из уровней среднего класса. Несмотря на очевидность важности изучения структуры среднего класса по уровням и профессиональным отрядам, никто до настоящего времени этим специально и достаточно подробно не занимался.

Структурная модель, которую мы предлагаем, предполагает выделение компонент одновременно по уровням (нижний средний – средний средний – верхний средний) и профессиональным отрядам. Мы полагаем, что наиболее очевидные сферы сосредоточения среднего класса в России – это следующие пять отрядов: массовая интеллигенция; бюрократы (в массе – средний и нижний уровни); сотрудники крупных компаний (верхний средний и средний средний уровни); малый и средний бизнес в торговле и услугах (средний средний уровень с большим иммигрантским компонентом); малый и средний производственный (инновационный) бизнес (с большими потерями в пользу эмиграции)[45].

Наш подход к исследованиям среднего класса является в известной мере возвратом к истокам – американским исследованиям профессиональных и трудовых факторов. Американские работы по среднему классу имеют наибольшую глубину статистической проработки. Поскольку структуры неравенства по доходам России и США близки между собой, это еще более подчеркивает для нас ценность этих работ (*Вставка 1 «Сложность выделения “границ” среднего класса – пример США»*).

[44] Мы полагаем, что в работах НИСП «ядро» среднего класса может трактоваться (хотя и с грубым допущением) как верхний средний класс: высокий доход, устойчивость, наличие всех признаков среднего класса, даже определенная модель инвестирования сбережений.

[45] Подробное описание нашего подхода и профессиональных отрядов – см.: Григорьев Л. М., Салмина А. А. Структура российского среднего класса: предварительный анализ для будущих исследований // «SPERO», № 12, 2010. – С. 105–124.

Важно подчеркнуть, что теория среднего класса (и его составляющих элементов) далека от завершения и перехода в общепринятые академически устоявшиеся нормы. Средний класс меняется с развитием общества, расширяется охват типов стран, чей средний класс вовлечен в анализ. Теперь важно наметить пути соединения нестандартных категорий нашего общества переходного периода и традиционной общественной структуры. *Так что теория среднего класса – живой актуальный исследовательский процесс, в котором можно и нужно искать новые подходы, методы и результаты*. Наша задача на данном этапе – наметить возможности прикладных исследований среднего класса и его компонентов – отрядов и уровней, которые собственно и образуют российское общество. Мы полагаем, что на этом пути можно вырабатывать и проверять различные гипотезы, имеющие значение как для социальных теорий, так и для практических потребностей экономической политики.

Вставка 1. Сложность выделения «границ» среднего класса – пример США

Рассмотрим проблему определения внутренних границ среднего класса на примере исследований американского общества. В США средний класс в зависимости от критериев его выделения охватывает от 25 до 66% домашних хозяйств. Согласно довольно широкому определению, статистический средний класс включает домохозяйства с доходами от 25 тыс. до 100 тыс. долл[46]. Очевидно, это довольно широкое определение, согласно которому в средний класс в США попадают почти все семьи, кроме нижнего квинтиля. Средний класс, определенный таким образом, получается очень сильно фрагментированным – он включает совершенно разные слои населения – от тех, кто едва сводит концы с концами, до тех, кто поддерживает довольно высокие стандарты жизни.

Д. Гилберт, П. Джекел, Р. Силверман и Дж. Хики разделили средний класс на два уровня:

1) верхний (профессиональный) средний класс (15–20% домохозяйств), состоящий из высокообразованных, высокооплачиваемых профессионалов и менеджеров;
2) нижний средний класс (1/3 домохозяйств), включающий в себя полупрофессионалов, управляющих более низкого уровня и квалифицированных рабочих[47].

Именно такая двухуровневая модель среднего класса получила наибольшее распространение. При таком подходе социальная структура американского общества принимает следующий вид:

1) высший класс (1%);
2) верхний средний класс (15%);
3) нижний средний класс (32%);
4) рабочий класс (32%);
5) низший класс (14–20%).

[46] Who is the Middle Class? // http://www.pbs.org/now/politics/middleclassoverview.html
[47] Thompson, Hickey, op. cit.; Williams B K.., Sawyer S.C., Wahlstrom C.M. Marriages, Families & Intimate Relationships. Boston, MA: Pearson, 2005.

Несмотря на частичное пересечение этих групп по качественным характеристикам, между ними можно провести четкую границу. Верхний средний класс, или иначе «профессиональный средний класс», состоит главным образом из «белых воротничков», большинство из которых – высокообразованные и высокооплачиваемые профессионалы, независимые в принятии управленческих решений. Многие имеют высшее образование и научные степени, что является главной отличительной особенностью этого класса. Доходы домохозяйств обычно превышают 100 тыс. долл[48]. Профессиональная деятельность этого класса связана с управленческой деятельностью, наукой, консалтингом и творчеством. Главным барьером входа в этот класс является высокий уровень образования.

По оценкам Д. Гилберт, Дж. Хики, Дж. Энслин и У. Томпсон, верхний средний класс составляет 15% населения[49]. На основе этого можно заключить, что американский верхний средний класс состоит из профессионалов, получающих более чем 62,5 тыс. долл., чьи семейные доходы превышают 100 тыс. долл[50]. В целом средний уровень дохода домохозяйств, где глава семьи имеет степень бакалавра или выше, равен 77,2 тыс. долл., со степенью магистра – 81,0 тыс. долл. США, а со степенью доктора наук или с аттестатом о повышении профессиональной квалификации – более 100 тыс. долл. ежегодно[51]. Заметим, что при таком подходе в США 5-й квинтиль охватывает как высший класс целиком, так и верхний средний класс. Правда, остается, как мы увидим ниже, один трудный вопрос – почему 9-й дециль почти всегда и во всех странах (своего рода эмпирическая закономерность) имеет 15% доходов, причем исключения редки и лежат в пределах 13–17%.

Среди подходов к выделению есть и вышеупомянутое выделение среднего класса в отдельной стране как «пространства» между 75 и 125 п.п. от значения медианы[52].

Нижний средний класс, в отличие от верхнего среднего, представлен полупрофессионалами и квалифицированными рабочими, чье образование ограничивается, как правило, колледжем, хотя часть нижнего среднего класса и имеет степень бакалавра. Этот класс экономически менее защищен. У него ниже уровень образования, доходы, и меньше автономия в трудовой деятельности. Появление новых экономических возможностей в связи с развитием капитализма привело к значительному улучшению уровня жизни верхнего среднего класса по сравнению с нижним средним[53].

Границы социальных классов

Границы уровня доходов для представителей разных классов сильно различаются в разных странах в зависимости от общего уровня жизни. Поэтому обозначим границы социальных классов по косвенным признакам (количественные характеристики – в третьем и

[48] Ibid.
[49] Gilbert D. The American Class Structure. New York: Wadsworth Publishing, 1998. Thompson, Hickey, op. cit.
[50] Distribution of personal income. US Census Bureau. 2006. Income quintile and top 5% household income distribution and demographic characteristics. US Census Burea. 2006.
[51] Thompson W., Hickey, op. cit..
[52] Birdsall N., Graham C., Pettinato S. Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class? // Carnegie Endowment for International Peace. Discussion Paper No 1. November 2000.
[53] Thompson W., Hickey J., op. cit.; Gilbert D., op. cit.

четвертом параграфах). Высший класс, как правило, составляет порядка 1–5 % населения с наивысшими доходами (бизнес-элита, политическая элита, культурная элита и др.), большую часть которых составляют доходы от собственности. Верхняя часть высшего класса способна участвовать в принятии основных экономических и политических решений на уровне всей страны. На другом полюсе у нас находится низший класс, куда относят население с доходами ниже черты бедности. Наибольшую сложность представляет выделение границ классов, которые находятся между этими полюсами – рабочего и среднего классов.

Необходимо отделить средний класс и от элементов высшего. Есть ряд показателей, по которым можно понять, что из себя представляет «нижний высший», то есть новые собственники и рантье. Например, есть опросы, в которых нет отдельной категории для нижнего высшего класса и не вполне понятно, кто идентифицирует себя со средним классом. Многочисленная категория, охотно записывающаяся в средний класс, – это владельцы и совладельцы предприятий. Мы вполне допускаем, что по характеру своего потребления, по марке машины, частоте посещения спортивных учреждений и ресторанов они похожи на то, как живет высший или верхний средний класс на Западе. Но с учетом более низкого уровня жизни в России значительная доля владельцев предприятий по уровню дохода относится к высшему классу.

Мы должны исследовать средний класс не только по его компонентам, географическим, профессиональным критериям, но и по уровню: «нижний средний», «средний средний», «верхний средний». Нижний средний класс, согласно моделям как Дж. Гилберта, М. Хенслина, так и У. Томпсона и Дж. Хики, составляет одну треть американского общества, как и рабочий класс. Во всех трех моделях нижний средний класс состоит из «полупрофессионалов» и «белых воротничков» низшего уровня.

При перемещении из среднего класса вверх у человека начинают доминировать доходы от собственности, а не «зарплатные». Большинство представителей среднего класса имеют какую-то собственность, хорошее образование, но они зарабатывают «сегодня» и, вообще говоря, не могут прекратить зарабатывать, потому что иначе останутся без доходов. Тот, кто уже имеет возможность не работать, ближе к высшему классу, и эти дополнительные 2–3 %, конечно, очень заметны: по поведению, детям, образованию за границей, частоте поездок и пр.

С точки зрения исследовательской программы обсуждаемые вопросы уже ставят новые задачи перед учеными: поиск границ между слоями среднего класса по характеризующим их признакам, анализ динамики приобретения признаков среднего класса по уровням дохода, специфике финансового поведения и т.д. Представители среднего класса могут существенно отличаться друг от друга. Но в целом сфера их деятельности, особенно представителей верхнего среднего класса, связана с умственным трудом, креативностью и консалтингом. Ценности среднего класса, во многом обусловленные спецификой профессиональной деятельности его представителей, характеризуются стремлением к независимости, инновациям и нонконформизму. Что касается их гражданской позиции, политически более активные, чем представители других классов, на деле представители среднего класса разобщены.

В данном параграфе мы рассмотрели основные подходы к изучению социальной структуры общества. Социальная стратификация по трем условным классам дает возможность достаточно четкого анализа состояния общества по доходам, имуществу и при детализации – по поведению и другим более тонким показателям – это уже проблема целей исследования и характера исследователя. Характер распределения доходов населения в мире и в рамках отдельных стран является одним из ключевых показателей характеристики структуры общества, но не единственным. Для получения объективной картины структуры общества недостаточно показателя дохода – необходимо учитывать также образование, профессионально-должностной статус и другие показатели.

В дальнейших параграфах при описании социальной структуры и неравенства в разных группах стран, мы будем использовать в качестве критерия стратификации главным образом показатель уровня дохода населения, хотя мы и признаем важность профессионально-должностного критерия. В данной работе к анализу структуры общества мы подходим, главным образом, с точки зрения экономиста – нас, в первую очередь, интересуют показатели материального благосостояния и потребительского поведения. И с этой позиции особенно важно понимать особенности положения и поведения среднего класса как ключевого потребителя товаров и услуг.

В заключении данного параграфа предпримем попытку построения теоретической модели структуры общества стран с разным уровнем развития (*Таблица 4*). Представленная модель социальной структуры не претендует на буквальную точность размещения социальных слоев и точное соответствие децильному разбиению, особенно для развивающихся стран. Это требовало бы большей экспертизы и, видимо, большего числа групп стран. Данную попытку свести в одну таблицу структуру различных обществ надо рассматривать в большей мере как инструмент анализа.

В *Таблице 4* представлена гипотетическая модель социальной структуры развитых и среднеразвитых стран, главным образом, европейской традиции. Попытка совместить в одной таблице социальную структуру групп стран с совершенно различным уровнем развития – явление редкое. Для каждой группы стран мы могли бы предложить достаточно примеров стран с похожей структурой. Однако в данном случае дело не в точности распределения профессий, доходов по децилям, а в самом подходе, который позволил бы анализировать условия жизни, конкуренции (в глобальном масштабе) различных групп населения. При возрастающем информационном единстве мира, усилении проблемы единых правил игры (правовых аспектов), миграции капитала и труда поведенческие характеристики социальных групп все более важны. Но поведение во многом определяется условиями жизни, уровнем развития, степенью неравенства. Мы полагаем, что внутристрановые иерархии положения слоев, доходные характеристики перестали быть изолированными друг от друга (между странами), как это было в конце эпохи колониализма. Особенно важно формирование среднего класса в развивающихся странах – после приобретения определенного уровня доходов и потребления, имущественного статуса его группы могут стать опорой социального прогресса, существенно влиять на повестку дня в своих странах, как это стало проявляться во время трансформации постсоциалистических стран и в недавних событиях «Арабской весны».

Данная таблица указывает на определенные характеристики слоев в семиклассовой «уорнеровской» схеме, которую мы осторожно «модернизировали» с тем, чтобы выделить критически важные (потенциально – поведенческие) границы слоев. Малая численность представителей крупного капитала не уменьшает его важности в структуре общества, хотя мало влияет, скажем, на объемы потребления продуктов питания, образование и прочее. Ниже (*Таблица 5*) мы представим более детальную картину по характеристикам децильных групп в различных регионах мира. Но и статистическое представление должно раскрывать качественные характеристики социальной структуры. С повышением уровня развития стран должны происходить подвижки в относительной численности слоев, их достатка, но это происходит через повышение образования, качества рабочих мест, типа трудовых контрактов. А с точки зрения экономической сферы рост среднего класса и качества рабочих мест выражает успех в мировой экономической конкуренции национальных экономик, а в них – по существу – успех определенных отраслей, производящих товары и услуги. На нижней части мировой пирамиды пауперизированные слои всех стран испытывают трудности приобщения к производительной деятельности и достойному существованию. Нижние социальные слои развивающихся стран постоянно выбрасывают миллионы мигрантов на трудовые рынки развитых стран. Но сам по себе данный процесс относится скорее к миграции и проблеме нехватки неквалифицированной рабочей силы в странах ОЭСР.

Более существенной проблемой является миграция представителей среднего класса и потенциальной интеллектуальной элиты развивающихся (трансформирующихся) стран – в роли интеллектуальных элементов среднего класса – в развитые страны. Речь идет о врачах, ученых и особенно студентах всех наук и направлений. Они меняют состав интеллектуальной элиты в развитых странах, но одновременно сокращают возможности социально-экономического прогресса в развивающихся странах-донорах. Перемещение семей через границу (в страны с более высоким уровнем ВВП на душу населения) практически с любого социального уровня означает резкое улучшение положения семьи даже в том случае, если она сама остается в той же социальной страте. Это касается и низших слоев. В *Таблице 4* это обстоятельство представлено дополнительной «восьмой» строкой в нижних слоях («бедные в развивающихся странах»), представляющей собой огромный слой бедности в развивающихся странах, который по мере развития глобализации и конкуренции или обеспечивает ценовые преимущества роста, или мигрирует с соответствующими (весьма сложными) последствиями для развитых стран.

Миграция образованных людей из развивающихся стран, разумеется, чаще всего означает значительное повышение и уровня страты, и уровня дохода (хотя бы внутри страт среднего класса). Движение мелких предпринимателей из многих развивающихся стран становится важным способом их адаптации в странах-реципиентах. Пожалуй, предметом отдельного исследования остается миграция бизнесменов (средних и крупных), сопровождаемая миграцией капитала. Движение ученых и артистов является скорее сферой распространения и развития наук и искусств, чем социальным сдвигом, причем с достаточно широкими возможностями социальной адаптации. Видимо,

сфера бюрократии и политики остается максимально «защищенной» от мигрантов. Так что мы полагаем, что даже в сжатом изложении системный взгляд на мировую социальную структуру может быть важен как для экономического, так и для социально-политического анализа современного мира.

3. Социальная структура стран мира в начале XXI в.

Глобализация оказала сильное влияние не только на экономику и на политику стран мира, но и на социальную сферу, в том числе на структуру общества и характер стратификации. Во многом это связано с интенсификацией социальных отношений между людьми и ростом миграции. Глобализация открыла для людей не только новые возможности, но принесла с собой и ряд рисков. Помимо экологических и техногенных рисков возникает и проблема углубляющегося неравенства не только в рамках отдельных стран, но и между отдельными странами мира.

Социальная структура стран мира в начале XXI в. характеризуется как общими социальными и демографическими тенденциями, так и заметными кардинальными отличиями. Принятое в мире деление стран на развитые и развивающиеся хорошо отражает особенности социальной структуры этих стран. Можно обозначить несколько основных групп стран по степени неравенства. На одном полюсе – экономически развитые европейские страны (Германия, Франция, Швеция и др.), к ним примыкает ряд наиболее «богатых» посткоммунистических стран, которые за прошедшие два-три десятилетия успешно интегрировались в Европу (Словения, Чехия и др.). Эта группа стран характеризуется высоким уровнем дохода и одновременно низким уровнем неравенства и сильно развитым средним классом. Их можно отнести к «государствам благосостояния» в терминах Г. Эспинг-Андерсена. В ряде стран этой группы, особенно посткоммунистических, доход не столь высокий, но в то же время у них низкий уровень неравенства, а «менталитет» и общественное самосознание по ряду параметров сходно с самосознанием населения наиболее развитых европейских странах.

На фоне экономически развитых европейских стран с характерным для них низким уровнем неравенства выделяются англосаксонские страны: Великобритания (коэффициент Джини – 36,0) и США (коэффициент Джини – 410,8). От других стран с высоким уровнем неравенства Великобританию и США отличают более высокий уровень жизни и многочисленный средний класс. Такое высокое неравенство этих стран во многом связано с особенностями более «либеральной» социальной политики государства с характерной для нее адресной социальной помощью.

В развивающемся и трансформирующемся мире мы бы выделили несколько групп стран европейской традиции – Латинская Америка, Южная и Восточная Европа, страны постсоветского пространства. Тут легко видеть сочетание среднего уровня развития и значительного неравенства. В то же время есть основания считать, что часть этих стран могут двигаться во времени в сторону северо-центральной европейской традиции (Чехия, Польша); однако неясно, как это сможет сделать Россия, которая по параметрам распределения доходов скорее приблизилась к Латинской Америке, тогда как Россия по своим параметрам распределения дохода сдвинулась скорее в Латинскую Америку.

Тенденции развития общественных систем, приватизация, системы налогов, темпы и характер экономического роста будут менять социальную структуру этих стран, но уже от сложившегося типа, то есть – медленно и трудно.

На сегодняшний день подавляющая часть мирового богатства сосредоточена в индустриально развитых странах, в то время как развивающиеся страны испытывают серьезные социальные и экономические трудности. Согласно докладу ООН («Доклад о развитии человека») за 1999 г., 20 % населения земного шара потребляло около 90 % всех товаров и услуг, произведенных в мире. И за последнее десятилетие это неравенство не исчезло. Верхнюю часть рейтинга распределения мирового дохода занимает сравнительно небольшая группа стран. Верхние два кластера стран по уровню душевого дохода занимает медленно пополняемая группа стран (в основном ОЭСР). Хотя в 2011 г. впервые ВВП развивающихся стран сравнялся с ВВП развитых, неравенство остается доминирующим явлением в мире. Специальное исследование показало, что в 1992–2010 гг. – до кризиса 2008–2009 гг. – ВВП мира на душу населения вырос на 45 % – выдающийся успех рыночной экономики[54]. Однако неравенство сократилось не везде, а по ряду показателей и выросло, так что важность задачи измерения неравенства в условиях общего роста остается актуальной[55].

За последние 40 лет (1970–2010) темпы роста стран, не являющихся членами ОЭСР, в 2 раза превысили темы роста стран-членов ОЭСР, что отражает процесс догоняющего развития. Во многом, это связано с успехом новых индустриальных стран, Тайваня, Южной Кореи и других. Больше всего за этот период вырос доход ВВП стран Восточной Азии и Тихоокеанского региона (более чем в 10 раз). Превосходство динамики роста некоторого числа развивающихся стран над динамикой развитых демонстрируют и показатели реального валового национального дохода, который используется для построения Индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). Развивающиеся страны за последние 40 лет росли быстрее (184%), чем развитые (125%)[56]. Лидерами роста здесь являются Китай, Индия, но рост идет крайне неравномерно. По меньшей мере, полсотни стран остаются на весьма низких уровнях развития.

Более оптимистичную картину демонстрирует изменение Индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). Прирост индекса в развивающихся странах за период 1970–2010 гг. составил 57 %, в то время как в развитых – 18 %. Особенно сильно уровень развития человеческого потенциала вырос в странах Восточной Азии и Тихоокеанского региона (на 96 %), где значительно повысился общий уровень жизни населения. Также довольно сильный рост ИРЧП мы наблюдаем в Южной Азии (на 72 %)

[54] См. главу 5 Структура мирового экономического роста (1992–2010).
[55] См. Persson T., Tabellini G. Is inequality harmful for growth? Theory and evidence // American Economic Review. № 84. 1994. – P. 600–621.
[56] В то же время ряд исследователей, используя в качестве меры развития ВВП, пришли к выводу, что разрыв между этими группами стран по-прежнему увеличивается. См. работы:
Pritchett, L. and R. Murgai. «Teacher Compensation: Can Decentralization to Local Bodies Take India from Perfect Storm Through Troubled Waters to Clear Sailing?» In: India Policy Forum 2006–07, eds. S. Bery, B. P. Bosworth, and A. Panagariya. New Dehli and Washington, DC: National Council of Applied Economic Research and Brookings Institution. 2007. Ocampo, J. A., R. Vos, and J. K. Sundaram. Growth Divergences: Explaining Differences in Economic Performance. New York: Zed Books for the United Nations. 2007. World Economic and Social Survey 2006: Diverging Growth and Development. UNDESA (United Nations Department of Economic and Social Affairs). New York. 2006.

и арабских государствах (на 65 %). Высокими темпами в этих странах росла продолжительность жизни, особенно в арабских государствах (на 37 %) и странах Южной Азии (на 33 %). Но по уровню ИРЧП разрыв между развитыми и развивающимися странами сохраняется огромный.

Если рассматривать неравенство внутри стран, то здесь различия между социальными классами также увеличиваются, несмотря на общий рост душевого дохода в мире. По данным ОЭСР в ЕС самый сильный разрыв по уровню доходов в Великобритании, где доходы 10 % самых богатых в 12 раз выше доходов 10 % самых бедных слоев населения. По сравнению с 1985 г. этот разрыв увеличился в восемь раз. Но даже Великобритания не идет ни в какое сравнение со странами БРИКС – Бразилией, Россией, Индией, Китаем и ЮАР. Огромное неравенство стран со средним душевым доходом до 5 тыс. долл. США и более 30 тыс. долл. США выражается и в еще большем перепаде в уровне благосостояния между слоями общества. Это наблюдается внутри примерно полусотни бедных развивающихся стран. Но еще большее неравенство, разумеется, существует между бедными стратами в развивающихся и богатыми стратами в развитых странах.

Для межстрановых сравнений неравенства традиционно используется коэффициент Джини, отражающий отклонение фактического распределения дохода по 10- и 20-процентным группам населения от ситуации гипотетического равенства. Поскольку трудно получить данные по самым бедным и самым богатым слоям, мы полагаем важным опираться на соотношение верхних и нижних децилей, несмотря на то, что официальная статистика, скорее всего, занижает вес и роль богатейших слоев.

На *Рисунке 1 цветной вкладки* представлена иерархия ряда стран по коэффициенту Джини. Развитые европейские страны по коэффициенту характеризуются гораздо более низким уровнем неравенства, чем развивающиеся. Особенно сильный уровень неравенства в ряде стран Африки и странах Латинской Америки, например в ЮАР коэффициент Джини – 0,58, в Бразилии – 0,55. Довольно высокий уровень неравенства также в России и Китае – около 0,42.

По данным исследований Всемирного банка уровень неравенства, превышающий 0,38–0,40 коэффициента Джини, является избыточным, после которого возникает «ловушка бедности». В то же время в некоторых экономически развитых странах, в частности в США и в Великобритании, как было уже указано ранее, значения коэффициента Джини также довольно высокие (0,41 и 0,36, соответственно). Кроме того, распределение доходов населения по 20-процентным группам в России и США почти не отличается. На первый взгляд, это ставит под сомнение гипотезу о негативном влиянии неравенства на экономический рост. Возникает необходимость рассматривать группы стран в их качественных различиях, привлекая дополнительные показатели. Этому вопросу посвящено немало исследований[57].

Отдельное внимание уделим показателям для измерения неравенства. До этого при описании неравенства мы использовали, главным образом, коэффициент Джини.

[57] Persson T., Tabellini G. Is inequality harmful for growth? Theory and evidence // American Economic Review. № 84. 1994. – P. 600–621. Li H., Zou H. Income inequality is not harmful for growth: theory and evidence // Review of development Economics. № 2. 1998. – P. 318–334.

Он является одним из самых популярных и наиболее часто используемых показателей для описания уровня неравенства. Тем не менее, нельзя целиком полагаться на этот коэффициент, хотя бы потому, что методики сбора информации и расчета коэффициента значительно отличаются в разных странах, особенно в развитых и в развивающихся, и кроме того, значение этого показателя учитывает только уровень денежных доходов. Так, например, Всемирный банк при расчете уровня неравенства опирается на данные выборочных опросов населения и характеризует неравенство располагаемых доходов после вычета из них налогов и обязательных платежей.

Складывается еще одно эмпирическое наблюдение – неравенство является фактором, который приводит к значительному увеличению доходов именно 10 дециля. Не исключено, что богатые страты многих ведущих стран фактически очень близки не только по видимому образу жизни (активы, недвижимость, курорты), – но и по реальному благосостоянию (перепад уровней дохода на душу «обитателя 10-х децилей» невелик, например в Европе)[58].

Для первого шага в исследовании такого рода мы разделили общество еще на две группы страт – 1–5 и 6–9 децили. Мы оперируем в данном случае распределением децилей по семиклассовой схеме Голдторпа, и полагаем важным сравнить группы с одинаковым номинальным рангом в обществе. Это дает возможность оперировать не точечными, а системными показателями неравенства. Показатели для 40 % бедного населения мира варьируют в громадных пределах – от менее 1 тысячи долларов в Бангладеш, Боливии, Танзании до 20 тысяч долларов в Скандинавии и Германии, что, кстати, превышает значение этого показателя в наиболее богатых странах, США и Великобритании.

Не менее интересно и перспективно для дальнейшего анализа выглядят показатели для, условно, «середины» общества – 65–9 децилей. При таком подходе в этих стратах должны концентрироваться для богатых стран как минимум верхний средний и средний средний классы, в средних и менее развитых – здесь же окажутся нижний средний класс и даже ниже.

Естественно, средний ВВП для середины (половины) общества обычно несколько превышает общую среднюю для всего общества, что отражает тот простой факт, что даже очень богатый 10-й дециль не может сдвинуть средние величины так, как 40 % бедного населения. Но это слабое утешение при том значительном неравенстве, которое мы наблюдаем. Здесь стоит отметить, что средние величины вмененного ВВП для средних 50 % в большинстве среднеразвитых стран, соответственно, находятся в пределах 12–15 тысяч долл. США на душу. Это уровень представляется рубежом, от которого «средний класс», видимо, приобретает некоторую устойчивость, хотя это очень далеко до 30 тысяч долларов (на душу) для той же части общества в развитых странах.

Страны Азии и Ближнего и Среднего Востока имеют свою специфику, причем при оценке значения тех ли иных показателей неравенства нужно быть особенно осто-

[58] Разумеется, 10-й дециль скрывает внутреннее неравенство. В зависимости от уровня душевого дохода страны он может охватывать верхние слои общества, но в бедных странах в нем может быть сосредоточена значительная часть среднего класса (по содержательным определениям). Разумеется, мы оперируем 10 децилем, который скрывает свое внутреннее неравенство.

рожными и учитывать специфику обществ. В то же время в пределах имеющейся в открытом доступе статистики страны Азии, Ближнего и Среднего Востока, Африки демонстрируют колоссальные внутри региональные перепады по уровню и структуре неравенства. Здесь мы видим, что только в некоторых странах и только 10-й дециль выходит на тот средний уровень (10 тыс. долл. США и более), который характерен для среднеразвитых стран.

Ключевым шагом в данной работе является попытка единообразного измерения децильных доходов в долларах США (ППС) по всем странам с доступной статистикой. Мы также предлагаем своего рода модификацию децильного показателя неравенства по видимым доходам и ВВП на душу путем условного вменения каждому децилю определенного объема «производства» ВВП на душу населения (в экономике это была бы производительность труда), пропорционально децильному распределению доходов. Задача состояла именно в том, чтобы найти способ (условного) сопоставления неравенства между децильными доходами внутри стран, с одной стороны, и неравенством между странами – с другой. Решение этой задачи намного облегчило бы сравнение социальной структуры стран.

Предлагаемый нами показатель – «Вмененный децильный ВВП на душу населения» – На самом деле этот показатель указывает на то, какой (условно) уровень ВВП на душу семей данного дециля (в данной стране) должен производиться,быть, чтобы представители этого дециля получали именно такую долю доходов страны, если бы имелась была жесткая связь между доходом и «производительностью трудадецилей». Подчеркнем, что разумеется, «децили» ничего не производят – мы вменяем им долю ВВП и уровень ВВП на душу населения пропорционально личным доходам их представителей. Переход на уровень ВВП на первый взгляд выглядит необязательным, но мы полагаем, что это дает экономистам и социологам удобную меру сравненияый инструмент для межстрановых сопоставлений. Условность использования данного показателя также сравнима с использованиемтакая же, как и меры ППС для сопоставлениясравнения не только личного дохода в разных странах, а всего ВВП в различных странах,. причем пПроцедура наших расчетов вполне понятна и воспроизводима.

Показатель ВВП на душу населения стал столь широко распространен, что обеспечивает удобство восприятия и сравнения. Переход к предложенной мере указывает уже не только на положение стран на данной шкале, но и децилей по уровню доходов в отдельных странах[59]. Показатель не меняет степени неравенства внутри стран, но дает возможность (с учетом транспарентности расчетов) сравнивать неравенство между странами и между децилями внутри стран.

Данные *Таблицы 5* позволяют уточнить представление о связи «нормального» и избыточного неравенства не только с уровнем дохода, но и с вмененным доходом на душу населения в первых четырех и последующих пяти децилях – с пятого по девятый. В странах со среднедушевым вмененным ВВП первых четырех децилей, превышающим 6 тыс. долл. США по ППС, и со среднедушевым вмененным ВВП последующих пяти децилей, превышающим 15 тыс. долл. США по ППС, коэффициент Джини, превышающий референтное

[59] Пользоваться таким показателем можно, но очень осторожно, с оговорками и с учетом ограниченности качества статистики в мире как по доходам, так и по ВВП.

значение США (0,4%), не встречается. Неравенство в странах с более низкими показателями вмененного дохода может быть выше, может быть и ниже. Соответственно, и гипотеза о связи между стимулами к производительному труду и социальному продвижению, с одной стороны, и уровнем неравенства, с другой стороны, должна анализироваться для этих двух групп стран – «бедных» и «богатых» – по отдельности. Заметим, что Россия лежит практически на границе между двумя таким образом выделенными группами – так что в соответствии с подходом Р. Барро и нашими наблюдениями вопрос о благотворном или негативном влиянии неравенства на экономический рост для нашей страны в любом случае останется открытым.

Представление неравенства в терминах «вмененного ВВП» позволяет наглядно выявить источник межстрановых различий и в уровне доходов децильных групп, и – одновременно – в уровне неравенства. Мы провели расчеты на выборке стран, представленных в *Таблице 5*. Сходство вмененного ВВП на душу населения наименее значительное для верхнего десятого дециля (коэффициент вариации – 0,75), выше для децилей с пятого по девятый (0,83), и самое значительное – для децилей с первого по четвертый (0,90), представляющих самые «бедные» слои населения. С другой стороны, доля первого дециля в доходах статистически значимо тем выше, чем ниже ВВП на душу населения и чем выше доля расходов на еду в доходах домохозяйств. Иначе говоря, доходы первого дециля снизу ограничены стандартами выживания. Соответственно, различие в неравенстве распределения доходов между странами создается именно группами, занимающими среднее положение на шкале доходов. Другая иллюстрация этого наблюдения – коэффициент Джини статистически значимо тем выше, чем ниже доля второго и третьего квинтиля в доходах. Иначе говоря, высокое (по сравнению с другими странами) неравенство распределения доходов – характеристика стран с менее производительным средним классом, вероятно, менее конкурентоспособным на мировых рынках принадлежащих его представителям ресурсов. Данные таблицы содержат и еще одно подтверждение связи низкой производительности представителей среднего класса с неравенством. С ростом в составе нанятых доли лиц, имеющих третичное образование (университет или колледж), в рабочей силе растет доля третьего квинтиля в доходах. (В рамках нашего подхода – индикатор того, что представители среднего класса стали более производительными) и, соответственно, снижается доля десятого (самого богатого) дециля.

Представленные данные – попытка заставить задуматься о том, что неравномерность распределения доходов связана в значительной степени с местом страны в мировом разделении труда и со сравнительной производительностью ресурсов. В практическом плане сводная таблица дает представление о том, как высокий уровень производительности труда в англо-саксонских странах соседствует с высоким уровнем неравенства (вмененный уровень ВВП у 10-го дециля населения в США достигает 130 тысяч долл. США). Мы сознаем, что англо-саксонские страны выгодно отличаются более «сильными» вертикальными лифтами – одна таблица не может учесть всех особенностей групп. Достаточно высокий уровень развития в «старой» Европе соседствует – напротив – с относительно плоским распределением доходов в сравнении со всеми другими регионами Европы и мира. Феномен этот хорошо известен сам по себе, отра-

жает, в частности, историческую систему налогов, но главное – отношение гражданского общества (партий) к вопросам социального равенства. Европейская демократия не может быть в полной мере понята без учета социальной структуры данного типа как фактической основы отношений между социальными слоями.

4. Средний класс – две прикладные задачи

Соображения о важности исследований среднего класса часто выглядят декларативными. Изолированные социологические оценки структуры общества, особенно среднего класса, важны и сами по себе. Но дискуссия о социальной структуре, различии подходов в мировой литературе к статистическому выделению среднего класса не должна вести к потере содержания этого понятия, роли этого сложного социального явления в социально-экономической и политической жизни современного общества на разных континентах.

Мы полагаем важным указать на две прикладные проблемы, в рамках которых такой подход к среднему классу связан с анализом важных социально-экономических процессов. Первая проблема связана с личным потреблением в мире, его размерами, структурой, географической локализацией. Средний класс является активным покупателем и потребителем товаров и услуг. Обоснованию роли среднего класса как одного из главных потребителей на мировом рынке посвящено немало исследований[60]. Вторая проблема носит скорее социально-политический характер и важна для оценки ситуации во многих развивающихся и трансформирующихся странах. Средний класс, как в мировой, так и в отечественной традиции общественно-политической мысли считается не только опорой демократического строя, но и его главным бенефициаром. Его действия в рамках установившегося демократического строя хорошо известны. Также известно, что длительный экономический кризис и пауперизация среднего класса может вести к радикализации общества (1930-е гг. в Европе).

Средний класс – его границы и личное потребление

Не так много исследований, в которых предпринимались бы попытки сравнения численности среднего класса в разных странах. Помимо трудностей с определением границ и критериев для выделения среднего класса, а также отсутствием сопоставимых данных, существует ряд других трудностей, связанных с методологией межстрановых сравнений. Необходимо выбрать методологию оценки численности среднего класса – «относительную», когда границы среднего класса определяются для каждой страны в зависимости от уровня жизни населения, или «абсолютную», когда для населения всех стран задается одна и та же граница.

Очевидно, что выбор абсолютной или относительной оценки численности зависит от целей исследования. В частности, в одном из последних исследований ОЭСР, проведенном Х. Харасом, для оценки численности среднего класса были использованы одни и те же границы в разных странах[61]. В исследовании ОЭСР в средний класс были

[60] Schor, J. The New Politics of Consumption. Boston Review, Summer 1999. Murphy K. M., A. Shleifer and R. Vishny. Income Distribution, Market Size, and Industrialization. //The Quarterly Journal of Economics 104 (3): 537–64. 1989.
[61] Kharas, Homi. The Emerging Middle Class in developing countries. OECD Development centre. Global Development Outlook. Working Paper No. 285. January 2010.

включены люди с ежедневным доходом от 10 долл. США до 100 долл. США по ППС на душу населения (2005) – это соответствует перепаду от 3,65 тыс. долл. США дохода до 36,5 тыс. долл. США (последнее – очень высокий уровень даже для развитых стран). Результаты анализа на выборке, охватывающей 145 стран, показали, что в Азии на сегодняшний день проживает чуть менее четверти мирового среднего класса. Согласно прогнозу ОЭСР, к 2020 г. эта доля должна увеличиться в два раза – более половины мирового среднего класса будет проживать в странах Азии, прежде всего в Китае и Индии, и потреблять более 40% от общего объема потребления, приходящегося на средний класс, в том числе и за счет того, что на сегодня очень большая доля потенциальных представителей среднего класса в странах Азии имеют доходы ниже, чем средний класс в европейских странах. Вот почему в странах Азиатско-Тихоокеанского региона – в том числе в Китае и Индии, – ожидается не только существенный рост населения, но и рост потребительской активности растущего среднего класса. Именно этим странам принадлежит ключевая роль в будущем изменении мировой социальной структуры.

Согласно расчетам ОЭСР, численность мирового среднего класса составляет на 2009 г. порядка 1,8 млрд людей и сконцентрирован он в Северной Америке (338 млн), Европе (664 млн) и Азии (525 млн). При этом в США – около 230 млн представителей среднего класса, в странах ЕС – почти 450 млн, в Японии – 125 млн, а в странах Африки к югу от Сахары – всего около 32 млн.

Численность среднего класса, как показывает статистика, не полностью отражает его покупательную способность (*Таблица 2*). Доля потребления, приходящаяся на средний класс Северной Америки, гораздо больше, чем доля среднего класса в мире. В США проживает 12% мирового среднего класса, но при этом на него приходится 21% от мировых расходов на потребление (расходы среднего класса в США – 4,4 трлн долл., в мире – 21 трлн долл. США). И, наоборот, китайский средний класс потребляет недостаточно много по сравнению с его численностью.

Таблица 2. Средний класс в мире – численность и потребление (2009)

	Численность		**Личное потребление**	
	Людей	**% от мирового среднего класса**	**Млрд долл. по ППС**	**% от объема потребления в мире**
Северная Америка	338	18	5602	26
Европа	664	36	8138	38
Центральная и Южная Америка	181	10	1534	7
Азиатско-Тихоокеанский регион	525	28	4952	23

	Численность		Личное потребление	
	Людей	% от мирового среднего класса	Млрд долл. по ППС	% от объема потребления в мире
Африка к югу от Сахары	32	2	256	1
Средний Восток и Северная Африка	105	6	796	4
В мире	1845	100	21278	100

Источник: Kharas, Homi. «The Emerging Middle Class in developing countries». OECD Development centre. Global Development Outlook. Working Paper No. 285. January 2010, p. 16.

Несоответствие численности населения покупательской способности имеет вполне логичное объяснение. Это связано, в первую очередь, с тем, что в исследовании, на которое мы ссылаемся, границы среднего класса заданы довольно широко – от 10 долл. США до 100 долл. США по ППС на душу населения в день, – то есть в США, например, средний класс гораздо богаче, чем в целом в мире. Во-вторых, в разных странах население все же различается по потребительской активности и склонности, например, к сбережению. Так, китайцы, даже наиболее бедные их слои, в отличие от американцев, сберегают значительную часть своих доходов (что связано с отсутствием пенсионной системы и другими факторами). И это поведение различается не только в разных странах, но и в пределах одной страны – разным слоям среднего класса свойственно разное потребительское поведение.

В начале XXI в. Северная Америка и Европа были главным рынком спроса на товары и услуги, в то время как Азия обеспечивала предложение товаров. Но этот баланс постепенно нарушается благодаря интенсивному развитию азиатских стран. В Азии, в первую очередь в Китае и Индии, растущий средний класс постепенно становится главным двигателем потребительского спроса в мире. В данном случае мы имеем дело не с частной задачкой о роли экономического роста и изменениях социальной структуры. Речь идет о более длинной и сложной цепочке социально-экономических процессов. Мы фиксируем здесь важный пункт – рост среднего класса как потребителя. Смещение массы потребителей из Америки и Европы в Азию – грандиозное событие в экономической истории человечества, достойное своего Фернана Броделя.

Ближний и Средний Восток (ВСВ) – средний класс без демократии

Социально-экономическое развитие арабского мира представляет собой важный элемент мировой картины изменений в начале XXI в. Это сложный мир, объединенный (частично и разъединенный) религией, финансовыми и трудовыми потоками, сложными отношениями с Израилем и США. Взгляд на социально-экономическую структуру арабского общества показывает его своеобразие в сравнении с другими регионами не только в отношении гипертрофированной роли нефти и нефтяных доходов, но и резко смещенной

структуры занятости между гражданами этих стран и гастарбайтерами. Анализ социальной структуры обществ арабских стран – тема отдельных исследований, в данной работе мы не претендуем на глубину и ширину охвата этой проблемы, отметим лишь их ключевые особенности.

После трансформации Центральной и Восточной Европы в 1990-х гг. глубокие перемены в арабском мире ожидались еще в начале 2000-х гг. (при низких ценах на нефть). В тот период арабские страны, располагавшие богатыми запасами нефти, по меткому наблюдению одного из исследователей, экспортировали в западные страны капитал и импортировали рабочую силу из арабских стран, нефтью не располагающих[62]. В течение четверти века, прошедшей с 1988 г., потоки капитала в западные страны были и остаются до сих пор очень масштабными, а инвестиции в регионе – сравнительно скромными. В начале 2000-х гг. в докладе Всемирного банка содержалась рекомендация арабским странам повысить оборот международной торговли и объем региональных инвестиций[63]. Однако эта политика имела весьма ограниченный успех. Перемены, ярким проявлением которых стала «Арабская весна», пришли на десятилетие позже и в период высоких цен на нефть. Они показывают сложное взаимодействие процессов в массах новых молодых «поколений Интернета» и традиционных элит, которые адаптируются к новой ситуации с большим или меньшим успехом.

Глубокие исследования социальной структуры арабского мира необходимы для понимания будущего мировой структуры и мировой политики. Уже к 2020 г. трансформация арабского мира может породить новые интересные явления и новые трудности для этого мира, особенно в случае успеха программ развитых демократий в отношении собственной энергобезопасности и снижения спроса на углеводороды.

«Арабская весна» дала новый толчок исследованиям экономического развития, социального неравенства и демократии на огромной территории от Ирана до Марокко. Нам важно в данном случае показать многосторонний характер проблем БСВ. Тут и низкие темпы развития, и высокое неравенство внутри стран и громадное неравенство между странами, часто соседними[64]. Наконец, тут огромную роль играют факторы религиозные и политические – внутристрановые и международные.

Хороший обзор и анализ проблем среднего класса в отдельных арабских странах содержится в книге «Арабские элиты: в переговорах о политике перемен»[65]. Эта книга была написана за десятилетие до арабской весны и адресована в значительной степени именно тем лидерам, которые арабской весной были сметены. Автор и составитель книги отметил гнев молодых и различия в элитах – модернизированных, но не демократических[66]. Вплоть до арабской весны элиты стран региона не видели непосредственной угрозы в настроениях населения (за исключением радикальных и исламистских движений, или отдельных групп, таких как палестинцы). На протяжении десяти-

[62] Samith K. Farsoun «Class Structure and Social Change in the Arab World» in «The next Arab decade», Boulder 1988.
[63] Report on MENA, World Bank, Washington, 2004.
[64] См. Доклад авторов на 22-м Конгрессе IPSA в Мадриде в июле 2012: Grigoryev, L., Salmina A. The «Arab Spring': Role of Elites and the Specifics of Society // XXII World Congress of Political Science (July, 8–12 2012). http://ipsa.org/sites/default/files/ipsa-events/madrid2012/papers/paper-16512–2012–07–03–0844.pdf
[65] «Arab elites: Negotiating the Politics of Change», Ed. Volker Perthes, Boulder, London, 2004.
[66] Ibid, pp.27–28.

летий шел поиск стабильности, а не решения существующих проблем. Тому, что из этого вышло, посвящено множество исследований[67].

Уже можно подводить определенные итоги. На сегодняшний день в результате социальных волнений и революций, начавшихся с протестов в Тунисе в конце декабря 2010 г. и охвативших около 20 стран Ближнего Востока и Северной Африки, в четырех странах (Тунис, Египет, Ливия, Йемен) были свергнуты главы государств, при этом в Ливии жестоким убийством Муаммара Каддафи. В период беспорядков некоторые лидеры объявили о своем намерении уйти в отставку в конце своих текущих сроков (Судан, Ирак, Иордания, Йемен). Хотя арабская революция была запущенна образованной либеральной молодежью, волну восстаний подхватили радикально настроенные традиционные слои общества, которые были наиболее организованы. И именно они в итоге пришли к власти.

Протесты имели различный характер в разных странах – от небольших мирных протестов до массовых беспорядков, самосожжений и гражданской войны. Меньше всего потерь, как человеческих, так и экономических в странах, чье правительство проявило достаточную «гибкость» и довольно быстро пошло на уступки населению. Так, в Кувейте, где протестовали, главным образом, представители низшего и рабочего классов, на улицы вышли жители страны, лишенные гражданства, протестовавшие против своего бесправного положения. В результате были значительно повышены заработные платы госслужащим (проиндексированы на 100 %; военным, полицейским и пожарным повышены примерно на 100 %); стипендии студентам увеличены до 700–1200 долл. США, а коренным жителям страны выплачены гранты (1000 динаров). Наибольшие человеческие потери были в Ливии (50 000 человек) и Сирии (около 13 000 человек), при этом в последней вооруженный конфликт усиливался в течение 2012 г.

В самом начале арабской весны многие связывали ее возникновение с низким уровнем жизни населения. После событий в Ливии, где протесты приобрели самый радикальный характер и было наибольшее число жертв, очевидно, что это не может быть основной причиной. Уровень жизни в Ливии один из самых высоких в арабских странах, после Саудовской Аравии (*Рисунок 2 цветной вкладки*). Так, в 2008 г. ВВП на душу в Ливии составлял 15 322 долл. США по ППС (для сравнения в Египте – 3973 долл. США по ППС). Это значительно больше, чем в таких развивающихся странах, как Россия (14 767 долл. США по ППС) и Венесуэла (11 878 долл. США по ППС), значительную долю доходов которых также составляет нефть[68].

Статистические данные о глубине неравенства и структуре общества по странам БСВ одни из самых «бедных» и закрытых для мировой общественности. Это косвенно свидетельствует о том, что социальная структура общества этих стран не находится в центре внимания местных властей. Тем не менее, попробуем составить общую картину социальной структуры стран БСВ. Можно выделить ряд различий от других стран. На ограниченной территории стран региона БСВ существует довольно глубокое

[67] Doran, Michael Scott. The Heirs of Nasser // Foreign Affairs. 2011. № 3. PP 17–25; Anderson, Lisa. Demystifying the Arab Spring // Foreign Affairs. 2011, № 3. PP 2–7; Мирский, Г.И. Когда обруч лопнул. Арабская революция: свобода, откат или хаос? // «Независимая газета», 7 сентября 2011. Интернет-источник: http://www.ng.ru/ideas/2011–09–07/5_revolution.html.
[68] См. главу 31 ОПЕК: развитие и регулирующая роль на мировом нефтяном рынке.

неравенство не только внутри стран, но и между странами этого региона, по сравнению со странами Европы, Азии и Латинской Америки.

На основе ограниченных данных, можно заключить, что среднестатистическое домохозяйство стран с ВВП на душу ниже 5 тыс. долл. США тратит 40–44% своих доходов на еду. С учетом неравенства внутри стран эти цифры будут еще выше для большей части населения (за исключением десятой децили), и особенно для двух самых бедных нижних квинтилей. Этот показатель говорит нам гораздо более красноречиво о положении бедных слоев населения, чем сам по себе коэффициент Джини или распределение доходов по децилям.

Структура общества большинства арабских стран намного отстает от развитых европейских стран и даже развивающихся стран. «Модернизация» социальной структуры арабских стран началась после обретения колониальной независимости, тогда появились такие новые социальные группы, как индустриальный рабочий класс, массовая интеллигенция и предприниматели.

Высший по доходу дециль (10% населения) с относительно высоким уровнем образования, по сути представляет собой городской средний класс. Малая доля среднего класса и объясняет победу на выборах исламистских популистов над светскими властями. Социальная структура этих стран, их ценности и нормы еще значительно отстают от Европейских стран, что и сказалось на результатах выборов. Большинство позиций среднего и верхнего среднего класса практически по всему миру занято главным образом местным населением. В арабских странах ситуация выглядит иначе. Недостаточно высокий уровень образования населения нефтеэксортирующих стран создало уникальную ситуацию, когда более высокие позиции заняты иммигрантами. Важно понимать, что эти мигранты не только экспортируют миллиарды долларов в свои страны, но и они также представляют собой каналы передачи информации и идей между странами.

В последние десятилетия в арабских странах, особенно в Ливии, начал зарождаться образованный средний класс, по своим характеристикам и мировоззрению соответствующий европейскому среднему классу. Особенно сильно это проявилось в наиболее богатых нефтяных странах и, главным образом, среди молодежи. Структура арабского общества (при отсутствии нефти) хорошо видна на примере Египта (*Приложение*, *Таблица 5*) – особенно заметно смещение по сравнению с нефтяными странами по общему уровню ВВП на душу населения, и даже виден значительный контраст с турецким обществом, являющимся результатом длительного развития в секулярных условиях.

Население арабских стран отличается как от развитых европейских, так и от других развивающихся стран, тем, что в его структуре значительно выше доля молодежи. В арабских странах сложилась такая ситуация, что по-научному принято называть «молодежным горбом». В этих странах в силу национальных и религиозных особенностей очень высокая рождаемость, хотя в последнее время она постепенно снижается. Например, в Египте с 1960 по 2009 гг. среднее количество детей на семью упало с 6,65 до 2,78. Но у сельского населения уровень рождаемости по-прежнему выше, чем у городского.

Довольная успешная политика этих стран по повышению уровня образованности населения, развитие университетов, рост доли молодежи с западным либеральным образованием способствовали развитию класса продвинутой образованной молодежи, пользующейся Интернетом, который сыграл значительную роль в масштабности протестов. Высокая безработица, когда значительная часть молодежи с высшим образованием является безработной либо занята неквалифицированным физическим трудом, и отсутствие эффективных механизмов вертикальной социальной мобильности – всё это изначально представляло собой опасную взрывоопасную массу, которая в итоге вылилась в массовые протесты (*Рисунок 3 цветной квладки*).

Наряду с зарождающимся средним классом арабские страны отличает резко смещенная структура занятости между гражданами этих стран и гастарбайтерами. Иммиграция сыграла существенную роль в формировании социальной структуры арабских стран. Процессы миграции из бедных стран в соседние богатые одинаковы во всем мире: из Латинской Америки – в США, из Средиземноморья и Балкан – в страны Европейского Союза, из Средней Азии – в Россию. Роль приезжих в экономике стран Магриба и Ближнего Востока имеет две особенности: доля в совокупном населении и уровень образования мигрантов из Пакистана, Египта, Индии. Во многих арабских странах очень высокая доля мигрантов, например, в Кувейте 70 % населения страны (на 2010 г.) являются мигрантами. И именно с протестов бесправных мигрантов начались волнения в Кувейте. В то же время в ряде стран, например, в Ливии, доля мигрантов сравнительно небольшая. Согласно докладу «О человеческом развитии» 2009 г., опубликованному ПРООН, в 2005 г. в Ливии насчитывалось 617 тысяч иммигрантов, тогда как прогноз на 2010 г. составлял уже свыше 680 тысяч человек[69], что составляет порядка 10 % населения страны и еще большую долю в рабочей силе, особенно в коммерческом секторе. Согласно докладу Филиппа Фаргуса на встрече экспертов ООН по международной миграции и развитию в мае 2006 года, порядка 332 тысяч египетских трудовых мигрантов едут в поисках работы в Ливию[70]. По данным вышеупомянутого доклада «О человеческом развитии» 2009 г., 11 % палестинцев оседают в странах Африки[71]. В Саудовской Аравии доля мигрантов в населении достигает 28 %, в то время как безработица среди граждан сохраняется на уровне 23 %, а до 90 % занятых в коммерческом секторе – иностранцы[72]. В странах Персидского залива – Кувейте, ОАЭ и Катаре – доля иммигрантов в числе занятых достигает 75–80 %.

Мы полагаем, что ограниченность политических прав мигрантов оказалось важным элементом формирования социально-политического климата арабских стран. Работники, не являющиеся гражданами страны, как правило, имеют гораздо меньше возможностей требовать от Правительства большей ответственности (и меньшей коррупции). При этом армия и службы безопасности представлены местными гражданами. И восстание бесправных иммигрантов является довольно редким явлением. Всё это скорее приводит

[69] Human Development Report 2009 // The United Nations Development Program (UNDP), New York, USA 2009
[70] Fargues, Philippe. International migration in the Arab region: trends and policies // United Nations Expert Group Meeting on International Migration and development and development in the Arab region. May, 15–17, Beyrut, Lebanon.
[71] Human Development Report 2009 // The United Nations Development Program (UNDP), New York, USA 2009
[72] «Saudia Online» – http://www.saudia-online.com/saudi_arabia.htm#econ.

к укреплению политического режима, по крайней мере до тех пор, пока нефтяная рента позволяет покрывать социальные расходы граждан страны, вознаграждение работников служб безопасности, армии и зарплаты приезжим мигрантам.

При анализе социальных особенностей арабских стран необходимо учитывать роль режима. Все арабские страны можно разделить на две основные группы – монархии, республики, и третья, смешанная, форма – республики в переходном состоянии. Стабильность арабских монархий обеспечивается как легитимностью королевской власти, так и, как правило, нефтяными доходами, в отличие от республик этого региона, где нет ни работающих институтов демократии, ни стабильных источников экономического роста. Отметим также, что огромная роль гастарбайтеров в экономике нефтяных монархий играет скорее укрепляющую роль. Дело в том, что значительная часть среднего класса в экономике, частично медицине и образовании, в сфере коммерческих услуг оказывается бесправной, поскольку приезжие не имеют гражданских прав.

Таблица 3 как раз показывает одновременно две особенности ситуации в регионе – относительной низкий уровень развития и стабильность монархий в сравнении с республиками. Политологи должны были бы отметить тот факт, что демократические ожидания нового городского среднего класса в небогатых республиках сыграли огромную роль в «Арабской весне». В то же время в монархиях (даже небогатых) стабильность режимов гораздо выше – во всяком случае, в данный период времени.

В целом элиты арабских стран оказались неспособными обеспечить и рост уровня жизни для многочисленного и быстро растущего низшего класса, и демократию для городских образованных слоев. Результаты социально-экономического развития стран Ближнего Востока и Магриба были недостаточны для стран с ВВП менее 5 тыс. долл. США на душу населения. Однако решающее значение для городского среднего класса имело самоощущение общественного застоя, масштабы коррупции и отсутствие политической демократии. Конкурирующие элиты (фундаменталисткие) ждали своего часа, чтобы выйти со своей повесткой дня и требованиями к перераспределению политического влияния.

Таблица 3. Ближний и Средний Восток (в скобках – ВВП на душу населения, оценки приведены до 2011 г.)

	Монархии	**Республики**	**Республики в переходном состоянии***
Нефтеэкспортеры (экспорт нефти и газа – основной источник дохода страны)	Саудовская Аравия (16), Кувейт (54), ОАЭ (50), Катар, Бахрейн	Алжир (4)	Ливия (10), Ирак (2,1),
Среднеразвитые, не экспортеры нефти	Иордания (4,2)	Ливан (8,2)	Тунис (4)
Менее развитые (меньше 3 тыс. долл. США)	Марокко (2,8)		Египет (2,3), Сирия (2,5), Йемен (1,1), Сомали, Судан

**В третью колонку включены страны, в которых недавно сменился режим или идет открытый гражданский конфликт.*

Развитие экономики стран арабского мира, в том числе на базе нефтяных доходов за два поколения с 1973 г., многое изменило. Рост образованного класса, влияние массовой эмиграции в ЕС и информационная революция «тянули» арабский мир – особенно Средиземноморские страны – ближе к развитому демократическому Западу по образу жизни, образованию и уровню развития, увеличивали ожидания молодежи. Одновременно все большее социальное расслоение, демографический рост создавали все большее неравенство и среду для развития исламизма и популизма. В этом свою – малоизученную – роль сыграли огромные массы гастарбайтеров из Палестины, Египта и других стран в страны – нефтеэкспортеры. Безусловно, приток в страну гастарбайтеров из соседних стран принес в себе базу для складывания качественно новой социально-политической обстановки.

Как и тридцать пять лет назад в Иране, городской средний класс находится в сложной ситуации, противостоя исламской волне, представляющей бедные слои, стремящиеся к «справедливости», но не к демократии и не к эффективности. Городские средние слои составляют меньшинство в большинстве стран Ближнего и Среднего Востока как относительно городской бедноты, так и аграрного перенаселения. Быстрый рост населения при медленных темпах развития ставит новые власти, в основном исламские контрэлиты, вышедшие из подполья, в тяжелое положение.

Высокая стоимость самой «арабской весны» для экономики, бюджетов накладывается на выросшие ожидания населения. Очевидно, что последствия арабской весны еще долго будут влиять на экономическую и политическую обстановку не только в Северной Африке, но и в Европе.

Заключение

В условиях быстрых социальных изменений в развивающихся странах и замедления темпов роста в развитых странах мировые политические и финансовые элиты сталкиваются с новыми угрозами и растущей неопределенностью своего положения в будущем. Политические и финансовые элиты мира (развитых демократий и развивающихся стран) оказались в современных условиях перед лицом быстрых изменений, к которым должны адаптироваться. Международные финансовые организации, рейтинговые агентства приобрели значительно большую роль, чем в условиях подъема, и оказывают своими решениями сильное влияние на положение национальных элит и социальных слоев. Мы полагаем, что многие элиты окажутся в непростом положении, поскольку социальные сдвиги могут предполагать серьезные изменения в положении элит[73].

Одним из ключевых факторов, влияющих на изменение социальной структуры стран в мире, являются миграционные потоки – их направление, количественный и качественный состав (какие социальные группы). В условиях стирания территориальных и информационных границ между странами миграция приобретает решающую роль и от миграционной привлекательности страны во многом зависит конкурентоспособность ее экономики на ближайшие десятилетия.

Повышается прозрачность не только территориальных границ, но и границ между социальными классами в рамках отдельных стран – благодаря усилению обмена информацией через миграцию и Интернет. Носителями тенденций к повышению сходства

[73] Григорьев Л. М. Спрос элит на право: эффект «Трамвая». // «Вопросы экономики», № 6 (июнь), 2012. – С. 33–47.

социальных структур и социальных слоев «через национальные границы» являются те «агенты», которые реально влияют на перемещение информации, дохода, общения. Интенсивный обмен информацией идет, естественно, на нескольких социальных уровнях – «условно» у среднего класса, высшего класса и бедняков.

Высшие слои (финансовые элиты) интегрируются и отдыхают в своих выбранных и защищенных ценами и охранниками локализациях. Правящие элиты – политики и финансисты – создали для себя закрытые (и полуоткрытые) клубы, различные Форумы, международные съезды (в том числе партийные). Элиты при общении располагают исключительными возможностями для социализации, владеют языками, располагают практически неограниченными (с точки зрения общения) людскими и транспортными ресурсами. Но они имеют и наиболее выраженные интересы, состояние которых необходимо отслеживать и защищать. Также им свойственно, естественно, стремление к информационной защите своей деятельности, неформальным договоренностям – это серьезная конкуренция и кооперация, мало открытая для публики.

Во многом носителями сближения являются средние слои общества, широко представленные в международном бизнесе и торговле, образовании, искусстве, туризме Огромную роль играют крупные «события», вызывающие массовые перемещения и интенсивное общение: спортивные контакты и международные чемпионаты, фестивали, кинофестивали, контакты партийных, молодежных и религиозных организаций. Сближение идет в первую очередь между мобильными, относительно состоятельными, информационно продвинутыми элементами обществ (стран), которые в целом остаются достаточно далекими друг от друга. Благодаря информационному сближению на базе телевидения, интернета, социальных сетей происходит формирование «международной» культуры для образованных слоев общества.

Информированность на базе телевидения и интернета оказывается все менее дорогостоящей и тем самым все меньше зависящей от уровня душевого дохода страны или социального слоя в стране[74]. Расширение информационной проницаемости мира меняет положение на нижних доходных и имущественных уровнях мирового сообщества. Традиционно бедняки коммуницируют через мигрантов и гастарбайтеров, эффективно передавая информацию о правовых, социальных и экономических условиях найма, что в конечном счете выражается в продолжении потока мигрантов в США, ЕС, страны Персидского залива и Россию. Наиболее полный обмен информацией, видимо, осуществляют студенты и мигранты в рамках среднего (образованного) класса: врачи-мигранты, студенты, служащие финансовых, консалтинговых, энергетических компаний, служащие больших международных организаций. Эти слои не отделены стеной от неимущих слоев, часто являются выходцами из небогатых слоев своих стран, в силу традиционных культур поддерживают друг друга в рамках национального патриотизма в условиях тяжелой конкуренции. Усиление потоков трудовых мигрантов, денежных переводов наряду с новыми информационными возможностями меняют социальную ситуацию в мире и социальную структуру отдельных стран. В этих условиях от понимания социальной структуры стран и основных социальных тенденций во многом зависит успех принимаемых властями решений.

[74] Соответственно, уровень объективности информации, степень доступности взглядов оппозиции, критика режимов по вопросам коррупции, антидемократических действий растут и отчасти оказываются вне контроля правительственных органов.

Таблица 4. Сводная (теоретическая) картина семиклассовой социальной структуры стран мира

Классы	Профессиональные группы	Собственность	Источник дохода	ВП на душу населения, долл. США по ППС			Примечания – для развитых и среднеразвитых
				20 тыс.	8-20 тыс.	До 5 тыс	
АА. Верхний Высший класс	«Высшая» политическая и бизнес-элита. Крупный бизнес	Выше 100 млн долларов, включая наследственную	Доходы от собственности	10	10	10	Финансовая элита – менее 1%
АВ. Нижний Высший	Предприниматели, некрупные рантье	Действующий предпринимательский капитал, недвижимость	Предпринимательский доход, доходы от собственности, частично трудовые	10	10	10	Крупные и средние предприниматели – 1–5%
ВА. Верхний средний	Менеджеры, консалтинг, финансы, право, малый и средний бизнес	Значительные сбережения, недвижимость, ценные бумаги	В основном заработки и гонорары, частично от собственности	10	10	10	«Переходный уровень» (часть ренты, доходы могут быть сравнимы с АВ) - 4–15%
ВВ. Средний средний	Средняя бюрократия и интеллигенция, частично – малый бизнес	Сбережения, частный дом, квартира	Зарплата	7-9	8-9	9	«Средняя» по доходам, колледж
ВС. Нижний средний	Мелкие клерки частного и госуд. сектора	Квартира, небольшие сбережения	Зарплата	4-6	5-7	8	«Медиана» по доходам, элементы третичного образования
СА. Низший/ рабочий	Квалифицированные рабочие	Минимальная	Зарплата	2-3	2-5	6-7	Рабочие, без колледжа
СВ. Низший низший	Разнорабочие	Отсутствует	Неустойчивые доходы, социальные пособия	1	1	1-2	Пауперизированные слои
Бедные развивающихся стран	Разнорабочие, аграрные рабочие	Отсутствует	Неустойчивые доходы, социальные пособия	Не применимо	Не применимо-	3-6	Городские и сельские бедные

Источник: расчеты авторов.

Таблица 5. Показатели неравенства и уровня жизни населения

	Год	ВВП на душу, тыс. долл. США по ППС в ценах 2005 г. (2010 г.)	Удельный вес доходов по 10- и 20-процентным группам населения, в % от общего объема доходов								«Вмененный» ВВП на душу населения по группам, тыс.долл.США по ППС в ценах 2010 г.*			Доля продовольствия в расходах - д/в (2009), в %	Коэф. Джини %	Доля рабочей силы с третичным образованием, %
			Нижние 10%	Нижние 20%	2	3	4	Верхние 20%	9 й дециль	Верхние 10%	40% бедных	50% населения	Богатые			
Англосаксонские страны и Израиль		33,6	2	6	11	16	23	45	16	29	13,9	36,5	97,9	11,7	39	46,0
США	2000	42,3	2	5	11	16	22	46	16	30	17,0	45,7	126,3	7	41	61
Великобритания	1999	32,5	2	6	11	16	22	44	16	28	14,2	35,0	92,5	10	36	32
Израиль	2001	26,0	2	6	10	16	23	45	16	29	10,5	28,6	74,9	18	39	45
Центральная - и Сев. Европа		32,9	3	8	14	18	23	37	15	23	18,2	36,4	74,6	12,2	28	30,7
Германия	2000	33,4	3	9	14	18	23	37	15	22	18,6	37,2	73,7	11	28	24
Франция	1995	29,6	3	7	13	17	23	40	15	25	14,7	32,7	74,4	13	33	29
Нидерланды	1999	37,0	2	8	13	17	23	39	16	23	19,3	41,6	84,7	12	31	31
Швеция	2000	33,8	4	9	14	18	23	37	14	22	19,5	37,0	74,9	13	25	32
Дания	1997	32,2	3	8	15	18	23	36	15	21	18,6	35,9	68,6	11	25	31
Финляндия	2000	31,5	4	10	14	17	22	37	14	23	18,7	33,8	71,1	13	27	37
Южная и Восточная Европа		21,2	3	8	12	17	22	41	15	26	10,6	23,0	55,3	16,9	33	24,3
Италия	2000	27,1	2	7	12	17	23	42	15	27	12,5	29,7	72,7	15	36	16
Испания	2000	26,9	3	7	12	16	23	42	15	27	12,5	29,3	71,7	13	35	32

	Год	ВВП на душу, тыс. долл. США по ППС в ценах 2005 г. (2010 г.)	Удельный вес доходов по 10- и 20-процентным группам населения, в % от общего объема доходов								«Вмененный» ВВП на душу населения по группам, тыс.долл.США по ППС в ценах 2010 г.*			Доля продовольствия в расходах - д/в (2009), в %	Коэф. Джини %	Доля рабочей силы с третичным образованием, %
			Нижние 10%	Нижние 20%	2	3	4	Верхние 20%	9 й дециль	Верхние 10%	40% бедных	50% населения	Богатые			
Греция	2007	24,2	3	7	12	17	23	41	15	26	11,3	26,8	63,0	17	34	27
Венгрия	2007	17,0	4	8	13	17	22	40	14	25	9,0	18,1	43,1	18	31	23
Польша	2009	17,4	3	8	12	16	22	42	15	27	8,5	18,5	46,9	20	34	26
Латвия	2008	12,9	3	7	11	16	22	44	16	28	5,8	14,0	36,4	19	37	28
Чехия	1996	22,6	4	10	14	18	22	36	14	23	13,9	24,6	53,4	16	26	18,0
Европа и Центральная Азия		8,8	3	8	12	17	22	40	15	26	4,5	9,5	22,6	33,9	32	27,9
Россия	2008	14,2	3	6	10	15	21	47	15	32	6,0	14,6	44,9	30	40	53
Беларусия	2008	12,5	4	9	14	18	23	36	14	22	7,2	13,8	27,4	43	27	-
Болгария	2007	11,5	3	9	14	18	23	37	15	22	6,4	12,8	25,5	21	28	26
Молдова	2008	2,8	3	8	12	17	22	41	15	26	1,4	3,0	7,2	-	33	-
Румыния	2010	10,9	3	8	13	17	23	38	15	24	5,8	12,0	25,7	29	30	16
Украина	2009	6,0	4	10	14	18	22	36	14	22	3,6	6,6	13,3	40	26	45
Казахстан	2009	10,9	4	9	13	17	22	38	15	24	6,1	11,8	25,9	38	29	50
Киргизия	2009	2,0	3	7	11	16	22	43	16	28	0,9	2,2	5,6	-	36	3
Азербайджан	2009	8,9	3	8	12	16	22	42	15	27	4,5	9,4	24,4	47	34	21
Армения	2008	4,9	4	9	13	17	22	40	14	25	2,6	5,2	12,4	-	31	23
Турция	2008	12,5	2	6	11	16	22	45	16	29	5,2	13,6	36,8	23	39	14

	Год	ВВП на душу, тыс. долл. США по ППС в ценах 2005 г. (2010 г.)	Удельный вес доходов по 10- и 20-процентным группам населения, в % от общего объема доходов								«Вмененный» ВВП на душу населения по группам, тыс.долл.США по ППС в ценах 2010 г.*			Доля продовольствия в расходах - д/в (2009), в %	Коэф. Джини %	Доля рабочей силы с третичным образованием, %
			Нижние 10%	Нижние 20%	2	3	4	Верхние 20%	9 й дециль	Верхние 10%	40% бедных	50% населения	Богатые			
Латинская Америка и Карибский бассейн		11,0	1	4	8	13	20	55	16	39	3,4	10,8	41,8	21,2	50	19,4
Аргентина	2010	14,4	1	4	9	15	22	49	17	32	4,9	15,5	46,4	22	44	30
Бразилия	2009	10,1	1	3	7	12	19	59	16	43	2,5	9,5	43,2	16	55	9
Мексика	2008	12,4	2	5	9	13	20	54	15	39	4,2	11,9	48,1	22	48	17
Чили	2009	13,6	2	4	8	12	18	58	15	43	4,1	12,2	58,1	17	52	26
Боливия	2008	4,3	0	2	7	12	20	59	16	43	1,0	4,2	18,8	29	56	15
Венесуэла	2006	11,0	1	4	10	15	22	49	16	33	3,8	11,6	36,4	21	45	-
Ближний и Средний восток		13,6	3	8	12	16	22	43	15	28	2,9	6,5	17,6	32,3	35	13,5
Саудовская Аравия	2008	20,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	27	-	-
Иран	2005	10,5	3	6	11	16	22	45	16	30	4,5	11,1	31,0	24	38	18
Ирак	2007	3,2	4	9	13	17	22	40	15	25	1,7	3,4	8,1	-	31	-
Ливия	2008	15,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ОАЭ	2008	42,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15	-	17
Алжир	2008	7,6	3	7	12	16	23	43	16	27	3,5	8,3	20,3	44	-	10
Египет	2007	5,5	4	9	13	16	21	40	14	27	3,1	5,7	14,7	44	31	-
Марокко	2006	4,2	3	7	10	15	21	48	15	33	1,8	4,2	14,0	40	41	9

Источник: Всемирный банк.

** «Вмененный» ВВП – национальный ВВП распределен по децилям в тех же пропорциях, что и доход для сопоставимости. Так что вместо дохода на душу используется ВВП на душу населения без измемения пропорций доходов.*

РАЗДЕЛ VI. МИРОВАЯ ЭНЕРГЕТИКА

Межтопливная конкуренция

Экономический рост, развитие энергетики и нефтяные рынки – новые условия функционирования

Установление цен на природный газ: прошлое, настоящее и будущее[1]

Нефтегазовые ресурсы в меняющейся институциональной среде

ВВЕДЕНИЕ

Энергия является важнейшим фактором производства в современной экономике, во многом определяющим структуру и динамику мирового хозяйства, международных экономических и политических отношений. Обширные и непрерывно растущие энергетические потребности мира находятся в фокусе внимания компаний, экономистов и политиков. За последнее десятилетие энергетика в еще большей степени выделилась как отдельная сфера экономического анализа.

Рост потребления первичной энергии в последние две трети столетия способствовал прогрессу мировой экономики. Развитые страны достигли постиндустриальной фазы экономического развития, значительная часть мира проходит индустриализацию, но при этом существенная доля человечества еще не преодолела энергетическую бедность. Неравномерность распределения энергоресурсов при еще большей неравномерности потребления энергии, потребность в огромных инвестициях способны спровоцировать глобальные проблемы в сфере энергоснабжения. Вопросы доступности энергетических ресурсов, стоимости их добычи, конкуренции энергоносителей, цен на энергию для промышленности, транспорта, домашних хозяйств уже стали важной проблемой для устойчивого развития мира. В настоящее время мировая энергетика претерпевает драматические изменения в своей технологической основе, поддерживаемые целенаправленной государственной политикой.

Экономические, правовые, политические аспекты функционирования мирового топливно-энергетического комплекса становятся все сложнее, время от времени угрожая возникновением глобальных краткосрочных дисбалансов спроса и предложения, периодически эти угрозы материализуются. Мировая энергетика стоит и перед

[1] Данная статья содержит отрывки из книги под ред. Джонатана Стерна. The Pricing of Internationally Traded Gas, OIES/Oxford University Press.

долгосрочными проблемами: будет ли она в состоянии обеспечивать устойчивое энергоснабжение мирового хозяйства в ближайшие десятилетия без угрозы исчерпания ресурсов и нарушения природного баланса в целом? Ответ на краткосрочные и долгосрочные вызовы требует разработки адекватной современным проблемам системы регулирования мировой энергетики на следующие десятилетия.

В данном разделе затронуты многие ключевые проблемы этого важного сегмента мировой экономики, но далеко не все и в будущем они потребуют еще большего внимания. Например, проблемы взаимодействия энергетики и необходимости сохранения климата, новой политики в отношении энергетики и энергоэффективности затрагиваются в главе 23 в последующем разделе о глобальных проблемах.

Данный раздел сформирован вокруг «вечных» проблем экономической жизни и теории применительно к энергетике: спрос, предложение, конкуренция и ценообразование. Глава 19 рассматривает формирование сложившейся структуры энергетики в исторической ретроспективе и возможности ее модификации в будущем, за счет конкуренции различных энергоносителей и формирования новой структуры топливно-энергетического баланса в различных отраслях мировой экономики. Глава 20 посвящена рассмотрению энергетики в контексте современных тенденций в мировой экономике, определяющих долгосрочную и краткосрочную динамику спроса на энергию в мире. В этой главе также рассматривается функционирование рынка нефти – ведущего энергоносителя в мире на сегодняшний день по доле в мировом потреблении энергии. Этот рынок столкнулся с серьезными колебаниями в период глобального кризиса, что вызвало новые споры о существующем и будущем устройстве рынка, о механизмах координации производителей и потребителей, и о факторах, влияющих на цены. В главе 21 подробнее рассматривается рынок наиболее перспективного в среднесрочном периоде энергоносителя – природного газа. Единый мировой рынок газа пока не сложился, вместо него существует несколько региональных рынков с собственными «правилами игры» в сфере ценообразования и каким образом будут развиваться эти правила, во многом определит будущее газового сектора. Наконец, Глава 22 посвящена институциональным проблемам разведки и разработки энергоресурсов. В ближайшие десятилетия мировая экономика будет все еще крепко привязана к ископаемому топливу и ограниченность его запасов требует экономически эффективного и устойчивого регулирования отношений в сфере недропользования во всем мире.

ГЛАВА 19
Межтопливная конкуренция

Т. А. Митрова

1. Межтопливная конкуренция в истории развития антропогенной энергетики

Энергетика представляет собой основу человеческой цивилизации, влияет на пути и темпы социального и экономического развития, безопасность людей и государств, а также на международные отношения. Практически все стороны жизни человека в той

или иной мере связаны с преобразованием и использованием энергии. Обеспечение пищей, одеждой, сооружение жилищ и поддержание в них комфортных условий, транспорт грузов и перемещение людей, связь и обмен информацией – все это аспекты деятельности, требующей затрат энергии.

История антропогенной энергетики рассматривает развитие всей совокупности средств преобразования энергии в формы, полезные для человеческой жизнедеятельности[1]. Сегодня антропогенная энергетика в 15 раз превышает совокупную энергию живущих на Земле людей и в 60 раз – их мощность; она уже заметна в биосфере планеты, достигая 5% энергии процессов фотосинтеза, обеспечивающих жизнь на Земле; однако составляет менее двух десятитысячных поступающей на Землю энергии Солнца. При этом вся история развития антропогенной энергетики связана с расширением межтопливной конкуренции – с развитием новых источников энергии, позволяющих увеличить круг доступных для человечества вариантов удовлетворения своих энергетических нужд.

Первобытный человек располагал только своей мускульной энергией мощностью в среднем 150 Вт[2]. Овладев огнем, человек смог использовать помимо своей мускульной силы также энергию солнца, накопленную растениями в химической реакции фотосинтеза. Однако это было лишь собирательство, а антропогенная энергетика стала возникать, когда тепло биомассы люди смогли дополнить внешней механической энергией. Сначала это была мускульная сила приручennых животных (тоже питающихся растениями), а затем – энергия текущей воды и ветра. Это открыло второй (помимо биологического – от растений к животным) канал преобразования радиации Солнца в механическую энергию. С III тыс. до н. э. и до заката Римской империи (IV–V вв. н.э.) такая энергетика обеспечивала около 6 ГДж на человека в год в земледельческих цивилизациях и до 4,5 ГДж для остального населения Земли, которое выросло за это время в 30 раз[3].

Около трехсот лет назад индустриальную революцию совершили технологии преобразования тепловой энергии в механическую вместе с использованием минерального топлива взамен растительного. Так появился третий канал преобразования солнечной энергии в тепловую и механическую – через использование химической энергии горючих ископаемых (угля, позднее нефти и природного газа), запасенной через процесс фотосинтеза миллионы лет назад. Недешевый, но неограниченный по тем временам ресурс высококонцентрированной энергии изменил облик мира, вызвав бурный рост населения и беспрецедентное развитие цивилизации. В этот период невиданное увеличение населения Земли (на 90–100 млн чел. или на 5,5–6% каждые 10 лет) и производительных сил (особенно тяжелой промышленности и транспорта) резко ускорило рост спроса на энергоресурсы – на 26% в 1881–1890 гг., на 30,5% в 1891–1900 гг. и на 37,5% в 1901–1910 гг.

Исследования, проведенные в Институте энергетических исследований Российской академии наук (ИНЭИ РАН)[4], позволили восстановить статистику мирового производства

[1] Энергетика и геополитика. Под ред. В. В. Костюка, А. А. Макарова. Наука, М., 2011, 397 с.

[2] Сегодня, по нашим расчетам, на человека в среднем по миру приходится 3 кВт мощности электродвигателей (в развитых странах – до 20 кВт) и этот показатель быстро растет. Топливные двигатели еще более чем удваивают «силу» каждого жителя Земли.

[3] В. М. Сливко. Энергетические аспекты развития древних цивилизаций. Москва, Газойл пресс, 1999.

[4] А. А. Макаров. Энергетика: взаимосвязи и закономерности. Энергия: экономика, техника, экология, № 5, 1986; А. А. Макаров. Мировая энергетика и Евразийское энергетическое пространство. Энергоатомиздат, Москва, 1998; A. Makarov, A. Makarov. Laws of Power Industry Development: Elusory Essence. Thermal Engineering, Vol. 57, No 13, 2010.

энергоресурсов с 1860 г. (период, на который существует статистическая информация) и выявить этапы развития межтопливной конкуренции на протяжении этих последних полутора столетий (*Рисунок 1 цветной вкладки*).

В течение первого этапа, который длился 70 лет (до начала Великой депрессии 1929–1933 гг.), царившие до конца XIX в. дрова и двигательная сила животных были вытеснены углем и работающими на нем паровыми машинами. К концу XIX в. ископаемое топливо – в первую очередь уголь – стало основным источником энергии индустриального мира. При этом резко ускорился рост спроса на энергоресурсы – на 26% в 1881–1890 гг., 30% в 1891–1900 гг. и 38% в 1901–1910 гг. Еще более важным событием этого этапа стал технологический прорыв в преобразовании механической энергии в электрическую и в передаче ее на большие расстояния. Разработка и внедрение технологий крупномасштабного производства электроэнергии тепловыми и гидроэлектростанциями, дальних электропередач, а также электрификация всех сфер жизнедеятельности заложили энергетическую базу не только индустриального, но и постиндустриального общества (*Рисунок 1 цветной вкладки*).

Запросы индустриализуемого человечества требовали резкого повышения *скорости извлечения энергии* из природной среды (количество энергоресурса в единицу времени) и особенно *качества потребляемой энергии*[5]. Удвоение размеров добычи в каждое десятилетие с 1890 по 1930 гг. ознаменовало наступление эры нефти[6].

Второй этап продолжался 50 лет (1930–1980-е гг.) и знаменовал наступление эры нефти – бурное развитие двигателей внутреннего сгорания подорвало доминирование угля в мировом производстве и потреблении энергоресурсов из-за ускоренного роста использования нефтепродуктов. Индустриализация требовала резкого повышения скорости извлечения энергии из природной среды[7] и, особенно, качества потребляемой энергии. Нужды освещения, затем автомобильный транспорт и суда (в первую очередь – военные) предъявляли все более высокие требования к управляемости и концентрации энергоносителей, создавая благоприятные условия для расширения использования жидкого топлива вместо твердого. Это был подлинный «век моторов» и доминирования нефти – ее доля в мировом производстве энергоресурсов увеличилась с 11% до 47% в 1975 г. (*Рисунок 2 цветной вкладки*). Этот этап завершился около 1980 г. нефтяным кризисом.

Третий этап развития мировой энергетики связывают со становлением постиндустриального общества. Именно в этот период были получены важные продвижения в коммерциализации широкого спектра нетрадиционных энергетических ресурсов (глубоководные и трудно извлекаемые резервы нефти, разные виды биомассы) и технологий – газотурбинные, ветровые и атомные электростанции, солнечные батареи, аккумуляторы электроэнергии и другие.

Совершенствование энергетических технологий сопровождалось рядом технологических прорывов. ДВС дополнились газовыми турбинами, реактивными и ракетными

[5] A. A. Makarov. Quality of Energy: Way to the Global Problems. CEES, Princenton University, Proceedings of Summer School, 1990.

[6] Лучшее по нашему мнению описание истории и роли нефти дал D. Ergin. The Prize: The Epic Quest for Oil, Money, and Power. Free Press, New York, 1990.

[7] Количество энергоресурса в единицу времени.

двигателями и их массовое тиражирование потребовало наращивать ресурсы нефти на новых территориях и затем акваториях. Электроэнергетика многократно повысила параметры и мощности агрегатов и сетей с созданием трансконтинентальных систем и обеспечила взрывной рост электро-физических технологий – от электролиза материалов, вычислительной техники, телекоммуникаций и систем контроля до эффективных светильников.

Газовые турбины дали новый импульс развитию авиации и сформировали спрос на авиационный керосин. Во многом благодаря газовым турбинам была создана современная газотранспортная система и газовая промышленность в целом. Разработка газовых турбин большой мощности и их применение в стационарной энергетике позволило перейти с парового цикла на более эффективный парогазовый цикл. КПД лучших образцов парогазовых установок достиг 60% и приблизился к предельным для тепловых машин значениям.

В электроэнергетике основной тенденцией на весь XX в. стал рост единичных мощностей электростанций и связанная с ним централизация электроснабжения. Во второй половине XX в. электроэнергетические системы достигли континентальных размеров и наряду с транспортными и информационными сетями вошли в число важнейших инфраструктурных коммуникаций человеческой цивилизации. В странах с суровым климатом получили широкое распространение системы централизованного теплоснабжения, обеспечившие вытеснение малоэффективных угольных котельных и индивидуальных источников. Это способствовало экономии топлива и рабочей силы, улучшению экологической обстановки в городах.

Технические достижения в разведке и добыче жидких и газообразных углеводородов и углей: 3D и 4D геосканирование и численное моделирование с применением суперкомпьютеров, методы физического и химического воздействия на вмещающие породы и извлекаемый флюид с изменением их структуры и свойств, технические средства извлечения углеводородного сырья в экстремальных условиях (с больших глубин, на глубоководных шельфах, при подвижных льдах и т.д.), роботизированные комплексы с дистанционным управлением для подземной добычи углей из маломощных пластов и др. – расширяют ресурсную базу «органической» энергетики, решают проблемы энергетической безопасности отдельных стран, способствуют стабилизации цен на мировых энергетических рынках. Эти достижения сильно расширили ресурсную базу энергетики и заметно увеличили взаимозаменяемость энергоносителей.

Во второй половине XX в. ждали очередную революцию в освоении атомной энергии, впрочем, ставшей «побочным продуктом» реализации атомных оборонных проектов. Энергоемкость ядерного топлива на три порядка выше, чем любого органического топлива. Однако используется оно пока чрезвычайно неэффективно – в паротурбинном цикле с низкими параметрами пара и КПД всего лишь 32–33%. Таким образом, для АЭС первый критерий технологической революции был выполнен, используемый новый ресурс – более высококонцентрированный, но второй критерий выполнить не удалось – выдавать конечную энергию более высокой ценности АЭС не смогли, равно как и создать нового рынка не удалось, в результате революции не случилось. Кроме того, технические

сложности с гарантированным обеспечением ядерной безопасности, нерешенные проблемы с утилизацией радиоактивных отходов и незавершенность ядерного топливного цикла не позволили атомной энергетике занять доминирующее положение в энергетике, как прогнозировалось в 70-х гг. прошлого века.

Итак, на третьем этапе быстрая циклическая перестройка производственной структуры мировой энергетики сменилась плавной эволюцией с медленным уменьшением доли нефти в пользу экологически более «чистых» энергоресурсов – природного газа и возобновляемых источников энергии. Природный газ занял место одного из ведущих энергоносителей в мировом топливно-энергетическом балансе, где его доля к концу XX в. превысила 20%. Вся вторая половина этого века прошла в условиях активного вытеснения природным газом угля и мазута на электростанциях и в котельных.

Глобальный кризис, начавшийся в 2008–2009 гг., и происходящий на фоне «сланцевой революции» в Северной Америке, заметно изменил «расклад сил» в межтопливной конкуренции и вновь усилил актуальность исследований по данной проблематике.

2. Развитие теории межтопливной конкуренции

Анализ факторов, определяющих спрос на энергетические ресурсы, является традиционным направлением прикладных экономических исследований. В его рамках продолжительное время анализировалось замещением энергии другими факторами производства: трудом и капиталом[8]. При этом выяснилось, что энергия и труд – субституты, а энергия и капитал оказывались то комплементами[9], то субститутами[10].

Небывалый рост мировых цен на нефть в 1970–х гг. подогрел интерес исследователей к анализу межтопливной конкуренции, хотя следует отметить определенную фрагментированность этих исследований, в основном сосредоточенных на разработке модельного аппарата. В этот период появился ряд работ, где оцениваются одновременно энергетическая «субмодель» (межтопливной конкуренции) и «супермодель» (межфакторной конкуренции), например, классический труд Р. С. Пиндайка[11]. Для оценки межфакторной и межтопливной эластичности замещения наиболее широко использовалась транслоговая (трансцендентная логарифмическая) функция, которую предложили Л. Р. Кристенсен, Д. У. Йоргенсен и Л. Дж. Лау[12] в 1971 г.

---

[8] Об исследованиях в области межфакторной конкуренции см.: Koetsea M.J., Henri L.F. de Groota, Raymond J.G.M. Floraxa. Capital-Energy Substitution and Shifts in Factor Demand: A Meta-Analysis // Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2006-061/3. – 2006.

[9] Berndt E.R., Wood D. Technology, Prices, and the Derived Demand for Energy. // Review of Economics and Statistics. – Vol. 57. – 1975. – pp. 259-268. Fuss M.A. The Demand for Energy in Canadian Manufacturing: An Example of the Estimation of Production Structures with Many Inputs. // Journal of Econometrics. – Vol. 5. – 1977. – pp. 89–116.

[10] Pindyck R.S. Interfuel Substitution and the Industrial Demand for Energy: An International Comparison. // The Review of Economics and Statistics. – Vol. 61. - № 2. – 1979. - pp. 169-179.

Griffin J. M., Gregory P. R. An Intercountry Translog Model of Energy Substitution Responses. // American Economic Review. – Vol. 66 – 1976. – pp. 845-857.

[11] Pindyck R.S. Interfuel Substitution and the Industrial Demand for Energy: An International Comparison. // The Review of Economics and Statistics. – Vol. 61. - № 2. – 1979. - pp. 169-179.

[12] Christensen L. R., Jorgenson D. W., Lau L. J. Transcedental Logarithmic Production Frontiers. // Review of Economics and Statistics. – Vol. 55. – 1971. – pp. 28–45.

Еще прежде, в 1962 г., Х. Узава[13] доказал невозможность получения произвольных значений эластичности для более, чем двух товаров в моделях с постоянной эластичностью замещения. В этой связи были разработаны и стали широко использоваться гибкие функциональные уравнения второго порядка (*second order flexible functional form/locally flexible functional form*), которые позволили отказаться от предположения о постоянной эластичности замещения. К таким функциям относятся транслоговая, обобщенная функция МакФаддена, обобщенная функция Леонтьева и др. Однако повышение гибкости оценок привело к нарушениям условий регулярности функций, налагаемых неоклассической микроэкономической теорией, – условий положительности, монотонности и выпуклости. В 1978 г. Л. Дж. Лау[14] продемонстрировал, что наложение условий регулярности на транслоговую функцию превратит ее в функцию Кобба-Дугласа. Другими словами, использование транслоговой функции дает верные результаты, только если замещение между всеми факторами близко к единице. Игнорирование нарушений условий регулярности функций (по результатам исследований Дж. Морони и Дж. Рапани[15]) стало распространенной практикой. Исключением явилась работа У. Диверта и Т. Уэйлса[16] по нормализованной квадратичной модели, на которую налагалось условие выпуклости. Позже, однако, выяснилось, что одного этого условия недостаточно для получения надежных оценок.

По мнению Дж. Москини[17], с позитивистской точки зрения нарушения регулярности ставят под вопрос необходимость принуждения функции удовлетворять неоклассической теории двойственности. Впрочем, усилия ученых все же направлены на сохранение условий регулярности. Поиски эффективных инструментов оценки эластичности замещения продолжаются.

Для анализа собственно результатов исследований необходимо рассмотреть вопрос измерения эластичности замещения. Модели, где одновременно оцениваются межтопливная и межфакторная конкуренция, позволяют получать частичные (*partial*) эластичности, содержащие энергетическую константу, и полные (*total*) эластичности, где доля энергии в общем выпуске варьируется. Выпуск при этом остается неизменным, поэтому оценочные значения эластичности называются чистыми (*net*). Традиционно в экономической литературе используется чистая частичная эластичность замещения Аллена. Типы эластичностей замещения систематизированы в *Таблице 1*.

---

[13] Uzawa H. Production Functions with Constant Elasticities of Substitution. // Review of Economic Studies. – Vol. 30. – 1962. – pp. 291-299.

[14] Lau L. J. Testing and Imposing Monotonicity, Convexity, and Quasiconcavity. // Production Economics. A Dual Approach to Theory and Applications. - Vol. 1. – 1978. - pp. 409-453.

[15] Moroney J., Trapani J. Factor Demand and Substitution in Mineral-Intensive Industries. // Bell Journal of Economics. – Vol. 12.– №1. – 1981.– pp. 272–284.

[16] Diewert W. E., Wales T. J. A Normalized Quadratic Semiflexible Functional Form. // Journal of Econometrics. – Vol. 37. – 1988. – pp. 327–342.

[17] Moschini G. Imposing Local Curvature Conditions in Flexible Demand System. // Journal of Business & Economic Statistics. – Vol. 17. – 1999.– pp. 487–490.

Таблица 1. Классификация эластичностей замещения и комплементарности

Данные	Переменные	Тип эластичности замещения и комплементарности							
		Первичная эластичность				Двойственная эластичность			
		Общая		Чистая		Общая		Чистая	
		Название	Константа	Название	Константа	Название	Константа	Название	Константа
Соотношение объемов факторов и цен	Одно соотношение			Эластичность замещения Хикса (прямая)[1]	y, x			Теневая эластичность замещения [2]	y, C, px
Соотношение объемов факторов и цен	Одна цена или объем	Эластичность комплементарности Пигу[3]	py, x	Эластичность комплементарности Моришима[4]	y, x	Эластичность замещения соотношений объемов и цен [5]	py, px	Эластичность замещения Моришима[6]	y, px
Объемы факторов и цены	Одна цена или объем	Эластичность комплементарности Хикса[7]	py, x	Эластичность комплементарности Антонелли[8]	y, x	Общая эластичность замещения Аллена[9]	py, px	Эластичность замещения Аллена[10]	y, px

Примечания: y – объем выпуска, py – цена выпуска, x – количество ресурса, px – цена ресурса.

Источник: Stern D.I. Elasticities of Substitution and Complementarity. // Munich Personal RePEc Archive. - №12454. – 2008.

[1] Pigou A. C. The Elasticity of Substitution. // Economic Journal. – Vol. 44. – 1934. – pp. 232-241.
[2] McFadden D. Constant Elasticity of Substitution Production Functions. // Review of Economic Studies. – Vol. 31. – 1963. – pp. 73-83.
[3] Pigou A. C. (1934) The elasticity of substitution, Economic Journal 44: 232–241.
[4] Kim H. Y. (2000) The Antonelli versus Hicks elasticity of complementary and inverse input demand systems, Australian Economic Papers 39: 245-261.
[5] Mundlak Y. (1968) Elasticities of substitution and the theory of derived demand, Review of Economic Studies 35: 225-236.
[6] Morishima M. (1967) A few suggestions on the theory of elasticity (in Japanese), Keizai Hyoron (Economic Review) 16:144-150.
Blackorby C. and R. R. Russell (1975) The Partial Elasticity of Substitution, Discussion Paper 75-1, Economics, University of California, San Diego.
[7] Hicks J. R. (1970) Elasticity of substitution again: substitutes and complements, Oxford Economic Papers 22(3): 289-296.
Syrquin M. and G. Hollender (1982) Elasticities of substitution and complementarity: the general case, Oxford Economic Papers 34: 515-519
[8] Kim H. Y. (2000) The Antonelli versus Hicks elasticity of complementary and inverse input demand systems, Australian Economic Papers 39: 245-261.
[9] Hicks J. R. and R. G. D. Allen (1934b) A reconsideration of the theory of value, Economica 1: 196-219.
Uzawa H. (1962) Production functions with constant elasticities of substitution, Review of Economic Studies 30: 291-299.
[10] Mundlak Y. (1968) Elasticities of substitution and the theory of derived demand, Review of Economic Studies 35: 225-236.

Одна из первых оценок эластичностей замещения, полученная с помощью транслоговой функции, была сделана Н. Д. Ури [18], который получил довольно высокие значения перекрестных эластичностей спроса на топливо для электростанций в США. Возможности замещения энергоресурсов в американской электроэнергетике, проявившиеся как реакция на энергетические кризисы 1970-х гг., оказались выше ожидаемых.

Высокие значения эластичностей топливного замещения получил Р. Пиндайк, исследуя период с 1955 по 1974 гг. Несколько более поздняя работа Дж. Эстрада и О. Фуглеберга[19], охватывающая период с 1960 по 1983 гг., демонстрирует в среднем вдвое более низкие значения эластичностей замещения по сравнению с результатами Р. Пиндайка.

Впрочем, в 1996 г., используя линейную логит модель, К. Джонс[20] получил даже несколько более высокие значения эластичностей Моришима. Так как использование агрегированных данных приводит к высоким ошибкам измерения, сопряженным с технически ограниченными возможностями замещения топлив в большинстве секторов экономики, большинство дальнейших исследований основываются на относительно небольших выборках данных.

К обобщенным тенденциям в оценках замещения топлив можно отнести ограниченность возможностей замещения нефти и рост конкуренции между газом, углем и нетопливными источниками в электроэнергетике. Вообще, в последнее десятилетие большинство исследований, посвященных межтопливной конкуренции, сосредоточено на природном газе и его субститутах – видимо, в силу его особой чувствительности к ценовым и прочим параметрам альтернативных видов топлива.

Наиболее чувствительны к изменению цен на замещающие топлива промышленный и транспортный сектор, наименее – домохозяйства и электроэнергетика[21]. В абсолютном выражении влияние цен на динамику замещения весьма ограничено. По мнению Е. Стейнбукса[22], основной причиной замещения топлив в промышленности является улучшение технической эффективности капитального оборудования и производственных процессов.

Экологическая направленность современной энергетической политики, развитие сотрудничества государств в рамках выполнения Киотского протокола поддерживают интерес исследователей к анализу межтопливной конкуренции. Поскольку принимаемые в развитых государствах меры по снижению выбросов могут приводить к увеличению выбросов парниковых газов на 2–20%[23] в тех государствах, где налог на выбросы отсутствует («утечка углерода»), существует вероятность того, что стимулирование декарбонизации отдельных экономик даже увеличит совокупные выбросы парниковых газов («зеленый парадокс»[24]). Дж. Странд[25], Ф. ван дер Плуг

[18] Noel D. Uri. Interfuel substitution possibilities: short-term prospects // Applied Energy. – 1978. – Vol. 4. – № 4. – P. 251–260.

[19] Javier Estrada & Ole Fugleberg, 1989. Price Elasticities of Natural Gas Demand in France and West Germany The Energy Journal, International Association for Energy Economics, vol. 10(3), pages 77–90.

[20] Jones C. T. A Pooled Dynamic Analysis of Interfuel Substitution in Industrial Energy Demand by the G-7 Countries. // Applied Economics. – Vol. 28. – 1996. – pp. 815–821.

[21] Steinbuks Y. Interfuel Substitution and Energy Use In the UK Manifacturing Sector. // Cambridge Workingpaper in Economics 1032.

[22] Stern D. I. Interfuel Substitution: A Meta-Analysis. // MPRA Paper No. 13734. – 2009.

[23] Burniaux J.-M., Martins J.O. Carbon Emission Leakage: A General Equilibrium View. // OECD-Economics Department Working Paper. – №242. – 2000.

24 Термин введен Sinn, H. Public Policies against Global Warming: a supply side approach. // International Tax and Public Finance. – №15. – 2008. – pp. 360–394.

[25] Strand J. Technology Treaties and Fossil Fuels Extraction. // The Energy Journal. - №28 (4). – 2007. pp. 129–142.

и К. Витхаген[26] утверждают, что снижение цен на замещающие уголь топлива также может приводить к «зеленому парадоксу» вне зависимости от того, было ли снижение цены на субститут обусловлено предоставлением субсидии или технологическим развитием. Так, популярным направлением современных прикладных исследований в энергетике стали расчеты оптимальных ставок налога на выбросы с точки зрения поддержания целевых структур энергетических балансов[27].

К другим тенденциям в сфере исследований межтопливной конкуренции можно отнести усложнение спецификаций моделей[28] и используемых инструментов оценки. Заметно также снижение уровня агрегации исходных данных[29] и уменьшение значений эластичностей замещения. При этом разброс итоговых значений в исследованиях по-прежнему высок: оценки эластичностей крайне чувствительны к спецификации модели, а используемые выборки данных сильно отличаются по объемным, временным и пространственным параметрам. Приведенный анализ основывается исключительно на работах западных экономистов, отечественная теория топливозамещения практически не представлена. Мы не исключаем наличия узкоотраслевых исследований, однако широкой аудитории они неизвестны.

3. Развитие межтопливной конкуренции по секторам потребления энергоресурсов

Межтопливная конкуренция и взаимозаменяемость энергоресурсов существенно различается по секторам потребления. Наиболее чувствительны к изменению цен на замещающие топлива промышленный и транспортный сектор, наименее – домохозяйства и электроэнергетика[30]. Развитие технологий в XX в. создало ряд уникальных применений отдельных энергоресурсов, которым отсутствует доступная конкурентоспособная замена. Речь идет, например, о монопольных[31] секторах использования нефтяных моторных топлив в мобильной энергетике, нефтепродуктов и газа в химической промышленности и так далее.

Вообще в текущей деятельности возможности переключения с одного энергоносителя на другой обычно весьма ограниченны, при этом существуют очень заметные региональные различия. Вообще, информация о мульти-топливном оборудовании и возможностях переключения встречается крайне редко. В 2002 г. МЭА провело специальное исследование и выяснило, что краткосрочно переключаемые мощности у промышленных потре-

[26] van der Ploeg F., Withagen C. Is There Really a Green Paradox? // CESifo Working Paper. - №2963. – 2010.

[27] Ulph A., Ulph D. The Optimal Time Path of a Carbon Tax // Oxford Economic Papers. – №46. – 1994. – pp. 857–868. Withagen, C. Pollution and Exhaustibility of Fossil Fuels. // Resource and Energy Economics. – №16. – 1994. – pp. 235–242. Tahvonen O. Fossil Fuels, Stock Externalities, and Backstop Technology. // Canadian Journal of Economics. – 30. – 1997. – pp. 855–874. Chakravorty U., Magne B., Moreaux M. A Hotelling Model With a Ceiling On the Stock of Pollution. // Journal of Economic Dynamics & Control. - № 30(12). – 2006. – pp. 2875–2904. Hoel, M. Is There a Green Paradox? // CESifo Working Paper. – No. 3168. – 2010.

van der Ploeg F., Withagen C. Optimal Carbon Tax with a Dirty Backstop Oil, Coal, or Renewables? // CESifo Working Paper. - №3334. – 2011.

[28] Например, об усложнении функции спроса с целью его адаптации к ценам в моделях межтопливной конкуренции в промышленности см.: Abada I., Briat V., Massol O. Construction of a fuel demand function portraying interfuel substitution, a system dynamics approach. // Université de Paris Ouest Working Paper. – 2011.

[29] К заслуживающим внимания исключениям относится следующее исследование: Serletis A., Timilsina G., Vasetsky O. International evidence on aggregate short-run and long-run interfuel substitution // Energy Economics. – 2011. – Vol. 33.– №2. – P. 209–216.

[30] Stern D.I. Interfuel Substitution: A Meta-Analysis. // MPRA Paper No. 13734. – 2009.

[31] «Монопольных» в смысле отсутствия возможности замещения другими видами топлива – *прим. ред.*

бителей и в электроэнергетике составляют в Европе около 12% среднего суточного потребления газа, 9% – в Северной Америке и около 50% в развитых странах АТР. Вероятно, столь высокий показатель в Азии связан с необходимостью импорта подавляющей части углеводородного топлива и стремлением в связи с этим снизить негативные последствия импортной зависимости.

Основной же интерес представляют долгосрочные возможности межтопливной конкуренции, которые определяет выбор потребителей в рамках принимаемых ими инвестиционных решений, таких как выбор типа оборудования для электростанции, установка бойлеров и прочего оборудования на 20–30 лет (типовой срок эксплуатации). Потребители должны сопоставить затраты по различным технологиям, принимая во внимание прогнозируемые цены конкурирующих видов топлива, стоимость оборудования, операционные затраты, регуляционные ограничения и риски (включая экологические требования), а также рыночные риски (включая будущие изменения цен на топливо и надежность топливоснабжения).

Транспорт

В настоящее время транспортный сектор представляет, пожалуй, наиболее интересное поле для межтопливной конкуренции. С одной стороны, на транспорте во всем мире полностью доминируют нефтепродукты, причем за последние 35 лет их доля в данном секторе практически не изменилась (*Рисунок 3 цветной вкладки*). Особую озабоченность вызывает высокая зависимость от дорогой нефти в данном секторе. При этом основной прирост потребления нефти в ближайшей перспективе будет происходить именно для нужд транспорта в развивающихся странах, стремительно набирающих политический вес на мировой арене. Во многом их активная международная политика обусловлена острой необходимостью обеспечить бесперебойные и доступные по цене поставки нефти на свои рынки.

Стремясь снизить остроту этой проблемы, в последние годы правительства большинства развитых и ряда развивающихся стран активно поддерживают использование альтернативных видов моторного топлива, а высокая цена нефти делает весьма привлекательным развитие этих альтернатив.

Природный газ (компримированный, сжатый, синтетическое жидкое топливо, получаемое из газа) имеет пока небольшой вес в транспортном секторе, однако его доля постоянно увеличивается. В 2010 г. потребление природного газа на транспорте составило 29 млрд куб. м[32], то есть менее 1% от общего объема энергопотребления на транспорте. Более 90% его использования приходится на легковые автомобили, работающие на компримированном (сжатом) природном газе (КПГ). Их конструкция и средний уровень потребления топлива схожи с аналогичными характеристиками традиционных автомобилей, отличаются система впрыска топлива и размер топливного бака. Эти изменения отражаются в более высокой цене такого автотранспорта. Соответственно период окупаемости для газобаллонного транспорта также выше (около 3–5 лет). При этом топливные затраты для автотранспорта на природном газе часто составляют меньшую сумму, чем для традиционного автотранспорта. Вышеназванные

[32] IGU UN ECE NGV June 2012 IGU Working Committee 5 – Utilisation Of Gas Study Group 5.3.

факторы являются ключевыми критериями при принятии потенциальными покупателями решения о покупке автотранспорта на природном газе.

Однако для частных лиц в большинстве регионов мира ситуация осложняется отсутствием разветвленной газозаправочной сети. Таким образом, часто получается замкнутый круг – бизнес не строит заправки, так как нет спроса, а частные лица не переоборудуют автомобили, так как нет заправочной сети. Та же причина удерживает автозаводы от производства автомобилей сразу оборудованных для газомоторного топлива. Фактически единственным регионом, где газовое топливо на транспорте относительно развито и поддерживается сравнительно высокий коэффициент загрузки заправочных станций, является Латинская Америка. В других регионах успешное внедрение проходит практически исключительно в рамках программ по переоборудованию муниципального транспорта.

Перспективы расширения использования газа на транспорте во многом зависят от государственной политики. Мировая практика показывает, что наиболее продуктивным является перевод на газ муниципального транспорта. В этом случае нет необходимости инвестиций в широкую заправочную сеть с неопределенным режимом окупаемости, а также частично решаются экологические проблемы мегаполисов.

Можно выделить две категории стран, проявляющие наибольший интерес к газу на транспорте:

- имеющие значительные запасы природного газа и/или являющиеся нетто-импортерами нефти и нефтепродуктов (Иран, Корея, Индия и т.д.);
- диверсифицирующие собственное потребление топлива на транспорте (США, Бразилия, Италия).

Фактически сегодня отсутствуют возможности для равноценной конкуренции газа и нефти на транспорте. Сжатый метан требует для использования в автомобилях переоборудования транспортных средств и сети особых заправок (АГЗС), которые пока не распространены в мире. Таким образом, несмотря на экономическую привлекательность природного газа для ряда стран (*Рисунок 4 цветной вкладки*), главным ограничивающим фактором остается доступность инфраструктуры.

Особый интерес представляют технологии производства синтетического жидкого топлива (СЖТ) из газа, которое по своим характеристикам близки к сверхчистому дизелю, не требуют никакого переоборудования автомобилей, может распространяться через действующую инфраструктуру автозаправок и при этом в перспективе сможет вновь связать цены на нефть и на газ через межтопливную конкуренцию не в электроэнергетике, как это было раньше, а именно в транспортном секторе. Пока внедрение этих технологий тормозилось высокой стоимостью подобных проектов, в настоящее время издержки на производство синтетического топлива из газа находятся на уровне 110–140 долл./барр. при цене газа не выше 75 долл./тыс. куб. м, что при прогнозируемых ценах на нефть и газ делает эти проекты нерентабельными. Перспективы использования природного газа в транспортном секторе напрямую зависят:

- от экологической политики стран (так, на применение СПГ для бункеровки судов будет влиять ужесточение нормативов содержания серы в топливе);
- развития инфраструктуры для КПГ;
- снижения издержек на производство синтетического топлива из газа.

В перспективе если потребителям не придется переоборудовать автомобили на газобаллонное оборудование и это будет делать выпускающая их промышленность, рынок газомоторного топлива может значительно расшириться. Потребление газа в транспортном секторе может достичь 80–85 млрд м^3 к 2040 г., а при реализации описанных мер оно увеличится до 110 млрд м^3 [33].

Активно продвигается и использование биотоплива, особенно в Северной и Южной Америке. Уже сегодня оно обеспечивает 2% нужд транспорта, а в 2035 г. его доля достигнет 6%. *Рисунок 5* иллюстрирует различное сырье, которое может быть преобразовано в биотоплива для транспорта, и используемые для этого технологии. (*Рисунок 5 цветной вкладки*.)

Однако жидкое биотопливо остается сложным и противоречивым вопросом. В последние годы обострились дискуссии о влиянии биотоплива на продовольственный рынок, его потенциальном негативном воздействии на атмосферу, биоразнообразие, почву и воду. Сегодня в промышленных масштабах возможно производство только биотоплив первого поколения с использованием сельскохозяйственных культур, но их выпуск напрямую ограничен посевными площадями и растущей конкуренцией с производителями продуктов питания. Более того, уже дважды биотопливо становилось одной из причин продовольственных кризисов.

Евросоюз поставил цель к 2020 г. повысить долю биотоплива для транспорта до 10%, но на основании проведенных в 2012 г. исследований готовится законопроект об ограничении использования биотоплива из сельскохозяйственных культур до 5%. Взамен Еврокомиссия пытается ускорить распространение электромобилей путем введения обязательного количества специализированных заправок.

Пока биотоплива конкурентоспособны только в регионах с тропическим и субтропическим климатом (где собирают несколько урожаев в год растительного сырья) при цене нефти 100–110 долл./барр. В других регионах их себестоимость доходит до 120–140 долл./барр., что при ценах на нефть базового сценария (не выше 110 долл./барр. к концу периода) потребует специального стимулирования производителей биоэтанола и биодизеля.

Большие надежды связаны также с перспективами расширения использования электроэнергии на транспорте. Электрокары и гибридные двигатели, а также автомобили на топливных элементах разрабатываются всеми автомобильными компаниями мира. Они еще слабо конкурируют с традиционными двигателями внутреннего сгорания (по динамическим характеристикам, пробегу на одной заправке и т.д.), но пользуются поддержкой правительств и возрастающей популярностью у населения.

В электромобилях используются, в основном, литий-ионные батареи с энергоемкостью 100–200 Вт*ч/кг и ресурсом около 1000–3000 циклов «заряд-разряд», что существенно выше, чем у традиционных свинцово-кислотных и щелочных аккумуляторов. Такие батареи обеспечивают средний пробег на полной зарядке аккумулятора 120–160 км, полная зарядка номинальным током требует 4–8 и более часов. Стоимость батарей (вместе с периферийным оборудованием и системой управления) составляет 600–900 долл. 2010/кВт*ч в зависимости от характеристик, их доля в стоимости электромобиля

[33] Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 г. По ред. А. А. Макарова, Л.М. Григорьева, Т. А. Митровой. ИНЭИ РАН и Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. М: 2013, 110 с.

достигает 65%. Показатели доступных батарей ограничивают потребительские свойства электромобилей и пока не обеспечивают их конкурентоспособность с традиционными автомобилями.

Технологическим прорывом, способным изменить транспортную энергетику и весь энергетический баланс, может стать радикальное удешевление и масштабное внедрение электромобилей. У электротранспорта есть два пути развития – на аккумуляторных батареях и на топливных элементах, но пока ни одна из технологий не способна конкурировать с традиционными ДВС и требует значительной модернизации по ряду направлений. Пока же литий-ионные и натрий-никель-хлоридные аккумуляторы, используемые на самых современных электромобилях, уступают традиционным ДВС по стоимости, запасам хода и весу, но имеют значительный потенциал совершенствования.

Результаты интенсивно ведущихся в мире НИОКР позволяют полагать, что энергоемкость аккумуляторных батарей возрастет в разы, а их стоимость уже к 2020 г. снизится до 400 долл./кВт/ч и к 2030 г. – до 200 долл./кВт/ч. В более отдаленной перспективе, возможно, удастся уменьшить ее до 100 долл./кВт/ч. Заметим, что Министерством энергетики США (DOE) поставлена задача к 2025 г. снизить стоимость батарей до 250 долл./кВт/ч и сократить время зарядки до 6–10 минут, чтобы сделать его сопоставимым со временем заправки топливом обычного автомобиля. При выполнении этих требований электромобили должны стать экономически конкурентными с автомобилями, оборудованными ДВС.

Наиболее активно совершенствуются литий-ионные аккумуляторы. Идут поиски материалов для электродов и электролита, разрабатываются новые технологии их изготовления. Перспективным считается использование наноструктурированных композитных материалов большой пористости, в частности, нанокомпозитов на базе лития и фосфата железа или сульфита лития и углерода – для изготовления катодов, кремниевых наноструктурированных анодов вместо графитовых и т.д. Это должно многократно повысить энергоемкость аккумулятора, увеличить пробег на одной зарядке до 600–800 км, сократить время полной зарядки до 10 минут и менее, продлить срок службы до 8–10 лет.

Пока туманны перспективы автомобилей на топливных элементах, основой которых является водород или водородсодержащие топлива: природный газ, аммиак, метанол или бензин. Все испытанные образцы автомобилей на топливных элементах работают на водороде, некоторые опытные образцы используют метанол, но эта технология еще не прошла апробацию. Главная проблема современных водородных автомобилей – их высокая пожаро- и взрывоопасность (молекулы водорода способны проникать в структуру металла кузова или бака, просачиваясь из автомобиля наружу, что может привести к детонации). Поэтому в сценариях изменения транспортной энергетики наиболее перспективным направлением до 2040 г. видится совершенствование аккумуляторных батарей, а применение топливных элементов, скорее всего, откладывается на более далекую перспективу.

Уже сегодня во многих странах существует поддержка на государственном уровне развития электромобилей, их владельцев субсидируют напрямую или налоговыми льготами. Так, в Великобритании и США покупателям электромобиля выделяют из госбюд-

жета 25–50% от его стоимости, но не более 7500 долл. США. В Японии, Бельгии, Италии, Китае и Канаде разработаны системы налоговых льгот и вычетов и другие льготы (бесплатные номерные знаки в Китае, финансирование инфраструктуры, субсидирование производителей), экономящие покупателю до 1/3 стоимости электромобиля.

В Китае правительством поставлена задача увеличения к 2020 г. производства электромобилей и гибридов до 2 млн единиц ежегодно. США планируют увеличить количество электромобилей в стране до миллиона к 2015 г.

Электроэнергия может достичь 5% к 2030 г. от общего потребления в секторе дорожного транспорта (эквивалентно 293 млн т моторного топлива) к 2030 г., к 2040 – 10% (600 млн т), при выполнении ряда предпосылок:

1) страны ОЭСР и Китай продолжат поддержку «зеленого транспорта» и субсидируют электромобили до 2025 г.;

2) технологическое совершенствование аккумуляторов обеспечит:

- запас хода на одной заправке до 300 км;
- снижение стоимости на 50% (с 20 до 10 тыс. долл. США);
- срок службы аккумуляторных батарей не менее 7 лет;
- тройное уменьшение веса (до 100 кг);
- сокращение времени полного заряда батареи от электросети 220 В до 30–40 минут;

3) правительства, энергокомпании и автоконцерны профинансируют создание инфраструктуры, при которой электромобили станут доступным для всех видом транспорта.

При реализации подобного электротранспортного прорыва к концу периода с нефтяного рынка может быть вытеснено до 600 млн т нефти. Но при этом для обеспечения конкурентоспособности электромобилей на протяжении всего прогнозного периода цена на электроэнергию не должна превышать 15 центов за кВт/ч при выполнении всех обозначенных выше предпосылок.

Таким образом, НТП постепенно разрушает монополию нефтепродуктов на транспорте, замещая их другими разнообразными источниками, которые обеспечивают одновременно и другие сектора потребления, тем самым связывая всю энергетику едиными условиями конкуренции. Хотя нефть будет по-прежнему доминировать в транспортном секторе до 2040 г., в приросте его потребления нефтепродукты будут существенно ограничены альтернативными энергоресурсами, что сделает спрос на жидкие виды топлива более эластичным по цене.

Промышленность

Сохраняющийся тренд в пользу неэнергоемких процессов, который является результатом многолетних инвестиций в энергоэффективность промышленного оборудования и процессов, а также сдвиг к производству менее энергоемкой продукции снижают роль этого сектора в мировом энергопотреблении. Структура промышленного энергопотребления в целом довольно диверсифицирована, хотя и сохраняется высокая зависимость отдельных технологических процессов от определенного энергоносителя.

Невзирая на высокие цены, нефтепродукты все еще составляют довольно заметную долю в мировом промышленном энергопотреблении – 14%, однако она неизбежно будет снижаться (*Рисунок 6 цветной вкладки*).

Уголь остается основным источником энергии, обеспечивающим промышленный рост в развивающихся странах, и потому демонстрирует наиболее высокие темпы роста, но в перспективе его роль неизбежно будет ограничена регулированием в отношении выбросов парниковых газов. В 2008 г. уголь и нефть представляли более 40% энергетического спроса в секторе, а также были причиной 80% прямых выбросов CO_2 в промышленности. Доля угля и нефти в промышленном спросе на энергоресурсы будет со временем сокращаться, но останется сравнительно высокой[34].

В большинстве стран более строгое экологическое регулирование будет благоприятствовать росту потребления природного газа в промышленном секторе. Газ имеет ряд конкурентных преимуществ во многих технологических процессах (в химической, пищевой, строительной и металлургической отраслях), причем возможности его замещения в промышленности весьма ограничены[35]. Если мелкие и средние предприятия в некоторых случаях могут частично переключаться на биотопливо, то для крупной промышленности обычно это не представляется возможным: например, в США для производства азотных и фосфатных удобрений, гипса, цемента, извести, алюминия, продуктов нефтепереработки, фармацевтических препаратов возможности переключения с газа на альтернативное топливо находятся в пределах 2–15%. Более гибкими в потреблении разных энергоносителей являются производство стекла, бумаги, текстильных изделий (замещение до 30%)[36].

Электроэнергия – наиболее универсальный энергоноситель – последовательно наращивает свою долю и замещает все остальные виды топлива в силу простоты и удобства использования. Именно через электроэнергетику межтопливная конкуренция усиливает свои позиции в промышленности и снижает эксклюзивность отдельных энергоносителей в определенных технологических процессах.

Определяющим выбор этой категории потребителей является фактор соотношения цен между конкурирующими видами топлива. Другие критерии в основном варьируются в зависимости от подотрасли и месторасположения производства.

Бытовой и коммерческий сектор

Как и в промышленности, основной тренд усиления межтопливной конкуренции здесь идет за счет расширения применения электроэнергии для всех процессов (*Рисунок 7 цветной вкладки*), поскольку потребители предпочитают иметь один наиболее удобный источник энергии для всех нужд. Потребление электроэнергии в данном секторе растет высокими темпами за счет вытеснения других источников. Например, уже на сегодняшний день из 113 млн жилищных единиц США[37] около половины отапливаются природным газом, еще 56% – электроэнергией. Примечательно, что за 2001–2009 гг. количество жилищных единиц, отапливаемых с помощью электричества, увеличилось на 11,3 млн[38]. При этом средняя стоимость электроэнергии в США

[34] По оценкам МЭА [21] (газовый сценарий 2011), она составит в 2020 г. 37% и даже в 2035 г. – 30%.

[35] Митрова Т. Эволюция рынков природного газа. Основные тенденции. LAP LAMBERT Academic Publishing. 2011.

[36] Number of Establishments with Capability to Switch Natural Gas to Alternative Energy Sources. Manufacturing Energy Consumption Survey ‘2006. Energy Information Administration, Office of Energy Markets and End Use, Energy Consumption Division, June 2010.

[37] Квартиры и дома, которые не являются для собственников вторым или сезонным жильем.

[38] Residential Energy Consumption Survey. Energy Information Administration, Office of Energy Markets and End Use. 2009.

более чем вдвое превышает цену природного газа – тем не менее, именно электроэнергия становится выбором потребителей.

Помимо электроэнергии, основная конкуренция в секторе происходит между газом, светлыми нефтепродуктами для отопления (которые при этом являются более дорогими и влекут за собой более высокие затраты по установке и эксплуатации соответствующего оборудования) и углем, который менее экологичен и не всегда удобен для использования. За последние 35 лет доля нефтепродуктов в бытовом и коммерческом секторе сократилась вдвое, а роль газа, напротив, неуклонно возрастает, и применение технологий газовых микро-ТЭЦ в регионах с развитой газораспределительной инфраструктурой должно существенно ускорить этот процесс.

Активно увеличивается также использование возобновляемых источников – в первую очередь, фотоэлементов и тепловых насосов (взамен дров и отходов, традиционно обеспечивающих нужды отопления и пищеприготовления в развивающихся странах).

Вообще, именно бытовой и коммерческий сектора наиболее активны в использовании децентрализованных источников электроэнергии и тепла[39]. Размещая эти установки прямо у себя, потребители могут добиться чрезвычайно эффективного использования топлива – до 90% от потенциальной энергии. Многие из этих технологий позволяют владельцу не только обеспечивать себя электроэнергией, горячей водой и теплом, но и продавать излишки электроэнергии в сеть, зарабатывая на этом. Развитие «умных сетей» и накопителей электроэнергии в состоянии в перспективе придать дополнительный импульс развития ВИЭ в данном секторе.

Электроэнергетика

Именно электроэнергетика, крупнейший из секторов потребления, является основным полем конкуренции практически всех используемых энергоносителей и во многом определяет доминирующий вид топлива на современном этапе развития энергетики. За последние 35 лет структура потребления в электроэнергетическом секторе заметно изменилась (*Рисунок 8 цветной вкладки*): на смену доминированию мазута пришел уголь (за счет быстрого расширения мощностей в развивающихся странах, где уголь – наиболее доступное местное топливо), газ вдвое расширил свою долю за счет высокой эффективности и удобства строительства и использования. Более чем в 4 раза увеличилась доля атомной энергетики.

Основным принципом выбора типа станции при принятии решения о новом строительстве обычно являются суммарные издержки генерации, которые учитывают капитальные, операционные и топливные затраты электростанции. Важную роль в этом имеют соотношения цен на конкурирующие виды топлива, а также эффективность оборудования станции, уровень его использования, срок службы электростанции, продолжительность строительства, стоимость ее вывода из эксплуатации, и платежи за выбросы CO_2. Именно «цена» CO_2 и государственная политика в отношении субсидирования

[39] Децентрализованные источники включают прежде всего средства альтернативной энергетики (солнечные батареи, ветровые генераторы, тепловые насосы, топливные элементы). Сюда же относятся новые когенерационные – обеспечивающие совместную выработку электрической и тепловой энергии, - установки малой и средней мощности, работающие на природном газе.

или, напротив, запретов на определенные виды генерации (например – мораторий на эксплуатацию АЭС) – те факторы, которые во многом будет определять топливную корзину в электроэнергетике.

Ключевыми факторами для генераторов при принятии решения по инвестированию в те или иные установки являются, в первую очередь, топливная составляющая и цена CO_2. Предположения относительно будущих цен топлива оказывают большое влияние на инвестиционные решения по новым мощностям в электрогенерации. Эксплуатационные же решения, напротив, в большей степени подвержены воздействию актуальных краткосрочных цен на топливо. С этой точки зрения наиболее показателен пример последних двух лет: затоваривание американского рынка сланцевым газом и падение цен привело к существенным изменениям в структуре производства электроэнергии в США – газ стал стремительно увеличивать свою долю в генерации (*Рисунок 9*), вытесняя уголь.

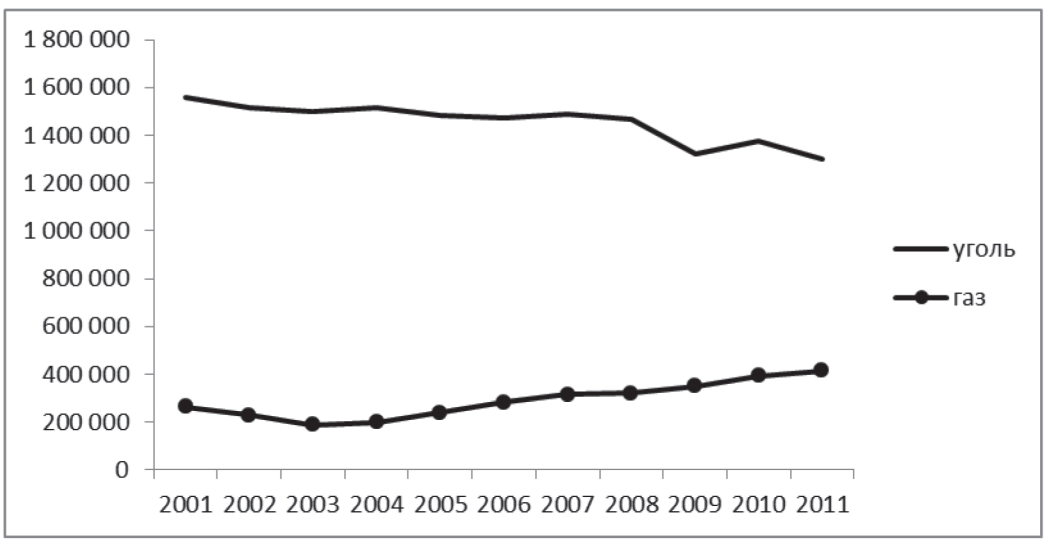


Рисунок 9. Выработка электроэнергии на газовых и угольных станциях в США в 2001–2011 гг., тыс. МВт*ч

Источник: US Energy Information Administration.

В результате этой межтопливной конкуренции высвободились существенные объемы угля, которые были перенаправлены из США в Европу по вполне конкурентным ценам. Из всего объема угля, доставляемого на европейский континент в 2011 г., 17% направлялись из США, в то время как в 2010 г. – 13% и в двух предыдущих – 12%. Также значительно выросли импортные поставки и из Колумбии. Если в 2008 г. этот показатель составлял лишь 11%, то в 2011 г. он вырос до рекордных 22% от совокупного объема импорта в ЕС. По сравнению с 2010 г., в 2011 г. доля импорта угля из США в Германии, Великобритании, Италии, Франции и Голландии возросла на 37%. Что же касается первого полугодия 2012 г., то Германия, Италия и Голландия импортировали из США соответственно больше на 37%, 83% и 86%, чем за аналогичный период 2011 г.

Цены на уголь в Европе упали с 87 евро за тонну CIF ARA в 2011 г. до 73 евро за тонну в 2012 г. При этом относительно высокие цены на газ в Европе по сравнению с углем сделали его использование в европейской электроэнергетике убыточным, стимулируя активное замещение газовой генерации угольной. Конечный результат оказался впечатляющим – уголь начал захватывать позиции в европейской генерации (*Рисунок 10*).

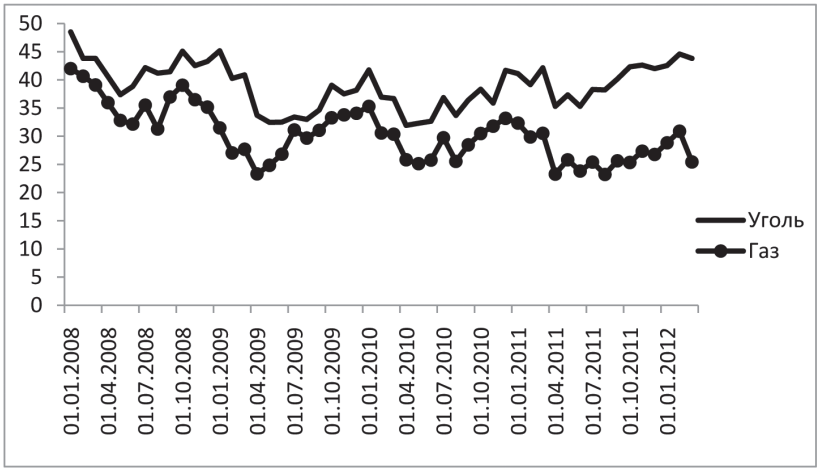


Рисунок 10. Выработка электроэнергии по видам генерации в 16 странах Европы[40], млрд Квт*ч в месяц

Источник: Entso-E.

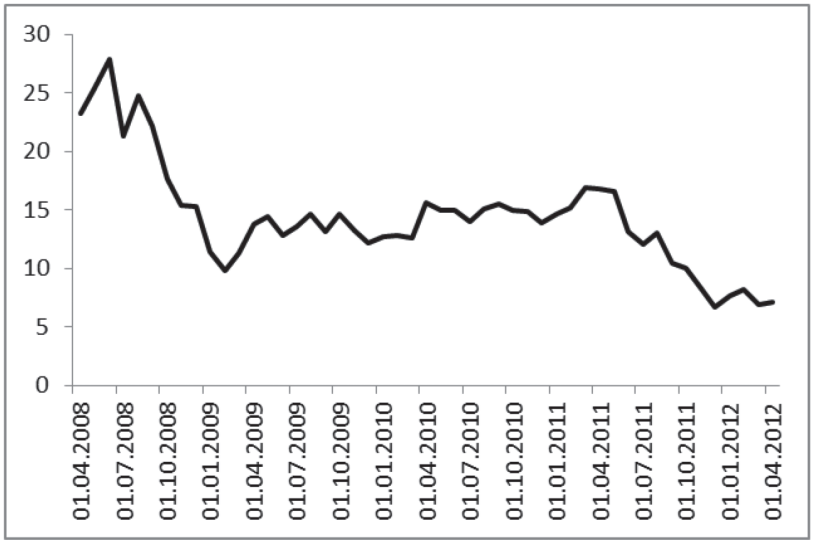


Рисунок 11. Спотовая цена CO_2 в Европе в 2008–2012 гг., Евро/тонну CO_2

Источник: Bloomberg.

[40] Австрия, Бельгия, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Франция, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Польша, Португалия, Словакия, Чехия, Швейцария.

Новые эффективные газовые станции в Северо-Западной Европе закрываются, взамен них нагружаются старые угольные. Конечно, это радикально противоречит всем экологическим целям ЕС, однако в данном случае верх берет чисто экономический расчет: при нынешних ценах газ слишком дорог для использования в электроэнергетике, а цены CO_2, которые должны были бы корректировать эту ситуацию, упали в последний год до исторического минимума (*Рисунок 11*).

Экономика последнего времени недвусмысленно показывает, что прибыльность газовой генерации в Европе неуклонно падает, а угольной – растет. Производство электроэнергии на основе газа в Германии в 2012 г. оказалось и вовсе убыточно – к середине 2012 г. разница между «чистым» дарк спредом и «чистым» спарк спредом[41] составляла около 15 Евро/ МВт*ч (*Рисунок 12 цветной вкладки*), что вело к отказу генераторов от загрузки газовых электростанций. В 2011–2012 гг. уровень их загрузки составил лишь 30% по сравнению со средними историческими значениями 55–60%. В такой ситуации выбор энергетиков в пользу угля очевиден.

Значительное внимание при выборе вида топлива инвесторы уделяют также сопоставлению другим компонентам издержек генерации (помимо топливной составляющей и CO_2), в частности – капитальным затратам, срокам строительства, эффективности и операционной гибкости. Последний фактор играет все возрастающую роль в странах ОЭСР, где спрос на электроэнергию увеличивается медленно, пиковый его уровень вырос, экономическое восстановление является сложно предсказуемым и в энергобалансе появились непостоянные по своему характеру выработки ВИЭ.

В России сравнение затрат на электрогенерацию по регионам мира с учетом различных цен на газ и конкурирующие технологии для целей долгосрочного прогнозирования развития мировой энергетики реализовано ИНЭИ РАН в модельно-информационном комплексе SCANER[42].

4. Перспективы развития межтопливной конкуренции и диверсификация топливной корзины

Роль новых энергетических технологий

Перспективы межтопливной конкуренции во многом будут зависеть от того, как повысится эффективность энергетики по всем цепочкам преобразования энергии от природных источников до потребителей включительно. На предстоящие 3–4 десятилетия энергетики готовы компетентно обсуждать этот аспект и давать по нему количественные оценки. Основой для этого служат прогнозы совершенствования имеющихся и освоения новых технологий, а также уже полученные результаты научных исследований и разработок в энергетике и смежных областях.

В предстоящие 30 лет в энергетике не видно новой технической революции (например, освоение дешевого термоядерного синтеза и тем более гравитации), но реальны крупные технологические прорывы. Они уже проявляются в освоении нетрадиционных

[41] «Чистый» дарк спред – разница между ценой продажи электроэнергии и топливной составляющей угольной генерации с учетом платы за выбросы CO_2.

[42] Макаров А., Митрова Т., Кулагин В. SCANER: отслеживая энергетические горизонты // ТЭК. Стратегии развития. Январь-февраль 2011. №1.

Модельно-информационный комплекс SCANER. Под ред. Макарова А. А. М.: изд-е ИНЭИ РАН, 2011.

ресурсов нефти и газа (сланцевые технологии и др.) и появлении новых видов моторного топлива, что способно при сохранении растущего спроса существенно замедлить удорожание углеводородов и ослабить их давление на геополитику. Сланцевый газ и сланцевая нефть действительно существенно расширяют ресурсную базу и обеспечивают повышение эффективности добычи нефти и газа, что уже ведет к кардинальным изменениям конъюнктуры топливных рынков.

Менее определенны, но потенциально еще более значимы все шире применяемые новые электротехнологии – накопители (аккумуляторы и суперконденсаторы) и топливные элементы (прямое преобразование в электроэнергию химической энергии водородсодержащих веществ). Они дадут импульс массовому применению электроэнергии в мобильной энергетике и намного улучшат режимы использования возобновляемых энергоресурсов. Тем самым существенно сместятся границы централизованного и децентрализованного энергоснабжения: индивидуальные транспортные установки будут «заправляться» от централизованных электросистем, а последним создаст сильную конкуренцию распределенная (в т. ч. индивидуальная) генерация на возобновляемых энергоресурсах и природном газе. Этот технологический импульс обеспечивает расширение ресурсной базы за счет коммерчески эффективного развития ВИЭ и за счет повышения КПД. Это может изменить в перспективе не только системы энергоснабжения потребителей, но и всю инфраструктуру и расселение людей.

Диверсификация топливной корзины

Беспрецедентный взлет цен топлива накануне финансово-экономического кризиса в очередной раз актуализировал столетнюю дискуссию о том, способны ли природные ресурсы Земли обеспечить растущие потребности цивилизации в энергии. Уже сама длительность дискуссии говорит о сложности ответа. С позиций физики и геологии положительный ответ не вызывает сомнений. Из *Таблицы 2* видно, что за последние 150 лет использовано только 8% традиционных (доступных применяемым технологиям) ресурсов органического топлива и лишь 2% его общих запасов на Земле, включая нетрадиционные ресурсы (требующие применения новых технологий).

Таким образом, угрозы общей нехватки энергоресурсов на Земле нет, но существует реальность исчерпания запасов экономически приемлемой нефти, то есть проблема перемещается из области геологии в сферы готовности новых технологий, их экономической приемлемости и инвестиционного задела. Так, за полтора века использована уже треть ресурсов традиционной (самой дешевой) нефти, что по опыту отработки ее месторождений свидетельствует о наступлении фазы падающей добычи. К тому же в последнее десятилетие сложилось нарастающее отставание подготовки новых запасов нефти от объемов ее добычи и сильное недофинансирование отрасли в целом.

Однако в долгосрочной перспективе важную роль в снижении напряженности на нефтяном рынке будет играть расширение добычи из нетрадиционных источников, включая и производство синтетического жидкого топлива (СЖТ) из угля и газа, а также развитие использования биотоплива и природного газа в транспортном секторе.

Таблица 2. Ресурсы органического топлива и ядерного горючего, млрд т н.э.

Энерго-ресурсы	Нефть и конден-сат	Есте-ственный газ	Газовые гидраты	Уголь	Итого органиче-ское топливо	Уран и др.	Реак-торы-размножи-тели	Всего
Извлеченные Доказанные Возможные	146 150 145	66 141 279		159 606 2800	371 897 3224	27 57 203	 3390 12150	398 4344 15577
Итого традиционные* Использовано, %	441 33	486 14	0	3565 4	4494 8	287 9	15540	20319 2
Нетрадиционные**	525	850	18650		20025	150	8900	29075
Всего ресурсы Использовано, %	966 15	1336 5	18650	3565	24519	437	24440	49396 1

** Ресурсы, доступные по приемлемой цене при использовании современных технологий.*

*** Ресурсы, освоение которых будет экономически приемлемо только на новых технологиях.*

Источники: Energy Information Administration, US 2007, British Petroleum 2007, ИНЭИ РАН.

Увеличение добычи нефти не может опираться на существующие запасы – мировое предложение жидких видов топлива в первую очередь будет увеличиваться за счет растущей добычи газовых жидкостей и нетрадиционных нефтей (особенно – сланцевой и канадской тяжелой нефти), производства биотоплива, CTL (уголь в жидкость) и GTL (газ в жидкость), тогда как добыча традиционной нефти будет сокращаться[43] (*Рисунок 13 цветной вкладки*).

В добыче природного газа ситуация обстоит аналогичным образом – произошедший в Северной Америке технологический прорыв в добыче сланцевого газа сделал эти ресурсы гораздо более привлекательными с коммерческой точки зрения. Доля местного нетрадиционного газа в суммарной мировой газодобыче должна возрасти с 12% в 2008 г. до 24% к 2040 г. (*Рисунок 14 цветной вкладки*).

В перспективе структура мирового энергопотребления будет становиться все более диверсифицированной и сбалансированной. К 2040 г. будет происходить постепенное выравнивание долей ископаемых видов топлива (нефть – 27%, газ – 25%, уголь – 25%) и неископаемых (в сумме 23%)[44] , что свидетельствует о развитии межтопливной конкуренции и повышении устойчивости энергоснабжения. При этом в тридцатилетней перспективе не ожидается радикальных изменений глобальной топливной корзины – мир по-прежнему не готов снизить зависимость от ископаемых видов топлива (*Рисунки 15, 16 цветной вкладки*). Углеводороды сохранят безусловное доминирование в топливной корзине – их доля в 2040 г. будет составлять 51,4%, что практически соответствует 53,6% в 2010 г.

Однако при этом по отдельным видам углеводородного сырья произойдут серьезные изменения. Наиболее сильные связаны с нефтью – ее доля в потреблении первичной энергии за этот период сократится с 32% до 27%. Доля угля, который демонстрировал наиболее высокие темпы роста в первое десятилетие XXI в., снизится с 28% до 25% – в основном по экологическим соображениям, которые ограничат его использование не только в развитых, но и в развивающихся странах.

Самые высокие темпы роста в прогнозный период ожидаются у возобновляемых источников энергии (без учета гидроэнергии, но с учетом биотоплива): к 2040 г. на них придется 13,8% мирового энергопотребления и 12,5% выработки электроэнергии (против 10,9% и 3,7% в 2010 г.). Новый тренд обеспечат некоторое удешевление технологий и активная господдержка в развивающихся странах. Однако по абсолютным объемам прироста потребления и расширению своей ниши в топливной корзине будет лидировать газ (*Рисунок 17 цветной вкладки*), именно он станет наиболее востребованным видом топлива в ближайшие 30 лет.

Из приведенного анализа следует вывод: новые технологии и национальные энергополитики поддерживают сохранение исторического тренда на усиление межтопливной конкуренции и диверсификацию топливной корзины во всех секторах энергопотребления. Наряду с ускоренным развитием не-углеродной энергетики (ВИЭ и, возможно, атомная энергетика), важной особенностью развития энергетических рынков в пост-кризисный

[43] Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 г. По ред. А. А. Макарова, Л. М. Григорьева, Т. А. Митровой. ИНЭИ РАН и Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. М: 2013, 110 с.
[44] Там же.

период станет широкое освоение нетрадиционных ресурсов углеводородов. В перспективе доступные нетрадиционные энергоресурсы и новые технологии способны существенно увеличить как экономически приемлемые запасы углеводородов, так и диапазоны их взаимозаменяемости (замещение нефти газом) и, главное, пределы конкурентоспособности с ними остальных (в том числе возобновляемых) энергоресурсов – в основном через дальнейшую электрификацию всех сфер человеческой деятельности.

ГЛАВА 20
Экономический рост, развитие энергетики и нефтяные рынки – новые условия функционирования

Л. М. Григорьев, А. А. Курдин

Введение

В XXI в. мировая энергетика вступила в период глубокой перестройки, и взаимоотношения экономического роста и энергетики оказались в центре этого процесса. Развитие энергетических технологий в значительной мере определяет темпы экономического роста и его отраслевую структуру в долгосрочном периоде, оказывая влияние на величину абсолютных и относительных издержек производства в стране, а также на кривую производственных возможностей национальной экономики. В то же время экономический рост является важным фактором динамики спроса на энергоносители. Взаимодействие системы энергетического обеспечения мировой экономики с «большой» системой мирового хозяйства может сыграть существенную роль в будущем развитии как первой, так и второй, особенно в условиях глобализации и обострения глобальных проблем, включая проблему защиты климата. Еще четыре десятилетия назад рост потребления энергии примерно вровень с ростом производства (ВВП) считался не только нормальным, но естественным элементом развития. Дешевизна нефти и многих иных, не связанных с высокими издержками производства, источников энергии, отсутствие забот об обеспечении доступности ресурсов в долгосрочном периоде и о сохранении климата сформировали к началу 1970-х гг. весьма расточительную модель мирового энергопотребления, которая с тех пор претерпела существенные изменения.

Проблемы энергетической обеспеченности мировой экономики в основе своей связаны с уровнем технического развития и прогрессом технологий производства товаров, оказания услуг, характером транспорта, образом жизни людей на планете. При этом семь миллиардов жителей мира разделены не только и не столько по континентам, сколько по уровню образования, производительности труда и благосостояния (ВВП на душу населения), по структуре национальной экономики, по социальной структуре и образу жизни. Это разделение непременно должно учитываться при анализе энергоснабжения мировой экономики как единой системы.

В данной главе мы рассматриваем несколько важных проблем мировой энергетики: экономический рост с точки зрения его влияния на спрос на первичную энергию в региональном разрезе с учетом указанного разделения групп стран; вопросы динамики энер-

гетической эффективности экономики как ключевого параметра динамики энергопотребления и изменений других важных факторов энергетических рынков; вопросы ценообразования на рынке нефти как на ведущем энергетическом рынке современного мира.

1. Энергосистема и экономический рост

Уровень и динамика потребления энергии являются важнейшими характеристиками развития энергосистемы, так же как темпы экономического роста являются ключевой характеристикой национального и мирового хозяйства. Связь между двумя этими показателями для отдельных стран, регионов и мира в целом в течение долгого времени является предметом исследования экономистов всего мира, ищущих научное подтверждение существованию и направлению данной причинно-следственной связи.

Многолетние исследования обусловили формирование обширного массива теоретических разработок по данной тематике, берущих свое начало еще в 1970-х гг. В значительной степени эти исследования были связаны с попыткой выяснения роли энергии в обеспечении экономического роста. Так, Д. Стерн[1] в 1993 г. исходил из принципиального противоречия двух подходов: биофизического и неоклассического. Первый базировался на основополагающей роли энергии в производстве, в то время как сторонники второго считали энергию лишь одним, и не самым влиятельным из факторов экономического роста.

Это расхождение в действительности имеет и некоторую политическую подоплеку, особенно актуальную в периоды проведения многими странами активной политики энергосбережения (зачастую совпадающие с периодами высоких цен на энергоресурсы): целесообразность ограничения потребления энергии ставится под вопрос различными группами специальных интересов. Очевидно, что если отсутствие позитивного влияния (или небольшое влияние) потребления энергии на рост будет достоверно установлено, сторонники энергосбережения получат в свои руки известные козыри, но противоположные выводы помогут их противникам. Аналогичные последствия ожидают соответственно сторонников и противников высоких цен на энергоресурсы. В связи с этим выводы исследователей могут иметь и существенные политические последствия для энергетической политики.

Д. Стерн приводит в работе 1993 г.[2] достаточно обширный анализ разноплановых исследований взаимосвязи потребления энергии и экономического роста в 1970-х – 1980-х гг., приведших к противоречивым результатам с точки зрения наличия как эмпирически подтверждаемой взаимосвязи, так и причинно-следственной направленности этого влияния. В собственном исследовании американской экономики с конца 1940-х гг. до 1990 г. Д. Стерн, с использованием векторной авторегрессии, показал, что существует причинность, направленная от конечного потребления энергии к ВВП, тогда как в предшествующих работах речь шла, как правило, либо об отсутствии связи, либо о ее обратной направленности. Этот результат привел его к выводу, что энергетические переменные должны учитываться в моделях экономического роста. Также, в соответствии с указанными нами выше соображениями, присутствовал и практический вывод о том, что ограничения

[1] Stern D. Energy and economic growth in the USA: A multivariate approach // Energy economics. Apr. 1993. P. 137–150.
[2] Stern D. Op. cit.

потребления энергии могут сдержать темпы экономического роста. Правда, здесь можно сделать важную оговорку: сдерживающим фактором, следуя логике модели, может выступить снижение конечного потребления энергии, а не валового, то есть, если все снижение энергопотребления будет осуществлено в секторе трансформации (к примеру, за счет повышения КПД электростанций или снижения потерь нефти при переработке), то и негативного эффекта в отношении роста не будет.

В последние годы часто публикуются эконометрические работы о взаимосвязи динамики энергопотребления и экономического роста, приходящие к различным выводам по разным странам относительно направления и статистической значимости указанной взаимосвязи. Можно упомянуть, в частности, работы Дж. Асафу-Аджайе по странам Южной и Юго-Восточной Азии[3], Н. Апергиса и Дж. Пэйна по Центральной Америке[4], Ч. Ч. Ли и Ч. П. Чанга по азиатским странам (в этой работе приведена сводная таблица предшествующей литературы, наглядно представляющая всю неоднозначность выводов для разных стран)[5], Ф. Ли с соавторами по Китаю, в т. ч. по регионам Китая[6], С. Цани по Греции[7], а также важнейшую работу В. Костантини и К. Мартини, рассмотревших широкий спектр стран, включая особо отмеченное во введении к этой главе разделение стран по уровню развития (в данном случае – на страны ОЭСР и страны вне ОЭСР), и секторов экономики[8]. Значительный интерес в этой связи представляет и работа Р. Мадленера и Б. Алкотта, показавших, что повышение энергетической эффективности может привести к увеличению потребления энергии за счет того, что рост эффективности снижает издержки и тем самым стимулирует экономический рост, а через него – и потребление энергии[9].

Уже в начале 1990-х гг. дискуссия о взаимосвязи ВВП и экономического роста в значительной мере перешла в спор об эконометрических методах, и этот явный уклон сохраняется до сих пор, в том числе в «отраслевых» научных журналах по экономике энергетики. При этом концептуальные изменения, касающиеся формирования новых точек зрения непосредственно на предмет исследования, в частности в связи с принципиальными изменениями самого объекта – мировой энергосистемы – не так часто фигурируют в цитируемых статьях по тематике взаимовлияния экономического роста и динамики потребления энергии. Вместе с тем получающиеся различия результатов по странам и секторам экономики – а не только по методам – в совокупности с изменением роли этих стран и секторов свидетельствуют о необходимости первоочередного анализа этих структурных изменений в мировой энергетике и экономике.

[3] Asafu-Adjaye J. The relationship between energy consumption, energy prices and economic growth: time series evidence from Asian developing countries // Energy Economics. 2000. No. 22. P. 615–625.

[4] Apergis N., Payne J. Energy consumption and economic growth in Central America: Evidence from a panel cointegration and error correction model // Energy Economics. 2009. No. 31. P. 211–216.

[5] Lee C.-C., Chang C.-P. Energy consumption and economic growth in Asian economies: A more comprehensive analysis using panel data // Resource and Energy Economics. 2008. No. 30. P. 50–65.

[6] Li F., Dong S., Li X. Energy consumption-economic growth relationship and carbon dioxide emissions in China // Energy Policy. 2011. No. 39. P. 568–574.

[7] Tsani S. Energy consumption and economic growth: A causality analysis for Greece // Energy Economics. 2010. No. 32. P. 582–590.

[8] Costantini V., Martini C. The causality between energy consumption and economic growth: A multi-sectoral analysis using non-stationary cointegrated panel data // Energy Economics. 2010. No. 32. P. 591–603.

[9] Madlener R., Alcott B. Energy rebound and economic growth: A review of the main issues and research needs // Energy. 2009. No. 34. P. 370–376.

Следует упомянуть еще одно важное направление теоретических и прикладных исследований: взаимовлияние экономического роста, динамики энергопотребления и развития международных торгово-инвестиционных связей. Последняя переменная позволяет включить в анализ не только разнородные страны, но и связи между ними, играющие все большую роль в мировом хозяйстве. В частности, В. Сури и Д. Чэпмен[10] обратились к проблеме динамики потребления энергии при постепенном повышении уровня ВВП на душу населения. Исходная гипотеза, с учетом предыдущих исследований, состояла в том, что с увеличением благосостояния потребление энергии в отдельно взятой экономике должно сначала расти, а потом, по достижении порогового уровня – снижаться, благодаря изменению структуры выпуска в национальной экономике. Это позволяло апеллировать к поддержанию темпов экономического роста как средству, в конечном счете приводящему к экономии ресурсов и снижению уровня загрязнения. Но в работе В. Сури и Д. Чэпмена было показано, что этот пороговый уровень на самом деле достаточно высок – около 55 тыс. долл. США на душу населения (по ППС в ценах 1985 г.), что существенно выше сегодняшних уровней дохода даже наиболее развитых стран (даже в номинальном выражении, не говоря уже о сопоставимых ценах 1985 г.). Включение в модель международной торговли меняет картину: перенос обрабатывающей промышленности из развитых стран в развивающиеся снижает энергопотребление в развитых странах, позволяя им раньше выйти на пологий участок энергопотребления, но при этом данный феномен придает дополнительный толчок потреблению энергии в развивающихся странах. Чуть ранее на это явление обратил внимание в краткой публикации К. Эрроу с соавторами[11]. Результат этой работы опять же обращает внимание на важность дезагрегирования мировой экономики на более однородные группы стран, хотя бы на развитые и развивающиеся, и исследования прошлой и будущей динамики соотношения между ними и их взаимоотношений в разных сферах энергетики.

Энергетика мира прошла с 1940-х гг. через несколько этапов развития вместе с мировой экономикой (хотя и со своей определенной спецификой) и, соответственно, через несколько переходных стадий. До 1973 г. наблюдалось доминирование традиционных видов топлив, на которые опиралась энергетика всех стран. В мировой торговле энергоносителями доминировала нефть по цене менее 4 долл. США за баррель (менее 20 долл./барр. в ценах 2010 г.), что теперь выглядит несколько удивительно. Основные прибыли от торговли доставались ведущим мировым нефтяным компаниям. Но дешевая энергия сыграла свою роль в послевоенном экономическом подъеме до начала 1970-х гг. Одновременно увеличивалась зависимость ведущих стран мира от поставок энергии из-за рубежа, в частности, из стран начавшей самостоятельную политику ОПЕК.

Проблема энергобезопасности в развитых странах стала важным фактором в принятии инвестиционных решений как в отношении размещения производства, так и в отношении технологического развития с середины 1970-х гг. В течение полутора десятилетий реакция рынка на рост нефтяных цен обеспечила использование массы достижений мировой технологии. Подъем нефтяных цен обусловил существенный шаг вперед в сфере энергоэффективности, которая теперь стала средством обеспечения независимости

[10] Suri V., Chapman D. Economic growth, trade and energy: implications for the environmental Kuznets curve // Ecological Economics. 1998. No. 25. P. 195–208.

[11] Arrow K., Bolin B., Costanza R., Dasgupta P. et al. Economic growth, carrying capacity and the environment // Science. 1995. No. 268. P. 520–521.

и безопасности для национальных экономик, прежде всего развитых стран, и в то же время важнейшим инструментом снижения издержек для предприятий. Высокая цена сдвинула фокус инвестиций в направлении более дешевых видов топлива (уголь, газ) на глобальном уровне. Одновременно начался сдвиг в пользу атомной энергии, остановленный событиями в Чернобыле в 1986 г. и еще раз – на Фукусиме в 2011 г. Помимо этих выдающихся событий с огромными психологическими и политическими последствиями мы наблюдали сложные взаимоотношения – попытки совместить кооперацию и конкуренцию – внутри группировки ОПЕК, которые привели в середине 1980-х гг. к падению цен на нефть до уровня в 20 долл. США за баррель (и, следовательно, к низким инвестициям в нефтяную отрасль) на длительный период с 1986 по 2002 гг.

На протяжении довольно длительного периода эти процессы обеспечивали относительную дешевизну энергии для развитых рыночных экономик и развивающихся стран-импортеров нефти. В целом, второй послевоенный период (1973–1990) показал выдающийся пример того, как развитые рынки реагируют на высокую цену как на один из факторов производства. Но рынки показали не только способности к адаптации к дорогой энергии, но и – впоследствии – естественную реакцию на снизившиеся цены в части снижения инвестиций. Сочетание экономических, технологических и политических факторов привело к падению нефтеемкости мирового ВВП.

Длительный мировой подъем 1990–2007 гг. (несмотря на обычные рецессии в США и ЕС и стагнацию в Японии) был поддержан и усилен несколькими важными факторами, разделить которые четко, разумеется, невозможно. Можно выделить, в частности: достигнутую в данный период макроэкономическую устойчивость («*great moderation*»); «мирный дивиденд» после окончания Холодной войны, т. е. упрощение процессов глобальной рыночной интеграции и возможность сокращения военных расходов противоборствовавших ранее сторон; быстрый рост в развивающихся странах с их дешевым товарным экспортом.

Одним из важных факторов мирового роста стала относительно дешевая энергия, до определенного времени переставшая быть серьезным ограничителем для предприятий и национальных экономик. Экономическая теория этого периода стала поворачиваться к новым задачам: устойчивости институциональной среды и ее влиянию на эффективность на макро- и микроуровне, связи экономического роста и демократического политического режима, решению проблем бедности и неравенства, в целом, крупным социальным задачам, причем в трактовке и по стандартам развитых демократических стран.

Экономические проблемы, вскрытые в ходе мирового кризиса 2008–2009 гг. и тяжелой (незавершенной даже в 2012 г.) фазы восстановления, показали неустойчивость внутренних механизмов мирового роста именно в тот момент, когда, казалось, нет препятствий для перехода к устойчивому росту. Финансовый шок, обострение бюджетных проблем и кризиса суверенных долгов в развитых странах – такого сочетания проблем не предвиделось всего несколько лет назад.

На этом фоне новые факторы комбинации мировых проблем – удорожание энергии в ходе подъема 2000-х гг. и изменение климата – вышли в фокус долгосрочных факторов, воздействующих как на рост и инвестиционный процесс, так и на экономическую политику.

На первый план вышли проблемы энергетической безопасности, энергосбережения, сокращения эмиссии парниковых газов. При необходимости решения данных национальных и глобальных проблем в долгосрочном периоде эти факторы в краткосрочном плане увеличивают инвестиции в развитие инфраструктуры, используемой в целях обеспечения безопасности поставок и производства энергии, расходы на НИОКР и субсидии на развитие и использование возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Как и сорок лет назад, мировая экономика в начале 2010-х гг. в условиях выхода из кризиса одновременно сталкивается с неопределенностью в сфере финансов, макроэкономическими дисбалансами, высокими расходами на энергию и необходимостью увеличивать вложения в будущее развитие топливно-энергетического сектора.

Роль нефти, которая (вместе с углем) полвека назад безусловно доминировала в мировом энергобалансе, существенно меняется, но пока нефть еще не стала просто одним из видов топлива. Анализ нефтяных рынков остается в центре проблем энергетики, несмотря на рост роли других видов топлива и снижение доли нефти с 45% в мировом топливно-энергетическом балансе в начале 1970-х гг. до немногим более 30% в настоящее время. Дело в том, что большая часть добываемой в мире нефти проходит через международные рынки. Хотя нефть становится преимущественно топливом для транспорта (отчасти сырьем для химии) и «уходит» из электроэнергетики и отопительных систем, она часто еще является резервным или страховочным топливом. В отдельных странах, даже в развитых, в частности в Японии, сохраняется значительная роль нефти как топлива для электроэнергетики. Долгосрочные газовые контракты в Азии и в Европе, как правило, остаются привязанными к ценам корзины нефти и нефтепродуктов. По каналам конкуренции видов топлива рынок нефти продолжает оказывать огромное влияние на состояние энергетики мира, хотя прямая конкуренция с другими видами топлива носит ограниченный характер: в электроэнергетике ее роль уже невелика, а на транспорте пока еще недостаточно развито применение других энергоносителей, в частности газа и биотоплива.

Для больших групп стран-экспортеров нефть определяет характер их экономики, обеспечивает положительный платежный баланс и доходы бюджетов. Для многих импортеров энергии высокие цены на нефть создают проблемы обратного характера, обременяя, в первую очередь, сальдо торгового баланса, но также и бюджет, особенно в случае субсидирования потребления энергоносителей, активно используемого в развивающихся странах.

В XXI в. после мирового кризиса можно констатировать формирование новых условий функционирования энергетики. Часть факторов имеют значение для всей энергетики, но некоторые играют особую роль в отраслевом разрезе.

Можно перечислить следующие характерные черты сложившегося режима в период после тяжелой мировой рецессии и при сложной неустойчивой фазе восстановления:

- доля развивающихся стран в мировом потреблении энергии превысила половину, особенности развивающихся стран все в большей степени будут влиять на взаимосвязи экономического роста и энергопотребления в мире;
- в условиях активной конкуренции за энергоресурсы вопросы энергобезопасности, институционализированные в специальных стратегиях и структурах

государственного регулирования ведущих стран и их объединений, стали постоянным фактором в экономических решениях;

- энергоэффективность и энергосбережение как центральные элементы политики, проводимой, в частности, в рамках предотвращения климатических изменений, в целом оказывают серьезное воздействие на долгосрочное планирование в отрасли и могут изменить взаимосвязи между экономическим ростом и потреблением энергии в недалеком будущем.

2. Энергетическая эффективность как ключевой долгосрочный фактор развития энергосистемы

Количественные и качественные изменения мировой энергосистемы находятся под сильным влиянием мировой экономической динамики: темпов роста, распределения «центров роста» по отраслям и регионам мира, структурных характеристик роста экономик, являющихся крупнейшими потребителями (и производителями) энергоресурсов. Хотя мировая экономика достигла существенных успехов в сфере повышения энергетической эффективности в течение последних 30–40 лет, положительная взаимосвязь между объемом национального выпуска и потреблением энергоресурсов, в целом, сохраняется, хотя эластичность спроса на энергию и энергоносители по показателю выпуска претерпевает изменения.

Развитие энергоэффективных технологий и целых отраслей в развитых странах позволяет сделать рост более экономичным с точки зрения энергетики. В то же время становление в качестве новых экономических гигантов развивающихся стран Азии и Латинской Америки с активным развитием обрабатывающей промышленности и последующим ростом благосостояния населения, напротив, обусловливает относительно энергоемкий рост этих стран, который, к тому же, существенно превосходит по темпам показатели экономического роста развитого мира.

Закономерности современного потребления энергии фактически указывают на стабилизацию среднедушевого годового потребления первичной энергии в крупнейших развитых странах Европы и в Японии в диапазоне 3–5 т н. э./чел. с тенденцией к снижению, а в США – на уровне 7–8 т н. э./ чел.

Эффективность использования энергии в странах ОЭСР, безусловно, увеличивается, хотя и не такими высокими темпами, которые фигурируют в оптимистичных сценариях энергетических программ и стратегий *(Рисунок 1, 2 цветной вкладки)*. Тем не менее, успехи в снижении удельного потребления энергии на единицу ВВП в развитых странах значительны: оно сократилось почти вдвое за последние 40 лет.

Развивающиеся страны демонстрируют тенденцию к устойчивому повышению энергетической эффективности начиная с 1990 г. Во многом это связано со все большей ролью Китая, быстро снижавшего энергоемкость ВВП в течение 1990-х гг. В 2000-х гг. эти процессы в Китае замедлились, но значительное снижение энергоемкости происходило в России и Индии (*Рисунок 3 цветной вкладки*).

В то же время следует отметить рост среднедушевого потребления энергии, начавшийся в Китае в 2000-х гг. (*Рисунок 4 цветной вкладки*). Это свойственно странам, преодолевающим пороговый уровень благосостояния до достижения уровня «энергетического насыщения».

Характерным примером этого «энергетического перехода» является Южная Корея, находящаяся сейчас на четвертом месте по суммарному энергопотреблению в Азиатско-Тихоокеанском регионе. В начале 1980-х гг. среднедушевое потребление энергии в стране составляло около 1 т н. э./чел. в год, что примерно соответствовало среднему уровню развивающихся стран и в тот период, и сейчас. С 1980-х гг. в стране начался период быстрого экономического роста как в агрегатном выражении, так и в расчете на душу населения. В 1990 г. среднедушевое потребление энергии составляло уже 2 т н. э./чел., а в конце 1990-х гг. – около 4 т н. э./чел., что соответствует европейскому и японскому уровню. Но рост продолжился и впоследствии, хотя и более низкими темпами: к концу 2000-х гг. потребление приблизилось к 5 т н. э./чел.

Рост энергопотребления сопутствовал повышению уровня благосостояния. В начале стремительного роста потребления энергии на душу населения, в 1980 г., среднедушевой ВВП Кореи составлял 5,5 тыс. долл./чел. (по ППС в ценах 2005 г.), что было эквивалентно одной трети среднедушевого ВВП в среднем по странам, состоящим теперь в Евросоюзе. В 2000 г., когда темпы увеличения энергопотребления начали замедляться, ВВП достиг 18,7 тыс. долл./чел., и это уже составляло около 75% от «среднеевропейского» ВВП на душу населения. Уровень энергопотребления зависит и от ряда других факторов, помимо уровня благосостояния, в частности от сложившихся стандартов потребительского поведения. Вспомним, что средний американец почти вдвое превосходит европейского потребителя по уровню спроса на энергию, хотя уровень благосостояния и климатические условия не дают оснований для столь существенных различий.

Среди развивающихся стран картина также является неоднородной, но сохранение в Китае высоких темпов экономического роста (даже в кризис), в то время как уровень среднедушевого ВВП в 5 тыс. долл./чел. на душу населения был преодолен в 2007 г., а уровень среднедушевого энергопотребления в 1 т н. э./чел. – в 2003 г., дает основания ожидать существенного роста потребления энергоресурсов в стране в ближайшие десятилетия, «энергетического перехода», как это произошло в Корее. Подобное развитие событий со временем может наблюдаться и в других развивающихся странах, переходящих к более высокому уровню благосостояния. По мере повышения уровня доходов возрастает спрос на автомобили, кондиционеры и другую бытовую технику и электронику, становятся более востребованными частные услуги, также требующие энергоснабжения.

Быстрый рост развивающихся стран в 1990–2012 гг. изменил географическую структуру производства ВВП, капиталовложений и других ключевых показателей[12]. В середине 2000-х гг. страны ОЭСР, по оценке МЭА, впервые уступили по объему энергопотребления остальным странам, т. е. фактически развивающемуся миру (при соотношении размеров населения 1:6). Большую роль в этом сыграл Китай, который обеспечил более 50% мирового прироста потребления энергии за первое десятилетие XXI в. Но значительный рост энергопотребления наблюдался также в Латинской Америке, и в странах Ближнего Востока. В то же время усилия развивающихся стран по снижению энергоемкости собственной экономики также не должны остаться безрезультатными, тем более

[12] Григорьев Л., Иващенко А. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций // Вопросы экономики. 2011. № 6. С. 4–19.

что их должно стимулировать повышение цен на энергоносители за счет интенсификации конкуренции потребителей на международном рынке.

Не менее важна и динамика энергопотребления в развитых странах: они по-прежнему обеспечивают почти половину глобального спроса на энергию. В условиях относительно медленного экономического роста и повышения энергоэффективности потребление энергии в развитом мире должно оставаться более или менее стабильным[13]. Существенную роль в колебаниях спроса на энергию в развитых странах играет экономический цикл. Так, глобальный кризис стал причиной сокращения спроса ОЭСР на первичную энергию почти на 5% в 2009 г., после чего в 2010 г., на волне восстановления, спрос увеличился на 3,6%, но потом вернулся в стабильное состояние с тенденцией к снижению (*Таблица 1*). В развивающихся странах потребление росло и в кризисном 2009 г., хотя в 2010 г. его темпы роста существенно увеличились. Это естественно: многие развивающиеся страны, в первую очередь Китай, в значительной мере зависят от спроса на их экспорт в развитый мир. В 2011–2012 гг. «раздвоение» мира по темпам роста оставалось весьма значительным за счет спада и оказало существенное влияние как на объемы, так и на структуру потребления энергетических продуктов (*Таблица 1, 2*). Самый интересный эффект послекризисного развития: эластичности роста потребления энергоресурсов по ВВП, особенно в развивающихся странах, не остались довольно высокими, но вернулись к докризисному уровню. Замедление роста потребления явно обусловлено эффектом кризиса, затяжного восстановления и медленного роста ВВП в странах ОЭСР. Энергоэффективность в национальных масштабах пока в основном относится к развитым странам, но не к развивающимся, продолжающим энергоемкий рост.

Мировой спрос на энергию в двух группах стран (ОЭСР и вне ОЭСР – в крупном делении) определялся в 2000-е гг. весьма различным образом. Можно ожидать, что он будет продолжать зависеть в ближайшие десятилетия от развития энергосбережения как в развитых, так и в развивающихся странах, от повышения спроса на энергию в ряде развивающихся стран по мере выхода на новые пороговые уровни благосостояния, от циклических колебаний, влияющих на спрос как в развитом, так и в развивающемся мире. Эти факторы, в свою очередь, зависят также – все в большей степени – от государственной политики как в сфере макроэкономики, так и в сфере модернизации энергетического сектора. Индикатором важности государственного регулирования служит то, что начиная с 2010 г. Международное энергетическое агентство, являющееся наиболее влиятельным аналитическим агентством в сфере глобальной энергетики, при выделении сценариев развития мировой энергетики базируется именно на различных вариантах национальной и международной государственной энергетической политики.

Необходимо отметить также, что политика энергоэффективности на сегодняшний день рассматривается с разных позиций. С одной стороны, она играет крайне важную роль в рамках энергетических стратегий – к примеру, «Дорожная карта энергетики до 2050 г.» Евросоюза, опубликованная в декабре 2011 г., гласит, что для выполнения целей энергетическая эффективность должна резко (*dramatically*) возрасти[14]. В то же время, работа М. Кеая,

[13] Это подтверждается и прогнозами Международного энергетического агентства: International Energy Agency. World Energy Outlook 2012. Paris: OECD/IEA, 2012.

[14] Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Energy roadmap 2050 // http://ec.europa.eu/energy/energy2020/roadmap/index_en.htm.

выпущенная Оксфордским институтом энергетических исследований в том же месяце[15], содержит скептическое отношение к этой политике, поскольку ее роль не может оказаться решающей, а переоценка возможностей энергосбережения может отвлечь усилия от мер, более эффективных для борьбы с климатическими изменениями, в частности, замещения ископаемого топлива другими энергоресурсами.

Таблица 1. Динамика потребления первичной энергии и ВВП, среднегодовые темпы прироста, 1986–2012 гг., %

	ВВП (ППС)				Потребление первичной энергии			
	1986–2002	2003–2008	2009	2010–2012	1986–2002	2003–2008	2009	2010–2012
Мир	***3,1***	***4,3***	***-0,8***	***4,0***	***1,7***	***3,0***	***-1,1***	***3,3***
ОЭСР	***2,8***	***2,3***	***-3,8***	***2,1***	***1,6***	***0,6***	***-4,8***	***0,5***
США	3,1	2,2	-3,5	2,3	1,6	0,2	-4,9	0,0
ЕС-27	2,4	2,3	-4,3	1,1	0,5	0,4	-5,8	-0,2
Япония	2,2	1,4	-5,5	1,9	1,9	0,2	-8,2	0,0
Страны вне ОЭСР	***3,6***	***7,4***	***3,2***	***6,4***	***2,0***	***5,7***	***2,4***	***5,7***
Бразилия	2,3	4,2	-0,3	3,7	3,2	4,0	-0,4	5,3
Россия*	-2,5	7,1	-7,8	4,0	-1,5	1,4	-5,2	2,3
Индия	5,5	8,0	8,5	6,9	5,1	6,2	8,4	5,2
Китай	9,5	11,3	9,2	9,2	4,2	10,6	6,7	9,2
Эластичность потребления первичной энергии по ВВП								
Мир					*0,56*	*0,69*	*1,35*	*0,83*
ОЭСР					*0,55*	*0,28*	*1,26*	*0,27*
Страны вне ОЭСР					*0,55*	*0,77*	*0,77*	*0,90*

Источник: BP, Всемирный банк, МВФ, ОЭСР;

** – для России экономический рост рассчитан с 1990 г.*

Предложение энергоресурсов будет следовать за спросом: на данный момент нет оснований говорить о перспективах возникновения долгосрочного дефицита энергоресурсов. Только доказанные запасы энергоресурсов позволяют удовлетворить потребности мировой энергетики по меньшей мере до 2050 г. при существующем уровне потребления. Безусловно, мировое потребление будет расти, но существует и тенденция роста запасов: так, за последние 20 лет доказанные запасы нефти и газа увеличились более чем в полтора раза[16].

Но возникает вопрос о ценах на энергоресурсы и об их приемлемости для мировой экономики и национальных экономик отдельных стран-импортеров и стран-экспортеров.

[15] Keay M. Energy Efficiency – Should We Take It Seriously? / Oxford Institute for Energy Studies. SP 24. Dec. 2011.
[16] Данные BP Statistical Review of World Energy June 2013.

Так, недостаток капиталовложений в нефтегазовую отрасль в 1986–2002 гг. – в период низких цен на энергоносители – стал одной из существенных причин краткосрочного дефицита энергоносителей, возникшего в 2007–2008 гг., и последовавшего роста цен. К примеру, добывающие мощности ОПЕК вплоть до начала 2009 г. были загружены более чем на 90%. Высокий и растущий спрос на энергоресурсы (*Таблица 1, 2*) заставляет также заниматься разработкой все более удаленных, сложных и труднодоступных месторождений, что означает повышение величины предельных издержек добычи, а следовательно, и цен. Еще одним фактором повышения издержек становятся высокие требования к безопасности как по причине периодически происходящих аварий (наиболее громким примером стала авария British Petroleum в Мексиканском заливе), так и по причине освоения экологически чувствительных территорий, в т. ч. шельфовых месторождений и Арктики.

Таблица 2. Динамика потребления нефти и газа, среднегодовые темпы прироста, 1986 –2012 гг., %

	Потребление нефти				Потребление газа			
	1986–2002	**2003–2008**	**2009**	**2010–2012**	**1986–2002**	**2003–2008**	**2009**	**2010–2012**
Мир	***1,7***	***1,5***	***-1,1***	***1,8***	***2,5***	***3,0***	***-2,2***	***4,0***
ОЭСР	***1,5***	***-0,1***	***-4,2***	***-0,3***	***2,6***	***1,6***	***-2,8***	***2,8***
США	1,4	-0,2	-3,7	-0,4	1,7	0,2	-1,6	3,6
ЕС-27	0,7	-0,1	-5,0	-2,7	2,5	1,6	-6,5	-1,5
Япония	1,1	-1,5	-9,3	2,1	3,8	4,3	-6,7	10,1
Страны вне ОЭСР	***1,9***	***3,9***	***2,7***	***4,2***	***2,4***	***4,6***	***-1,6***	***5,2***
Бразилия	2,9	3,1	1,2	4,4	10,7	10,0	-19,5	13,2
Россия	-3,8	1,9	-3,2	4,6	0,3	1,9	-6,3	2,2
Индия	6,0	4,1	5,2	4,1	11,3	7,0	23,4	2,3
Китай	6,4	7,1	3,5	7,5	4,9	18,6	10,1	17,1
Эластичность потребления первичной энергоносителей по ВВП								
Мир	*0,54*	*0,36*	*1,37*	*0,45*	*0,82*	*0,70*	*2,68*	*1,01*
ОЭСР	*0,53*	*-0,04*	*1,12*	*-0,16*	*0,92*	*0,67*	*0,75*	*1,36*
Страны вне ОЭСР	*0,55*	*0,53*	*0,86*	*0,66*	*0,69*	*0,62*	*-0,52*	*0,82*

Источник: BP, Всемирный Банк, МВФ, ОЭСР.

Недостаток инвестиций в условиях ограниченных возможностей наращивания предложения в кратко- и среднесрочном периоде является причиной низкой эластичности предложения энергоресурсов по их цене в краткосрочном периоде. Недостаточные воз-

можности энергосбережения в развивающихся странах при быстром росте и наличии локальных субсидий потребления энергоресурсов становятся фактором недостаточно высокой эластичности спроса на энергоносители по цене в краткосрочном периоде. Сочетание низких ценовых эластичностей создает условия, при которых даже умеренные, но устойчивые темпы роста спроса – как это было на рынке нефти – могли вызвать в краткосрочном периоде резкое повышение цен, что и произошло в 2007–2008 гг. Аналогично, в данных условиях экзогенное сокращение спроса вызывает резкое снижение цен. Начало 2010-х гг. было отмечено нестабильной ситуацией на Ближнем Востоке, что создало новые угрозы недоинвестирования в добычу в этом важнейшем регионе. Это создает угрозу существенных колебаний цен на энергоресурсы в ближайшие годы.

В то же время изменить ситуацию может разработка месторождений неконвенциональной нефти сланцевых месторождений в США, быстро развивавшаяся в начале 2010-х гг. Возможность наращивания предложения в традиционно гибкой нефтяной отрасли США способствует повышению эластичности предложения нефти и может стать фактором снижения волатильности цен.

Основным фактором изменений конъюнктуры на мировых энергетических рынках являются фундаментальные факторы – спрос и предложение. Причиной разбалансировки энергетических рынков, в первую очередь рынка нефти, в кризисный период стали именно они. Спрос и предложение продолжат играть ключевую роль в динамике цен и объемов поставок на рынках энергоресурсов и в будущем, и в связи с этим следует отдавать отчет в том, что анализ экономического роста и потребления энергии затрагивает также и факторы, лежащие на стороне предложения энергоресурсов, которые вносят свои коррективы в наблюдаемые уровни и структуру потребления.

Важнейшим фактором, определяющим структуру и динамику потребления как энергии в целом, так и конкретных энергоносителей, а стало быть, и структуру мирового топливно-энергетического баланса, являются также относительные уровни цен на энергоносители. Существующие возможности межтопливного замещения, а также контрактные практики обусловливают наличие положительной корреляции между ценами энергоносителей. На отдельных рынках существуют и собственные ценовые факторы, делающие возможной и актуальной ценовую конкуренцию между энергоресурсами.

Для примера можно привести ценовую динамику в США (*Рисунок 5 цветной вкладки*), на основе расчета стоимости топлива в расчете на британскую термическую единицу. Нефть традиционно находилась в США в наименее выгодном положении, но «транспортная привязка» не позволяла от нее отказаться. За период с 1970 по 1990 гг., по данным МЭА, доля нефти в структуре энергопотребления США снизилась с 45% до менее 40%, доля быстро дорожавшего до середины 1980-х гг. газа снизилась с 1970 по 1990 гг. с 32% до 23%, а доля более дешевого со второй половины 1970-х гг. угля при этом возросла с 19% до 24%, (еще 8 п. п. энергопотребления США получила активно развивавшаяся атомная энергетика). Повышение конкурентоспособности газа в США пришлось на конец 2000-х гг., когда последовало резкое снижение внутренних цен за счет разработки сланцевого газа. В итоге, внутреннее потребление газа за 2006–2010 гг. возросло на 10%, а внутреннее потребление угля – снизилось на 9% за тот же период.

Необходимо указать и на существование иных параметров, влияющих в настоящее время на ситуацию на мировых энергетических рынках, по крайней мере в краткосрочном периоде. В их числе следует выделить ситуацию на фондовых рынках, в частности на рынках производных финансовых инструментов: на коротких временных промежутках действия фондовых инвесторов на рынке деривативов могут существенно воздействовать на нефтяные и газовые цены, как в 2007–2008 гг., усиливая и ослабляя тренд, заданный фундаментальными факторами. На краткосрочные колебания около тренда существенное влияние могут оказать колебания валютных курсов. В средне- и долгосрочном периоде намного более важными остаются условия финансирования долгосрочных инвестиционных проектов в отрасли – в конечном счете, именно они во многом определяют динамику предложения энергоносителей. С условиями финансирования тесно связаны типы контрактов и механизмы ценообразования, используемые в торговле тем или иным энергоносителем. В частности, на газовом рынке сосуществуют долгосрочные контракты (как правило, с нефтяной индексацией цен) и спотовая торговля на бирже. Долгосрочные контракты позволяют эффективнее обеспечить финансирование масштабных и рискованных инвестиционных проектов, но в коротком периоде они могут спровоцировать существенные дисбалансы на региональных рынках сырья.

Краткосрочные факторы, источниками которых являются фондовые и валютные рынки, хотя и не воздействуют непосредственно на долгосрочные тренды спроса и предложения в энергетическом секторе, создают избыточные риски и препятствуют инвестициям, внося тем самым опосредованные коррективы в долгосрочные тенденции.

Таким образом, многочисленные исследования характера, силы и направленности причинно-следственной связи между экономическим ростом и динамикой энергопотребления не позволяют говорить о наличии окончательных и несомненных результатов, но причиной этому является перманентная эволюция самой системы, новый этап которой был ознаменован преодолением развивающимися странами рубежа в половину потребления мировой первичной энергии и произошедшим примерно в это же время мировым экономическим кризисом. Глобальные экономические сдвиги автоматически приводят к перестройке структуры мировой энергетики в географическом и отраслевом разрезе, и последние годы не стали исключением.

Поэтому, наряду с «техническим» установлением взаимосвязей между потреблением энергии и ВВП на основе долгосрочных ретроспективных данных, пусть даже и с помощью наиболее отточенного эконометрического инструментария, исследования в этой сфере требуют перманентного обновления с непременным включением как фактических наиболее актуальных тенденций, так и прогнозируемой динамики развития, в частности тенденций в сфере изменения энергетической эффективности в различных странах, а также факторов предложения энергоресурсов и ценовых переменных.

3. Место и роль нефти в глобальной энергетике

Несмотря на изменения в мировом энергетическом балансе, связанные с большей диверсификацией структуры энергопотребления по ресурсам, наиболее важную роль в мировой энергетике продолжает и в ближайшие десятилетия продолжит играть нефть. О ее роли в мировой экономике говорит хотя бы то, что именно сырая нефть занимает

первое место по объемам международной торговли среди всех товарных групп, обеспечивая почти 9% глобального международного товарооборота, еще более 5% приходится на нефтепродукты[17].

В настоящее время сферой использования нефти является преимущественно транспорт. На транспорте, по данным МЭА, используется почти 55% потребляемой в мире нефти, в т. ч. более 40% мирового потребления приходится на автомобильный транспорт. Почти 15% нефти используется в неэнергетических целях, в основном как сырье для нефтехимии, чуть более 10% – непосредственно как топливо в домохозяйствах, учреждениях, сельском хозяйстве, около 7% – в электро- и теплоэнергетике, и еще почти 10% – в промышленности, если включать сюда собственное потребление нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отраслей (*Таблица 3*). По мере развития экономики и повышения благосостояния все большую роль в энергопотреблении начинает играть электричество, нефть же является не слишком конкурентоспособной в этой сфере, проигрывая более дешевому углю, более «чистым» возобновляемым энергоносителям, более дешевому и более чистому, хотя не всегда доступному природному газу.

Таблица 3. Структура потребления нефти и газа по секторам экономики мира, 1971 – 2010 гг., % от валового потребления

	1971		1990		2010	
	Нефть	**Газ**	**Нефть**	**Газ**	**Нефть**	**Газ**
Электро- и теплоэнергетика	11,1	23,2	11,7	34,9	6,6	40,2
Промышленность (энерг. исп.)	17,9	36,2	12,0	21,5	9,1	17,3
Транспорт	36,9	2,0	46,0	3,4	53,5	3,0
Другое использование	34,1	38,6	30,2	40,2	30,8	39,5
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: МЭА.

Ограничения по применению нефти, тем не менее, оставляют ей крупнейшую нишу основного мобильного энергоносителя, являющегося пока практически безальтернативным в сфере транспорта, особенно автодорожного. Так, в 2010 г., по данным МЭА[18], около 93% топлива, использованного мировым транспортом, составляли именно нефтепродукты. Остальное пришлось на газ, биотопливо и, в меньшей степени, на электричество.

Роль ключевого энергоносителя на транспорте в условиях роста благосостояния развивающихся стран и экономической активности также оказывается важной: наряду

[17] Данные UNCTAD Handbook of Statistics 2012.
[18] IEA World Energy Outlook 2011. P. 110–111.

со спросом на электричество неизбежно должен возрасти спрос как на личные автомобили так и, к примеру, на пассажирские авиаперевозки.

В этой связи все большую роль в качестве потребителей нефти в глобальных масштабах играют и будут играть развивающиеся страны Азии. Так, по прогнозам МЭА[19], в 2011–2035 гг. прирост мирового спроса на жидкое топливо составит 12,3 млн барр./день, в том числе в развивающихся странах Азии потребление вырастет примерно на 12,6 млн барр./день, в основном в Китае и Индии. МЭА вполне обоснованно полагает, что в Китае существенно вырастет количество личных автомобилей: если в 2010 г. в Китае их было менее 50 на тысячу жителей, то к 2035 г. этот показатель может возрасти до 300, что обеспечит повышение спроса на жидкое топливо более чем на 6 млн барр./день. Схожие процессы будут происходить и в Индии.

За счет развивающихся стран потребление и, соответственно, добыча нефти в мире должны постепенно возрастать, однако темпы этого роста могут несколько снизиться. В предыдущие два десятилетия они составляли почти 1,5% в год. Теперь более реалистичной будет оценка ежегодного прироста в 1% и менее. Развитие применения на транспорте биотоплива и газа, а также электричества в условиях все более высоких издержек добычи нефти, продолжение ухода от нефти в других отраслях должны способствовать замедлению роста мирового рынка в долгосрочной перспективе. Но в ближайшие два-три десятилетия сокращение глобальной нефтяной отрасли произойти не должно.

4. Фундаментальные факторы: спрос и предложение на рынке нефти

В отличие от других видов энергоносителей, нефть за счет своих физических параметров обладает высокоразвитой инфраструктурой глобальной транспортировки. Большие объемы международной торговли, относительная однородность товара и историческая динамика институционального развития мирового рынка «черного золота»[20] позволили сформировать полноценный глобальный торговый механизм, служащий как основой для ценообразования на других энергетических рынках, так и важнейшим ориентиром для продавцов и покупателей во всей мировой энергосистеме. Этот крупнейший рынок играет важную роль для развития мировой энергетики, поэтому параметры его функционирования требуют особого рассмотрения.

Резкие колебания цен на нефть в период обострения мирового кризиса породили ряд дискуссий, посвященных анализу факторов, определяющих уровни, динамику и волатильность нефтяных цен. Поиски универсальной модели ценообразования и в целом изменения конъюнктуры на мировом нефтяном рынке едва ли могут увенчаться успехом, но возможно выделить ключевые группы факторов, оказывающих влияние на рынок в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Мировой спрос на нефть в 2000-е гг. проходит период географической реструктуризации, как и спрос на энергоносители в целом. Центр потребления нефти постепенно перемещается в развивающиеся страны, но если в целом по энергоносителям развитый мир уже уступил лидерство на рынке, то в нефтяном секторе развитые и развивающиеся страны должны достигнуть равенства к середине 2010-х гг. (*Таблица 4*).

[19] IEA World Energy Outlook 2012.

[20] В рамках этой работы историческая динамика нефтяного рынка не рассматривается, но этот важнейший вопрос детально раскрыт, в частности, в фундаментальной работе: Ергин Д. Добыча. Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть. – М.: Альпина Паблишер, 2011.

Таблица 4. Важнейшие потребители и производители нефти, 2012 г., млн барр./день

Потребители	Объем потребления, млн барр./день	Производители	Объем производства, млн барр./день США
США	19,00	Саудовская Аравия	11,3
Европа (ОЭСР)	13,80	Россия	10,73
Китай	9,60	США	9,1
Япония	4,70	Китай	4,17
Индия	3,65	Канада	3,76
Россия	3,34	Иран	3,54
Саудовская Аравия	3,04	ОАЭ	3,54
Бразилия	3,02	Ирак	3,03
Германия	2,35	Мексика	2,92
Канада	2,33	ОПЕК (с газоконд.)	37,56
Мир	*89,83*	*Мир*	*90,9*

Источник: МЭА.

Рост мирового потребления нефти в последние годы во многом опирается на рост населения в крупнейших развивающихся экономиках и увеличение доходов, а, следовательно, повышение жизненного уровня и стандартов потребления. Наиболее ярким проявлением этого процесса для нефтяного рынка в ближайшие годы должна стать уже упоминавшаяся выше массовая автомобилизации в Китае, а позднее и в Индии.

В развитых странах повышение национального и личного располагаемого дохода не должно оказать столь существенного влияния на спрос на нефть: автомобильный рынок, равно как и рынки пассажирских и грузовых перевозок различными видами транспорта, достигли насыщения или близки к этому уровню, а программы по стимулированию топливной экономии и переходу на новые технологии в сфере использования топлива на транспорте должны в еще большей степени снизить потенциал развития спроса на нефть. Тем не менее, в силу высокой инерционности энергосистемы в развитых странах трудно ожидать существенного спада спроса. Вместе с тем в развитых странах нефтепродукты вполне могут стать «товаром низшей категории» (*inferior goods*), т. е. с ростом дохода их потребление вполне может сокращаться за счет более интенсивной модернизации энергосистемы.

Мировые резервы нефти, как уже говорилось выше, достаточны для того, чтобы обеспечивать высокий и растущий мировой спрос. Вместе с тем, объективной тенденцией является повышение предельных издержек добычи нефти. В условиях высокой загрузки добывающих мощностей ОПЕК, как это наблюдалось в 2007–2008 гг., и устойчиво растущего спроса возрастает потребность в эксплуатации сложных месторождений (в частности, глубоководных) и/или т. н. неконвенциональной нефти – в частности, нефти, добываемой из нефтеносных песков или сланцев. Издержки подобной добычи могут достигать 80 или даже 100 долл./барр., тогда как стоимость добычи обычной нефти не превышает 40 долл./барр.

Впрочем, развитие событий в 2011–2012 гг., а именно быстрое увеличение добычи нефти сланцевых месторождений в США, заставило экспертов всерьез задуматься о структурных изменениях в мировом предложении нефти и об устойчивости высокого уровня цен. Но долгосрочные прогнозы указывают на то, что хотя США и могут еще увеличить добычу и даже стать на время мировым лидером по производству нефти, это не приведет к спаду цен[21]. Дело в том, что издержки добычи сланцевой нефти относительно высоки, а объемы добычи, даже по оптимистичному прогнозу, недостаточны для кардинального изменения ситуации. Более того, дальнейшее развитие добычи сланцевой нефти, как и сланцевого газа, связано с неопределенностью, в первую очередь ввиду сохраняющихся экологических рисков добычи такого рода.

В условиях наличия резервов добывающих мощностей, что было характерно для периода послекризисного восстановления 2010–2011 гг., потребность в дорогой и трудноизвлекаемой нефти снижается. Несмотря на увеличение добычи ОПЕК относительно уровней 2009 г., Организация в начале 2013 г. располагала от 2,5 до 3 млн барр./день свободных мощностей, по данным Администрации энергетической информации США, тогда как перед кризисом свободны были лишь от 1 до 1,5 млн барр./день (всего добыча сырой нефти ОПЕК составляет около 30 млн барр./день). В этих условиях предложение является относительно эластичным, что дает шанс избежать чрезмерных колебаний цены при изменении спроса. Но очевидно, что по мере роста спроса эти резервы будут исчерпаны, а прогнозирование новых вводов добывающих мощностей в условиях политических рисков на Ближнем Востоке в начале 2010-х гг. связано с высокой неопределенностью. Вероятно, американская сланцевая нефть будет весьма востребованной, даже при высоких издержках разработки и наличии экологических рисков.

Наряду с объективными тенденциями спроса и предложения, формируемых в первом приближении макроэкономической динамикой и издержками добычи соответственно, большую роль играют факторы, связанные с деятельностью групп специальных интересов на мировом рынке нефти. Этот вопрос был подробнее проанализирован и проиллюстрирован на примере кризисной и послекризисной ситуации на рынке нефти в работе авторов данной главы «Пока мир восстанавливается»[22]:

- Всякий рынок действует по определенным правилам и, как гласит, институциональная теория, эти правила – институты – имеют существенное значение. При различных «правилах игры» результаты рыночного взаимодействия с точки зрения как собственно равновесных цен и объемов, так и с точки зрения их волатильности будут различными.
- Анализ «игроков» (точнее, влиятельных групп специальных интересов) на физическом рынке нефти и их интересов заслуживает отдельной статьи. В наиболее обобщенном варианте сторону предложения представляют правительства и нефтяные компании стран-экспортеров, а также международные нефтяные компании, сторону спроса – правительства стран-импортеров и отдельные крупные потребители.

[21] Подробнее см. Институт энергетических исследований РАН, Аналитический центр при Правительстве России. Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 г. М., 2013.

[22] Григорьев Л., Курдин А. Пока мир восстанавливается // Нефть России. 2011. № 10. С. 106–111.

- Интересы правительств стран-нефтеэкспортеров развивающегося мира (особенно ОПЕК) и подконтрольных им нефтяных компаний состоят, прежде всего, в том, чтобы обеспечить финансирование государственных расходов. При моноэкспорте критически важными становятся не низкие производственные издержки добычи, а «издержки бюрократии» или «издержки страны». С середины 1970-х гг. дорогая нефть привела к созданию огромной государственной машины в нефтяных странах, высоким расходам на госаппарат, армию, безопасность и социальную сферу.
- Так что при рассмотрении нижней «государственной границы» цены нефти для стран ОПЕК надо смотреть на реальные издержки нефтяной страны[23]. Фактически в число издержек национальных нефтяных компаний должны включаться не только издержки, связанные с добычей и иными типичными для компании процессами, но и издержки, изымаемые как налоги разного рода, направленные на поддержку существования данного государства: социальные, оборонные и иные расходы бюджета[24].
- Международным нефтяным компаниям также необходимы средства не только на покрытие текущих расходов, но и на реализацию все более дорогих инвестпроектов. Сбалансированность текущего спроса недостаточна для устойчивости нефтяного рынка – необходима уверенность в том, что замещение выбывающей нефти и обеспечение вложений под прирост добычи происходят и в условиях кризиса. Вместе с тем производители не заинтересованы и в таком увеличении цен, которое бы поставило под сомнение возможности потребителей и мировой рост. Также важно, чтобы цены не стимулировали чрезмерно активные изменения структуры энергетики. К примеру, саудовский принц Альвалид бен Талаль в интервью 29 мая 2011 г. заявил, что для Саудовской Аравии оптимален уровень цен 70–80 долл./барр., поскольку он не провоцирует США и ЕС на развитие альтернативных источников энергии[25].
- Правительства стран-импортеров, безусловно, заинтересованы в умеренных ценах, и для них также существуют предельные уровни, в частности символические или психологические. К примеру, в США рост цен на бензин до 4 долл./галлон весной 2011 г. заставил Конгресс обсуждать ситуацию с руководителями компаний, а Барака Обаму – сделать специальное заявление. Но низкие цены также затруднили бы положение импортеров, особенно в среднесрочном плане. В этой ситуации серьезно затормозили бы программы по развитию возобновляемых энергоресурсов и энергетической эффективности, удлиняя период перехода к новым технологиям и усугубляя зависимость от поставок энергоресурсов в будущем. Эти программы важны не только как противодействие высоким ценам, но и с точки зрения долгосрочного устойчивого развития с учетом экологических факторов, а также с точки зрения снижения энергетической

[23] Petro-state, следуя терминологии Т. Л. Карл: Karl T. L. The Paradox of Plenty: Oil Booms and Petro-States. Berkeley, Los Angeles., L.: California University Press, 1997.

[24] Отчасти это верно и для РФ – Минфин России, разумеется, предпочтет цену на нефть, которая закрывает дефицит федерального бюджета.

[25] http://www.bloomberg.com/news/2011–05–28/alwaleed-says-saudi-arabia-seeks-70–to-80–oil-to-preserve-sales-to-west.html

зависимости. Поскольку в прошлом были прецеденты эмбарго, существует постоянная тревога стран ОЭСР о своей энергетической безопасности. Как ни парадоксально, политике повышения энергетической безопасности содействуют умеренно высокие цены на нефть. Так что мы полагаем, что эта сумма интересов и стала причиной тому, что действия ОПЕК по сокращению квот на рубеже 2008–2009 гг. не вызвали заметной критики и апелляций относительно «справедливости» цены, равной 30–40 долл./барр., – столь низкая цена также не была приемлема для большинства заинтересованных сторон, как и высокая. На данном временном отрезке – послекризисного восстановления – редким образом совпали инвестиционные интересы энергетических компаний и бюджетные интересы Минфинов стран-экспортеров и стран ОЭСР, борющихся за энергетическую независимость и снижение нефте- и энергоемкости своих экономик в долгосрочном плане. И импортеры, и экспортеры сходятся в необходимости сравнительно стабильных цен, обеспечивающих устойчивые поставки и полноценный инвестиционный процесс.

Роль глобального взаимодействия групп специальных интересов в рамках мирового нефтяного сектора и энергетики в целом к началу XXI в. существенно увеличилась. Сфера энергетики длительное время в XX в. оставалась предметом внутреннего регулирования правительствами, контролировавшими, в частности, естественно-монопольную (как некогда считалось) электроэнергетику, активно использовавшими налоговую политику и регулирование тарифов. При малой доле импорта в национальном потреблении энергии развитыми странами как физическая достаточность снабжения, так и цены определялись в рамках народного хозяйства соответствующих стран. Нарастание потребления импортной нефти, угля, потом газа, а в отдельных странах и регионах – электроэнергии и ядерного топлива, одним словом, рост доли импортной энергии в потреблении существенно изменили картину к XXI в. Стратегический характер энергоснабжения не было необходимости доказывать уже в начале века, со времен Первой мировой войны. От энергоносителей зависела работа не только транспорта, но и химической промышленности, систем электро- и теплоснабжения и других отраслей. Но сфера добычи энергоресурсов и поставок недостающих объемов находилась длительное время в руках международных энергетических компаний. Строго говоря, регулирование глобального уровня производства и потребления в сфере мировой энергетики (прежде всего, активно обращающейся на международных рынках нефти) находилось в руках частных игроков, которые при этом происходили из стран-потребителей энергоносителей, нетто-импортеров. Целеполагание, логика поведения этих компаний определялась интересами акционеров (с выраженной принадлежностью к той или иной стране), менеджмента и потребителей продукции, представленных двумя группами. Одна группа – это, собственно, потребители энергии и топлива в экономике – предприятия и население, которые «требовали» надежности поставок и умеренности цен. Вторая группа, которая объективно была и действовала всегда, – это государство (или его органы), призванное обеспечить доступность и устойчивость потока энергоносителей. Интеграция энергосистем ряда стран, расширение доступных видов энергии (атомная, возобновляемая), конкуренция топлив на внутреннем рынке сделали проблему регулирования внутри стран все

более сложной и комплексной. На международном уровне процессы интеграции (прежде всего ЕС и НАФТА) вызвали к жизни более глубокую интеграцию собственно акционеров в буквальном смысле, а также иных заинтересованных сторон, включая регуляторов разного уровня и различной государственной принадлежности. Во все большем масштабе участие правительств стран и их объединений, развитие энергостратегий стали влиять на развитие энергетики в странах-импортерах энергоресурсов.

В странах-экспортерах проблемы целей государства в широком смысле, инвестиционной политики, регулирования экспортных поступлений и распределения доходов от продажи природных ресурсов оказались в фокусе переосмысления, в особенности, в рамках крушения колониальной системы начиная с середины XX в., и вызвали несколько волн национализаций, создания национальных компаний в течение последних 50–60 лет. Развитие национальных нефтяных компаний (НОК) вошло в серьезные противоречия с практикой международных корпораций в части правил инвестирования, раздела доходов, но главное – доступа к разведке и месторождениям. Сложилась новая конфигурация прав и ответственности с участием правительств стран-потребителей и экспортеров, международных организаций, включая и МЭА, и Всемирный Банк, и МВФ, объединений стран (ЕС, ОПЕК), но при огромной роли национальных и международных компаний (как стран-потребителей, так и стран-производителей). Огромные объемы международной торговли энергоносителями в условиях существенных колебаний цен сделали эту сферу (в большей степени, чем торговлю товарами других групп) методом огромного международного перераспределения богатства, причем в короткие сроки и непредсказуемым образом.

Это обстоятельство в течение последних десятилетий повлияло на экономику мира и ряда его регионов. Без высоких цен на нефть и другие энергоносители проблемы развития мира, выравнивания, энергетической бедности выглядели бы совершенно иначе. Даже стремление ООН к решению Целей тысячелетия во многом зависит от действий крупных игроков, компаний и суверенных стран, решающих иные проблемы, но параллельно с этим извлекающих и перераспределяющих огромные потоки энергетических доходов.

Стабилизация цен на нефть на том или ином уровне с помощью регулирования странами ОПЕК, а также деятельности МЭА, оказывается не только решением практических финансовых проблем этих стран, но и сложным способом глобального регулирования в важнейшей области жизни человечества и экономики методами «гибридного» регулирования – это уже не конкуренция отдельных компаний, но и не системное международное регулирование с помощью определенного (уполномоченного) органа. ОПЕК и МЭА оказываются ключевыми организациями с правом де-факто регулировать нефтяной рынок, а тем самым и цены на энергию в мире, а также существенно влиять на состояние торговых и платежных балансов, потоки капитала, темпы и характер экономического роста многих стран.

5. Рынок нефти в период кризиса

Глобальный экономический кризис стал серьезным испытанием для мирового рынка нефти. Резкие колебания цен заставили усомниться в эффективности действующего механизма и породили дискуссию о новых механизмах регулирования нефтяного

сектора мировой экономики. Более того, нефтяной рынок сам по себе стал фактором распространения кризиса, «заражения» им нефтедобывающих стран, зависимых от ценовой конъюнктуры на этом рынке. Вместе с тем, с позиций 2013 г. становится ясно, что существующая система позволила, несмотря на ряд проблем, преодолеть сложившуюся ситуацию без критических последствий для отрасли.

На пике нефтяных цен, весной и летом 2008 г., возникшем за счет предшествовавшего дефицита (*Таблица 5*) и подогретом спекулятивными факторами, многие специалисты предсказывали дальнейшее повышение цен до уровня 200 долл. США за баррель и даже выше. Крах цен осенью – зимой 2008 г. существенно поколебал веру в возможности эффективного прогнозирования конъюнктуры нефтяного рынка, значимость фундаментальных факторов для колебаний нефтяных цен. Нефть подешевела более чем в три раза за полгода, тогда как мировой спрос в этот период снизился лишь на несколько процентов.

Таблица 5. Спрос и предложение на мировом рынке нефти, 2007–2012 гг., млн барр./день

	2007	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Спрос (потребление)						
Мир – всего	*87,0*	*86,5*	*85,4*	*88,1*	*88,9*	*89,8*
ОЭСР без США	29,1	28,6	27,2	27,4	27,2	27,1
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Спрос (потребление)						
США	21,0	19,8	19,1	19,5	19,3	19,0
Страны вне ОЭСР без Китая	29,4	30,4	31,2	32,3	33,1	34,2
Китай	7,6	7,7	7,9	8,8	9,2	9,6
Предложение (добыча)						
Мир – всего	*85,7*	*86,8*	*85,4*	*87,3*	*88,4*	*91,0*
ОПЕК*	35,5	37,1	34,0	34,6	35,7	37,6
ОЭСР	19,5	18,8	18,8	18,9	18,9	19,8
Страны вне ОПЕК и ОЭСР	28,2	28,4	29,0	29,8	29,9	29,5
Добавки при переработке, биотопливо	3,1	3,4	3,6	3,9	4,0	4,0

**Состав ОПЕК с учетом изменений от года к году.*

Источник: МЭА.

Вместе с тем, подобная динамика цен, как уже описывалось ранее, является вполне адекватной сложившейся ситуации с фундаментальными факторами рынка нефти. Низкая эластичность спроса и предложения привели к тому, что относительно небольшое сокращение спроса привело к резкому обвалу цены, но последовавшее сокращение предложения вкупе с восстановлением экономики достаточно быстро – менее чем за год – вернули цену почти к прежним уровням.

Сигналы о возможности сокращения спроса возникли с начала 2008 г., когда, к примеру, в США было зафиксировано снижение величины автомобильных поездок, последовавшее как из-за высоких цен на горючее, так и из-за наметившейся рецессии. К середине 2008 г. на рынке нефти сформировался избыток, который вскоре трансформировался в снижение спроса, усугубленный обвальным сокращением деловой активности по всему миру и неблагоприятными ожиданиями осени 2008 г.

Стабилизация рынка была осуществлена ОПЕК за счет использования обычного картельного метода – сокращения предложения в целях повышения рыночной цены. Два последовательных решения о снижении добычи нефти, принятые членами картеля осенью 2008 г. (*Рисунок 6 цветной вкладки*), фактически означали сокращение квот на 4,2 млн барр./ день, что соответствует около 5% мирового нефтяного рынка. Де-факто добыча была сокращена в меньшей степени – менее чем на 3 млн барр./день, но и этого хватило для стабилизации и начала подъема нефтяных цен в совокупности с постепенным оживлением экономики, а также благодаря демонстрации ОПЕК возможности эффективного контроля за предложением на мировом рынке.

Решение ОПЕК, ставшее основой стабилизации нефтяного рынка, было принято, конечно же, в интересах членов Организации, но оно благоприятно подействовало на мировые рынки в целом и оказалось вполне приемлемым и даже желательным для широкого круга заинтересованных сторон, что было проанализировано ранее в данной главе. Коридор нефтяных цен с границами в 70 и 90 долл./барр. поддерживался в течение почти двух лет, отражая не только относительно стабильные фундаментальные факторы, но и в значительной степени интересы заинтересованных сторон нефтяного рынка. В других условиях сокращение квот или даже отказ от их повышения создали бы (и создали на самом деле в середине 2011 г.) обострение конфликта между импортерами и экспортерами нефти, но в условиях заметного снижения экономической активности сокращение квот стало удовлетворительным выходом для многих сторон.

Уже в середине 2010 г. спрос на нефть в мире вышел на предкризисные уровни (*Рисунок 7 цветной вкладки*) под воздействием ряда факторов. Во-первых, достаточно быстро восстановился спрос в развивающихся странах – лидеры этой группы, в частности Китай, сохранили относительно высокие положительные темпы роста даже в период обострения кризиса. Во-вторых, многие страны применили как бюджетно-налоговые, так и монетарные меры стимулирования экономики. Одним из направлений стимулирования стала поддержка автомобильного рынка за счет разнообразных программ повышения продаж автомобилей, что, безусловно, обусловило увеличение спроса на горючее. В-третьих, снижение цен стало фактором повышения величины спроса на моторное топливо, причем в ряде стран были сохранены те или иные формы субсидирования потребления.

Параллельно с восстановлением спроса шел и рост цены, которая в 2011 г. вышла из коридора в 70–90 долл. барр. и вскоре опять преодолела отметку 100 долл./барр. под влиянием, в первую очередь, нестабильности на Ближнем Востоке, а именно временного – до середины 2012 г. – ухода с рынка ливийской нефти (около 1,5 млн барр./день) и угрозы эскалации насилия в других нефтеэкспортирующих странах. В то же время запасы нефти и нефтепродуктов в мире остались еще с 2008–2009 гг. на исторически высоких уровнях, а макроэкономические прогнозы в 2011 г. были омрачены рядом долговых проблем в развитых странах, грозивших обернуться второй волной экономического кризиса. В этой ситуации вновь возникла опасность перегрева нефтяного рынка с последующим крахом, а главное – негативного влияния высоких нефтяных цен на восстановление мировой экономики.

В середине 2011 г. активизировалось давление на ОПЕК со стороны развитых стран и их «энергетического представительства» МЭА, требовавших увеличить квоты на добычу, неизменные с 2009 г., для восполнения потерь ливийской нефти. Это давление не увенчалось полномасштабным успехом, но породило серьезные разногласия внутри ОПЕК. Арабские страны Персидского залива во главе с Саудовской Аравией поддержали предложение Запада, но этому решению воспротивились другие члены нефтяного картеля, в частности Иран и Венесуэла. В результате Саудовская Аравия и ее сторонники повысили летом 2011 г. квоты в одностороннем порядке, но на уровне ОПЕК повышение квот принято не было. Одновременно с этим, также летом 2011 г., МЭА приняло решение в третий раз в своей истории принять чрезвычайные меры – выпустить на рынок часть стратегических запасов – 60 млн баррелей, что позволило увеличить мировое предложение на 2 млн барр./день в течение двух месяцев.

Действия Саудовской Аравии и МЭА по борьбе с дефицитом не привели к спаду цен, но не произошло и вероятного в эти месяцы скачка цен вверх. Результативность этих мер оценить сложно, но они демонстрируют игру интересов в сфере глобального регулирования нефтяного рынка.

В конце 2011 г. ОПЕК приняла компромиссное решение, «признав» существующие превышения квот членами картеля и установив новые квоты на уровне фактического производства. Тем самым, был преодолен, по крайней мере временно, раскол в рядах Организации, что дает основания рассчитывать на ее эффективные действия по контролю за стабильностью на мировом рынке нефти, хотя противоречия внутри групп интересов в ОПЕК сохраняются и продолжают оставаться фактором риска.

В 2012 г. ситуация не изменилась принципиально: ОПЕК поддерживала прежние квоты (хотя на практике они превышались), возвращение ливийской добычи на рынок в какой-то момент привело к некоторому спаду цен, но эмбарго на поставки нефти из Ирана в развитые страны и снижение добычи в Саудовской Аравии стали фактором поддержки стабильности цен.

«Кризисный» этап развития мирового нефтяного рынка дает основания выделить ключевые факторы динамики этого рынка в будущем:

- *Глобальная макроэкономическая конъюнктура* остается основным фактором спроса и инвестиционных процессов в мировом нефтяном секторе, определяя как краткосрочные, так и долгосрочные перспективы цен и объемов поставок

нефти. Несмотря на преодоление спада 2008–2009 гг., ситуация в развитых странах выправилась не в полной мере, сохраняются высокие уровни безработицы. Перед мировой экономикой возникли новые проблемы, в частности долговой кризис, способные стать фактором не только ухудшения ожиданий инвесторов, но и снижения фактического спроса на нефть при спаде деловой активности. В то же время рынки развивающихся стран – «локомотивов» роста спроса – остаются довольно устойчивыми, что дает основания предполагать повышение мирового спроса на нефть в средне- и долгосрочном периоде.

- *Состояние запасов со стороны спроса и резервных мощностей предложения* указывает на наличие «возможностей для маневра» как у развитых, так и у развивающихся стран. Коммерческие запасы в ОЭСР остаются на довольно высоком уровне. Это говорит об относительно слабом спросе в развитых странах. ОПЕК также сохраняет резервы мощностей. В таких условиях едва ли возможно быстрое формирование существенного дефицита на рынке нефти, если только он не будет вызван искусственно под влиянием политических факторов.

В долгосрочном периоде наибольшее влияние на предложение окажут страны с наибольшими запасами углеводородов. По нефти (во всяком случае, конвенциональной)[26] доминируют страны ОПЕК, контролирующие более трех четвертей мировых доказанных запасов нефти (*Таблица 6*). Поэтому инвестиции в мощности ТЭК в этих странах способны оказать существенное влияние на рыночную конъюнктуру. Так, МЭА в ноябре 2011 г. предложило сценарий недостаточного инвестирования в нефтегазовый сектор в странах Ближнего Востока в ближайшие годы. Итогом такого сценария, по оценкам МЭА, может стать взлет цены на нефть до 150 долл./барр. в реальном выражении к 2015–2016 гг. В любом случае, сохраняющееся пока преимущество стран ОПЕК по запасам способствует поддержанию значительной переговорной силы у Организации.

Таблица 6. Страны-лидеры по доказанным запасам нефти и газа, 2011 г.

Страна	Нефть			Газ	
	млрд барр.	% от мировых	Страна	трлн куб. м	% от мировых
Венесуэла	296,5	17,9	Россия	44,6	21,4
Сауд. Аравия	265,4	16,1	Иран	33,1	15,9
Канада	175,2	10,6	Катар	25,0	12,0
Иран	151,2	9,1	Туркменистан	24,3	11,7
Ирак	143,1	8,7	США	8,5	4,1
Кувейт	101,5	6,1	Сауд. Аравия	8,2	3,9
ОАЭ	97,8	5,9	ОАЭ	6,1	2,9

[26] Конвенциональная (традиционная) нефть – нефть, добываемая в соответствии с традиционными технологиями разработки месторождений. Кроме нее, в мире добывают неконвенциональную (нетрадиционную) нефть – нефть, добыча которой связана с использованием новых технологий, позволяющих эксплуатировать прежде недоступные ресурсы (это, в частности, слансовая нефть, нефтеносные пески и запасы битуминозной нефти). Кроме этих двух видов нефти, для производства жидкого топлива используются газоконденсатные жидкости (NGL, natural gas liquids). В отдельную категорию выделяется жидкое биотопливо. Суммарно эти четыре вида топлива удовлетворяют мировой спрос на жидкое топливо.

Страна	Нефть		Страна	Газ	
	млрд барр.	% от мировых		трлн куб. м	% от мировых
Россия	88,2	5,3	Венесуэла	5,5	2,7
ОПЕК	***1196,3***	***72,4***	Нигерия	5,1	2,5
Мир	***1652,6***	***100,0***	***Мир***	***187,1***	***100,0***

Источник: BP Statistical Review of World Energy 2012.

Активная разработка странами ОПЕК своих нефтяных запасов может привести и к избытку предложения. Примером такой ситуации в ограниченных масштабах может служить быстрое послевоенное восстановление добычи в Ливии в 2011–2012 гг., в то время как остальные страны ОПЕК не спешили снижать свои квоты. Это стало одной из причин снижения цен весной 2012 г., наряду с макроэкономическими проблемами. В долгосрочном периоде существенную прибавку может обеспечить Ирак: по состоянию на начало 2012 г. он добывал менее 3 млн барр./день, но реализация оптимальной программы развития может позволить увеличить добычу до 12 млн барр./день к 2017 г., хотя МЭА ожидает повышения нефтедобычи в стране лишь до 6–7 млн барр./день. Расширить производство нефти теперь быстро может Саудовская Аравия. В начале 2000 х гг. нефтедобывающие мощности страны составляли 8–9 млн барр./день, и для их расширения была принята инвестиционная программа на сумму около 100 млрд долл. США, с целью доведения объемов мощностей до 15 млн барр./день к 2020 г. В конце 2011 г. было объявлено о сворачивании программы: на тот момент возможности Саудовской Аравии по производству уже достигли 12–13 млн барр./день (по крайней мере, по заявлениям властей страны, которые, впрочем, могли быть слишком оптимистичными). Фактическое же производство не превышало 10 млн барр./день.

В долгосрочном периоде, до 2035 г., МЭА рассматривает эти две страны, а также Ливию как основные источники роста добычи конвенциональной нефти в ОПЕК, прирост производства в них может превысить 8 млн барр./день. Кроме них, существенный вклад в рост мировой нефтедобычи могут внести Бразилия (за счет разработки глубоководных месторождений), Канада (за счет разработки битуминозных песков) и Казахстан – суммарно свыше 5 млн барр./день. В среднесрочном периоде определенные перспективы имеет и сланцевая нефть в США, ставшая поводом для оптимизма в 2011–2012 гг. – ее добыча может увеличиться за 2010-е гг. на 3 млн барр./день, но потом наступит снижение. В то же время добыча нефти в ряде регионов мира будет сокращаться (в Европе, Китае, Латинской Америке).

Говоря о запасах нефти, а равно и других топливных полезных ископаемых, следует отметить ограниченность и неоднородность информации. Наиболее часто используются данные British Petroleum (по всем ископаемым энергоресурсам), Oil and Gas Journal (по нефти и газу), ОПЕК (по нефти), Cedigaz (по газу).

Политические факторы способны вызвать заметные колебания цен и объемов продаж на мировом рынке в условиях сохраняющейся нестабильности на Ближнем Востоке. ОПЕК в 2011–2012 гг. вроде бы преодолела внутренние разногласия, хотя бы временно, а уровень цен около 100 долл./барр. должен устраивать картель с точки зрения наполнения бюджетов.

Но по состоянию на конец 2012 г. – начало 2013 г. равновесие было достаточно шатким в связи с сохранением сложностей в отношениях между развитыми странами и отдельными влиятельными нефтеэкспортерами (прежде всего Ираном).

Финансовые факторы на нефтяном рынке стали объектом для критики, поскольку резкие колебания цен в 2008 г. сопровождались высокими объемами торговли производными финансовыми инструментами, основанными на нефти. Вопрос о влиянии финансовых спекулянтов на нефтяные рынки аналитическим сообществом однозначно не решен. В частности, МЭА в марте 2011 г. указало, что исследования не подтверждают значительного влияния масштабов биржевой торговли сырьевыми производными инструментами на волатильность цен данного вида сырья[27]. Тем не менее, взаимосвязь нефтяного и финансового рынка нуждается в дополнительных исследованиях.

ГЛАВА 21
Установление цен на природный газ: прошлое, настоящее и будущее[1]

Джонатан Стерн

Введение

Существуют две основные категории цен на природный газ: мировые и внутренние; внутренние цены, в свою очередь, делятся еще на две категории: оптовые и розничные. В данной статье речь идет, в основном, о ценообразовании на международных рынках в четырех основных регионах: Северная Америка, Европа, Азия и страны СНГ. Однако в конце исследования мы расширяем тематику и затрагиваем проблему установления цен на природный газ на внутреннем рынке, а также рассматриваем этот вопрос в более широкой географической перспективе.

1. Теории и классификации в области формирования цен на природный газ

Как уже говорилось в хрестоматийных изданиях, теория ценообразования на энергоресурсы практически неприменима к индустрии природного газа. Многие авторы классических пособий абсолютно ничего не понимали в природном газе и не представляли себе, какую роль он будет играть в будущей экономике. Однако некоторые из них, жившие в более позднюю эпоху, уже могли примерять свои гипотезы к динамике цен на нефть. Мировые цены на нефть не формируются на свободном рынке. Преимущественно они определяются международными нефтяными компаниями, а также правительствами стран ОПЕК. Принципы ценообразования никак не связаны с исчерпывающей оценкой разведанных запасов. В большинстве теорий абсолютно исключается идея установления цен на газ (или любой другой сырьевой товар) ниже уровня экономических затрат на добычу (производство) или ниже себестоимости добычи и транспортировки до конечного

[27] IEA Oil Market Report, March 2011.

[1] Данная статья содержит отрывки из книги под ред. Джонатана Стерна The Pricing of Internationally Traded Gas, OIES/Oxford University Press, 2012.

потребителя, что происходит во многих странах. Иными словами, эти теории не допускают государственного субсидирования газодобычи. Еще одна проблема в построении теорий ценообразования на газ заключается в том, что в большинстве стран цены на природный газ привязываются к ценам на нефть или вовсе регулируются государством, и ниже мы на этом остановимся. Автор данной главы не нашел ни одного другого сырьевого товара – будь то энергоносители, металлы или органическое сырье – на который цены устанавливались бы и индексировались в привязке к другому сырьевому товару (пусть даже такому, который какое-то время использовался в качестве замены газа).

Наиболее значимой теорией установления цен на газ является теория трансакционных издержек, в которой Рональд Коуз доказывает, что цена на газ при совершении сделок определяется не только рынками, но также и иерархически организованными компаниями[2]. Эта теория также предполагает, что определяющим фактором на этом рынке могут быть долгосрочные контракты, а не компании и рынки. Можно также анализировать рынки природного газа через призму рикардианской теории, согласно которой расположение месторождения относительно рынков порождает дифференциацию рент. Теорема Хотеллинга о промежуточной оптимизации разработки месторождения более известна, но менее полезна для нашего исследования. Эта теорема гласит, что по мере истощения невозобновляемого вида сырья годовая доходность стремится к процентной ставке, и что образующаяся в результате траектория цен такова, что при истощении невозобновляемого вида сырья в качестве замены должна выступить его экономически состоятельная альтернатива. Теорема Хотеллинга ожесточенно оспаривается в отношении цен на нефть (к которым она, в основном, и применяется в научной литературе). Главная проблема заключается в определении «конечного ресурса» во времени. Более полезна в этом смысле теория «принципала – агента». Биндеман применяет эту теорию к нефти и газу, анализируя взаимоотношения правительства с зарубежными и отечественными компаниями через призму соглашений о разделе продукции[3]. Важный теоретический элемент, который не был до конца исследован, но может иметь большое значение для газового рынка, заключается в присутствии дискриминации со стороны компаний-монополистов. Эти компании могут устанавливать разные цены для внутренних и зарубежных потребителей.

Многие теоретические проблемы можно проиллюстрировать на примере различных механизмов ценообразования, применяемых на мировом рынке природного газа в течение последних 60 лет. В исследовании, которое проводится раз в два года с 2005 г., Международный газовый союз разработал ряд механизмов ценообразования на газ[4]:

- Скользящая цена на нефть (СЦН): привязка цен, обычно через базовую цену и оговорки о скользящих ценах, к конкурентным видам топлива – обычно к сырой нефти, газойлю (дизельному топливу) и/или мазуту. В некоторых случаях могут использоваться цены на уголь.

[2] В этой главе используется обзор экономической теории из работы: EnergyCharterSecretariat, (2007). Putting a Price on Energy: international pricing mechanisms for oil and gas.Chapter 2.
[3] Bindemann, K. Production Sharing Agreements: an economic analysis, OIES, 1999.
[4] Fulwood, M. `Trends in Wholesale Gas Price Formation Mechanisms: results of the 2009 IGU Survey', pp. 180–185.

- Конкуренция внутри газовой отрасли (КВГО): цена зависит от соотношения спроса и предложения – конкуренции внутри газовой отрасли. При этом торговля осуществляется в разные периоды времени (ежедневно, ежемесячно, ежегодно или в течение более длительных периодов) – в реальных хабах[5] (таких, как Хенри Хаб в США) или в фиктивных (виртуальных) хабах (таких, как Национальная точка балансировки в Великобритании). При заключении долгосрочных контрактов цена определяется с помощью индексов газовых цен. В эту категорию также входит спотовый рынок СПГ[6].
- Двусторонняя монополия: цена определяется по итогам двусторонних переговоров и соглашений между крупным продавцом и крупным покупателем, причем цена фиксируется на определенный период – обычно на один год. В этом случае может быть подписан письменный договор, но зачастую имеется устная договоренность на уровне правительства или государственной компании (монополии).
- Цена продажи привязывается к конечному продукту за вычетом транспортных расходов: цена, назначаемая поставщиком газа, зависит от цены, получаемой покупателем за производимый этим покупателем конечный продукт. Это может происходить в тех случаях, когда газ используется в качестве исходного сырья в химических предприятиях, таких как заводы по производству аммиака или метанола, и в качестве главной компоненты стоимости.
- Регулирование: себестоимость обслуживания. Цена определяется или утверждается регулирующими властями или министерством, но уровень цен устанавливается для покрытия «себестоимости обслуживания», включая возврат инвестиций и разумную норму прибыли.
- Регулирование: социальное и политическое. Цена нерегулярно устанавливается на основании социально-политических факторов – возможно, министерством, в ответ на потребность компенсировать растущие издержки или увеличить доходы государственной казны.
- Регулирование: ниже себестоимости. Цена сознательно устанавливается ниже средней стоимости производства и транспортировки газа. Часто это принимает форму государственных субсидий местному населению.
- Цена не устанавливается: добываемый газ либо сжигается, либо бесплатно поставляется промышленности и населению – возможно, в качестве исходного сырья для химических предприятий и заводов, производящих удобрения. Это может быть связанный газ (получаемый при добыче нефти и других жидких ископаемых), считающийся побочным продуктом.

Первые две категории – СЦН и КВГО – обычно используются при установлении цен на газ, продаваемый на мировых рынках, тогда как другие категории чаще используются при ценообразовании на внутренних рынках. Однако, как мы далее увидим, имеются существенные различия между разными регионами в смысле эволюции механизмов ценообразования.

[5] Газовый хаб (*hub*) – узел газотранспортной сети, в котором осуществляются продажи газа. – *Прим. ред.*

[6] СПГ (сжиженный природный газ) – природный газ, переведенный с помощью охлаждения в жидкую форму для удобства транспортировки и хранения. – *Прим. ред.*

2. Ценообразование на мировых рынках: долгосрочные контракты, структура промышленности, участие правительства и конфиденциальность

Главное внимание в данном исследовании уделяется не контрактам, а ценообразованию, но долгосрочные контракты неизбежно играют заметную роль в механизмах ценообразования. Поскольку рынки газа в странах ОЭСР все в большей степени определяются спотовыми ценами/ценами в хабах, что отражает краткосрочные рыночные условия, легко упустить из виду тот факт, что большая часть международной торговли (за пределами США и Великобритании) по-прежнему ведется на базе долгосрочных контрактов, которые часто содержат пункты о сложном ценообразовании[7]. Самые важные ценовые элементы этих пунктов – базовая цена, индексация (базовой цены), частота корректировки, возможности (если таковые имеются) обновления базовой цены и/или величины ее индексации и другие условия, такие как минимальный или максимальный уровень цен (нижний порог и потолок). С ценообразованием также связан пункт «бери или плати», присутствующий в большинстве долгосрочных контрактов, согласно которому покупатель должен забрать или, если не может забрать, то заплатить за минимальный объем газа по контрактной цене.

Долгосрочные контракты между экспортерами и национальными или региональными коммунальными сетями – а также внутренние контракты между коммунальными сетями и крупными промышленными потребителями (включая производителей электроэнергии) и муниципальными распределительными компаниями – обеспечили основу для создания газовой отрасли и ее роста во всех странах в течение первых десятилетий. В большинстве стран-экспортеров компании, добывающие и экспортирующие газ, были в государственной собственности, хотя международные нефтегазовые компании также играли заметную роль[8]. В большинстве, но не во всех странах-импортерах, национальные/региональные/муниципальные коммунальные сети-покупатели находились в собственности государственных структур соответствующего уровня[9]. Эти коммунальные сети де-факто (а в некоторых случаях и де-юре) были потребителями-монополистами в своих сферах обслуживания (в некоторых случаях в масштабах всей страны). Следовательно, правительства этих стран несли ответственность за регулирование цен на газ и ценовую политику для разных групп потребителей. Это предопределило правила успешного развития отрасли, главными из которых были массивные фиксированные капиталовложения в производственные мощности, газопроводы высокого давления и распределительные сети

[7] Энциклопедическим источником по этой теме является работа: Energy Sector Management Assistance Programme, Long Term Gas Contracts: principles and applications, World Bank/UNDP, Report No 152/93, January 1993. Она содержит всевозможные варианты ценообразования.

[8] Советские, алжирские и норвежские (поначалу) экспортеры принадлежали государству, но в Норвегии большую роль играли международные нефтяные компании; в Нидерландах международные нефтяные компании (в основном Shell и Exxon) были основными производителями и совладельцами, наряду с голландским правительством, компании Gasunie. Некоторые из поставщиков СПГ в Японию были госкомпаниями, но экспортные проекты в США, эмирате Абу-Даби и Брунее принадлежали международным компаниям. В Северной Америке весь газ импортировался и экспортировался частными компаниями, за исключением мексиканской Pemex, но он жестко регулировался федеральными властями США и Канады.

[9] В Северной Америке коммунальные предприятия, принадлежащие инвестору, были нормой, несмотря на регулирование отрасли со стороны национальных и региональных властей; в Японии газовая и электрическая коммунальная инфраструктура также была частной, в Германии частной преимущественно была региональная коммунальная инфраструктура. В большей части других стран коммунальные компании принадлежали государству до приватизаций конца 1990-х – 2000-х гг.

низкого давления. Структура собственности в газовой отрасли была поставлена под сомнение в середине 1980-х гг., когда сначала в Северной Америке, а затем в Великобритании и, наконец, в остальных европейских, а затем и других странах[10], коммунальные службы и сети были приватизированы, а на энергетических рынках произошли демонополизация и либерализация.

Структура собственности в отрасли, масштабы проектов и потребности в инвестициях, а также чувствительность цен на газ в странах экспортерах и импортерах к политике означали, что правительства зачастую принимали самое непосредственное участие в установлении цен на газ на мировых рынках. Как правило, они оставляли за собой (или своими регулирующими органами) право принимать, изменять или отвергать соглашения, достигаемые в результате переговоров между коммерческими игроками. На самом деле большинство ключевых решений по газовым контрактам и ценообразованию, как минимум, утверждается (а в большинстве случаев принимается) министрами энергетики, если не президентами и премьер-министрами стран-экспортеров и стран-импортеров.

Международные контракты, которые давали возможность газовой индустрии отдельных стран развиваться и расширяться за пределы местной базы природных ресурсов, должны были заключаться на достаточно длительный период для того, чтобы страны-экспортеры и страны-импортеры могли вернуть свои инвестиции, при условии финансовых гарантий этих инвестиций. Логика разделения рисков при заключении этих контрактов такова:

- Экспортер берет на себя ценовой риск, то есть риск того, что цена, независимо от способов ее фиксации или определения, будет достаточной для возврата инвестиций в добычу и транспортировку газа до границ страны-импортера;
- Импортер берет на себя риск, связанный с объемом поставок (из-за условия «бери или плати»), то есть риск того, что рынок будет достаточен для поглощения тех объемов газа, которые предусмотрены по контракту. Поскольку импортируемый газ покрывал значительную часть общего спроса, внутренние цены на газ должны были все больше соотноситься с международными ценами.

Одна из главных причин, по которым эта тема до сих пор привлекала к себе так мало внимания со стороны научного сообщества, – это отсутствие публичной информации и почти полное отсутствие прозрачности механизмов ценообразования и других условий коммерческих контрактов. К сожалению, до сих пор это обычная практика в долгосрочных международных (и часто внутренних) газовых контрактах. Во многих долгосрочных контрактах имеются пункты о конфиденциальности, запрещающие раскрытие коммерческих подробностей соглашений, хотя они становятся все менее логичными в мире, где всевозможные слухи (необязательно достоверные) и спекуляции разносятся с быстротой молнии и становятся достоянием гласности мировой общественности. За пределами Северной Америки практически невозможно найти точные и достоверные данные о себестоимости добычи газа и ценах на газ (имеющиеся оценки поступают от консультантов, а не из научных источников).

[10] Либерализация впервые прошла в Северной Америке, крупномасштабная приватизация газовой госкомпании – в Великобритании.

3. Мировая торговля газом и ценовая политика: сравнительно короткая история

Таблица 1 отображает сравнительно короткую историю мировой торговли газом, которая началась только в 1950-х гг. В 1960 г. на мировом рынке продавалось всего 5,3 миллиардов кубометров газа, и лишь в следующем десятилетии объемы торговли существенно выросли, достигнув 45 миллиардов кубометров в 1970 г., из которых свыше 50% приходилось на страны Северной Америки. На долю Европы приходилась примерно треть общего объема, а импорт СССР из Ирана и Афганистана составлял примерно 9%[11]. Импорт Японией сжиженного природного газа (СПГ) из Аляски, который начался в 1970 г., был единственным контрактом в Тихоокеанском регионе и одним из трех контрактов на поставки СПГ в том г. Двумя другими контрактами были поставки СПГ из Алжира во Францию и Великобританию.

Таблица 1. Рост мировой торговли газом в 1950–2010 гг., млрд кубометров

	Всего	Газопровод	СПГ	СПГ, % от суммы
1950	0,8	0,8	–	–
1960	5,3	5,3	–	–
1970	45,7	43,0	2,7	5,9
1975	125,4	112,3	13,1	10,4
1980	200,9	169,6	31,3	15,6
1985	228,9	178	50,9	22,2
1990	307,4	235,3	72,1	23,4
1995	391,7	298,5	93,2	23,8
2000	630,5	492,8	137,7	21,8
2005	859,7	670,8	188,9	22,0
2009	907,0	664,6	242,4	26,7
2010	1015,1	718,9	296,3	29,2

Источники: Cedigaz, Natural Gas in the World: 2011 Edition, Таблица 51, стр. 125.

[11] Североамериканская цифра отражает совокупный экспорт газа из Канады и Мексики в США; в том же г. Канада и Мексика также импортировали 0,7 миллиардов кубометров из США.

Таблица 2. Рост мирового импорта газа по регионам, 1970–2009 гг., млрд кубометров

Мировой импорт по газопроводам и СПГ						Мировой импорт СПГ			
	Сев. Америка	Европа	СНГ*	Азия	4 региона, % мирового импорта	3 региона, % мирового импорта СПГ			
						Азия	Европа	США	Всего
1970	23,2	16,1	3,6	0,98	100	37,5	62,5	-	100
1982	26,4	130,0	2,3	23,6	97,4	68,7	25,7	4,5	100
1990	43,8	199,5	1,5	51,9	95,5	72,0	24,6	3,4	100
1996	82,8	238,1	94,2	80,1	95,0	77,8	20,9	1,2	100
2000	114,4	309,4	89,5	101,2	97,5	71,5	24,0	4,5	100
2005	142,5	417,5	121,9	139,3	95,5	64,8	25,2	9,9	99,9
2010	144,3	463,7	136,2	201,5	93,2	60,0	29,4	7,0	96,4

**Советский импорт до 1996 г.; последующие годы – это импорт всех стран СНГ.*

Источники: Cedigaz, NaturalGasintheWorld: 2011 Edition, таблицы 52, 56, страницы 131 и 137; Cedigaz, NaturalGasintheWorld: 1997 Survey, таблица 40, стр. 101; Cedigaz, 2006 NaturalGasYearinReview, Таблица 4, стр. 10; Cedigaz, NaturalGasintheWorld: 1992 Survey, Таблица 21 и 22, стр. 52–53; Cedigaz, Natural Gasinthe World: 1983 Survey, таблицы 13 и 14, стр. 32–33.

Таблица 2 показывает, что торговля газом по-прежнему сосредоточена в четырех импортирующих регионах: Северной Америке, Европе, СНГ и Азии. В 2009 г. менее 7% газа, транспортируемого по газопроводам, и СПГ, было импортировано странами за пределами этих регионов, и менее 2% СПГ было получено странами за пределами США, Европы и Азии. Азия доминировала в импорте СПГ, а японский и корейский импорт доминировал в Азии. Но эта ситуация может вскоре измениться с ростом поставок в Китай.

Мировой экспорт газа не так явно сконцентрирован в конкретных регионах, как импорт, и в течение последних 25 лет все более равномерно распределяется по разным странам (*Таблица 3*). В 1996 г. на долю Северной Америки, Европы, СНГ и Азии приходилось почти 90% мирового экспорта газа, но к концу 2000-х гг. эта цифра опустилась ниже 70%. В течение этого 15-летнего периода экспорт из стран Ближнего Востока и Африки (в основном, СПГ) вырос более чем вчетверо и достиг 200 миллиардов кубометров, заняв лидирующие позиции на рынках Юго-Восточной Азии.

Таблица 3. Рост мирового экспорта по трубопроводам и СПГ, по регионам, 1970–2010 гг., млрд кубометров

	Северная Америка	Латинская Америка	Европа	СНГ*	Африка	Ближний Восток	Азия/ Океания
1970	25,1	–	11,3	3,3	1,5	1,0	2,6
1982	24,6	5,1	61,5	31,2	10,7	2,9	2,3
1990	43,2	2,2	62,2	110,2	32,4	8,8	47,3
1996	84,1	2,4	89,8	225,5	41,9	12,8	72,7
2000	109,4	10,2	109,5	225,8	67,9	29,1	79,5
2005	125,5	32,8	165,6	285,1	93,3	58,4	99,0
2010	124,4	36,4	194,4	294,3	112,9	136,4	116,2

**Советский Союз до 1996 г.; в последующие годы учтена торговля между странами СНГ.*

Источники: Cedigaz, NaturalGasintheWorld: 2011 Edition, Таблица 52, стр. 132; Cedigaz, Natural Gasinthe World: 1997 Survey, Таблица 40, стр. 101; Cedigaz, NaturalGasintheWorld: 1992 Survey, Таблицы 21 и 22, стр. 52–53; Cedigaz, NaturalGasintheWorld: 1983 Survey, Таблицы 13 и 14, стр. 32–33; Stern, J.P. (1980). Soviet Natural Gas Development to 1990, Lexington Books/ DC Heath, Таблица 2.15, стр.59;Stern, J.P. (2004). Таблица 1.2, стр. 24–5.

4. Ценообразование на североамериканском рынке газа

От регулируемых цен до ценообразования в хабах

Соединенные Штаты и Канада стоят особняком на мировом рынке природного газа в том смысле, что в их газовой отрасли доминируют частные компании, тесно связанные друг с другом. Американские рынки оставались на протяжении больше половины последнего полувека относительно обособленными от остального мира. Частная собственность означала, что на этих рынках с самого их зарождения развивалась концепция регулирования как на уровне штатов, так и на уровне федерального правительства, тогда как в других странах мира главным и определяющим фактором в развитии внутреннего и международного рынка газа была «государственная политика»[12].

Тот факт, что на американский импорт из Канады все еще приходилось более 10% мировой торговли газом в 2010 г., и что в течение последних 50 лет это самая крупная двусторонняя передача газа между двумя странами, означает, что установление цен на этот газ занимает особое место в истории мировой газовой торговли. Несмотря на то, что большую часть времени в последние 25 лет цены на газ в торговле между США и Канадой устанавливались рынком, государственное регулирование в американо-канадской торговле газом важно, поскольку оно создает исторический прецедент в смысле механизмов установления цен на газ в других регионах мира.

[12] Термин «регулирование» получил широкое распространение в газовой отрасли лишь в конце 1980-х гг., и притом за пределами Северной Америки. Даже термины «регулирование на уровне штата» (в Канаде – «провинции») и «федеральное регулирование» вносят путаницу. Дело в том, что в большинстве других стран внутренние законы действуют на «региональном» или «национальном» уровне. И термин «дерегулирование» (отмена государственного регулирования), который обычно употреблялся в Северной Америке в 1980-е гг., совершенно неуместен применительно к другим странам, которые создают новое законодательство и регулирующие органы.

В 1950-е и 1960-е гг. переговоры между торговыми компаниями привели к последовательному повышению цен до уровня 30 канадских центов за миллион БТЕ (британских термических единиц). В конце концов, в эту ситуацию вмешались регуляторы обеих стран, которые выработали три главных критерия для определения разумной и справедливой экспортной цены на газ:

- она должна компенсировать стоимость добычи и транспортировки газа, то есть его себестоимость;
- при обычных обстоятельствах она должна быть не ниже цены для канадцев за аналогичные поставки в той же местности;
- она не должна приводить к установлению существенно более низких цен на газ на американском рынке, чем на альтернативный энергоноситель из местных источников при самых низких издержках.

Цены увеличивались поэтапно, и в 1977 г. НЭК разработала концепцию «замещающей стоимости», которая соответствовала стоимости для канадцев нефти, закупаемой на мировом рынке, скорректированной на транспортные расходы. Это привело к росту цен до 2,16 долл. США, а затем до 4,94 долл. США за миллион БТЕ в 1981 г. Концепция замещающей стоимости привела к разработке в 1980 г. формулы Данкана-Лалонда для расчета экспортных цен на канадский газ, поставляемый в США, с привязкой к ценам на нефть[13].

В начале 1980-х гг. спрос на газ в США упал (в основном, из-за замедления экономической активности) и снижения объемов добычи. В результате образовался излишек запасов газа, а это означало, что канадские цены больше не могли расти (произошла их отвязка от цен на нефть), и экспортные объемы снизились. В этот период американское государство ослабило контроль над рынком газа после принятия в 1978 г. Закона о политике в области природного газа, который привел к поэтапной отмене чрезвычайно зарегулированного ценообразования на месторождениях до 1985 г.[14] После отмены государственного регулирования образовался избыток добываемого газа (известный как «сдувшийся газовый пузырь»), а вместе с ним и спотовый рынок, основанный на ценах в Хенри Хаб (*Henry Hub*). В конце концов, на Нью-Йоркской торговой бирже сформировался фьючерсный рынок[15] (*Рисунок 1*).

Перевод цен на североамериканский газ на рыночную основу привел к установлению низких рыночных цен в диапазоне 2–3 долл. США за миллион БТЕ, державшихся на этом уровне десять лет до конца 1990-х гг. С конца девяностых до середины 2000-х гг. цены на американский газ колебались в широком диапазоне, и в какое-то время даже достигли уровня в 14 долл. США за миллион БТЕ до наступления эры газа из нетрадиционных источников (преимущественно, сланцевого газа). С 2010 по 2012 гг. цены на газ снова колебались в низком ценовом диапазоне от 2,5 до 5,0 долл. США за миллион БТЕ[16].

---

[13] Stern (2004).P. 55.

[14] Подробную историю этого периода отмены государственного регулирования газовой отрасли в США можно найти в книге: Tussing, A.R. andBarlow, C.C. (1984). The Natural Gas Industry: evolution, structure and economics, Cambridge: Ballinger. Chapter 5.

[15] Это то, что Фосс (Foss, M. (2011), `The Outlook for U.S. Gas Prices in 2020: Henry Hub at $3 or $10?' OIESWorkingPaper,) обозначает в своей книге термином «glubbausage» (глобальное использование) – на стр. 28–38.

[16] Foss, M. (2007), `US natural gas prices to 2015', OIES Working Paper.

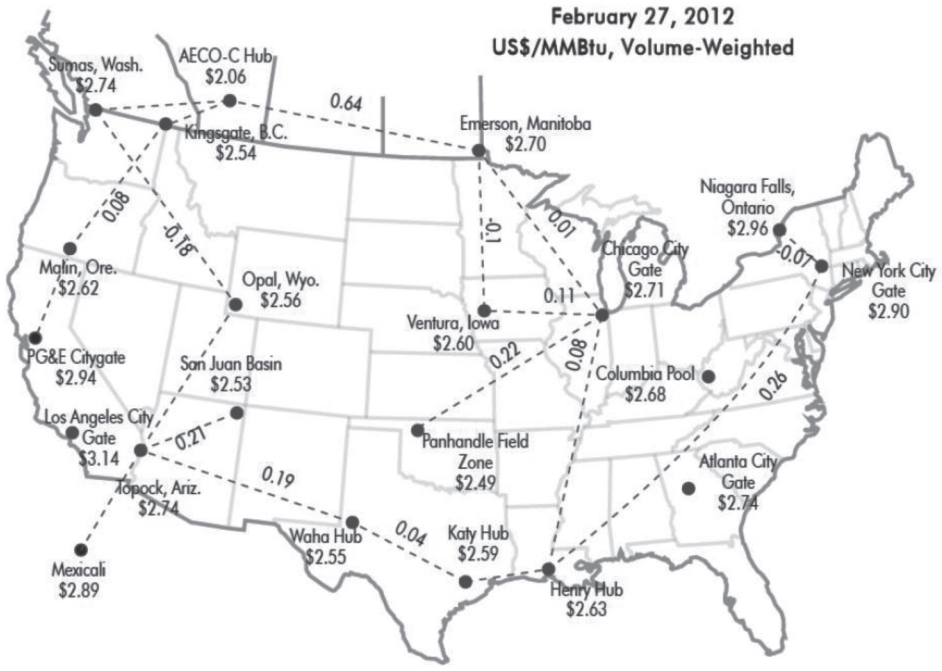


Рисунок 1. Цены на газ в хабах Северной Америки, 27 февраля 2012 г., долл. США за миллион БТЕ, средневзвешенная цена

Источник: Natural Gas Week, February 27, 2012. P. 4.

В начале 2010-х гг. Северная Америка вплотную подошла к образованию идеального газового рынка в том смысле, что региональные цены стали отражать расходы на транспортировку между центрами добычи и потребления. *Рисунок 1* показывает газовые цены в рыночных хабах США и Канады на февраль 2012 г. В США максимальная «базисная» цена (разница между ценами в двух рыночных хабах) была меньше 30 центов за миллион БТЕ. А между американским и канадским рыночными хабами эта разница составляла менее 90 центов за миллион БТЕ.

Хотя цены на североамериканский газ с конца 1980-х гг. формируются в хабах – конкретно, в Хенри Хаб, штат Луизиана – уровень цен сильно колеблется в течение последних 30 лет. С относительно стабильного уровня в 2–3 долл. США за миллион БТЕ в девяностых годах цены поднялись до уровня свыше 10 долл. США за миллион БТЕ в 2000-х гг. Затем цены снова опустились до 2–3 долл. США за миллион БТЕ. Эти колебания и ожидания порой приводили к совершенно неоправданным инвестициям – в частности, на принимающих терминалах СПГ. Импортные мощности, рассчитанные на 180 миллиардов кубометров СПГ в год и построенные в конце 2000-х гг. в предвкушении высоких цен – см. прогноз на 2009 г. (*Рисунок 2 цветной вкладки*); предполагалось, что внутренние цены на газ с середины до конца 2000-х гг. будут колебаться в диапазоне от 6 до 8 долл. США за миллион БТЕ) – практически не были загружены. К началу 2010-х гг. эти настроения сменились уверенностью, что низкие цены на газ и излишки газа на внутреннем рынке (показанные в прогнозе 2011 года) до 2035 г. будут оставаться на уровне ниже 7 долл. США за миллион БТЕ. Это позволит США и Канаде экспортировать СПГ в более широких масштабах.

5. Международные цены на газ в Европе

Открытие гигантского месторождения газа в Гронингене, Нидерланды, в 1959 г. ознаменовало начало широкомасштабного использования природного газа на северо-западе континентальной Европы – не только в Нидерландах, но и в соседних странах. Это привело к существенному увеличению экспорта газа. Вся другая крупномасштабная торговля газом в Европе и его поставки из СССР, а после его распада – из России, Алжира и Норвегии – в последующие десятилетия были во многом обусловлены коммерческими условиями газового экспорта из Нидерландов и, прежде всего, ценами на этот газ.

Как и во многих других вопросах, связанных с газом, имеет место путаница в терминологии относительно ценообразования на голландский экспорт. Так называемый Гронингенский принцип, принцип замещения стоимости или принцип рыночной стоимости впервые был сформулирован голландским министром экономики Дж. У. Поусом в начале 1960-х гг.[17]. Принцип рыночной стоимости описывается следующим образом[18]: «…цена, выплачиваемая газовой компанией иностранному или внутреннему производителю газа на границе или на побережье, оговаривается на базе средневзвешенной стоимости газа в конкуренции с другими видами топлива с коррекцией на стоимость транспортировки и хранения от побережья или границы плюс налоги. В принципе, можно говорить о трех разных средних рыночных ценах. Они соотносятся с нуждами имеющихся потребителей газа, новых потребителей газа (таких, как новые промышленные предприятия) и имеющихся потребителей нефти, у которых нет возможности пользоваться топливной смесью (последняя рыночная стоимость – самая низкая из-за высокой стоимости перехода с одного вида топлива на другой). Оговариваемая базовая цена на границе/побережье будет находиться на уровне между самой высокой и самой низкой из трех значений стоимости, и рассчитываться как средневзвешенное значение для разных категорий конечных пользователей. Базовая цена обычно привязывается к ценам на нефтепродукты (мазут или дизельное топливо) или к цене сырой нефти (исходя из того, что соотношение цены сырой нефти к ценам нефтепродуктов будет оставаться неизменным). Это призвано гарантировать соответствие цен рыночной стоимости в период действия контракта».

В 2000-х гг. концепция рыночной стоимости с учетом транспортных расходов по-прежнему была доминирующей формой ценообразования в долгосрочных европейских контрактах, хотя в конце десятилетия она стала подвергаться все более решительной критике. Вместе с тем, единственным критиковавшим данную формулу человеком был П. Р. Оделл, который с самого начала голландской газовой эры утверждал, что стоимостная база отрасли занижена, и данный метод может гарантировать высокие прибыли сравнительно небольшому числу рыночных игроков (включая голландское государство)[19]. Спустя почти четыре десятилетия его точку зрения поддержал официальный

[17] Знаменитая «нота де Поуса» представляет собой изложение данного принципа в документе Министерства в 1862 г. Correlje, A., Van der Linde, C. and Westerwoudt, T. (2003) Natural Gas in the Netherlands: from Cooperation to Competition, Amsterdam: Oranje-Nassau Group: 2003. P. 68; Energy Charter Secretariat, (2007).Putting a Price on Energy: international pricing mechanisms for oil and gas.P. 100.

[18] IEA 1998, p.32.

[19] Odell, P.R. (1969). Natural Gas in Western Europe: a case study in the economic geography of energy markets, Haarlem:de Erven F. Bohn NV. Углубленная история возникновения ценообразования на голландский газ описывается в книге: Correlje, A., Van der Linde, C. and Westerwoudt, T. (2003) Natural Gas in the Netherlands: from Cooperation to Competition, Amsterdam: Oranje-Nassau Group: 2003.

источник[20]: «метод рыночной стоимости позволил компаниям Shell, Exxon и голландскому правительству получать значительно более высокие доходы, чем при ценообразовании, основанном на низкой стоимости добычи газа на месторождении Гронинген. При использовании данного метода растущие объемы потребления газа не ставили автоматически под угрозу прошлые успехи нефтепродуктов на рынке». Последняя мысль – это ключ к пониманию коммерческой подоплеки ценообразования по методу рыночной стоимости за вычетом транспортных расходов на северо-западе Европы.

Чтобы ввести газ на новые рынки, компаниям по всей производственно-сбытовой газовой цепочке нужно было создать чрезвычайно капиталоемкую инфраструктуру, трубопроводы большого диаметра (как в море, так и на суше), а также крупные распределительные сети для доставки газа конечным потребителям. Следовательно, им нужно было заключать долгосрочные контракты, которые бы обязали все стороны принимать газ и оплачивать его по определенным ценам до амортизации инвестиций[21]. Большинство этих контрактов заключались на 15–25 лет. В течение этого периода большинство контрактов допускали пересмотр цен лишь раз в три года. Главная причина пересмотра заключалась в изучении претензий любой из сторон. Необходимо было исследовать, не вышли ли «экономические обстоятельства» из-под контроля сторон договора, что могло бы оправдать изменение либо базовой цены (Po), либо формулы индексации (речь шла, в основном, о соотношении газойля к мазуту), либо того и другого вместе. Неспособность сторон согласовать условия пересмотра цены вынуждала их к тому, чтобы воспользоваться пунктом договора об арбитраже. С середины 2000-х гг. стороны стали все чаще прибегать к арбитражу, хотя в течение первых нескольких десятилетий торговли газом в Европе арбитраж был довольно редким явлением.

Характерной особенностью голландских контрактов была сравнительно высокая ежедневная и годовая гибкость для покрытия сезонных (то есть связанных с температурой) изменений спроса – в частности, до того, как многие европейские страны построили газохранилища. Она стала возможной потому, что (за исключением Италии и Швейцарии) голландский газ перемещался на сравнительно небольшие расстояния на экспортные рынки. По этой причине, контракты предусматривали, помимо платы за сырьевой товар (газ), плату за пропускную способность трубопровода[22]. Все другие контракты (норвежские, российские и алжирские) содержали пункт «бери или плати», который требовал от покупателя забирать или (в случае неспособности забрать) оплатить минимальный объем газа, составлявший, как правило, 85% количества, предусмотренного на текущий «газовый год»[23]. В отличие от голландского газа, эти экспортеры поставляли газ по значительно более длинным газопроводам, и им был нужен высокий коэффициент загрузки (то есть использование пропускной способности). Только такая загрузка могла обеспечить производителю/экспортеру финансовые потоки, позволяющие заимствовать средства для разработки месторождений, строительства трубопроводов и терминалов СПГ, необходимых для добычи и доставки газа.

[20] Energy Charter Secretariat, (2007).Putting a Price on Energy: international pricing mechanisms for oil and gas.P. 147.
[21] Что касалось распределительных сетей, задача чаще всего заключалась в преобразовании бытового газа (производимого из угля или тяжелого бензина) в природный газ, а не в строительстве новой сети.
[22] Energy Charter Secretariat, (2007).Putting a Price on Energy: international pricing mechanisms for oil and gas.P. 152.
[23] Во многих европейских контрактах «газовый год», то есть год, к которому относятся количественные параметры, длится с 1 октября по 31 марта – в течение зимнего периода в северном полушарии.

Эта система долгосрочных контрактов служила гарантией того, что газ от других поставщиков не дойдет до данных рынков и тем самым предотвращала конкуренцию внутри газовой отрасли[24]. Успех голландской модели ценообразования также продемонстрировал, что можно получать существенную прибыль путем продажи газа на рынках стран ОЭСР в Европе. Он также поощрял других производителей, в том числе находящихся за пределами Европы, устанавливать более высокую стоимость добычи и транспортировки газа, поскольку это давало им возможность разработки месторождений газа для его последующего экспорта в Европу.

Альтернативное ценообразование на нефтепродукты, широко обсуждаемое и включаемое, в основном, в контракты на поставки алжирского газа, предполагало привязку цен на газ к ценам на сырую нефть. Ценообразование на алжирский газ последовательно прошло ряд этапов, и до 1990-х гг. принципы ценообразования на алжирский газ имели мало общего с ценообразованием других экспортеров. В первых контрактах на поставку алжирского газа не было привязки к нефтяным ценам, потому что в 1960-е гг. цены на нефть снижались, и массированные инвестиции в трубопроводы и экспортные мощности означали, что строительные материалы, такие как сталь, считались более уместным ориентиром для цен на газ[25]. Но алжирская ценовая политика становилась все более агрессивной в 1980-е гг., и упорное требование ценового паритета с ценами на сырую нефть со стороны алжирцев на базе себестоимости производства привело к перебоям в продажах газа. Этот период, известный как «Газовая битва», закончился приостановкой всего экспорта СПГ в США и более медленным ростом экспорта в европейские страны, чем ранее прогнозировалось[26]. Обвал нефтяных цен в 1986 г. привел к пересмотру принципов ценообразования на газ, поскольку привязка к нефтяным ценам во многих случаях выливалась в прямые убытки. По этой причине существующие и новые контракты все больше сообразовывались с традиционным европейским принципом ценообразования, требующим привязки цен на газ к ценам на нефтепродукты[27].

6. Переход к ценообразованию в хабах

Великобритания: от привязки к себестоимости до ценообразования в Национальной точке балансирования (хабеNBP)

В отличие от механизмов ценообразования в континентальной Европе (где цены привязывались к нефтепродуктам), которые появились в 1970-е гг., в Великобритании использовались другие формы ценообразования[28]. С самого начала газодобычи на Британском континентальном шельфе (БКШ) в 1960-х гг. и до начала открытой конкуренции на рынке в конце 1990-х гг. на британский рынок из-за рубежа поставлялись значительные объемы трубопроводного газа лишь с норвежского месторождения Тролль, и в гораздо

[24] Correlje, A., Van der Linde, C. and Westerwoudt, T. (2003) Natural Gas in the Netherlands: from Cooperation to Competition, Amsterdam: Oranje-Nassau Group: 2003. P. 70.

[25] Aissoui, A. (2001). Algeria: the Political Economy of Oil and Gas, OUP/OIES. Tab. 7.7.P. 190.ВкнигеAissoui, A. `Algerian Gas: Sonatrach's policies and the options ahead', in eds. Mabro, R. and Wybrew-Bond, I. (1999).Gas to Europe: The Strategies of Four Major Suppliers, OIES/OUP, p. 38, авторнапоминает, чтов 1961–69 гг.средниеценынадистиллятснизилисьна 18%.

[26] Stern (1984).P. 73–87. Aissoui, A. `Algerian Gas: Sonatrach's policies and the options ahead', in eds. Mabro, R. and Wybrew-Bond, I. (1999). Gas to Europe: The Strategies of Four Major Suppliers, OIES/OUP. P. 42–46.

[27] Energy Charter Secretariat, (2007).Putting a Price on Energy: international pricing mechanisms for oil and gas. P. 161–163.

[28] Значимость этого заключалась в том, что большую часть этого периода Великобритания была крупнейшим рынком газа в Европе.

меньших объемах импортировался СПГ из Алжира. На протяжении всех переговоров между государственной Британской газовой корпорацией (*British Gas Corporation*), известной также как Газовый совет, и производителями газа главный принцип ценообразования публично характеризовался как «цена, равная издержкам, цена по принципу «средние издержки плюс прибыль или цена, базирующаяся на издержках»[29]. Однако А. Кемп описывает, как дебаты между правительством, Газовым советом и производителями колебались между ценой издержек и рыночными ценами[30]. В итоге ключевым вопросом при заключении контрактов стал вопрос индексации цены. В британских контрактах она привязывалась преимущественно к переменной цене издержек, а не к цене конкурирующих видов топлива.

Начиная с приватизации British Gas в 1986 г., правительство и регулирующие органы делали все, что в их силах, чтобы поощрять конкуренцию внутри газовой отрасли и рыночное ценообразование как на внутреннем рынке, так и в континентальной Европе[31]. На внутреннем рынке создание виртуального хаба Национальная точка балансирования (*NBP*) с прозрачными и широко котируемыми ценами на газ ускорило развитие свободного рынка в Британии.[32] На международном уровне построенный по инициативе государства газопровод Interconnector (*IUK*) в Бельгию был открыт в 1998 г., впервые создав физическую и в то же время коммерческую (ценовую) двустороннюю связь между Великобританией и континентом[33]. Появление газопровода IUK означало, что северо-западные страны континентальной Европы оказались подвержены механизмам торговли и ценообразования, которые использовались на британском рынке. Но то же самое можно сказать и о британском рынке, главные действующие лица которого рассчитывали «экспортировать» принципы рыночного ценообразования на континент, а в итоге «импортировали» принципы ценообразования континентальной Европы с привязкой к ценам на нефтепродукты. Тем не менее, как и в случае с хабом Хенри Хаб в Северной Америке, создание виртуального хаба и рынка свободной торговли означали, что любой газ, будь то на внутреннем рынке или импортируемый, должен был с того времени покупаться и продаваться по ценам NBP[34] .

Континентальная Европа: от привязки к ценам на нефть до ценообразования в хабах

Начиная с конца 2008 г., в Европе образовался «рынок двух цен», который можно точнее охарактеризовать как рынок «гибридных цен». Это хорошо показывает *Рисунок 3 цветной вкладки*, где на графике сравниваются три вида цен:

- Цена покупки в долгосрочных контрактах Германии – в основном, с компаниями Газпром, Статойл и Газтерра; в них использовались формулы установления цены на газ с привязкой к ценам на нефтепродукты – прежде всего, на мазут и дизельное топливо;

[29] Dam, K.W. (1976). Oil Resources: who gets what how? University of Chicago Press.P. 75.
[30] Kemp, A. (2011). The Official History of North Sea Oil and Gas, Volume I: The Growing Dominance of the State, Routledge. Chap. 4,P. 140–235.
[31] Историюэтихразработоксм. вWright, P. (2006). Gas Prices in the UK: markets and insecurity of supply, OIES/OUP. chap. 3, 4.
[32] Heather, P. (2010), `The Evolution and Functioning of the Traded Gas Market in Britain', OIES Working Paper.
[33] Futyan, M. (2006), `The Interconnector Pipeline: a key link in Europe's gas network', OIES Working Paper. Это был не первый газопровод, соединивший Великобританию с континентальной Европой. По этому газопроводу газ с месторождения «Маркхам» экспортировался в Нидерланды в 1992 г.
[34] За исключением унаследованных контрактов, которые оставались в силе до истечения их сроков в 2000-х гг.

- Ежемесячно сообщаемая цена BAFA (Федерального ведомства экономики и экспортного контроля). С учетом требований конфиденциальности в европейском газовом бизнесе, это единственно прозрачная «официальная» цена, устанавливаемая для долгосрочных европейских газовых контрактов[35];
- Британская цена в хабе NBP.

Рисунок 3 цветной вкладки показывает, что до середины 2009 г. цены немецких контрактов и BAFA были очень близкими. Это свидетельствует о том, что цены на большую часть газа, поставляемого в Германию, привязывались к ценам на нефтепродукты. Но с середины 2009 г. между двумя ценами образовался разрыв, который в разное время колебался, но в целом цена BAFA в долгосрочных контрактах была существенно ниже цен с привязкой к ценам на мазут и дизельное топливо.

Рисунок 3 цветной вкладки также показывает, что цена NBP, которая отнюдь не точно копирует цены во всех европейских хабах, с 2009 г. отличалась от цен в других хабах Северо-Западной Европы (TTF, NCG, Gaspool, Zeebrugge, PEGs) не более чем на 1 евро за МВч (но обычно значительно меньше). Цены в хабах существенно отличались от цен с привязкой к нефтепродуктам уже в конце 2008 г., а в 2009 г. разрыв продолжал увеличиваться. В конце 2010 г. и в начале 2012 г. (что не показывает *Рисунок 3*) разрыв несколько сократился, но в другие периоды оставался значительным.

Таблица 4. Рост торгуемых и физических объемов в газовых хабах континентальной Европы, 2003–2010 гг., млрд кубометров

Traded - bcm	NBP	Zeebrugge	TTF	PSV	PEG	GASPOOL	CEGH	NCG
2003	611.0	38.6	2.3	-	-	-	-	-
2004	551.9	41.1	6.2	1.1	0.3	0.0	-	-
2005	500.1	41.7	11.6	2.6	4.0	0.4	0.8	-
2006	615.2	45.1	19.1	7.1	7.0	1.2	8.9	0.2
2007	902.6	40.2	27.3	11.5	11.1	4.8	17.7	6.6
2008	960.8	45.4	60.2	15.6	16.5	9.7	14.9	25.3
2009	1,016.1	64.9	76.1	23.5	23.1	28.6	22.8	56.0
2010	**1,236.9**	**65.2**	**106.5**	**43.1**	**27.8**	**62.1**	**34.1**	**84.1**
Physical – bcm								
2003	52.5	10.2	1.3	0.1	-	-	-	-
2004	53.2	10.6	2.3	1.0	0.2	-	-	-
2005	53.7	8.4	3.8	2.0	2.7	0.3	0.7	-
2006	60.6	8.6	5.9	4.8	3.8	0.8	4.7	0.1
2007	66.8	7.9	7.4	6.8	5.1	2.2	6.9	4.1
2008	66.6	9.1	18.7	7.7	6.6	4.4	5.2	14.4
2009	74.6	12.9	25.0	11.0	8.1	12.9	7.6	25.0
2010	**106.7**	**12.9**	**31.3**	**21.5**	**8.7**	**25.3**	**10.9**	**31.3**

Sources: National Grid, Gas Transport Services, Huberator, GRTgaz, TIGF, CRE, Gashub, Gaspool, Aequamus, Net Connect Germany, SNAM Rete Gas

Источник: IEA, Medium Term Oil and Gas Markets 2011, Paris: IEAWEO 2011, p.220.

[35] Конечно, существует множество оценок служб, сообщающих о ценах, таких как Платтс, Аргус, ICIS-Херен и другие.

Таблица 4 показывает рост объемов торговли и физических объемов продажи газа в европейских хабах, в 2003–2010 гг. По каждому хабу объемы значительно возросли и продолжали расти в 2011 г., хотя Национальная точка балансирования в Великобритании все еще превосходит хабы континентальной Европы по объемам торговли. В этот период соотношения физических объемов газа к объемам торговли (т. н. churnrates) оставались ниже 4 в хабах континентальной Европы, то есть ликвидность оставалась на низком уровне.

С конца 2008 г. европейским компаниям в сфере коммунального хозяйства стало все труднее управлять своими долгосрочными контрактами на газ с коммерческой точки зрения, поскольку цены покупки, привязанные к ценам на нефтепродукты, поднялись существенно выше цен в хабах, и они были вынуждены сократить цены продажи, чтобы удерживать клиентов. После 2008 г. стали понятны финансовые риски, связанные с ценами, привязанными к ценам на нефтепродукты, когда цены на нефть держались на уровне выше 100 долл. США за баррель. Все импортеры газа на основе долгосрочных контрактов, в которых оговаривалась привязка цен на газ к ценам на нефтепродукты, потерпели значительные убытки. В случае с немецкими газораспределительными компаниями RWE и E.ON/Ruhrgas они достигли в 2011 г. астрономической цифры в 1 миллиард евро.

Для европейских покупателей газа это совершенно неприемлемая позиция, которая приводит их к выводу о том, что жизнеспособной коммерческой альтернативы установлению цен на газ в ключевых хабах на европейском рынке просто не существует. Особенно остро этот вопрос стоит в Северо-Западной Европе с ее жесточайшей конкуренцией и развитой системой ценообразования в хабах. К югу и востоку источники поставок физических объемов природного газа ограниченны, и цены на тот газ, который эти страны могут получить, привязаны к ценам на нефтепродукты. К тому же отсутствие передающих сетей не способствует диверсификации поставок и развитию торговых хабов. Там, где это происходит, бенефициары в середине потока остаются сравнительно защищенными, но к началу 2010-х гг. ситуация стала меняться и изменится еще больше с получением природного газа из СПГ и появлением новых трансграничных соединительных газопроводов[36].

Однако принцип установления цен на газ в хабах в качестве главного механизма ценообразования наталкивается на серьезное сопротивление. В то время как голландские продавцы приняли ценообразование в хабах, и норвежские продавцы мало этому противились, совершенно иную позицию занимают российский «Газпром», а также алжирская компания Sonatrach. Хотя с ценами на газ в долгосрочных контрактах на поставку возникли проблемы, «Газпром» упорно отказывается переходить на ценообразование в хабах по двум главным причинам: во-первых, «Газпром» полагает, что привязка цен на газ к ценам на нефтепродукты по-прежнему остается единственно верным механизмом ценообразования, а, во-вторых, «Газпром» не верит, что европейские хабы достаточно ликвидны, чтобы служить надежным механизмом ценообразования, которым бы не манипулировали различные заинтересованные участники процесса[37]. В 2012 г. будущее долгосрочных контрактов

[36] Stern J.P. and Rogers H.V. (2011).The Transition to Hub-Based Gas Pricing in Continental Europe, OIES Working Paper.
[37] См. пример, описанный С. Комлевым: Komlev, S. (2012). Genetic Engineering is Detrimental to LT Contrasts (sic), European Gas Conference, Vienna, January 2012.

«Газпрома», похоже, будет зависеть от исхода двух или трех громких международных арбитражных процессов, которые должны завершиться в конце 2012 или в начале 2013 гг.[38].

На северо-западе Европы компании, оказывающие коммунальные услуги, все чаще оказываются в положении, когда они платят за газ по ценам, привязанным к ценам на нефтепродукты по долгосрочным контрактам, тогда как их конкуренты и их клиенты имеют возможность покупать газ по ценам, которые устанавливаются в хабах. Центральной проблемой в этой ситуации оказывается не *уровень* цен, а их *формирование*. Цены на газ больше не будут «привязаны» к ценам на нефть, потому что динамика предложения и спроса на этих двух рынках совершенно иная. Но из этого вовсе не вытекает, что газовые цены, формирующиеся в хабах, не могут снова «приблизиться» или даже превысить уровень цен на газ, привязываемых к ценам на нефтепродукты (в силу недостаточных физических объемов для удовлетворения спроса). Аргумент автора заключается в том, что необходимо установить единый механизм формирования цен на газ для всех покупателей. Разница в ценах может отражать лишь разные расходы на транспортировку газа или разные импортно-экспортные пошлины, и таким механизмом может быть только ценообразование в торговых хабах Важно также, чтобы целевая модель европейского газа, которая разрабатывается в рамках Мадридского форума, была реализована к 2014 г. Она предусматривает доставку газа в узлы, где будет формироваться и цена на газ[39]. В 2012 г. большинство хабов в континентальной Европе все еще находились в стадии становления; однако голландский хаб TTF и британская Национальная точка балансирования (NBP) – вполне ликвидные рынки, поскольку история газовой торговли в них превышает три г., и их можно считать надежными точками выявления рыночной цены. Цены в других хабах Северо-западной Европы (Zeebrugge, PEGNord, NCG и CEGH) были сопоставимы с ценами в этих двух сформировавшихся европейских хабах (NBP и TTF), но торговля в них ведется преимущественно в режиме реального времени при почти полном отсутствии фьючерсных контрактов.

Отказ от привязки цен на газ к ценам на нефтепродукты и переход к ценообразованию в хабах, начавшийся в Европе в 2009 г., будет продолжаться. В конечном итоге торговые хабы достаточно быстро станут ведущим механизмом в ценообразовании на большинстве рынков Северо-Западной Европы, и несколько медленнее эта реформа будет происходить в других регионах. По целому ряду причин переход не будет прямолинейным. Газовым хабам в континентальной Европе по-прежнему не хватает глубины и ликвидности, хотя ситуация повсюду улучшается. Опасения по поводу манипуляции можно снять с помощью процесса усреднения цен в разные временные периоды и в разных хабах. Ценовые колебания могут частично быть устранены посредством аналогичного процесса, но они будут гораздо более существенной особенностью нового торгового регулирования и потенциальной проблемой.

Переход к ценообразованию в хабах делает нынешние долгосрочные контракты на поставку газа совершенно нелогичными. Преобразование этих контрактов будет чрезвычайно болезненным мероприятием, независимо от того, произойдет ли это путем переговоров или судебных тяжб. Однако оба процесса, скорее всего, будут иметь

[38] С компаниями E.ONRuhrgas, RWE и польской компанией PGNiG.

[39] Важно также, чтобы целевая модель европейского газа, которая разрабатывается в рамках Мадридского форума, была реализована к 2014 г. Она предусматривает доставку газа в узлы, где будет формироваться и цена на газ.

одинаковый исход – разница будет лишь во времени и финансовых затратах, на которые придется пойти участникам процесса. Исторические прецеденты из газовой индустрии Северной Америки и Великобритании указывают на то, что переходный период продлится несколько лет. Однако переход к новой системе ценообразования на рынках Северной Америки не включал контракты с внешними поставщиками, что делает ситуацию в континентальной Европе более запутанной.

7. Ценообразование на газ в Советском Союзе и СНГ

Хотя Советский Союз прекратил свое существование более 20 лет тому назад, эта страна сыграла чрезвычайно важную роль в истории торговли природным газом и установлении цен на газ. В 1991 г., последнем г. в истории этой некогда могущественной страны, она экспортировала более 105 миллиардов кубометров газа – чуть меньше одной трети мировой газовой торговли. Советский Союз поставил на экспорт в два раза больше газа, чем второй по величине экспортер – Канада[40]. В истории экспорта природного газа в Европу в период холодной войны выделяются как бы две разные территории: страны Западной Европы; и социалистические страны – члены Совета экономической взаимопомощи (СЭВ)[41], на долю которых приходилось 37 миллиардов кубометров экспорта природного газа в 1991 г., что составляло более 10% мировой газовой торговли за тот год. После распада Советского Союза и СЭВ потребовались новые договоренности по ценам на газ между Российской Федерацией и бывшими странами-членами СЭВ, а также между советскими республиками, которые (за исключением прибалтийских стран) стали членами Содружества независимых государств (СНГ).

Советские механизмы ценообразования на газ в Западной Европе: от бартерной торговли к независимому маркетингу

Цены на газ, экспортируемый Советским Союзом, привязывались по голландской схеме к рыночным ценам на нефтепродукты с тем лишь исключением, что в контрактах были предусмотрены более крупные поставки по принципу «бери или плати» вместо платы за пропускную способность трубопровода. Вместе с тем, бартерная торговля также играла большую роль в начальный период экспорта газа из СССР. В начале 1970-х гг. стоимость советского импорта, поступающего по трубам большого диаметра и от компрессорных станций (необходимых для транспортировки газа в Западную Европу), значительно превосходила доходы от экспорта газа, и лишь в начале 1980-х гг. чистый доход стал положительным[42]. Однако это был не прямой бартер – кредиты на строительство газопроводов и монтаж дорогостоящего оборудования, предоставляемые отдельными европейскими странами (Германия, Франция и Италия), выплачивались из доходов от долгосрочных контрактов на поставки газа в эти страны[43].

По сравнению с проблемами бывших социалистических стран в Европе (*см. ниже*), распад Советского Союза не доставил серьезных неудобств западноевропейским стра-

[40] Cedigaz, Natural Gas in the World: 1993 Survey. Tab. 31, p. 80.
[41] Венгрия, Чехословакия, Германская демократическая республика (Восточная Германия), Польша, Румыния, Болгария. СЭВ также известен как Comecon.
[42] Stern, J. P. (1980). Soviet Natural Gas Development to 1990, Lexington Books/ DC Heath.P. 99.
[43] Более подробно описывается в книге: Stent A. E. (1982). Soviet Energy and Western Europe, The Washington Papers/90, Washington: CSIS.

нам, поскольку у них не возникало проблем с импортом российского газа. По-прежнему действовал механизм ценообразования на газ с привязкой к ценам на нефтепродукты. Единственное изменение касалось названия главного экспортера – вместо «Союзгазэкспорта» Европа теперь имела дело с «Газэкспортом», а затем с «Газпром экспортом». И все же нельзя сказать, что никаких изменений не было в принципе, особенно после того, как была выдвинута инициатива сбыта газа напрямую потребителям через совместные предприятия вместо простой продажи газа на границах европейских стран. Эта практика началась в 1990 г., еще до окончания советской эры, когда немецкая компания Wintershall (дочернее предприятие химической компании BASF) создала два крупных совместных предприятия (WIEH и Wingas). В течение следующих 20 лет они построили трубопроводы и хранилища газа, сбывая российский газ в разных (в основном, юго-восточных) странах Европы, а не только в Германии[44]. По примеру СП с Wintershall «Газпром» создал ряд совместных предприятий в странах, где продавал газ. Он также скупил акции (в процессе приватизации) газовых компаний в прибалтийских странах (задолго до того, как они стали членами ЕС в конце 2000-х гг.) и в других местах[45].

Создание совместного предприятия WIEH/Wiengas можно считать самым началом конкуренции на европейских газовых рынках. Хотя это была больше конкуренция трубопроводов, чем конкуренция между поставщиками газа (поскольку весь газ был из России), она значительно снизила прибыль, получаемую европейскими странами, расположенными на пути трубопроводов. Стало понятно, что потребители заинтересованы в получении альтернативных поставок газа по более низким ценам, чем предлагали традиционные поставщики[46].

Ценообразование на газ в СНГ в постсоветскую эпоху

Коммерческие трудности бывших стран СЭВ в связи с изменением принципов газообразования для них меркнут в сравнении с новыми договоренностями между бывшими советскими республиками, в которых до этого любые перемещения газа были всего лишь передачей внутренних ресурсов под надзором Госплана. Последствия распада Советского Союза для мировой торговли газом были тогда непонятны, но торговля газом между бывшими советскими республиками в 1992 г. составила порядка 100 миллиардов кубометров. Это добавило примерно 30% к мировой торговле газом в том году[47]. Торговый оборот между бывшими республиками снизился в начале 1990-х гг., а затем снова восстановился во второй половине того десятилетия. Но никогда уровень торговли не опускался ниже отметки в 70 миллиардов кубометров в год[48].

Освобождение цен на основные потоки газовой торговли внутри СНГ между:

- Странами Средней Азии, которые торговали газом друг с другом и экспортировали газ (в основном, туркменский) в Россию, Кавказ и на запад СНГ;

[44] Подробности см. в книге Stern, J.P. (2005). The Future of Russian Gas and Gazprom, OIES/OUP. P. 111–114.
[45] Stern, J.P. (2005). The Future of Russian Gas and Gazprom, OIES/OUP.Tab. 3.2.P. 113.
[46] IEA 1998.P. 34.Lohmann, P. 134–7.
[47] Цифры чистого экспорта взяты из Доклада МЭА за 1995 год, Таблица 3, стр. 175, атакжеCedigaz, Natural Gas in the World: 1993 Survey, tab. 34, p. 83. Потребовалось много лет, прежде чем крупные мировые статистические источники начали фиксировать торговлю между бывшими республиками СССР в качестве неотъемлемой части мировой торговли газом.
[48] Подробности торговли газом внутри СНГ в 1990-е гг. описываются в книге Stern, J.P. (2005). The Future of Russian Gas and Gazprom, OIES/OUP.2005, Chap.2 – вчастностиТаблицы 2.1 и 2.2 настр. 68–69.

- Россией в качестве главного экспортера в западные страны СНГ, а также импортера и транзитной страны для среднеазиатского газа;
- Западными странами СНГ – Украиной, Беларусью и Молдовой – как импортерами российского и среднеазиатского газа и транзитными странами для экспорта газа в Европу, – это геркулесова задача в силу: бартерной торговли неэнергетическими товарами в процессе газовых поставок; бартера типа газовые поставки в обмен на транзитные услуги; разделения (а значит, и отдельного ценообразования) на газовые поставки между «Газпромом» и «Итерой»[49], а также неплатежей и решением долговых проблем за газовые поставки.

Сразу после распада Советского Союза Россия и другие страны-экспортеры потребовали оплату в твердой валюте на уровне «цен мирового рынка». Но поскольку твердой валюты было мало, да и притом не было понятно, что считать «ценами мирового рынка», дело закончилось бартерной торговлей, растущей задолженностью, взаимными обвинениями в недопоставках и неплатежах, что приводило к периодическим сбоям в поставках. В Средней Азии экспортные цены на туркменский газ для стран СНГ (и Ирана) в конце 1990-х гг. находились на уровне 36–40 долл. США за тысячу кубометров (или, грубо говоря, 1 долл. США за миллион БТЕ). Однако лишь 40% этой стоимости выплачивалось деньгами – остальное покрывалось с помощью бартера. К середине 2000-х гг. цены на туркменский газ увеличились до 44–60 долл. США – бартер исчез, и это сопровождалось резким повышением цен. В конце десятилетия сформировались цены на основе паритета с европейскими ценами на газ за вычетом транспортных расходов[50]. Узбекистан брал аналогичные деньги за экспорт газа в другие среднеазиатские страны в первой половине 2000-х гг.[51].

Самым существенным соглашением о поставках газа внутри СНГ в 1990-е гг. был договор между «Газпромом» и Украиной от 1998 г. на поставку 52 миллиардов кубометров российского газа по цене 50 долл. США за тысячу кубометров (около 1,45 долл. США за миллион БТЕ). Это было значительное снижение цены по сравнению с 1997 г., когда газ торговался по цене 80 долл. США за тысячу кубометров (это привело к накоплению колоссальной задолженности). Около 30 миллиардов кубометров из 52 миллиардов кубометров поставлялось по бартеру за транзит российского газа в Европу, что, по-видимому, привело к резкому снижению транзитных пошлин, взимаемых Украиной[52]. В 2001 г. цены на газ, поставляемый сверх транзитных объемов, выросли до 80 долларов за тысячу кубометров. Это побудило партнеров России отказаться от закупки газа сверх платы за транзит, тем более что тогда был доступен недорогой туркменский газ. Поэтому реальные цены оставались на уровне 50 долл. США за тысячу кубометров до середины 2000-х гг.[53].

Цены на российский газ для двух других западных стран СНГ существенно отличались, хотя объемы продаж и транзита были значительно ниже, особенно в случае Молдовы. Нам мало что известно о ценах на российский газ для Беларуси в девяностые

[49] Независимая газовая компания, работающая в странах СНГ и Балтии – *прим. ред.*

[50] Pirani, S. (2009).Russian and CIS Gas Markets and Their Impact on Europe, OIES/OUP. P. 292–293. Иранские цены подразумевали 100–ный наличный расчет.

[51] Жуков, там же, Таблица 11.10, стр. 373.

[52] Yafimava, K. (2011). The Transit Dimension of EU Energy Security: Russian gas transit across Ukraine, Belarus and Moldova, OIES/OUP. P. 153–154. В том случае, если газ поставлялся исключительно в объемах бартера за транзит.

[53] Yafimava, K. (2011). The Transit Dimension of EU Energy Security: Russian gas transit across Ukraine, Belarus and Moldova, OIES/OUP. P. 154–161.

годы, но в 2002 г. Беларусь все еще платила Газпрому всего 17–18 долл. США за тысячу кубометров (0,5 долл. США за миллион БТЕ), что примерно эквивалентно внутренним российским ценам на газ в том г., хотя в 2003 г. цена поднялись до 30 долл. США за тысячу кубометров[54]. Когда Газпром потребовалувеличения цены до 50 долларов за тысячу кубометров в 2004 г., Беларусь отказалась подписывать подобное соглашение, что привело к прекращению поставок[55]. У Молдовы были совершенно иные отношения с Россией, и она платила за газ по самому высокому тарифу из всех стран СНГ – 80 долл. США за тысячу кубов, начиная с 1996 г.; соответственно она взимала самый высокий тариф за прокачку российского газа через свою территорию – 2,5 долл. США за тысячу кубометров за 100 километров. Хотя стороны договорились о частичной отсрочке оплаты за газ до 2004 г., Молдова первой из западных стран СНГ столкнулась с существенным повышением цен на газ во второй половине 2000-х гг.[56].

2000-е гг.: к европейским ценам с привязкой к стоимости нефтепродуктов или просто к «более высоким» ценам?

С 2006 г. заявленная цель государственной политики заключалась в повышении внутренних российских и экспортных цен в СНГ до уровня европейских цен за вычетом стоимости транспортировки. Поскольку этот уровень был все менее достижимым из-за быстрого роста нефтяных цен и, соответственно, газовых цен после 2006 г., а также из-за проблем с определением рыночных цен (в связи с движением в сторону ценообразования в хабах), политика заключалась в повышении реальных цен на газ. Речь шла, прежде всего, о ценообразовании на основе долгосрочных предельных издержек и рыночной либерализации, определяемой как движение от регулируемых цен к рыночным ценам. Переход к либерализации рынка может вполне затянуться дольше 2020 г. С учетом неопределенности, связанной с формированием цен на европейский газ и специфики российских рыночных реформ, вполне возможно, что переходные типы регулируемого ценообразования могли бы быть связаны, например, со средней себестоимостью добычи газа «Газпромом» в промежутке между показателями месторождений с низкой себестоимостью добычи, которые начали осваиваться еще в советское время, и новых месторождений в Арктике с высокой себестоимостью добычи. Иными словами, приемлемым компромиссом в области ценообразования могло бы быть сочетание европейской цены за вычетом транспортных расходов и стоимости сибирского газа с прибавкой транспортных расходов.

Важное следствие постепенной эволюции России в направлении полной либерализации газового рынка состоит в том, что его связь с европейским газовым рынком может претерпеть фундаментальные изменения. В прошлом более высокие цены в Европе сделали экспорт российского газа главным приоритетом «Газпрома» и желанной целью

[54] Промышленные цены в российской зоне 5 в 2002 г. составляли 550 руб. за тысячу кубометров, что примерно эквивалентно 18 долл. США за тысячу кубов. Stern, J.P. (2005). The Future of Russian Gas and Gazprom, OIES/OUP. Tab. 1.15, P. 45.

[55] Подробное описание российско-белорусских отношений в газовой торговле, включая влияние на цены приобретения распределительной компании Белтрансгаз Газпромом, читайте в книге Yafimava, K. (2011). The Transit Dimension of EU Energy Security: Russian gas transit across Ukraine, Belarus and Moldova, OIES/OUP.

[56] Подробное описание российско-молдавских отношений в газовой торговле, включая различие между Молдовой и Приднепровьем, см. Yafimava, K. (2011). The Transit Dimension of EU Energy Security: Russian gas transit across Ukraine, Belarus and Moldova, OIES/OUP, chap. 8.

для независимых производителей газа. Но с ростом внутренних цен на газ этот баланс будет меняться, хотя точное влияние будет зависеть от уровня спроса и цены в России, западных странах СНГ и в Европе.

Если более высокие цены в России будут приводить к стагнации или даже снижению внутреннего спроса при одновременном увеличении местных поставок, другие производители газа начнут выводить больше газа на свободный рынок. Это может привести к накоплению излишков газа и к снижению цен на газ не только в России, но и на европейском газовом рынке. И наоборот, если рост ВВП в России и консервация высоких энергетических затрат приведут к повышению спроса на газ, и это совпадет с более медленной, чем ожидается, разработкой внутренних российских газовых запасов, то более высокие цены в России снизят у производителей желание поставлять газ на экспорт. Это может привести к дефициту газа на европейском рынке. Если будет происходить постепенная либерализация российского газового рынка, внутренний и экспортный рынки России станут гораздо больше зависеть друг от друга, чем в первые два десятилетия постсоветской эпохи.

В *западных* странах СНГ (Украина, Беларусь и Молдова) «европейская» цена стала главным критерием, который используется «Газпромом» для определения цен на газ в 2000-х гг. Хотя попытки «Газпрома» двигаться в направлении рыночных механизмов ценообразования то и дело срывались из-за проблем в двусторонней политике, к концу 2000-х гг. все три западные страны СНГ платили «европейские» цены, которые в два-три раза превышали внутренние российские цены на газ в начале 2010-х гг. Таким образом, эти страны стали ценным рынком для «Газпрома», свободным от посредников. «Газпром» заключил с ними долгосрочные контракты, которые позволяют ему получать своевременную оплату за поставки газа. В 2012 г. переговоры «Газпрома» с белорусскими партнерами и отчеты о продолжающихся переговорах с украинскими партнерами говорят о том, что в обоих случаях имеет место отход от «европейских» цен (или, по крайней мере, от долгосрочных контрактов с привязкой к цене нефтепродуктов). Европейские цены больше не служат ориентиром для цен на газ, устанавливаемых для западных стран СНГ. Возможным альтернативным критерием, который «Газпром» мог бы использовать в отношении западных стран СНГ, заключается в некой смеси «европейских» цен, внутренних российских цен и внутренних цен западных стран СНГ.

В Средней Азии опыт 2005–2008 гг. показывает, что хотя Газпром усиливал свои позиции монополиста, он не использовал это положение для установления произвольно низких цен, но разделял существенную долю более высоких доходов от продажи в Европу и Украину с производителями из Средней Азии. Цены на экспорт среднеазиатских производителей выросли в 3–4 раза с 2005 по 2008 гг., отчетливо продемонстрировав влияние европейских цен на газ за вычетом транспортных расходов в качестве базы для ценообразования.

8. Ценообразование на тихоокеанский сжиженный природный газ: от фиксированных цен к «японскому нефтяному коктейлю»

Первый СПГ был импортирован из Аляски в Японию в 1969 г. При отсутствии газопровода для доставки газа на североамериканские рынки СПГ был единственным вариантом коммерциализации газа из Аляски. Тот факт, что это было новое топливо для

Японии, означал, что ни у покупателя, ни у продавца не было существенного опыта в том, чтобы договариваться о коммерческих условиях газовых поставок. Возможно, по этим причинам газ из Аляски продавался по цене 0,52 долл. США за миллион БТЕ в течение 15 лет без индексации и поправок на инфляцию[57] . Во втором японском контракте на поставки СПГ из Брунея, который начал действовать в 1972 г., цена была ниже, чем в контракте на газ из Аляски – 0,486 долл. США за миллион БТЕ при доставке в терминалы регазификации в Токио и Осаке. И снова в контракте не было оговорено индексации, поправок на инфляцию или возможности досрочного пересмотра условий[58].

Несмотря на первоначальные условия этих контрактов, «фиксированные» цены долго не продержались. Влияние резкого повышения цен на сырую нефть в 1973–1974 гг., возможно, объясняет последовательное увеличение цен на СПГ. Однако удивительно, что с 1969 по 1974 гг. цены на СПГ превысили цены на сырую нефть по принципу паритета на основе теплового коэффициента (*Рисунок 4 цветной вкладки*). Только после 1975 г. цены на СПГ начали двигаться в ногу с ценами на сырую нефть, и примерно в 1980 г. большинство контрактов было приведено в соответствие с ценами на разную сырую нефть, импортируемую в Японию. В Поправке 1987 г. к контракту между компаниями «Марафон» и «Токио Электрик/Токио Газ» цена была проиндексирована по средневзвешенной цене на смесь из 20 разных сортов (марок) сырой нефти, импортированной в Японию в предыдущем г. Цены были скорректированы, чтобы цены на газ могли конкурировать с ценами на альтернативный импорт СПГ[59].

Если принять во внимание довольно успешную борьбу европейских импортеров против ценового паритета между ценами на газ и на сырую нефть в 1980-х гг., то возникает очевидный вопрос: почему японские импортеры так легко согласились с этим механизмом ценообразования? Ответ заключается в том, что в 1970-е и 1980-е гг. (и до сих пор, хотя в 2010-е гг. – в меньшей степени) электроэнергетические компании Японии сжигали большое количество сырой нефти на электростанциях[60], без дальнейшей переработки. Более того, японские электроэнергетические компании – прежде всего токийская компания Tepco, а также Kansai и Chubu Electric – были главными импортерами СПГ. До 30% японского импорта СПГ было ответом на спрос со стороны городских газовых компаний, таких как Tokyo Gas и Osaka Gas. СПГ пришел на смену нафте и сжиженным углеводородным газам. Когда появилась возможность заменять сырую нефть на СПГ на японских электростанциях, а главными экспортерами сырой нефти стали члены ОПЕК Индонезия и эмират Абу-Даби, логика привязывания цен на СПГ к ценам на сырую нефть стала рациональной, поскольку последние служили «официальным» ценовым ориентиром, по которому можно было устанавливать цены на СПГ.

---

[57] Jones, R.J.E. `LNG Markets: `Historical Development and Future Trends', in ed. Greenwald, G.B. (1998). Liquefied Natural Gas: Developing and Financing International Energy Projects, Kluwer Law International. P. 52.

[58] Обозначение DES означает «поставка франко-судно», в отличие от CIF, то есть цены, включающей стоимость, страхование и фрахт; единственное отличие между ценами возникает там, где право собственности на газ передается импортеру.

[59] Cornot-Gandolphe, S. (1991).World LNG Trade: a new growth phase, Cedigaz: RueilMalmaison. P. 148–149. На долю компании «Марафон» приходилось 30% объемов, предусмотренных в контракте на газ с Аляски (другие 70% приходилось на долю компании Филипс Петролеум).

[60] Эта практика продолжается и в 2010-х гг, но все чаще используется для того, чтобы справляться с аварийным отключением электропитания – например, после ядерного инцидента на атомной электростанции Фукусима в марте 2011 г.

Историю формирования цен на импортируемыйСПГ необходимо рассматривать через призму развития цен на сырую нефть в Японии. Эта цена часто обозначается как «японский нефтяной коктейль» – JCC (*Japancrudecocktail*). Как уже выше отмечалось, практика установления цен на импортируемый в Японию СПГ с привязкой к нефтяным ценам началась в середине 1970-х гг., хотя термин ЯНК появился позднее. В 1980 г. цены по контрактам на импорт СПГ начали сдвигаться в направлении средневзвешенной цены на импорт сырой нефти в Японию, хотя экспортеры СПГ (по крайней мере, на начальном этапе) отдавали предпочтение собственной смеси сырой нефти – в случае Абу Даби это была «Мурбан», тогда как Индонезия предпочитала «Минас»[61].

Концепция ЯНК оформилась в ходе переговоров между компанией Petronas и Tepco/ Tokyo Gas. Малазийская сторона не хотела использовать индекс индонезийских цен на сырую нефть, который был принят в контрактах с компанией Pertamina, и стремилась выработать собственную формулу сырой нефти, по которой бы рассчитывались цены в течение первых четырех лет поставок. Малайзия желала, чтобы на 50% цены были привязаны к средневзвешенной цене на сырую нефть (включая конденсат), импортируемый в Японию (малазийцы называли ее «коктейлем» – отсюда термин ЯНК), и на 50% – к официальной цене продажи сырой нефти, устанавливаемой правительством Малайзии. Так появилась формула, учитывавшая динамику рынков обеих сторон переговоров. Начиная с 1998 г., министерство финансов Японии начало публиковать ежемесячную статистику японских цен на сырую нефть. Эта практика продолжается и сегодня на сайте министерства[62].

Другой частью ценообразования на тихоокеанский СПГ является индексация цены, известная под термином «наклон». Это корректировка цен на импортируемый СПГ с учетом движения цен на сырую нефть[63]. На протяжении всей истории СПГ в Азии наиболее широко применяемый коэффициент – это 0,1485. Его часто называют наклоном в 14,85%. Этот метод стали использовать в одном из первых крупных долгосрочных контрактов на поставку СПГ на рынки Азии между нефтегазовой компанией Индонезии Pertamina и японским консорциумом «Западных покупателей», который был согласован в 1973 г.

Простая линейная связь между ценами на СПГ и ценами на нефть хорошо работала в контрактах на поставки СПГ в Азии до конца 1985 г., когда цены на нефть рухнули до 10 долл. США за баррель. Это открыло продавцам глаза на ценовые риски, связанные с падением цен на нефть. Цены на СПГ с привязкой к официальным государственным ценам перестали отражать реалии энергетического рынка. Однако покупатели продолжали платить те цены, которые были оговорены в контрактах, что обусловило доплату, которую необходимо было принять во внимание на переговорах между покупателями и продавцами по поводу нового механизма ценообразования.

Продавцы искали механизмы защиты от убытков, связанных с низкими ценами на нефть, которые японские покупатели готовы были принять, поскольку не хотели ставить под угрозу стабильность поставок СПГ, и готовы были пойти навстречу продавцам,

[61] Cornot-Gandolphe, S. (1991).World LNG Trade: a new growth phase, Cedigaz: Rueil Malmaison. P. 148.
[62] http://www.customs.go.jp/toukei/info/index_e.htm.
[63] Большая часть остальной частиданного раздела базируется на материале: Flower, A, Why is the Factor 0.1485 Significant in Asian LNG Pricing? TheAsianWaterborneLNGReport, 17 September 2011, pp. 5–9.

которые были вынуждены резко снижать цены. Однако в ответ японские покупатели хотели взаимности в период высоких цен на нефть. В результате появилась S-образная кривая, и к началу 1990-х гг. она была взята на вооружение в большинстве контрактов на поставки СПГ в Японию. Кроме того, было введено понятие «применимого» диапазона, которое ограничивало применение ценовой формулы относительно узким диапазоном нефтяных цен от 11 до 29 долл. США за баррель. Продавец и покупатель договорились «встречаться и добросовестно обсуждать» механизмы ценообразования на СПГ в случае, если цены на нефть выйдут за пределы этого диапазона, что в те времена считалось исключительными обстоятельствами. *Рисунок 5 цветной вкладки* показывает японскую S-образную кривую и применимый диапазон, который использовался в долгосрочных контрактах на поставки СПГ, начиная со второй половины 1980-х гг.

Типичная формула расчета цены приняла следующий вид:
Цена на СПГ = 0,07 * ЯНК + B1 11 долл. США <ЯНК< 16 долл. США
Цена на СПГ = 0,1485 * ЯНК + B2 16 долл. США <ЯНК< 24 долл. США
Цена на СПГ = 0,07 * ЯНК + B3 24 долл. США <ЯНК< 29 долл. США

Наклоны в нижней и верхней частях ценовой кривой, точки изменения наклона (часто обозначаемые как «точки отклонения» или «точки загиба») и константы B1, B2, B3 определялись на переговорах между покупателями и продавцами и отличались в разных проектах. В целом различия были незначительными, и японские цены на СПГ для разных проектов колебались в пределах относительно узкого ценового диапазона. S-образные кривые были введены во все долгосрочные контракты на японский СПГ к началу 1990-х гг., за исключением индонезийских контрактов. Но когда цены на нефть рванули вверх, достигнув отметки в 100 долл. США за баррель в 2000-х гг., применимый диапазон в S-образной кривой нужно было откорректировать, и в начале 2010-х гг. эта корректировка все еще продолжается.

9. Перспективы ценообразования в Азии: есть ли будущее у ценообразования по принципу ЯНК?

Механизмы ценообразования на СПГ в Азии развивались на протяжении 40 лет со времени поступления в Японию первых поставок с проекта Kenai на Аляске. Привязка к ценам на нефть была введена после первого скачка нефтяных цен в 1973 году, и она оставалась во всех долгосрочных контрактах на поставки СПГ в Азию до начала 2012 г. Цены в большинстве контрактов, действовавших в конце 2011 года, были согласованы после 2000 г. В то время на рынке происходили тектонические сдвиги, которые нашли отражение в ценовых формулах. Привязка к ценам на нефть по-прежнему используется как в действующих проектах, так и в контрактах на новые поставки с предприятий, которые в конце 2011 г. находились на стадии строительства. ЯНК остается преобладающим индексом, хотя цены на сырую нефть марки «Брент» были введены, как минимум, в одном контракте на поставку со строящегося проекта, а индекс индонезийских цен на нефть по-прежнему используется в нескольких индонезийских контрактах.

Цены, формируемые в торговых хабах (прежде всего, цена в Национальной точке балансирования в Великобритании), используются при установлении спотовых цен и цен на краткосрочные поставки в Азию. Они могут также включаться в некоторые среднесрочные контракты. Однако эти цены, в основном, используются для привлечения поставок из Атлантического бассейна и с Ближнего Востока, которые в противном случае были бы доставлены на более гибкие рынки в Северо-Западной Европе и США. На этих рынках самую высокую цену с 2009 г. производители и продавцы могли получить в Национальной точке балансирования Великобритании. Отправной точкой для продавцов при установлении цен на эти грузы была цена на данный груз на альтернативном рынке плюс дополнительные транспортные и другие издержки, которые несли продавцы, стремившиеся заработать на перенаправлении грузов.

В долгосрочных азиатских контрактах на СПГ ценообразование в торговых хабах не используется, хотя в настоящее время ведутся все более энергичные споры о целесообразности отхода от привязки цен на газ к ценам на нефть. «Конец эры индексации по нефтяным ценам» – это общая тема на конференциях и в комментариях, с которыми выступают представители покупателей в Азии. Однако не существует полного согласия по поводу того, чем можно заменить нефтяную индексацию, и как реализовать переход к новой системе ценообразования. Ограниченная конкуренция между нефтепродуктами и природным газом за рыночную долю – это один из доводов в пользу механизмов ценообразования, которые должны отражать рыночные реалии. Нефть все больше используется в качестве транспортного топлива, тогда как газ используется в качестве топлива для статического сектора (промышленность, генерация электроэнергии, а также жилой и коммерческий сектор) – это причина, которая часто приводится в поддержку идеи об изменении механизма ценообразования для отображения рыночных реалий. Спустя почти 40 лет покупатели в Азии разделяют общую точку зрения, что нефтяной индекс – это самый знакомый и надежный индекс. Они хорошо понимают нефтяные индексы, основанные на ценах, устанавливающихся на насыщенных, свободных и ликвидных мировых рынках, на которых торгуются большие объемы сырья. В отличие от них, хотя ценовые индексы на природный газ, такие как NBP, основаны на ликвидных рынках, это региональные индексы, которые вовсе необязательно отражают мировые тренды.

Японские электроэнергетические компании, на долю которых приходилось 30% всех азиатских закупок СПГ и около 20% мировой торговли СПГ в 2011 г., в принципе не возражают против ЯНК, поскольку имеется система корректировки тарифов на электроэнергию в зависимости от стоимости топлива[64]. При такой системе тарифы на электроэнергию корректируются каждый месяц на основании средневзвешенной цены на сырую нефть, СПГ и уголь, импортируемые в Японию. Что касается СПГ, импортируемого в Японию в качестве топлива для электростанций, то здесь преимущественно используются цены, привязанные к ЯНК. Следовательно, средневзвешенная цена на импортируемый СПГ (известная как JLC, или японский коктейль СПГ) движется в ногу с нефтяными ценами. В то же время цены в газовыххабах, таких как Henry Hub и NBP, формируются независимо. Аналогичная система действует и при установлении

[64] Система корректировки цен на топливо предназначена для автоматической корректировки ежемесячных тарифов на электроэнергию на базе колебаний фактических зарегистрированных топливных цен на сырую нефть, сжиженный природный газ (СПГ) и уголь – hhtp://www.tepco.co.jp/en/customer/guide/fuelcost-e.html.

цен на природный газ[65]. Механизм трансляции издержек потребителям позволяет японским компаниям, работающим в сфере коммунального хозяйства, корректировать тарифы на газ и электроэнергию для конечных потребителей на тот же процент, на который меняется официальная средневзвешенная стоимость закупок СПГ для страны. Фактическая стоимость закупок для конкретного покупателя при этом не имеет значения. Поэтому для каждой компании в сфере коммунального хозяйства важно приводить закупочные цены на СПГ в соответствие со средневзвешенной импортной ценой.

10. Ценообразование на газ: эволюционный путь?

Из опыта 1970–2010 гг. вытекает, что можно определить «эволюционный путь» установления мировых цен на газ на основании:

1. Цен по принципу «издержки плюс» – либо фиксированных, либо проиндексированных на величину инфляции или себестоимости;
2. Цен, основанных на ценах нефти – индексируемых по ценам на сырую нефть (экспортных или импортных) или на нефтепродукты и другие виды топлива;
3. Спотовых или фьючерсных цен в торговых хабах и на биржах.

К 2000 г. рынки Британии и Северной Америки пришли к спотовым и фьючерсным ценам, а события, имевшие место в континентальной Европе после 2000 г., подтверждают тезис об «эволюционном пути». Но существуют серьезные сомнения в том, что этот путь применим повсеместно. Есть мнение, что он ориентирован исключительно на страны ОЭСР или только на британский и североамериканский рынок. Также во многих странах и регионах ценовая эволюция и эволюция рынка может быть процессом, растянутым на несколько десятилетий. Важно не делать заявлений о том, что спотовое и фьючерсное ценообразование следует считать главным механизмом, важнее других механизмов ценообразования. Скорее можно выдвинуть гипотезу о том, что либерализация рынка и перевод газовых рынков на принципы свободной конкуренции неизбежно приведет к переходу на спотовое и фьючерсное ценообразование[66]. Это именно то, что произошло в Северной Америке и Великобритании, а в начале 2010-х гг. аналогичный эффект наблюдался в континентальной Европе. Если это верно, тогда изменения в рыночной структуре и организации, особенно в странах-импортерах газа, могут быть главным и определяющим фактором изменений в международных механизмах ценообразования на газ.

К началу 2010-х гг. на четыре основных и исторически доминирующих рынка по-прежнему приходилось более 90% международной торговли газом. Это Северная Америка, Европа, СНГ и крупные азиатские страны-импортеры СПГ. На этих рынках действуют разные механизмы ценообразования, которые приводили к большой разнице цен (*Рисунок 6 цветной вкладки*) в 2011–2012 гг.

- Цены на небольшие объемы газа, которые импортировала Северная Америка, основывались на спотовых ценах в хабе Хенри Хаб и на фьючерсных ценах Нью-Йоркской товарно-сырьевой биржи, которые колебались в диапазоне

[65] Цена на газ определяется с помощью механизма корректировки стоимости топлива путем отражения внешних факторов обменного валютного курса и цен на сырую нефть. hhtp://www.osakagas.co.jp/en/ir/library/ar/pdf.

[66] Предыдущие аргументы касались стадии развития рынка при движении рынков, по мере их созревания, к спотовому и фьючерсному ценообразованию. Energy Charter Secretariat, (2007).Putting a Price on Energy: international pricing mechanisms for oil and gas. P. 59–60.

от 2,50 до 3,00 долл. США за миллион БТЕ. Хотя вероятный уровень фьючерсных цен был предметом энергичных споров, механизм ценообразования был вполне устоявшимся.

- Континентальная Европа импортировала газ на основе двух механизмов ценообразования: цен, привязанных к нефтяным ценам в долгосрочных контрактах, и цен на уровне 10 долл. США за миллион БТЕ, которые в 2010–2011 гг. были в среднем на 25% ниже контрактных цен.
- Импортные цены на тихоокеанскийСПГ ориентировались на импортные цены на сырую нефть или индексировались по ней, но на разных ценовых уровнях. В 2011 г. они варьировались от 12 до 18 долл. США за миллион БТЕ в зависимости от даты заключения контрактов. Средневзвешенная цена составляла 16 долл. США за миллион БТЕ. К 2012 г. доминирующей системе ценообразования с привязкой к ценам на сырую нефть ЯНК ничто не угрожало, хотя первые дискуссии касались возможности использования альтернативных механизмов ценообразования и возможности импорта СПГ из Северной Америки. В основных странах, импортировавших СПГ, не существовало никаких признаков значительной либерализации рынков газа, если не считать ограниченной региональной конкуренции между японскими энергетическими и газовыми компаниями, работающими в сфере коммунального хозяйства.

11. Мировая цена на газ: сближение или расхождение между регионами?

С середины 2000-х гг. объемы сжиженного природного газа, не связанные долгосрочными контрактами, стали интенсивно торговаться между Атлантическим и Тихоокеанским бассейнами на основе контрактной гибкости в выборе пункта назначения. *Таблица 5* показывает, как эти краткосрочные или «спотовые» поставки развивались в 2000-е гг. К 2010 г. эти объемы достигли 56 миллиардов кубометров или 19% общей торговли СПГ[67]. Хотя это было немного в абсолютном выражении – не более 5,5% общей мировой торговли природным газом – объемы были достаточными, чтобы оказывать влияние на цены. Эта энергичная торговля стала поводом для создания Арбитражного суда по СПГ в Атлантическом/Тихоокеанском бассейне и Арбитражного суда по СПГ/трубопроводному газу в Европе. Их влияние стало особенно заметным после 2005 г:

- Объемы краткосрочного импорта СПГ в Европе увеличивались до 2007 г., но затем резко снизились до 2009 г., когда произошло их восстановление. Затем они опять существенно выросли в 2010 г.;
- Импорт в Северную Америку был подвержен аналогичным колебаниям, но резкое падение продаж случилось годом позже – в 2008 г. В это время начался бум добычи и продажи сланцевого газа, и цены в хабе HenryHub рухнули. Импортируется только тот СПГ, который не может быть перенаправлен в другие пункты назначения в силу негибкости контрактов, хотя в 2010 г. реэкспорт газа превысил 1 миллиард кубометров, и эта цифра почти удвоилась в 2011 г.[68]

[67] Cedigaz, Natural Gas in the World: 2010 Edition. Tab. 62, p. 149.

[68] http://www.eia.gov/naturalgas/weekly/archive/2012. Грузы могут выгружаться в США, но при этом оставаться в сжиженном состоянии и перегружаться на корабль для доставки в другие пункты назначения.

- Азия вывезла большинство имеющихся карго из Атлантического бассейна в 2007 г. и особенно в 2008 г. и продолжала доминировать в краткосрочной торговле до конца десятилетия. В таблице показано, что доля Азии в краткосрочных контрактах на СПГ выросла с менее 25% в 2005 г. почти до 80% в 2008 г. Правда, в 2010 г. она опустилась ниже 50%, в период восстановления поставок в Европе и, особенно, в Великобритании, где в это время открылись новые терминалы СПГ.

Таблица 5. Краткосрочная торговля СПГ по импортирующим регионам в 1999–2010 гг. (миллиарды кубометров)

	1999	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Европа	2,61	1,99	3,33	5,87	3,28	6,16	7,44	9,36	7,69	5,90	12,10	18,41
Азия	0,45	1,79	4,10	2,11	3,14	5,98	5,70	17,45	27,74	32,47	20,99	24,43
Северная Америка	1,66	3,72	3,24	34,47	8,34	7,90	10,05	5,42	10,19	2,59	3,57	4,41
Латинская Америка										0,44	2,30	6,0
Ближний Восток											0,99	2,91
ВСЕГО	4,72	7,50	10,67	11,44	14,76	20,04	23,19	32,32	45,61	41,40	40,05	56,16

Источник: Cedigaz, Natural Gas in the World: 2011 Edition, Таблица 63, стр. 150.

К концу 2000-х гг. эти тенденции начали порождать общее понимание того, что формируется «мировая цена на газ». Многие поверили в это в 2008 г., когда цены на газ в хабе Хенри Хаб, цены по европейским контрактам, спотовые цены и цены на газ, импортируемый в Японию, сблизились. Однако в начале 2012 г. разница в ценах на газ в разных регионах увеличилась до рекордного уровня – цены на СПГ, импортируемый в Азии, в 6–7 раз превысили цены на североамериканский газ (*Рисунок 6*). Эти события вовсе не означали, что между разными ценами на газ не существует никакой связи. Они лишь указывали на то, что динамика спроса и предложения газа, отраслевая структура и условия коммерческих контрактов резко отличаются в этих регионах. Кроме того, объем СПГ, не включенный в долгосрочные контракты и доступный для краткосрочной торговли по спотовым ценам, варьируется в разных рыночных циклах. Изменения в этом компоненте означают, что степень взаимосвязи между разными ценами на мировом рынке будет колебаться. Главные элементы, определяющие степень логической взаимосвязи между рынками и ценами в будущем на период до 2025 г. – это спрос на газ в Азии, уровень торговли и поставок североамериканского газа, и решения России по поводу объемов экспорта в Европу и цен на поставляемый газ[69].

[69] Rogers, H.V. (2012), The Impact of a Globalising Market on Future European Gas Supply and Pricing: the importance of North American supply and Asian demand, OIES Working Paper.

Поэтому обсуждение мировых цен на газ вовсе необязательно означает выравнивание цен на газ, поскольку необходимо учитывать транспортную составляющую торговли в разных частях мира. В то же время в идеале должен сформироваться эффективный мировой рынок газа[70]. Более узкое определение глобализации газовой торговли состоит в том, что цены в одном регионе могут находиться под сильным влиянием рыночной конъюнктуры в других регионах. Другими словами, мы можем говорить не о равномерности цен, а об их более очевидной взаимосвязи. Наиболее характерный пример – это революция сланцевого газа в Северной Америке, которая к началу 2012 г. опустила цены на газ в хабе Хенри Хаб до 2,50 долл. США за миллион БТЕ. Первым проявлением взаимосвязи в торговле газом в разных частях мира стало то, что поставки СПГ, предназначавшиеся для США в 2000-х гг., стали доступны для других рынков. Это привело к росту краткосрочных поставок и повлияло на спотовые цены.

Новый этап растущей взаимосвязи рынков после революции в виде начала добычи североамериканского сланцевого газа, может быть связан с экспортом СПГ из США и Канады во второй половине 2010-х гг. Объемы газа на мировом рынке существенно вырастут, и это повлечет за собой снижение цен. Гипотеза такова: если к концу 2010-х гг. Северная Америка будет экспортировать 50–100 миллиардов кубометров СПГ на европейские и азиатские рынки по ценам хаба Хенри Хаб, это сильно повлияет на ценообразование и уровень цен на газ в Азии. В меньшей степени это затронет Европу (хотя, по предположению автора, Европа к этому времени уже перейдет на ценообразование в хабах). В этой гипотезе есть два крайне смелых предположения. Первое заключается в том, что американское и канадское правительство санкционируют достаточно высокий уровень экспорта СПГ (это особенно спорно в случае с США), чтобы он оказал существенное влияние на мировые поставки и цены. Второе предположение состоит в том, что цены всевероамериканскиххабах останутся на том уровне, при котором экспорт американского газа будет гораздо более привлекательной альтернативой, чем другие поставки в Европу и Азию – с учетом расходов на сжижение и доставку.

12. Ценообразование и уровень цен: неопределенность в Азии

Что касается ценообразования, то в Северной Америке уже установился режим спотовой и фьючерсной торговли, который вряд ли существенно изменится, хотя Хенри Хаб будет сталкиваться с более серьезной конкуренцией со стороны северо-восточного рынка в качестве отправной точки при установлении цен на газ. Великобритания перешла к ценам, формируемым вторговыххабах, в 1990-е гг., и в начале 2010-х гг. аналогичный переход происходит в континентальной Европе. Переход Европы к рыночному ценообразованию неизбежен – прежде всего, потому, что период после 2008 г. продемонстрировал: крупным импортерам, приобретающим газ по долгосрочным контрактам, нецелесообразно брать на себя коммерческий риск оплаты по ценам, привязанным к нефти, за минимальные объемы газа. Дело в том, что в этом случае им не удастся сохранить своих клиентов – ведь конкуренты предлагают им газ по ценам, формирующимся в торговых хабах. В 2009–2012 гг. многие импортеры–коммунальные компании

[70] Нечто родственное североамериканскому рынку, где конкуренция снижает базисные дифференциалы между разными рыночными центрами до очень низких уровней.

показали отрицательную доходность, поскольку вынуждены были продавать газ потребителям по ценам ниже закупочной цены, оговоренной в долгосрочных контрактах. Главная неопределенность в ценообразовании заключается в том, будут ли это цены, формируемые в многочисленных хабах, или цены, формируемые в одном месте – Великобритании (NBP), Нидерландах (TTF) или Германии (NCG) – доминировать на всем континенте подобно тому, как это происходит в Северной Америке, где доминируют цены, формируемые в хабе Хенри Хаб.

Но что касается Азии, не совсем понятно, когда можно ожидать существенного изменения цен. В Азии ценообразованию с привязкой к сырой нефти по формуле японского нефтяного коктейля ничто не угрожало в начале 2010-х гг. Выше мы уже отмечали две важные движущие силы изменений на североамериканском и европейском рынках, которые были вынуждены перейти к ценам, формируемым в торговых хабах. Во-первых, это неспособность коммунальных компаний, связанных долгосрочными контрактами либо с внутренними производителями, либо с импортерами, преодолеть нерентабельность при поставках газа конечным потребителям на основе этих контрактов. Во-вторых, либерализация и демонополизация внутреннего рынка открыла возможность регулируемого доступа к сетям, а значит, и к другим источникам газа по более низким ценам от других поставщиков. Третья движущая сила заключается в том, что в Северной Америке, Великобритании, а затем и в континентальной Европе либерализация привела к существенному превышению предложения газа над спросом. Это создало идеальные рыночные условия для перехода к спотовому и фьючерсному ценообразованию в хабах[71]. До сих пор в Азии не намечалось аналогичных тенденций. Таким образом, компании-импортеры СПГ – не только государственные, но и частные – не ощущают на себе давления и не чувствуют необходимости менять ныне действующий метод ценообразования. На самом деле форма собственности может быть менее важным фактором, чем давление со стороны государственных регулирующих органов, которые защищают интересы потребителей газа и электроэнергии и заинтересованы в создании конкурентной среды для снижения цен.

Азия – очень большой континент, и попытка привести все страны Азии к общему знаменателю может быть большой проблемой. В этом случае нужно исходить из предпосылки, что мировую торговлю газом можно классифицировать по более или менее однородным «регионам». Можно утверждать, что ради установления цен на газ Азию можно разделить на четыре «региона»: группа укоренившихся импортеров СПГ в лице Японии, Кореи и Тайваня, а также новые импортеры: Китай, Индия и Юго-Восточная Азия.

До сих пор мы обсуждали ценообразование, но эта проблематика вынуждает нас также обсуждать ценовые уровни. Хотя можно иметь относительную уверенность в том, что ценообразование на газ в Северной Америке будет осуществляться в хабах и что континентальная Европа рано или поздно перейдет к такому же принципу ценообразования, будущий уровень цен на этих рынках никому неизвестен. Главная неопределенность

[71] Причинно-следственная связь между либерализацией торговли и избыточным предложением не ярко выражена. В Северной Америке излишки были главным фактором, подстегивавшим либерализацию; в Великобритании либерализация торговли была главной причиной избыточного предложения, тогда как в континентальной Европе либерализация торговли уже началась, но избыточное предложение ускорило этот процесс в силу рецессии.

будущей мировой торговли газом как раз и состоит в том, что никто не знает, на каком уровне установятся цены на североамериканский газ в будущем. Трудно быть уверенным в будущем с учетом того, что появившиеся в результате инвестиций, произведенных с середины до конца 2000-х гг., мощности для импорта 150 миллиардов кубометров СПГ в год с трудом загружаются, поскольку ценовые ожидания не оправдываются[72]. Что касается Европы, точно так же неразумно предполагать, что цены, формируемые в хабах, всегда будут значительно ниже цен в долгосрочных контрактах, привязанных к нефтяным ценам[73].

Как уже отмечалось, ситуация с поставками на устоявшихся азиатских рынках СПГ значительно отличается от той, которая складывается в других регионах. В Северной Америке чрезвычайно возросли внутренние поставки газа, особенно после революции в области нетрадиционных источников газодобычи. Главная неопределенность на этом рынке заключается в долговременной предельной себестоимости разработки газовых месторождений и, следовательно, в уровне цен. В Европе также имеются внутренние поставки газа, хотя и снижающиеся, а также импорт трубопроводного газа и СПГ из ограниченных, но все еще многочисленных источников. В 2020-е гг. Европа может начать производство нетрадиционного газа, а также импортировать много газа по Южному коридору[74].

У устоявшихся азиатских рынков нет аналогичных возможностей диверсифицировать импорт СПГ. В последние несколько десятилетий Япония и Корея ожидали, а Корея до сих пор ожидает поставок трубопроводного газа из России, но их перспективы неясны и во многом будут зависеть от политического прорыва во взаимоотношениях между Северной и Южной Кореями. Безотлагательность газовых поставок для удовлетворения спроса в Японии особенно усилилась после ядерной катастрофы на Фукусиме в начале 2011 года. В 2012 г. было непонятно, сколько атомных станций будет функционировать в этой стране и в течение какого времени. Однако было ясно, что потребуются большие объемы СПГ, чем ранее планировалось, хотя конкретные объемы газа и период, в который они будут нужны, зависели от решений, которые предстояло принять японским властям.

Однако положение новых азиатских рынков СПГ отличается от положения устоявшихся рынков. В Китае, Индии и странах Юго-восточной Азии ведется добыча традиционного газа. Китай (а, быть может, и Индия) планирует начать добычу нетрадиционного газа, и многие страны собираются также импортировать трубопроводный газ. Кроме того, в силу более низкого ВВП на душу населения, эти страны более чувствительны к уровню цен на импортный газ, чем устоявшиеся рынки. Новые рынки импорта СПГ в Азии особенно важны с учетом предполагаемого роста спроса в этих странах в будущем.

---

[72] Подробное обсуждение этих вопросов можно найти в работе Foss, M. (2011), `The Outlook for U.S. Gas Pricesin 2020: Henry Hubat $3 or $10?' OIES Working Paper.

[73] В течение непродолжительных периодов времени в декабре 2010 г. и в феврале 2012 г. спотовые цены превысили цены долгосрочных газовых контрактов, но в Великобритании в 2006 г. цены в Национальной точке балансирования превышали цены долгосрочных контрактов на поставки газа в континентальной Европе в течение нескольких месяцев. Stern J.P. (2007). Is there a Rationale for the Continuing Link to Oil Product Prices in Continental European Long Term Gas Contracts? OIES Working Paper.

[74] Из исследования Оксфордского института энергетических исследований вытекает, что эти источники не окажут существенного влияния на европейские поставки до 2020 г., вопреки утверждению некоторых аналитиков, что это произойдет во второй половине нынешнего десятилетия. Чтокасаетсянетрадиционногогаза, см. работуGény, F. (2010), Can Shale Gas be a Game-Changer for European Gas Markets? OIES Working Paper. Что касается Южного коридора, читайте Pirani, S. (2009). Russian and CIS Gas Markets and Their Impact on Europe, OIES/OUP. P. 403–409.

13. Регионы, не входящие в ОЭСР: связи между мировыми и внутренними ценами на газ

Авторы международных изданий, посвященных газовой торговле, склонны анализировать преимущественно возможности укоренившихся импортеров СПГ в Северной Америке, Европе и странах Тихоокеанского региона. Хотя на долю остальных стран в 2010 г. приходилось менее 10% всей мировой торговли газом, торгуемые на мировом рынке объемы могут вырасти (пусть это и не предопределено) – особенно быстро могут расти рынки в Латинской Америке, Юго-Восточной Азии и африканских странах к югу от Сахары. Однако имеются существенные отличия между этими странами и теми устоявшимися рынками, на которых продаются большие объемы газа. На новых рынках внутренние цены не выравниваются с мировыми ценами, и в большинстве случаев либо находятся на более низком уровне, либо составляют малую долю от импортных цен.

Таблица 6 приводит итоги исследования, проведенного Международным газовым союзом (МГС) относительно оптового ценообразования на газ по регионам, в соответствии с классификациями, ранее приведенными в данной работе. Исследование касается цен на газ, продаваемый на мировом рынке, а также на газ, добываемый и потребляемый внутри стран. При этом используются категории, которые мы определили в начале данного труда. В *Таблице 6* показано, что к концу 2000-х гг. на цены с привязкой к нефти, а также спотовое и фьючерсное ценообразование приходилось 57% мировых продаж газа. Однако в регионах, не входящих в зону ОЭСР, регулируемое ценообразование разных видов остается существенным: почти 80% газа, продаваемого в Африке, торгуется по ценам ниже себестоимости, и почти 30% всего газа, продаваемого в странах Азиатско-тихоокеанского региона, подчиняется той или иной форме государственного регулирования.

Таблица 6. Установление оптовых цен на газ по регионам в 2009 г., млрд кубометров

Страна	OPE	GOG	BM	NET	RCS	RSP	RBC	NP	NK	TOTAL
Северная Америка	0	789,4	0	0	0	0	0	9,8	0	799,2
Латинская Америка	19,7	18,0	5,2	14,0	13,1	59,0	0	0	0	129
Европа	371,7	155,7	2,3	1,0	0	19,1	0,4	4,6	0	554,8
СНГ	0	130,3	88,4	0	284,5	21,0	96,5	3,8	0	624,5
Ближний Восток	19,7	1,0	30,4	0,4	0	121,6	162,6	3,2	2,0	340,9
Африка	6,2	0	3,3	0,8	0,6	8,8	77,2	0,7	0	97,6
Азия	68,7	6,7	3,1	0	106,0	30,0	3,3	0	0	217,8
АТР	175,4	18,7	45,8	0	7,9	79,6	0	0	2,4	329,8

	OPE	GOG	BM	NET	RCS	RSP	RBC	NP	NK	TOTAL
Мир – всего	661,4	1119,8	178,5	16,2	412,1	339,1	340	22,1	4,4	3093,6
% от мира	21,4	36,2	5,8	0,5	13,3	11,0	11,0	0,7	–	100

Условные обозначения вертикальных столбцов: OPE – база нефтяных цен, GOG – конкуренция между ценами газа, BM – двусторонняя монополия, NET – цена конечного продукта, RCS – регулируемая стоимость газоснабжения, RSP – социально-политическое регулирование, RBC – установление цен ниже уровня себестоимости, NP – отсутствие цены, NK – неизвестно. Подробное описание этих категорий можно найти выше.

Источник: Fulwood, M. Trends in Wholesale Gas Price Formation Mechanisms: results of the 2009 IGU Survey. P. 180–185.

Таким образом, хотя страны, не входящие в ОЭСР, количественно доминируют в мировой продаже газа, только 2% газа в этих странах продается по ценам, устанавливаемым в результате внутриотраслевой конкуренции, и менее 20% газа продается с привязкой к нефтяным ценам. Причины лежат на поверхности: в странах, всецело зависимых от импортного газа – прежде всего, речь идет о континентальной Европе и тихоокеанских импортерах СПГ – импортный газ покрывает такой высокий процент внутреннего спроса на газ, что у них нет другого выбора, кроме приведения внутренних цен на газ в соответствие с мировыми ценами. В тех странах, которые покрывают большую часть своих потребностей за счет внутренней добычи газа, нет необходимости устанавливать международные цены на газ на внутреннем рынке. Более того, в странах или регионах с низким доходом на душу населения или там, где правительства не вводят фискальный режим как часть «общественного договора» с местным населением, внутренние цены удерживаются на низком уровне по политическим причинам. Но когда внутренний спрос на газ начал быстро расти (отчасти вследствие очень низких цен) и стал составлять значительную часть первичного спроса на энергоносители, предложение стало отставать от спроса, потому что инвестиции в новые поставки для продажи на внутреннем рынке по внутренним ценам были невыгодны. В результате во многих странах импорт СПГ (а также трубопроводного газа) стал ярким маяком в смысле обеспечения устойчивости внутреннего ценового режима. Это особенно наглядно видно на примере новых стран-импортеров, таких, как Китай, Индия, страны Ближнего Востока и Латинской Америки. Когда импорт стал покрывать все большую долю внутреннего спроса, стало невозможно поддерживать низкие цены на газ; другими словами, импорт стал локомотивом внутренней реформы цен на газ.

Опыт 2000-х гг. говорит о том, что внутренние цены на газ могут оставаться оторванными от мировых цен лишь тогда, когда страны способны ограничить импорт газа. Странам, которым необходимо импортировать все более значительные объемы газа, либо приходится сокращать разрыв между внутренними и мировыми ценами, либо их правительствам (или государственным компаниям-импортерам, работающим в сфере коммунального хозяйства) приходится субсидировать разницу. Подобная стратегия может быть жизнеспособной для некоторых стран Ближнего Востока, богатых нефтью (хотя это неэффективное распоряжение финансами), но для большинства стран это просто невозможно[75]. Следовательно, мировые

[75] Обсуждение этого вопроса см. в работе Fattouh, B. and Stern, J.P. (eds.), Natural Gas Markets in the Middle East and North Africa, OIES/OUP., chap. 16.

цены на газ будут все больше влиять на внутренние цены, а значит, и на внутренние рынки газа в странах, которые начинают импортировать газ. И лишь страны, не импортирующие СПГ или трубопроводный газ (например, африканские страны к югу от Сахары), могут позволить себе сохранять разрыв в ценах.

Даже у стран-экспортеров появятся сильные экономические стимулы для сокращения разрыва между внутренними и мировыми ценами, особенно если внутренние цены находятся на гораздо более низком уровне, чем себестоимость разработки новых месторождений. Конечно, есть немногочисленные страны-экспортеры, в которых запасы настолько велики, а внутренний спрос настолько мал, что они могут позволить себе и дальше устанавливать чрезвычайно низкие внутренние цены на газ. Наиболее наглядный и, возможно, единственный пример – это Катар. Даже в таких странах, как Россия и Иран, где имеются огромные запасы газа, растущая себестоимость газодобычи и крупные государственные субсидии для поддержания цен на низком уровне в коммунальном хозяйстве вынудили Россию существенно поднять внутренние цены на газ с середины 2000-х гг., а Иран – начиная с 2011 г. Финансовые соображения полностью вытеснили приводимые ранее странами-экспортерами аргументы о том, что низкие внутренние цены на газ составляют «естественное экономическое преимущество», которым их страны предпочитают пользоваться.

14. Глобализация, картелизация или продолжение практики регионального ценообразования

До конца XX в. ценообразование на газ в мире казалось сравнительно предсказуемым – по крайней мере, с точки зрения формирования цен. Относительно стабильные ценовые режимы установились на важных региональных рынках: спотовое и фьючерсное ценообразование в Северной Америке, привязка к ценам на нефтепродукты в Европе (за исключением сравнительно недавно введенного режима спотового и фьючерсного рынка в Великобритании) и привязка к ценам на сырую нефть в Азии. В странах СНГ газ продавался по политически детерминированным ценам на значительно более низком ценовом уровне, чем на мировых рынках – нередко даже ниже себестоимости газодобычи и транспортировки газа. В международной газовой торговле доминировали крупные контракты, заключаемые на 15–25 лет. На газовых рынках доминировали очень крупные государственные или частично государственные компании.

Начиная с середины 2000-х гг. эта картина сталаменяться в силу целого ряда факторов: быстро раслаторговля СПГ, особенно по краткосрочным контрактам. Она поддерживалась разработкой новых месторождений сланцевого газа в Северной Америке. Все это привело к существенному росту продаж СПГ на свободном рынке. Началась частичная «глобализация» торговли, которая определяется как более тесная связь между ценами в разных регионах за счет краткосрочных контрактов. Экспортеры СПГ начали выбирать наиболее предпочтительные рынки сбыта; импортеры СПГ и трубопроводного газа начали делать выбор между СПГ и трубопроводным газом. Некоторые страны-импортеры начали экспортировать (перенаправлять) газ, который они получали по контрактам, но на который у них не было рынка сбыта. Несмотря на сравнительно ограниченный масштаб освоения этих новых месторождений с точки зрения числа участвующих

компаний, объемов газа и СПГ и их влияния на ценообразование, они открыли новые возможности, которых раньше не существовало, и которые даже не рассматривались. Конкретно они изменили общий подход к ценообразованию и формированию цен на газ на мировых рынках, а также представления об оптимальном уровне цен на газ. Последствия состоят в том, что, за исключением Азии, цены на газ будут формироваться иначе на мировых рынках в 2010-х гг., а в 2020-х гг. ценообразование еще больше усложнится.

В 2000-е гг. Северная Америка снова включилась в мировую торговлю газом через контракты на импорт СПГ, но потом начала выключаться из мирового процесса, поскольку цены в Хенри Хаб упали в связи с началом разработки месторождений сланцевого газа. В 2010-е гг. Северная Америка – и США, и Канада – снова могут включиться в мировую торговлю газом, поставляя СПГ в Европу и Тихоокеанский бассейн. Потенциально это может отразиться на всей мировой торговле газом и на уровне цен.

В континентальной Европе вышеописанные события совпали в конце 2000-х гг. с либерализацией газовых рынков (этот процесс начался в ЕС в 1980-е гг.) и с рецессией, которая снизила спрос и создала избыток предложения. К началу 2010-х гг. стало все труднее оспаривать тот факт, что следует ориентироваться на спотовые цены в хабах, а не на долгосрочные контракты, в которых цены привязаны к стоимости нефтепродуктов. По крайней мере, это стало актуально для Северо-Западной Европы, поскольку подобный механизм формирования цен лучше всего отражает рыночные условия. Но концентрация поставщиков в Европе повышает вероятность того, что переход к спотовым ценам будет означать возможность картелизации: явному или молчаливому ценовому сговору между основными поставщиками Европы, заинтересованными в контроле над объемами поставок и ценами на газ. В 2012 г. не было признаков формирования каких-либо картелей экспортеров, и в любом случае успех подобных картелей не гарантирован. Однако вероятность их появления в отдаленной перспективе сохраняется.

В Азии, при отсутствии изменений в динамике спроса и предложения или решительного сдвига в направлении либерализации и конкуренции в основных странах-импортерах СПГ трудно увидеть перспективу резкого отхода в 2010-х г. от нынешнего ценообразования на газ на основе ЯНК в Японии, Корее и Тайване. Но подобный сдвиг невозможно откладывать до бесконечности. Хотя в нынешнем десятилетии перемен ждать не приходится, сроки строительства новых заводов по сжижению газа указывают на то, что любые изменения в начале 2020-х гг. могут повлиять на эти проекты в начальные годы. до того, как окупятся инвестиции. Тем не менее, Азия остается самым наглядным примером регионального ценообразования на газ в 2010-х гг.

Однако можно привести и другие примеры. *Таблица 7* показывает, что в большей части стран, не входящих в ОЭСР, на долю которых приходится треть мировой торговли газом, цены на газ по-прежнему регулируются государством, а не формируются на рыночной основе. Объемы продаваемого на мировом рынке газа, цены на который не формируются в хабах и не привязываются к нефти, значительно ниже – в районе 5%. Перспективы увеличения импорта газа в таких регионах как Ближний Восток, Африка к югу от Сахары, Латинская Америка и Индия неопределенны. Прежде всего, это связано с их механизмами формирования внутренних цен на газ. Этим странам придется либо

значительно увеличивать цены на газ по сравнению с их уровнем в 2012 г., либо прибегнуть к масштабному субсидированию внутренних цен, что правительствам этих стран будет просто не по карману при больших объемах импорта. Рано или поздно, всем придется платить за газ по мировым ценам, так как в мире все меньше стран, готовых продавать газ по ценам значительно ниже рыночных по политическим мотивам. В качестве примера можно привести экспорт российского и среднеазиатского газа в другие страны СНГ в постсоветскую эпоху. В конце 2000-х гг. поставки по ценам ниже рыночных были постепенно отменены. Экспорт катарского газа в ОАЭ и Оман по трубопроводу «Дельфин» – это исключение, которое в будущем не повторится, по словам экспортера.

Во многих из этих регионов будет иметь смысл развивать новые внутренние поставки газа по ценам ниже импортных, но внутренние цены все равно придется существенно поднимать, что может спровоцировать внутриполитические проблемы. В начале 2010-х гг. в России и западных странах СНГ цены на газ значительно выросли, и они также подняты в Иране, хотя во всех случаях «процесс продолжается».

Не слишком большая «эволюция» вероятна в условиях монопольной собственности на цепочку газовых поставок, будь то государственной или частной, потому что в этих условиях неизбежно субсидирование, которое в большинстве случаев не может быть долгосрочно устойчивым, и правительства разных стран все энергичнее бьются над решением этой проблемы. Следовательно, рынки газа в 2010-х гг. станут более глобальными, но свободная торговля будет ограничена теми странами, которые готовы платить за газ по рыночным ценам. Автор данной главы убежден, что в конце 2010-х и особенно в 2020-е гг. мировые цены на газ будут все чаще устанавливаться в торговых хабах, а не привязываться к ценам на нефть или нефтепродукты.

Таблица 7. Крупнейшие страны-производители и страны-потребители газа, млрд куб. м, 2011 г.

Страна	Добыча газа, млрд куб. м	Страна	Потребление газа, млрд куб. м
Россия	677,0	США	690,0
США	651,3	Россия	474,3
Канада	160,4	Иран	152,7
Катар	151,4	Китай	130,9
Иран	149,0	Япония	123,5
Норвегия	106,2	Канада	106,0
Китай	103,1	Саудовская Аравия	92,2
Саудовская Аравия	92,2	Великобритания	82,6
Индонезия	91,7	Италия	77,9
Нидерланды	80,6	Германия	77,6

Источник: МЭА.

ГЛАВА 22

Нефтегазовые ресурсы в меняющейся институциональной среде

В. А. Крюков, О. А. Селезнева

Введение

Отличительной особенностью современного этапа развития нефтегазового сектора является значительное изменение представлений о тех ресурсах углеводородов, которыми располагают как различные страны мира, так и мир в целом. Представления и о нефтегазовых запасах и о типах залежей, в которых они сосредоточены и из которых могут эффективно извлекаться, за последние 4–5 лет изменились весьма значительно.

Среди основных причин, как правило, отмечают:

а) высокий уровень цен на углеводороды (начало 1990-х гг. – цена на нефть сорта Брент составляла 16 долл/баррель, 2012 г. – 116 долл./ баррель), что «автоматически» обеспечивает перевод определенной части традиционных нефтегазовых ресурсов в запасы (т.е. активы, которые экономически целесообразно извлекать);

б) стремительное развитие техники и современных технологий извлечения ранее недоступных ресурсов углеводородов (пример, битуминозных песков, сланцевого газа и сланцевой нефти – яркое тому подтверждение);

в) причины и факторы институционального свойства (благоприятный инвестиционный климат, высокая степень конкуренции во всех сегментах нефтегазового сектора, адекватное меняющимся условиям освоения углеводородов взаимодействие государства и нефтегазового сектора).

Значительная роль цен, техники и технологии, государственного регулирования нефтегазового сектора – как чрезвычайно важных факторов расширения рамок и границ представлений о ресурсной базе разделяется почти всеми исследователями. В то же время, роль институциональной среды – в весьма ее широком понимании оценивается и рассматривается не столь высоко и не всегда включается в число значимых факторов изменения представлений о ресурсной базе развития нефтегазового сектора.

Данная работа ставит своей целью показать растущее многообразие источников углеводородного сырья, которые становятся доступными (с технической и технологической точек зрения) под влиянием меняющейся институциональной среды. Именно недооценка роли разнообразия – и технологического, и институционального – привела авторов известного доклада «Пределы роста» к выводу о том, что «...Ресурс неизбежно уменьшается, в то время как запасы некоторое время могут увеличиваться, если геологическая разведка находит новые месторождения, если растут цены на полезные ископаемые, если улучшаются технологии. Сложилась порочная практика делать заявления насчет ресурсов, основываясь при этом на данные о запасах»[1]. Влияние институциональных факторов и условий ставит под сомнение исходную посылку авторов доклада о том,

[1] Медоуз Д., Рандерс Й., Медоуз Д. Пределы роста: 30 лет спустя. – Москва: Бином. Лаборатория знаний. 2012. – 358 с.

«...Ресурс неизбежно уменьшается…». Отмеченное соображение не учитывает многообразную природу источников энергетических и минерально-сырьевых ресурсов из-за того, что недооценивает экономические стимулы, под влиянием которых разрабатываются новые технологии и новые институты. Результат – представление о том, что экономика и технология делают доступными только ранее известные типы источников сырья и энергии (т.е. «обеспечивает только «перевод» традиционных источников минерально-сырьевых ресурсов в экономические активы – запасы).

Не только технические новшества, но и динамичные институциональные инновации (разнообразие и компаний и форм их взаимодействия, включая новые рамки реализации проектов, новые формы альянсов и др.) привели в настоящее время к тому, что ресурсная база нефтегазового сектора за истекшие несколько лет «подверглась» значительным переоценкам и пересмотру – в сторону ее значительного увеличения.

Нефтегазовый сектор мира – особенно, Америки и частично Северной Европы – демонстрирует «взрывной» характер роста запасов за счет появления новых источников углеводородного сырья (к ранее известной традиционной тяжелой нефти (*heavy oil*) добавились нетрадиционные (*nonconventional*) нефть и газ плотных пород (*tight oil and gas*), сланцевые нефть и газ (*shale oil and gas*), углеводороды подсолевых отложений (*pre-salt*) и т.д.).

Наши соображения вовсе не означают, что ресурсы углеводородов в мире бесконечны и, соответственно, бесконечны представления об объеме запасов углеводородов. Наши соображения направлены на необходимость учета и оценки изменчивости видов источников углеводородов, вовлекаемых в освоение и разработку, как в связи с изменением институциональных условий, так и в связи с изменением уровня развития техники и технологии. Разнообразие среды является «движителем» изменчивости представлений об осваиваемых и подлежащих освоению источниках полезных ископаемых.

Динамика ресурсной базы нефтегазового сектора является, на наш взгляд, чрезвычайно интересным примером и объектом изучения влияния процессов формирования гибкой институциональной на состав и динамику экономических активов. Не менее важное значение имеет и «взгляд со стороны» – того, насколько и в какой мере процессы и направленность институциональных преобразований в нефтегазовом секторе России учитывает и отражает общие тенденции.

В течение истекших десяти лет на ведущие позиции в мире по обеспеченности ресурсами/запасами углеводородов выдвинулись такие страны, как Канада, США и Венесуэла. В то же время не столь значительно изменилось представление о ресурсной базе и других стран мира – прежде всего, стран Ближнего Востока (однако, по причинам мало связанным с технологическими и организационно-экономическими инновациями[2,3]).

[2] О политизированном характере данных по оценке ресурсной базы стран ОПЕК свидетельствуют следующие «одномоментные» ее изменения:
Саудовская Аравия: со 110 до 150 млрд тонн (1979);
Кувейт: с 65 до 93 млрд тонн (1979);
Венесуэла: с 25 до 56 млрд тонн (1988);
Объединенные Арабские Эмираты: с 31 до 91 млрд тонн (1988);
Ирак: с 47 до 100 млрд тонн (1988);
Иран: с 49 до 93 млрд тонн (1988);
Саудовская Аравия: с 170 до 258 млрд тонн (1990).
При этом следует заметить, что новые современные методы повышения нефтеотдачи не были разработаны на тот период – т.е. до конца 80-х гг. XX в.

[3] Статистика ОПЕК – http://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/332.htm).

Естественным предположением о причинах и факторах, столь кардинально повлиявших на ситуацию, можно считать динамику затрат на проведение геологоразведочных работ, а также научно-технический прогресс в деле изучения, поисков, оценки и последующей разведки и разработки ресурсов/запасов углеводородного сырья.

Позиция авторов главы состоит в том, что данное объяснение нельзя считать исчерпывающим и, опираясь только на него, нельзя выявить основные причины/факторы столь кардинальных и значительных перемен.

Наша гипотеза состоит в том, что в основе успеха лежит не только научно-технический прогресс, но, прежде всего, и, главным образом, результаты действия инновационно-ориентированной среды в нефтегазовом секторе, прежде всего, США и Канады. Статистика, например, США показывает, что за прошедшие 7–10 лет не наблюдалось ни значительного роста буровых мощностей, ни увеличения количества пробуренных скважин (был кратковременный «всплеск» на 10–15 % в 2007–2009 гг.)., ни увеличения занятых в секторе и т. д.

Инновационно-ориентированная среда позволяет не только создавать новые технологии, но также и находить эффективные решения по освоению и новых типов залежей углеводородов. Новые типы новых залежей (месторождений) – как раз те объекты, за счет которых в мире происходит стремительное изменение представлений об экономически эффективной и технологически доступной ресурсной базе нефтегазового сектора. Как отмечается в работе[4]: «...Рост предложения нефти обеспечен не только увеличением инвестиций, но также и технологическими новшествами (прорывами) – прежде всего, в горизонтальном бурении и гидроразрыве пластов. Эти достижения обеспечили доступность для освоения и разработки плотных пород. Данные породы «питают» формирование запасов традиционных нефти и газа, которые разрабатываются с самого начала нефтяной промышленности, т. е. начиная с 1859 года...».

Нефть – невозобновляемый природный ресурс, сформированный в геологическом прошлом (и, как показывают, исследования сторонников теории «глубинного происхождения нефти» в толщах земных недр процессы синтеза сложных соединений углеводородов продолжаются и по настоящее время) (такие характеристики, как «невозобновимость» и «прошлое» – имеют не абсолютный характер, а относительный – с точки зрения соотношения с приемлемым периодом отдачи от ресурсов углеводородов, как экономических активов). Следует иметь в виду и то, что это неоднородный ресурс. Для нас в контексте рассматриваемого вопроса и подхода важно принципиальное деление нефти (жидких углеводородов) на два основных типа – «традиционная» (*conventional*) (в основном разрабатываемая в настоящее время) нефть и «нетрадиционная» (*nonconventional*) нефть[5].

Отличие «традиционной» от «нетрадиционной» весьма условно. «Границей раздела», например, можно считать источник – точнее, ту геологическую породу, в которой содержится та или иная нефть. Так, например, «тяжелая» нефть относится, скорее, к тра-

[4] The End of an Era: The Death of Peak Oil. An Energy Revolution, American Style. By The Boston Company Asset Management's Global Natural Resources Team. – 2013. – 11 pages – www.thebostoncompany.com/.../Feb13_Death_of_Peak_Oil.pdf.

[5] Следует отметить, что в России, например, (точнее, в СССР) ранее применялся другой термин - «трудноизвлекаемая» нефть. Терминология, применяемая нами в данной статье, исходит не только из условий извлечения нефти, но и из учета ее «геологической» природы - исходя ее нахождения в разных типах так называемых «вмещающих пород». Такой подход, как нам представляется, в большей степени соответствует современным представлениям о процессах нефтегазонакопления в недрах.

диционной нефти, поскольку содержится в менее плотных породах, и выделяется как один из видов традиционной нефти по критерию затратности на извлечение, подготовку и переработку. Поэтому, нам представляется обоснованной следующая примерная классификация углеводородов – с точки зрения особенностей их добычи (*Рисунок 1 цветной вкладки*)[6].

В данной классификации «тяжелая нефть» (*Heavy oil*, нефть высоких широт (*Arctic*), остаточная нефть традиционных залежей, которая требует применения методов повышения нефтеотдачи пластов (*Enhanced Oil Recovery*); нефть, извлечение которой связано с применением высокой температуры и высокого давления (HPHT – *High Pressure High Temperature*); газ с высоким содержанием вредных примесей (углекислого газа и серы) (*Contaminated gas*) отнесены к традиционным (*conventional*) углеводородам. Как правило, залежи данных углеводородов весьма значительны по ресурсам, которые могут разрабатываться в рамках единого проекта (или, иными словами, залежи относительно легко определяются (оконтуриваются) и их освоение и разработка связана с управлением движением углеводородов в рамках все залежи (или значительной ее части)).

В то же время к нетрадиционным (nonconventional) углеводородам отнесены – нефть и газ плотных пород (*Tight oil/gas*), нефть и газ сланцевых залежей (*Shale oil/gas*) и метановый газ угольных залежей (CBM – Coal bed methane).

Нетрадиционные углеводороды, несмотря на их «бассейновое» сосредоточение, тем не менее, реализуются в рамках проектов, которые «распадаются» на значительное число индивидуальных подпроектов (в зоне влияния, как правило, одной скважины). Высокая плотность пород не позволяет (по крайней мере, до настоящего времени) обеспечивать перетоки углеводородов в пределах обширных зон и пластов (как это осуществляется в процессе добычи традиционных нефти и газа – управление процессами движения газа и жидкости в границах обширной залежи).

Расширение типа залежей углеводородов, вовлекаемых в освоение и разработку, происходило (и происходит) так, как это показано на *Рисунке 1 цветной вкладки* – от традиционных залежей к нетрадиционным. «Драйвером» данного процесса являются не только технологии и уровень цен (которые позволяют окупать понесенные затраты), но также и институциональная среда (нормы, правила, процедуры) и тесно связанная с ней инновационно-ориентированная организационно-экономическая среда (включая и обеспечивающий технологический сервис).

Под ресурсами углеводородов, как правило, понимают скопления углеводородов, которые тем или иным способом идентифицированы в недрах, но освоение и разработка которых экономически неэффективна; под запасами, напротив, понимают те скопления углеводородов в недрах, освоение и разработка которых экономически эффективны – т. е. их освоение и разработка обеспечивают экономическую отдачу (возврат затраченных средств и получение определенного дополнительного дохода).

Инновации – технологические и организационно экономические – меняют представление о запасах углеводородов, которые экономически эффективно могут быть освоены, добыты и реализованы. В результате происходит смещение от «традиционной» нефти

[6] Energy Intelligence North Sea Market Review.2012. – цитируется по John Mitchell with Valerie Marcel and Beth Mitchell. What Next for the Oil and Gas Industry? October 2012. – London: Chatham House. 2012.–128 pages.

к «нетрадиционной». В свою очередь, в основе новых научно-технических решений лежат результаты фундаментальных научных исследований и передовых инженерно-технических решений (включая создание новых устройств и технологий на их основе).

Эффективные организационно-экономические решения при освоении сложных и требующих значительных дополнительных затрат залежей основаны на гибком применении сильных сторон и преимуществ различных компаний. Сочетание различных типов компаний на различных этапах освоения углеводородов позволяет наиболее полно раскрыть потенциал и творческие возможности различных участников процесса освоения, разведки и разработки залежей углеводородов – от организаций с уникальными технологиями и до специалистов с идеями, знаниями и стремлением к достижению успеха. В США на протяжении последних 10–12 лет чисто лицензий (прав на пользование недрами) на разведку и добычу углеводородов на общественных землях достаточно устойчиво около 60 000[7] (при сопоставимом уровне добычи в России число лицензий не превышает 3000). Несмотря на то, что процесс инноваций – от технических и до организационно-экономических – происходит непрерывно, его влияние на качественное изменение ресурсной базы, тем не менее, происходит в определенные периоды времени. Такая скачкообразная «картина» является результатом «накопления» знаний и опыта, наличия благоприятных внешних условий, а также формирования определенной «критической массы» отмеченных выше характеристик. Как мы отметили выше, в США в период резкого роста добычи сланцевого газа, а затем и тяжелой нефти и сланцевой нефти не наблюдалось резкого увеличения ни одного из существенных «параметров управления» данным процессом – ни цен на углеводороды, ни объемов бурения, ни занятых. При этом следует, однако, отметить, что все данные «параметры управления» достигли на протяжении поступательного развития нефтегазового сектора очень высоких значений (число скважин в США превышает, например, миллион единиц (в России чуть менее 200 тысяч)).

Динамика последних послужила основой оптимистичного взгляда на развитие добычи нефти и газа из тяжелых и нетрадиционных залежей и месторождений. Так, например, прогноз Министерства Энергетики США (AEO2013) предполагает, что добыча нефти в стране, особенно из ранее не осваивавшихся геологических структур (залежей в плотных породах – *tight oil plays*), вырастет очень значительно в предстоящее десятилетие. Добыча нефти будет расти в среднем на 234 тыс барр ежегодно и к 2019 г. достигнет 7,7 млн барр в день. Рост в основном будет достигнут за учет роста добычи «нетрадиционной» нефти на суше и из сланцев и из плотных пород (*tight formations*)[8].

Принципиально важно, что в процессе такого изменения структуры и состава ресурсной базы меняется роль и различных компаний. В контексте рассматриваемой проблемы важно деление всех компаний на три большие группы – национальные нефтяные компании (ННК), международные нефтяные компании (МНК) и малые и средние компании (МСК). Такое деление отражает особенности аффилированности с государством (ННК, как правило, со 100% или контрольным государственным участием), особенности

[7] Total Number of Acres Under Lease As of the Last Day of the Fiscal Year - Data from Public Lands Statistics.- http://www.blm.gov/pgdata/content/wo/en/prog/energy/oil_and_gas/statistics.html.

[8] US Energy Information Administration/Annual Energy Outlook 2013 Early Release Overview.- http://www.eia.gov/forecasts/aeo/er/index.cfm.

внутренней структуры (и МНК и ННК, как правило – вертикально-интегрированные компании «полного цикла» – от поисков и разведки до переработки и реализации продуктов переработки на рынке), а также «склонность» компаний различного типа к принятию риска и инновациям (что отличает, прежде всего, МСК, а не МНК).

На этапе зарождения новой парадигмы и нового подхода к освоению новых источников ресурсов (такой, как переход к активному освоению нетрадиционных залежей нефти – в сланцевых и низкопроницаемых породах), которые могут быть эффективно освоены и вовлечена в процесс разведки и разработки, чрезвычайно велика роль государства – прежде всего, с точки зрения формирования основ институциональной среды, ориентированной на стимулирование принятия риска компаниями-недропользователями.

Именно по этому пути прошли такие страны, как Норвегия и Канада, а также активно идут США, Австралия, Индия, Китай, Бразилия и другие страны.

Среди важнейших составляющих стимулирующей институциональной среды – доступ к недрам, конкурентная среда на рынке всех видов работ и услуг, адекватное налогообложение (что вовсе не означает – льготное), доступность информации о недрах и обо всех аспектах деятельности, прозрачность всех форм регулирования. Также практически все современные государства осуществляют активную поддержку научных исследований, связанных с созданием новых принципов освоения новых типов залежей углеводородов (и, прежде всего, поддержка изучения фундаментальных исследований в сфере поисков, разведки и даже разработки и транспортировки углеводородов – например, процессов транспортировки многофазных (газ-жидкость) смесей углеводородов на большие расстояния, как это имело место в Норвегии на протяжении целого ряда лет).

Показателен с этой точки зрения опыт Канады – активная поддержка исследований, связанных с освоением и разработкой месторождений битуминозных песков («тяжелой традиционной» нефти) и созданием технологий извлечения из них жидких и газообразных углеводородов[9]. Именно поэтому Канада в 2000-е гг. совершила колоссальный рывок в обеспечении запасами нефти – с 40,1 млрд барр в 1991 г. до 175,2 млрд барр в 2011 г.[10] (следует отметить, что статистика, например, стран ОПЕК учитывает в Канаде только запасы традиционной нефти – поэтому объем запасов в статистике ОПЕК на протяжении ряда лет не претерпевает изменений и равен ... 4,9 млрд барр[11]).

Сочетание конкретных природных, технологических, экономических, исторических и политических условий и факторов определяет особенности формирования институциональной структуры нефтегазового сектора. Подробно подход одного из авторов к анализу и рассмотрению проблем формирования и развития институциональной структуры нефтегазового сектора изложен в ряде работ[12]. Результаты исследований показывают, что к числу основных факторов, определяющих условия и рамки освоения и использования нефтегазовых ресурсов относятся:

[9] http://www.thecanadianencyclopedia.com/articles/alberta-oil-sands-technology-and-research-authority.

[10] BP Statistical Review of World Energy, June 2012 – http://bp.com/statistical/review.

[11] Annual Statistical Bulletin. OPEC. 2012. – Vienna. OPEC. 2012. – 108 pages.

[12] Крюков В. Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации.– Новосибирск: Издательство ИЭОПП. 1998.–278 стр.

Крюков В.А., Токарев А.Н. Нефтегазовые ресурсы в трансформируемой экономике: о соотношении реализованной и потенциальной общественной ценности недр (теория, практика, анализ и оценки). – Новосибирск: «Наука-Центр», 2007. –596 стр.

- особенности формирования и изменения институциональной структуры нефтегазового сектора в целом (безотносительно той или иной страны – например, тенденция к формированию вертикально-интегрированных структур в рамках сектора; тенденция к исчерпанию возможностей развития экономики сектора только за счет и в рамках действия фактора «экономии от масштаба» и др.);
- наличие специфических институтов (норм, правил и процедур), ориентированных на учет особенностей использования невоспроизводимых ресурсов углеводородного сырья (что формирует, по определению O. Young, «ресурсный режим» в нефтегазовом секторе[13]); чисто рыночные трансакции при отсутствии конкурентной среды и полностью комплементарного ресурсного режима не в состоянии обеспечить рациональное освоение участков недр и отсюда вытекает роль и значение процедур регулирования процессов освоения месторождений и извлечения углеводородов;
- особенности формирования и развития институциональной структуры в конкретных социально-политических и социально-экономических условиях (например, безусловное доминирование национальных нефтегазовых компаний в мире в современных условиях во многих случаях нельзя объяснить только экономической целесообразностью); это соображение в значительной мере касается России – принятые и реализованные ранее технические решения (такие, как централизованные системы сбора попутного нефтяного газа, в целом линейная конфигурация системы магистральных трубопроводов и т. д.)
- собственно динамика институциональной структуры (особенно, в относительно короткие промежутки времени – когда могут, например, доминировать политические приоритеты и предпочтения – особенно в ситуации растущих и высоких цен на углеводороды); в России, например, «драйверами» динамики институциональной структуры стали крупные компании (ранее финансовые группы, тесно с ними связанные) и вопреки объективной тенденции изменения качественных характеристик месторождений (в сторону уменьшения и усложнения) удельный вес крупных компаний является «запредельным» (около 90 %, в то время как в США – менее 40 %).

Основными организационными элементами нефтегазового сектора являются компании – не только производители нефти и/или природного газа и других сопутствующих полезных ископаемых (добываемых наряду с углеводородами), – но осуществляющие широкий спектр различных видов деятельности, связанных с изучением, геологическим поиском, разведкой и оценкой полезных ископаемых, а также транспортом, переработкой, хранением и реализацией продуктов переработки и первичных углеводородов.

Важная особенность, оказывающая существенное влияние на формирование институциональной структуры, узкоспециализированный характер активов сектора (например, активы, материализованные в скважинах, нефтеперерабатывающие заводы и т.п., которые нигде, кроме как в данной производственной деятельности использованы быть не могут, а также регулярный и устойчивый характер технологических связей вдоль цепочки пере-

[13] Young O. Resources Regimes. Natural Resources and Social Institutions. - University of California Press, 1982. – 278 pages.

работки (использования) добываемых полезных ископаемых. Поэтому не случайно, что для нефтегазового сектора характерной формой интеграции является интеграция собственности, а не только интеграция в рамках двух- и многосторонних контрактов[14].

Следует заметить, что отмеченные выше специфические причины и обстоятельства не только способствуют вертикальной интеграции, но и, в определенном смысле, ей же и противодействуют, стимулируя реструктуризацию. Объяснение состоит в действии эффекта экономии от масштаба – при переходе к освоению новых типов залежей (отмеченном выше «распадении» крупных проектов на локальные подпроекты, требующие наличия весьма специфических знаний и навыков при переходе от традиционных залежей к нетрадиционным), а также уменьшении размеров месторождений, как в процессе выработки запасов, так и в процессе старения нефтегазовых провинций (вследствие чего размеры открываемых месторождений со временем становятся все меньше и меньше – в России данный показатель также резко снижается; по данным Министерства природных ресурсов в 2012 г. средний размер открытого нефтяного месторождения находился в интервале 1,5–3 млн тонн извлекаемых запасов).

Динамика ресурсной базы в мировом нефтегазовом секторе – основные тенденции

В настоящее время доминирует точка зрения (которой мы также придерживаемся), что добыча нефти из традиционных источников близка к достижению своего пика. Так, согласно оценкам BP, добыча из традиционных источников имеет потенциал роста только за счет увеличения добычи в Ираке и в Саудовской Аравии, а также за счет увеличения производства газоконденсатных жидкостей и повышения добычи нефти из нефтеносных песков[15].

В настояшщее время 79% мировых запасов нефти находятся в собственности или контролируются национальными правительствами через национальные нефтяные компании (что связано с тем, что большинство из данных стран не являются странами с рыночной экономикой), и 21% от общего числа мировых запасов нефти доступны для инвестиций частного сектора (в основном в Канаде, США, Норвегии, Соединенном Королевстве и др.)[16].

Одно из утверждений об истощении традиционных источников нефти приведено в статье[17], где показано, что поскольку основная масса открытий месторождений «традиционной» нефти в развитых странах имела место в 1960-х гг., то к 1990 г. большая их часть уже разрабатывалась на полную мощность. В то же время страны Персидского залива сдерживали производство (занимаясь квотированием добычи), что создавало предпосылки для усиления зависимости развитых стран от поставок из Ирана, Ирака, Кувейта, Саудовской Аравии и ОАЭ.

Уменьшение зависимости США, в первую очередь, от поставок из «неспокойных» стран Ближнего Востока – одна из причин усиления внимания к добыче нефти из новых источников, таких как залежи «тяжелой традиционной» нефти в Канаде и «нетрадиционной» в США.

---

[14] Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.

[15] BP Energy Outlook 2030 – London, January 2011. – 80 pages.

[16] http://www.capp.ca/getdoc.aspx?DocId=191939&DT=NTV.

[17] Campbell Colin, Laherrère Jean. The end of cheap oil. Scientific American, March 1998. – http://planetforlife.com/htmlfiles/End%20of%20Cheap%20Oil.htm.

В настоящее время в мире ресурсы «тяжелой традиционной» нефти, в которую входит традиционная сверхтяжелая нефть и битум, достаточно хорошо изучены (крупнейшие месторождения находятся на территории США, Канады, Венесуэлы и России[18]). Добыча «тяжелой традиционной» нефти (из битуминозных песков) создала условия для перехода к освоению новых типов залежей – сначала из битуминозных песков, затем из сланцев и, наконец, и из более плотных пород.

При этом разработка и появление новых технологий происходили в чрезвычайно благоприятных институциональных условиях[19]. «Имея длительную историю добычи конвенциальных нефти и газа, США стали эпицентром освоения и нетрадиционных (*nonconventional*) ресурсов, поскольку материнские породы присутствуют и там, где добываются традиционные ресурсы.

Отличительная особенность США состоит в том, что значительная часть необходимой инфраструктуры уже на месте. США имеют одну из самых высокоразвитых энергетических инфраструктур, включая детальные базы данных по геологии резервуаров по результатам предыдущего бурения, колоссальный парк боровых станков, системы сбора и хранения, трубопроводы, а также значительное число высококвалифицированных специалистов и рабочих. Плюс, при имеющейся правовой системе, права собственности на недра, в границах определенных участков, могут быть проданы как физ.лицам, так и корпорациям. Этот подход «свободного рынка» позволяет более быстро осваивать месторождения и более эффективно реагировать на изменения при другой динамике развития нефтегазовой промышленности»[20].

Канада (провинция Альберта), Венесуэла (пояс Ориноко) и США (Калифорния и Восточный Техас) в данный момент являются ведущими производителями «тяжелой традиционной нефти». Так, в Канаде производство из нефтеносных песков в 2010 г. составило 58% от общего объема производства нефти Западной Канады[21]. Основными месторождениями битуминозных песчаников в Канаде являются Athabasca, Cold Lake и Peace River. Большинство проектов добычи разрабатывается независимыми компаниями (как правило, средними неинтегрированными компаниями, которые одновременно являются и обладателями и носителями определенных специфических технологий и навыков – каждая залежь требует уникальных сочетаний технологии и опыта)[22]. Следует учитывать, что добыча такой нефти требует большого количества энергии и воды (рентабельность добычи достигается при цене нефти не ниже 60–70 долл. США за баррель)[23]. Столь высокий «ценовой» порог стал причиной того, что в мировой кризис 2008–2009 гг. множество проектов в Канаде было приостановлено. Битуминозные пески в районе реки Ориноко в Венесуэле – одно из двух крупнейших месторождений «традиционной тяжелой нефти» (второе – битуминозные пески Атабаски в Канаде). В 2008 г. правительством Венесуэлы был принят «Социалистический проект развития бассейна реки Ориноко», реализация которого была поручена государственной нефтегазовой корпо-

[18] http://www.npc.org/Study_Topic_Papers/22-TTG-Heavy-Oil.pdf.
[19] http://www.pttc.org/tech_centers/unconventional/unconventional_wp.pdf.
[20] The End of an Era: The Death of Peak Oil. An Energy Revolution, American Style. By The Boston Company Asset Management's Global Natural Resources Team. – 2013. – 11 pages – www.thebostoncompany.com/.../Feb13_Death_of_Peak_Oil.pdf.
[21] Upstream Dialogue Factbook, Canadian Association of Petroleum Producers. June, 2011. – http://www.capp.ca/getdoc.aspx?DocId=191939&DT=NTV.
[22] http://www.strategywest.com/downloads/StratWest_OSProjects_2011_01.pdf
[23] Water Issues Associated with Heavy Oil Production – Argonne National Laboratory, ANL/EVS/-R-08/4, Environmental Division. – 64 pages.

рации Petroleos de Venezuela (*PdVSA*)[24], переоценка запасов пояса Ориноко началась лишь в 2005 г. в рамках специального правительственного плана. Первую скважину в этом районе пробурили еще в 1935 г., но так как найденная нефть была тяжелой и сверхтяжелой, транснациональные компании отказались от ее добычи[25]. В итоге в 1980-е гг. нефтяной пояс Ориноко был квалифицирован, как битумный пояс, и только в 2011 г. запасы «тяжелой нефти» были включены в извлекаемые. В результате Венесуэла вышла на второе место в мире по запасам после Саудовской Аравии по методологии ОПЕК[26].

Другим новым типом источников углеводородов – помимо залежей «тяжелой традиционной» нефти – являются сланцевые залежи углеводородов – газа и нефти, соответственно. О значительных ресурсах сланцевого газа в мире известно давно, но только в последние 4–5 лет, благодаря технологическому прорыву (появление технологий горизонтального бурения и гидроразрыва пластов) и благоприятной институциональной среде добыча в США стала быстро развиваться[27].

По оценкам специалистов, в мире нет двух одинаковых залежей сланцевых углеводородов, что означает, что затраты на добычу значительно варьируют в зависимости от месторождения. В США основное преимущество сланцевого газа заключается, например, в том, что он добывается рядом с районами потребления, потому высокие затраты на добычу компенсируются минимальными затратами на транспорт.

Если ранее данные ресурсы не принимались во внимание, то теперь во многих странах стремятся более точно оценить ресурсную базу, создать адекватное регулирующее законодательство (например, экологическое) и получить доступ к технологиям через совместные предприятия, слияния или путем привлечения прямых «связанных» инвестиций (*Рисунок 2 цветной вкладки*).

Среди проблем освоения залежей сланцевого газа стоит отметить отсутствие достаточного опыта разработки, из-за чего затрудняется оценка себестоимости добычи. Из сланцевых месторождений в США извлекается от 8% до 30% газа, а из традиционных в два-три раза больше – 60–80%. Также вызывают опасения экологические последствия в связи с применением гидроразрыва. Франция, например, запретила применение данного метода в июле 2011 г.[28].

С течением времени количество извлекаемых ресурсов с использованием одних и тех же технологий неуклонно снижается, появляются новые источники углеводородов, что вновь и вновь вызывает спрос на новые технологии и на новые подходы к реализации подобных проектов.

Что в основе современной динамики ресурсной базы?

По мере «старения» территорий добычи минерально-сырьевых ресурсов (не обязательно нефти или природного газа) новые месторождения, которые подлежат вводу в разработку, становятся все меньше и меньше, и также становятся , как правило, и более сложными с точки зрения освоения. Поэтому в рамках отдельных сырьевых территорий

[24] http://www.rosinvest.com/news/434105/.
[25] http://www.rusenergy.com/ru/news/news.php?id=53743.
[26] http://www.nasdaq.com/aspx/stock-market-news-story.aspx?storyid=201107180623dowjonesdjonline000070&title=venezuela-oil-reserves-surpassed-saudi-arabia-in-2010-opec.
[27] Yergin D., Ineson R. A 'shale gale' of unconventional and abundant U.S. gas is transforming the energy market.- http://online.wsj.com/article/SB10001424052748703399204574507440795971268.html.
[28] http://www.bloomberg.com/news/2011-07-01/france-vote-outlaws-fracking-shale-for-natural-gas-oil-extraction.html.

имеет место достаточно устойчивая тенденция возрастания издержек. Противостоять данной негативной тенденции могут шаги и решения, связанные с изменением:

- формированием, поддержанием и развитием ресурсного режима, стимулирующего компании к освоению и разработке новых источников углеводородов (в целом к принятию на себя рисков, связанных с подобными решениями);
- развитием конкурентной среды во всех сегментах нефтегазового сектора – от сервисных услуг и до реализации добытых углеводородов.

С экономической точки зрения задача состоит в том, чтобы обеспечивать благоприятную динамику издержек не только при помощи (посредством) усилий компаний, но также и при помощи институциональных инноваций (связанных с изменением норм и правил взаимодействия компаний, а также с изменениями организационной структуры нефтегазового сектора). Это достаточно сложная задача в рамках устойчиво функционирующей экономики рыночного типа, и, тем более, данная задача сложна в условиях динамичных изменений.

Как показывает мировая практика, в развитии нефтегазового сектора в последние 20–30 лет неоднократно имели место примеры эффективных ответов на усложнение условий функционирования, будь то неблагоприятные цены или «ухудшающаяся» геология, – путем проведения технологических и институциональных инноваций.

Стремительное развитие добычи сланцевого газа и сланцевой нефти в США являются результатом «соединения» экономических условий, стремительного развития технологий и благоприятных институциональных условий. Поэтому возникает вполне очевидный вопрос о том, насколько (и какие) условия необходимы для того, чтобы подобный процесс развивался в другой стране?

На данный вопрос попытался ответить английский исследователь Пол Стивенс (*Paul Stevens*)[29]. Выводы и соображения, полученные им, представлены ниже (*Таблица 1*). Основное вывод, который им был сделан сводится к тому, что «...Различия, представленные в таблице позволяют утверждать, что сланцевый газ, несомненно, будет играть все более важную роль в Европейской энергетике, в то же роль в ближайшей перспективе – в рамках 4–10-летнего периода – его роль пока будет весьма незначительной»[30]. Причины – не столько в геологии и технологии, сколько в инерционном характере процесса изменения институциональной среды.

Таблица 1. Факторы и условия формирования «Сланцевой революции» в США в сравнении с Европой

Фактор	США		Европа	
Геология				
	1.	Большие осадочные, насыщенные залежи, благоприятные для достижения технически высокого уровня извлечения ресурсов.	1.	Сланцевые залежи значительно меньше по размеру, глубже, менее насыщенные и с высоким содержанием глинистых пород, что делает разрыв пласта более трудным.

[29] Stevens P. The «Shale Gas Revolution»: Hype and Reality/ A Chatham House Report. September 2010. – London: Chatham House. 2010. – 46 pages.

[30] Stevens P. The «Shale Gas Revolution»: Development and Changes/ Briefing Paper. September 2012.– London: Chatham House. 2012. – 12 pages.

Фактор	США		Европа	
Геология				
	2.	Огромное число данных образцов породы, которые доступны всем недропользователям для поисков наиболее «лакомых частей» залежей.	2.	Очень ограниченное число данных, значительная часть которых «утеряна».
Регулирование				
	1.	Закон 2005 года в сфере энергетики вывел гидроразрыв из-под действия Закона о чистой воде.	1.	В целом чрезвычайно жесткие нормы регулирования в сфере охраны окружающей среды и воды, в особенности.
	2.	Закон 1980 года предоставил налоговые скидки в размере до 50 центов на каждый миллион BTU. Также ввел правило об учете издержек на бурение, согласно которому компенсируется более 70 % затрат на бурение, что критично для МНК.	2.	Только Венгрия имеет небольшие льготы по нетрадиционным углеводородам.
	3.	Права собственности делают сланцевый газ собственностью землевладельца, что стимулирует их к допуску к добыче недропользователей.	3.	Права собственности независимо от того, государство или землевладелец, не обеспечивает никаких компенсаций и выплат.
	4.	Доступ к трубопроводам на основе принципа «общего перевозчика».	4.	Доступ к трубопроводам основан на принципе «третьей стороны» (при наличии пропускной способности).
	5.	Рынок США «рынок предложения товара «газ».	5.	Европа – рынок «проектных поставок» с несколькими поставщиками и покупателями и низкой прозрачностью.
Промышленность				
	1.	В промышленности доминирую малые, предпринимательски-ориентированные компании.	1.	Есть всего несколько малых операторов, промышленность традиционно определяют крупные игроки.
	2.	Подавляющая часть работ осуществляется динамичной, высококонкурентным сервисным сектором.	2.	Сервисный сектор представляет собой олигополию американских компаний.
	3.	Система лицензирования ориентирована на предоставление больших участков с большой степенью свободы выбора для компаний (что особенно важно в случае сланцевых залежей).	3.	Лицензирование традиционно ориентировано на мелкие участки с очень жесткими обязательствами.

Фактор	США		Европа	
НИР				
	1.	В 1982 году правительство начало обширное финансирование НИРовских работ в рамках Института Газовых Технологий.	1.	Комиссия Еросоюза не выразила никакой заинтересованности в инвестировании в НИР в сфере сланцевого газа, отметив роль рынка в принятии решений в этой области.

Источник : Stevens P. The «Shale Gas Revolution»: Development and Changes/ Briefing Paper. September 2012. – London: Chatham House. 2012. – 12 pages.

Противоположная тенденция состоит в том, что более благоприятные условия (как ценовые, так и геологические) способствуют сохранению (консервации) существующей технологии и созданных ранее организаций. С этой точки зрения, весьма убедительным примером является нефтяная и газовая промышленность России. Открытие уникальных месторождений в Западной Сибири в 60–70 гг. XX в., а также благоприятные ценовые условия (в сочетании с их меньшей значимостью в рамках системы централизованного планирования и управления) привели к консервации и практики освоения месторождений и институциональных форм нефтегазового сектора на протяжении десятилетий (последствия весьма ощутимы до сих пор).

Государство, как выразитель интересов общества, должно быть заинтересовано в адаптации институциональной среды к меняющимся условиям. Непонимание необходимости приведения институциональной системы к меняющимся условиям ведет к значительным издержкам и – и для бизнеса и для общества. Норвежский исследователь О. Норенг в конце 1990-х гг. (*Oystein Noreng*)[31] пришел к выводу об отставании структурных и институциональных изменений в нефтегазовом секторе своей страны (который и тогда и сейчас относился и относится к числу наиболее успешных и устойчиво функционирующих в мире). Он констатировал, что норвежская организация нефтяной промышленности на шельфе изначально основывалась на высокой степени государственного участия, доминировании национальной нефтяной компании и небольшом числе оперирующих компаний. Данная организация в основном была создана в 70-е гг. XX в. В числе основных предпосылок были – начальный этап освоения ресурсной базы, высокие и растущие цены на мировом рынке на нефть, ограниченное рыночное пространство и сильно интегрированная мировая нефтяная промышленность. По мнению О. Норенга, эти предпосылки, начиная с 2000-х гг. утратили свое значение. Новые открытия стали гораздо меньше и расположены в глубоких водах и, следовательно, более сложны для освоения и разработки. Проекты по обустройству месторождений во все большей степени связаны с возрастающим числом малых месторождений с очень высокой степенью разнообразия типов залежей.

Поэтому конкуренция и гибкость, как показывает опыт «старых» нефтегазовых территорий, становятся более важными с экономической точки зрения по сравнению с экономией от масштаба (которая присуща, прежде всего, крупным вертикально-интегри-

[31] Noreng O. The concept of economic resource rent and its application in UK and Norwegian petroleum taxation. – Sandvika: Center for Energy Studies. BI Norwegian School of Management, 1998. – 62 pages.

рованным компаниям). Вместе с тем, усложнение характеристик запасов (повышение их степени зрелости) требует и более высокой степени специализации, которая, в свою очередь, вызывает потребность в новых формах партнерства в разведке, обустройстве и разработке более мелких и более сложных месторождений.

Формирование соответствующей конкурентной среды, гибких форм взаимодействия организационных единиц в рамках минерально-сырьевого сектора – при увеличении числа месторождений и при одновременном изменении их характеристик (в сторону ухудшения их качества) – все это вместе взятое, как нам представляется, требует формирования, и изменения институциональной среды (включая и государственное регулирование и формы участия государства в нефтегазовом секторе).

Уровень добычи минерально-сырьевых ресурсов зависит от состояния разведанности, подготовки к эксплуатации и степени выработанности запасов основных крупных месторождений в пределах отдельных провинций, а также от перспектив открытия новых крупных и сверхкрупных объектов в новых провинциях, способных не только компенсировать выбывающие активы, но и (за счет повышения отдачи от масштаба) улучшить экономику сектора. Как следует из *Таблицы 1* США ориентированы на повышение гибкости нефтегазового сектора и на развитие его способности осваивать новые типы залежей, с определенным запозданием по этому пути идут страны Евросоюза.

Опыт России, к сожалению, демонстрирует движение в обратном направлении. Это находит отражение как во все еще сохраняющейся направленности на освоение новых провинций (где могут быть открыты новые крупные месторождения традиционных углеводородов), так и в забвении ранее проводившихся работ по разработке методов поиска, разведки и разработки, залежей «традиционной тяжелой нефти» (не говоря уже о развертывании научных исследований по нетрадиционным залежам углеводородов). Более того, на действующих месторождениях добыча нефти характеризуется избирательным освоением лучших участков, в результате чего степень извлечения нефти из недр находится на невысоком уровне. Среди причин – не только инерция государственной политики в данной области, но также и противодействие со стороны «групп с особыми интересами» (в том числе и «в лице» крупных компаний с государственным участием).

Динамика состава ресурсной базы и ресурсный национализм

В индустриально развитых странах мира (и странах, стремящихся быть таковыми) не только государство является активным участником процесса формирования новой парадигмы освоения новой ресурсной базы углеводородов – велика также и роль частных и публичных компаний, а также различных научных и венчурных фондов и организаций[32]. На ведущие позиции в нефтегазовом секторе выходят компании, имеющие в своем составе научно-инженерные центры, которые не только занимаются разработкой проектов освоения месторождений, но также и ведут научные исследования и разработки, имеющие также и научно-поисковый характер.

Реализация суверенных прав стран-владельцев недр ведет к тому, что права на пользование недрами месторождений углеводородов во все большей степени передаются национальным нефтегазовым компаниям. В этом случае транснациональные нефтегазовые

[32] Impact of Technology on Conventional Wells (including EOR and Arctic). - Working Document of the NPC Global Oil and Supply Study. 2007. – 48 pages.

компании привлекаются во все большей степени на правах компаний-операторов проектов. Такой подход во многом аналогичен сложившемуся ранее традиционному подходу привлечения сервисных компаний. Этот процесс далеко не безболезненный и далеко не столь однозначный.

Страны-владелицы ресурсов/запасов углеводородов резко расширяют структуру, состав и объем ресурсов/запасов углеводородов, которые они в состоянии эффективно осваивать и разрабатывать (привлечение финансовых ресурсов для реализации проектов не является в современном мире проблемой, равно как не является проблемой и приобретение оборудования и собственно реализация проекта). Поэтому в современных условиях возрастает роль обладания новыми технологиями и новыми навыками освоения и разработки, прежде всего, новых типов залежей углеводородов. Компании-держатели технологий и опыта получают возможность получать дополнительные доходы рентного характера, обусловленные не столько природными и географическими особенностями ресурсной базы, сколько наличием опыта и знаний, которые они сумели получить и накопить.

Те национальные компании стран-собственников ресурсов/запасов углеводородов, также как и компании другого типа (назовем их компании-реципиенты – не обязательно имеющие статус национальных), которые не вкладывают средства в фундаментальные исследования и не занимаются созданием принципиально новых технологий также не стоят на месте. Они постепенно также осваивают те технологии и те организационно-экономические решения, которые создают и продвигают ведущие подобные исследования страны и компании. Способы освоения технологий и реализации решений выбираются, как правило, совершенно иные – не исследования и разработки, а покупка, копирование или привлечение на условиях оказания сервисных услуг компаний-держателей опыта и лицензий. К тому времени, когда ранее созданная технология находит широкое применение в стране-реципиенте, она уже является стандартной, широко распространенной и, как правило, никак не способствующей развитию смежных и вспомогательных отраслей страны-собственника нефтегазовых ресурсов в рамках современного инновационно-ориентированного пути развития. Это означает, что такое применение закрепляет за страной-реципиентом статус сырьевой страны и не способствует подъему ее научно-технического и технологического уровня. Для такой страны решение, как правило, видится в одном – усилении внимания к геологоразведочным работам с тем, чтобы найти крупное или сверхкрупное месторождение, которое позволит за счет действия естественных факторов (масштаба, прежде всего) решить проблему повышения отдачи от вложенных в нефтегазовый сектор финансовых активов.

Худший сценарий тот, при котором, несмотря на применение стандартных (по мировым меркам) технологий, не удается обеспечить рост отдачи и не удается нивелировать ухудшение (точнее, изменение, качественных характеристик) технологических и экономических показателей за счет открытия новых крупных (или, еще лучше, сверхкрупных) месторождений. В этом случае – деградация национальной и нефтегазовой отрасли и всего комплекса отраслей, его обеспечивающих. Выход из подобной ситуации видится один – смена институциональной модели организации и функционирования нефтегазового сектора и изменение отношение к развитию собственных фундаментальных и поисковых научных и инженерно-технических изысканий.

В современном мировом нефтегазовом секторе и с точки зрения его организации и с точки зрения его институциональной структуры – складывается весьма парадоксальная ситуация. Текущий этап развития мирового нефтегазового сектора характеризуется резким усилением роли и значения т. н. «национальных нефтегазовых» компаний. К числу таковых, как правило, относят компании, которые являются (полностью или частично – но, как правило, с блокирующим пакетом в руках органов исполнительной власти) собственностью государства. Доля подобных компаний (*см. ниже*) в мировой добыче нефти за истекшие 50 лет выросла стремительно – с незначительных 5% до почти 75%. Еще более значительна доля подобных компаний (далее – ННК) в ресурсах/запасах углеводородов – уже приближается к 80%.

Особенность данных компаний – не только государственная собственность на активы и выполнение ими в рамках системы регулирования нефтегазового сектора определенных государственных функций, но также, как правило, интеграция финансовых потоков данных компаний в систему государственных финансов. Следствие – невысокая эффективность, отмеченный выше догоняющий подход к развитию технологической «составляющей» нефтегазового сектора, конфликт интересов и, в конечном счете, закрепление ресурсной ориентации экономики страны в самом ее плачевном и бесперспективном виде.

Усиливается роль ННК вследствие процессов глобализации – информационной доступности, возможности перетока специальных знаний (но не навыков и умений, связанных с реализацией проектов на основе этих знаний в условиях конкретных стран и конкретной среды), наличия у большинства нефтегазодобывающих стран значительных финансовых ресурсов и, в целом, возможности финансировать и развивать за счет собственных средств проекты к нефтегазовом секторе. Как правило, те проекты, на которых ННК реализуют свои преимущества (прежде всего, близость к органам власти, а также возможность использования государственных финансов) в полной мере реализуются там, где подобные компании сталкиваются с известными и апробированными типами залежей. Это означает, как правило, известные характеристики залежей, а также возможность применения «стандартных» решений и технологий.

Как только ННК сталкиваются с залежами углеводородов ранее для них неизвестного типа – по условиям их извлечения и последующего развития проекта – они, как правило, прибегают к «помощи» со стороны транснациональных компаний, имеющих передовой технологический опыт и опыт решения сложных организационно-экономических проблем освоения подобных месторождений. В этом случае возврат МНК на арену деятельности ННК в современных условиях, как правило, происходит уже на другой основе – очень редко в форме доступа к недрам на правах недропользования, а, в основном, на правах выполнения различных по условиям, но примерно одинаковых по сути т. н. «сервисных контрактов». Или же ННК заключают контракты с сервисными компаниями.

Международные нефтяные компании (МНК) в этом случае реализуют свое право обладателя передовых технологий и практик реализации новых проектов в новых горно-геологических условиях (или природно-климатических). Доходность подобных контрактов вполне сопоставима с доходностью от освоения новых месторождений при наличии права пользования недрами. Тем самым ННК реализуют свое право собственности на новые технологии и уникальный организационно-экономический опыт. Не доходы «классического» рентного характера служат основой доходности деятельности ТНК, а доходы рентного характера, обусловленные положением на рынке знаний и новых технологий.

Государства-собственники ресурсов недр, как правило, при выборе организационно-экономической модели нефтегазового сектора предпочтение отдают фактору суверенитета и контроля (и даже налогам – в меньшей степени). Также играет роль и поддержание баланса власти и статуса в контактах с «внешним миром» – прежде всего, странами Западной Европы и США. В то же время с экономической точки зрения более важным является максимизация социально-экономической ценности от освоения недр и, тем самым, поощрение активности национального бизнеса.

Мотивы же МНК – рост добычи, запасов и выручки и доли дохода в цене. Мотивы стран-собственников ресурсов недр более разнообразны (имеют гораздо более сложный – зачастую весьма далекий от экономики – характер).

К числу ключевых проблем при выборе форм взаимодействия МНК с ННК (как правило, на условиях срочных контрактов) является учет ресурсов/запасов в составе активов транснациональной компании. МНК в основном публичные компании, акции которых обращаются на фондовом рынке. При этом оценка компании рынком исходит не только из результатов экономической деятельности, но и тех активов, которыми компания располагает. Однако, для того, чтобы поставить запасы ресурсы на баланс компания должна иметь на них право собственности. Вместе с тем, в целом ряде стран законодательство запрещает собственность иностранных компаний на недра – Мексика, Иран, Кувейт и т. д. Сервисные контракты не рассматриваются, как свидетельство права собственности.

Одна из основных проблем ННК, все же – ориентация на извлечение углеводородов, а не рост стоимости тех активов, которыми они располагают. Отсюда – «догоняющий» тип технологического развития и стремление к экстенсивным формам роста.

Для всех типов компаний в настоящее время характерно увеличение доли нетрадиционных запасов нефти и газа в их портфелях. В случае МНК и Международные сервисные компании (МСК) это происходит это за счет сделок слияний и поглощений – прежде всего, в Канаде (тяжелая нефть) и США (сланцевый газ и сланцевая нефть). В случае ННК – создание альянсов с МНК и ведущими сервисными компаниями.

Связано это, как мы показали выше, с уменьшением возможностей для всех компаний инвестирования в традиционные источники, точнее, с уменьшением успеха открытий крупных залежей традиционного типа. Даже если такие открытия происходят, то они находятся на шельфе, в труднодоступных районах, и поэтому зачастую их разработка нерентабельна.

Поскольку МНК и МСК имеют технологии и опыт их системного применения в очень разнообразных и специфических условиях, то для развития добычи новых видов углеводородных ресурсов шире применяются различные формы альянсов и партнерских отношений с национальными нефтяными компаниями (ННК) из Китая и Венесуэлы, поскольку правительства этих стран поощряют ограниченное участие иностранного капитала. ННК идут на уступки в связи с отсутствием геологических знаний и технологий для добычи нетрадиционных ресурсов, которые есть у МНК. Например, такие МНК как BP, Chevron активно развивают сотрудничество с государственными компаниями Китая в сфере совместной разработки ресурсов сланцевого газа. В Китае активно работают в этом же направлении норвежская Statoil и англо-голландская Royal Dutch Shell.

Разработка нетрадиционных ресурсов является делом дорогостоящим. МСК, как правило, только в результате сделок слияний и поглощений могут получить доступ к значительным финансовым ресурсам. Это и стало одной из причин бума таких сделок на международном рынке в 2009–2011 гг.[33]. Начало положила покупка в декабре 2009 г., компанией Exxon Mobil компании XTO Energy (добывающая компания из Техаса, специализирующаяся на добыче сланцевого газа) за 41 млрд долл. США (из них 10 млрд долл. США долговыми обязательствами). В ходе другой сделки в феврале 2010 г. крупнейшая сервисная компания Schlumberger за 12,4 млрд долл. купила акции конкурента Smith International. В Schlumberger считают, что сделка позволит сделать прорыв в области бурения скважин для труднодоступных ресурсов (нетрадиционный газ, глубоководные месторождения). В июле 2011 г. австралийская BHP Billiton, крупнейшая в мире горнодобывающая компания, договорилась о покупке за 12 млрд долл. США американской Petrohawk Energy Corp., занимающейся добычей сланцевого газа.

Примером быстрорастущего бизнеса, основанного на нетрадиционных ресурсах, является второй по величине производитель газа в США – компания Chesapeake Energy, которая в мае 2010 г. для финансирования новых проектов по добыче сланцевого газа привлекла средства инвестиционных фондов, а также Total, BP и Statoil Hydro.

Особо следует отметить подход Китая, который не только демонстрирует желание превратить свои ННК в М-ННК. Целью национальных нефтяных компаний (ННК) Китая еще 15 лет назад являлся доступ к недрам и активам в нефтедобыче, а также опыт и знания международных нефтяных компаний (МНК), например, Exxon Mobil, Royal Dutch Shell, BP. Основным способом взаимодействия китайских компаний с международными компаниями в нефтяной сфере стали слияния и поглощения. При этом китайские компании весьма избирательно подходили (и подходят) к зарубежным приобретениям перспективных участков и активов, постепенно сместив акцент с небольших активов с незначительными доходами к меньшему числу достаточно крупных проектов. В итоге в настоящее время мы наблюдаем совершенно иную стратегию ННК Китая в их зарубежной деятельности. К 2020 г. Petro China имеет целью иметь более половины добываемой ею нефти за счет своих иностранных филиалов. Другая китайская компания CNOOC – с целью приобретения технологий добычи сланцевого газа планомерно скупает доли участия в различных проектах. В 2011 г. CNOOC заплатила Chesapeake Energy 570 млн долл. США за 33%-ную долю в сланцевых месторождениях газа и нефти на границе штатов Вайоминг и Колорадо, а в 2010 г. – 1,08 млрд долл. США за 33%-ную долю Chesapeake в сланцевом месторождении Eagle Ford в штате Техас[34]. Также Petro China в 2011 г. подписала с канадской компанией Encana соглашение о совместной разработке месторождений сланцевого газа на западе Канады и взяла на себя обязательства вложить в проект 5,4 млрд долл. США[35]. В июне 2011 г. Royal Dutch Shell plc. и CNPC подписали соглашение о создании совместного предприятия по добыче газа в КНР. В соответствии с соглашением компаниям будут принадлежать по 50% в СП[36].

[33] Global Oil and Gas Transactions Review 2010, Ernst & Young. - http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_oil_and_gas_transactions_review_2010/$FILE/Global%20oil%20and%20gas%20transactions%20review%202010%.20FINAL.pdf.

[34] http://lenta.ru/news/2011/01/31/cnooc/.

[35] http://usa.chinadaily.com.cn/epaper/2011-02/11/content_11984455.htm.

[36] http://www.vedomosti.ru/companies/news/1300140/shell_i_cnpc_budut_vmeste_dobyvat_slancevyj_gaz_v_kitae.

Нефтегазовые ресурсы и инновационные процессы

Современные технологии извлечения углеводородов из новых типов новых месторождений являются одним из важнейших условий перевода потенциальных ресурсов в запасы, т.е. экономические активы, которые могут не только обеспечить возврат вложенных средств, но также и обеспечить получение определенной прибыли.

Наша принципиальная точка зрения (*см. также начало главы*) состоит в том, что перевод ресурсов в запасы связан не только с технологией, но также и с наличием определенной институциональной среды и условий (не говоря уже о ценах и условиях, лежащих на стороне спроса).

Не менее важны, чем технологии, опыт и навыки применения данных технологий. Значительных экономических результатов добиваются те компании, которые не только имеют доступ к технологиям, но и находятся «на острие» создания и применения самых передовых технологий. Важна триада «самые передовые технологии – опыт и навыки работы в нестандартных условиях – институциональная среда».

Процесс распространения технологий в современном мире, невозможен, как правило, без кооперации усилий разных компаний и государства. Наиболее яркий пример – норвежский научно-инженерный центр SINTEF[37], который является ведущим в мире по созданию и продвижению многофазных систем добычи и транспортировки углеводородов (что, собственно, резко удешевило затраты по обустройству подводных месторождений – в том числе, в Арктике).

Как правило, государства поддерживают создание и развитие новых технологий в энергетическом секторе. Данные усилия ориентированы на создание более эффективных и экологически безопасных технологий. Однако, на начальном этапе эти технологии, все же, слишком дороги для коммерческого применения. Поэтому важен этап, связанный с переходом от исследований, финансируемых государством к формам их продвижения в реальные проекты.»

Для анализа данных процессов широко используется, например, инструментарий т. н. «кривых опыта» («*experience curves*»[38]), которые показывают, как инвестиции в распространение новых технологий ведут к снижению цен на энергию и способствуют созданию, тем самым, новой конкурентной среды в энергетическом секторе.

Отсутствие у того или иного государства, имеющего нефтегазовые ресурсы, собственной научно-технической политики в энергетическом секторе, отсутствие поддержки фундаментальной науки и образования ведет, в конечном счете, к закреплению ресурсной структуры национальной экономики и не позволяет в полной мере реализовать те социально-экономические эффекты, которые обеспечивает инновационно-ориентированная модель развития.

Отдельные технологические и организационные инновации позволяют на определенное время ослабить тенденцию сокращения объема получаемого дополнительного дохода, но, в общем случае, не в силах противостоять данной тенденции. По мере уменьшения и исчезновения дополнительного дохода, обусловленного наличием рентной составляющей, крупные вертикально-интегрированные компании начинают и усиливают процесс переноса центра тяжести своих операций в новые районы и в новые нефтегазовые провинции.

[37] http://www.sintef.no/home/.
[38] Experience Curves for Energy Technology Policy (Author – Class-Otto Wene) .– Paris, OECD/IEA, 2000. – 127 pages.

К сожалению, отсутствие понимания данной экономической логики развития нефтегазовых провинций привело в России в 90-е гг. XX в. к тому, что в качестве основной меры исправления данной негативной (и объективной) экономической тенденции стали предлагаться и рассматриваться на правительственном уровне меры, связанные исключительно с укрупнением компаний. Основной аргумент, упоминавшийся при этом, – снижение издержек и повышение экономической эффективности. Крупные компании, как правило, обеспечивают снижение издержек и повышение своей экономической эффективности (после зрелой стадии разработки – при резком ухудшении характеристик минерально-сырьевой базы) за счет переноса центра тяжести операций в другие добывающие провинции и на другие сырьевые территории.

Подтверждением данных соображений является динамика удельных издержек при добыче нефти в Норвежском секторе Северного моря. Если по месторождениям, введенным в разработку в 1980-е гг., совокупные инвестиции на 1 баррель/сутки производительности составляли в среднем 16–17 долл. США, то по месторождениям, введенным в разработку в 1990-е гг., данный показатель составил уже около 6–7 долл. США. При этом месторождения 1990-х гг. имеют гораздо меньшие запасы и их разработка осуществляется при значительно больших глубинах моря[39] (что не может не сказываться на удорожании).

Без изменения институциональных условий освоения нефтегазовых ресурсов внутри страны и выхода на внешние рынки России, на наш взгляд, не удастся ответить на вызовы времени[40]. Это означает, что не удастся обеспечить «перевод» колоссального ресурсного потенциала (как более сложных для освоения ресурсов, сосредоточенных в традиционных типах залежей, и, тем более, в нетрадиционных) в реально значимые экономические активы – запасы, а также удержать ранее занятые ниши на внешних рынках. Симптомом последней тенденции является, например, стремление все большего числа российских нефтегазовых компаний к работе заграницей – в других регионах мира и в других странах.

В Российском нефтегазовом секторе сохраняется (вопреки изменению ресурсной базы и необходимости реализации более нестандартных решений при освоении мелких и сильно выработанных месторождений углеводородов – особенно это касается нефти) доминирование крупных вертикально-интегрированных компаний (в добыче нефти на пять ведущих компаний приходится 90% добычи нефти, в добыче газа – ОАО «Газпром» обеспечивает около 80% всей добычи по стране).

В настоящее время с учетом аффилированных связей добычу нефти и конденсата в стране осуществляют восемь вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний – Газпром (включая активы компаний «Газпром нефть» и «Славнефть»), «Роснефть», ЛУКОЙЛ, ТНК-ВР (включая активы «Славнефти»), «Сургутнефтегаз», «Татнефть», «Башнефть», «РуссНефть» – и более 150 сравнительно небольших компаний, которые представлены организациями с российским, иностранным и смешанным капиталом, а также операторы соглашений о разделе продукции (СРП).

[39] Хетланд Т. Не единой нефтью… – М.: «Нефть и Капитал», 1998, №VI-VII. – С. 60–64.

[40] Крюков В. Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации. – Новосибирск: Издательство ИЭОПП. 1998. – 278 стр.

Крюков В.А., Токарев А.Н. Нефтегазовые ресурсы в трансформируемой экономике: о соотношении реализованной и потенциальной общественной ценности недр (теория, практика, анализ и оценки). – Новосибирск: «Наука-Центр», 2007. – 596 стр.

В последние годы дебиты нефтяных скважин имели устойчивую тенденцию к снижению – до 7,8 тонн в 2007 г. По прогнозу средний дебит эксплуатационных скважин будет снижаться и далее и может составить к 2030 г. всего лишь 5,39 т/сут. Осваиваемые месторождения на северо-западе европейской части и в Восточной Сибири имеют изначально более низкую продуктивность, чем для месторождений Западной Сибири: дебит новых скважин не превышает 25–30 т/сут[41].

В России основные направления стимулирования освоении месторождений, как «традиционной тяжелой» нефти, так и нетрадиционной – налоговые льготы и импорт технологий (прежде всего крупными компаниями)[42]. Так, например, в апреле 2012 г. «Роснефть» и Exxon Mobil подписали соглашение о совместной разработке технологий по добыче трудноизвлекаемых (включая традиционные и нетрадиционные) запасов нефти в Западной Сибири. Монополизация экономики – и нефтегазовый сектор здесь не исключение – ведет к тому, что вызовы времени, требующие формирования эффективных процедур перевода ресурсов углеводородов в запасы, получают чрезвычайно дорогостоящие ответы. Иными словами, трансакционные издержки от принимаемых решений и осуществляемых мер чрезмерно велики по сравнению с ожидаемой (в виде прироста запасов) отдачей.

Заключение

Индикатором развития нефтегазового сектора может служить динамика запасов – как по мере истощения запасов традиционных источников углеводородов происходит их замещение новыми источниками. Растущее многообразие новых видов источников ресурсов углеводородного сырья становится экономически значимым не только по причине наличия современных и передовых технологий поисков, добычи и переработки, но также и по причине высокой степени разнообразия навыков и умений самых различных (как правило, малых и средних и, к тому же, инновационно-ориентированных) компаний. Благоприятная институциональная среда (нормы, правила и процедуры доступа к участкам недр) в сочетании с многообразием компаний, имеющих специфические навыки и умения является, по нашему мнению, чрезвычайным фактором, который обеспечивает «перевод» различных новых видов источников ресурсов углеводородов в реальные экономические активы – запасы.

Быстрое и эффективное применение новых знаний и умений в значительной степени зависит от широкой гаммы факторов и условий институционального свойства. Сумма технологий, навыков и умений, а также наличие широкой разветвленной системы сервисных услуг обеспечивает в определенный момент времени «взрывной» характер изменения представлений о запасах углеводородов, которыми располагает человечество. Постепенное накопление «критической» массы данных факторов создает ситуацию, при которой происходит быстрое изменение представлений о доступных и целесообразных для извлечения запасов углеводородов. Все страны идут по этому пути – каждая с разной скоростью и с большим разнообразием местных особенностей и специфических черт.

[41] Максимов В. М. О современном состоянии нефтедобычи, коэффициенте извлечения нефти и методах. - журнал «Бурение и Нефть», №2, 2011. – http//burneft.ru/archive/issues/2011–02/6.

[42] Тимакова Н. Импорт революции: Баженовскую свиту разработают с помощью американских сланцевых технологий. – http://www.rusenergy.com/ru/articles/articles.php?id=60762.

РАЗДЕЛ VII. ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ И РЕСУРСНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Глобальное изменение климата – вызов мировой экономике XXI в.

Продовольственная проблема в современной мировой экономике

Проблема пресной воды как структурный фактор мировой экономики

ВВЕДЕНИЕ

Глобальные экологические и ресурсные проблемы становятся неотъемлемой составляющей развития современной мировой экономики. В этой связи они привлекают все большее внимание ученых, представителей власти и общественности: с каждым годом растет число научных работ и международных конференций, посвященных этому вопросу.

В данном разделе рассмотрены три ключевых экологических и ресурсных вызова, оказывающих наибольшее влияние на глобальные экономические процессы: изменение климата, проблема пресной воды и продовольственная проблема. Решение этих проблем – одна из основных задач человечества в XXI в.

Все три рассмотренных вызова тесно переплетены посредством лежащих в их основе естественных процессов, что в свою очередь обуславливает их глубокую экономическую взаимозависимость. Ни одна из данных проблем не может быть решена в отрыве от двух других.

В связи с тем, что причины, порождающие изменение климата, дефицит пресной воды и продовольствия, имеют планетарный характер, а их масштаб выходит за рамки юрисдикции отдельных государств, для их решения необходимо объединение усилий всех или, по крайней мере, ведущих субъектов мировой экономики. Однако оно затруднено отсутствием жесткого международного регулирования и управления[1]. По этой причине попытки решения данных проблем пока не достигли желаемых результатов.

Для более плодотворных действий необходимо, во-первых, осознание проблем элитами и средним классом ведущих государств, а во-вторых, радикальное увеличение объемов инвестирования. Речь идет, прежде всего, о расходах на предотвращение данных проблем, которые позволят в будущем сократить издержки на ликвидацию последствий и адаптацию, а также об инвестировании в новые технологии, часть из которых уже существует, но не внедрено вследствие высоких капитальных затрат.

В данном разделе изменение климата, проблема пресной воды и продовольственная проблема рассмотрены, прежде всего, с экономической точки зрения. За рамки исследования выходит описание физико-географической природы данных проблем (ему уделено лишь минимальное внимание, необходимое для анализа их экономической составляющей), а также рассмотрение их роли и значения для международных отношений.

[1] См. главу 1 Теория и практика режимов регулирования: глобальный уровень.

ГЛАВА 23

Глобальное изменение климата – вызов мировой экономике XXI в.

И. А. Макаров

В последние два десятилетия глобальное изменение климата из узкоспециального естественнонаучного вопроса превратилось в одну из наиболее острых проблем мировой экономики и политики, в важнейший элемент новой реальности, к которой отдельные страны и все человечество вынуждены приспосабливать свою хозяйственную деятельность. Изменение климата с точки зрения его влияния на мировую экономику не только представляет собой масштабную природную опасность, но и является катализатором разнонаправленных изменений в различных отраслях хозяйственной деятельности. Связанное с нехваткой пресной воды, продовольственной проблемой, стихийными бедствиями, миграциями, а также перспективами развития целого ряда ключевых отраслей: энергетики, транспорта, строительства, сельского хозяйства, – изменение климата тесно вплелось в клубок основных экономических категорий.

Проблема изменения климата междисциплинарна, в ней можно выделить как минимум четыре составляющих:

- геофизическая составляющая, касающаяся дискуссии о причинах климатических изменений и прогнозирования их характера в будущем;
- экономическая составляющая: изменение климата ведет к растущему, хотя и неравномерно распределенному по разным территориям, ущербу для мировой экономики, а также к увеличению издержек адаптации;
- составляющая, касающаяся экономической политики: необходима выработка экономических стратегий сокращения выбросов парниковых газов;
- политическая составляющая: при выработке экономической политики необходимо учитывать особенности «климатической дипломатии» – характер международных климатических переговоров, которые в настоящее время идут достаточно сложно.

Все перечисленные составляющие различны по своей природе, но тесно взаимосвязаны. В данной главе внимание будет уделено по порядку каждой из них.

1. Проблема изменения климата – как принимать решения в условиях неопределенности?

Понятия «изменение климата» и «глобальное потепление» в последнее время столь прочно вошли в лексикон сначала ученых, а потом и общественности во всем мире, что дискуссия в данной области неизбежно стала сопровождаться не только размыванием дефиниций, но даже появлением собственной «околоклиматической» мифологии. Во многом это связано с тем, что многочисленные интерпретаторы выводов ученых-климатологов занижают изначально заложенную в них степень неопределенности. Если авторы климатических моделей, понимающие сложность климатической системы, обычно

указывают на высокий уровень неопределенности предлагаемых ими прогнозов, то интерпретаторы (как правило, журналисты, популяризаторы и лоббисты) нередко по разным причинам упрощают ситуацию, представляя выводы ученых как однозначные[2]. В результате публика получает широкий разброс «экспертных» мнений, каждое из которых преподносится как единственно верное, и этот хаос информации не позволяет сделать достоверных выводов относительно реальной картины происходящего.

В то же время, в самом научном мире единственным общепринятым фактом является то, что изменение климата происходит, показателем чего является повышение средней приземной температуры на 0,76°С по сравнению с периодом до начала промышленной революции[3] (*Рисунок 1*). Что касается вопроса о причинах фактически наблюдаемого потепления, то он до сих пор поднимается в естественнонаучных дискурсах. При этом можно выделить две диаметрально противоположные точки зрения.

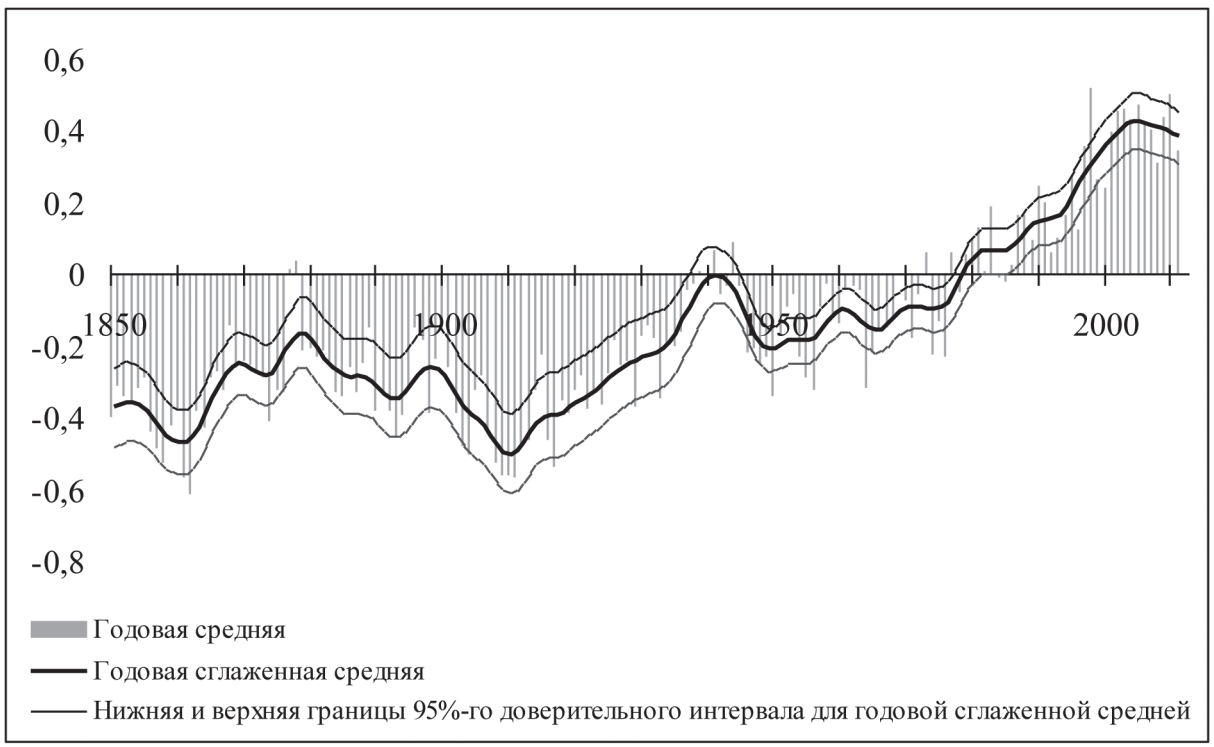


Рисунок 1. Отклонение средней годовой температуры воздуха от нормы[4], 1850–2011 гг., °С

Источник: Met Office Hadley Centre observations datasets, June 2012.

Приверженцы первой утверждают, что изменение климата есть результат естественных причин, неподвластных человеку. К таким причинам могут относиться астрономофизические (изменение в интенсивности солнечной радиации[5], изменение угла враще-

[2] Порфирьев Б. Н. Экономика климатических изменений. М., 2008. С. 30–31.
[3] Solomon S. et al. Climate Change 2007: The Physical Science Basis. Summary for Policy-Makers. Contribution of Working Group I to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. Cambridge, New York, 2007. P. 5.
[4] В качестве нормы условно принимается средняя среднегодовая температура за период 1961–1990 гг.
[5] Абдусаматов Х. И. Солнце диктует климат Земли. СПб., 2009.

ния Земли и ее орбиты[6] и т.д.) или геолого-географические (колебания вулканической активности[7], выделение парниковых газов глубинными слоями океанов[8] и т. д.) процессы, оказывающие влияние на состояние климатической системы.

К числу сторонников данной точки зрения (так называемым климатическим скептикам) относится целый ряд крупных ученых, в частности, основатель телеканала «The Weather Channel» Дж. Колман, астроном Смитсоновского центра астрофизики В. Сун, директор Лаборатории космических исследований Пулковской обсерватории Х. Абдусаматов и многие другие. Признание первичности естественных причин широко распространено и в Российской академии наук[9].

Согласно второй точке зрения, изменение климата имеет антропогенную природу. Этот тип объяснений более однороден и, за исключением ряда экзотических предположений (например, рассмотрение военных и промышленных взрывов в качестве причины климатических изменений[10]), концентрируется вокруг гипотезы об изменении климата Земли в результате антропогенного усиления парникового эффекта. В поддержку данной гипотезы выступает Межправительственная группа экспертов по изменению климата (IPCC) – авторитетное сообщество ученых, занимающихся вопросами климатических изменений под эгидой ООН.

Сторонники гипотезы об антропогенном характере изменения климата настаивают на наличии научного консенсуса, подтверждающего их точку зрения. Так, согласно исследованию Университета Иллинойса, среди 3146 исследователей (геофизиков, климатологов и др.), активно публикующих научные работы по проблеме климатических изменений, 97% согласны с тем, что человеческая деятельность является значимым фактором, вносящим вклад в глобальное изменение климата[11]. Идею о консенсусе поддерживают в настоящее время и ООН, и большинство правительств, и крупнейшие природоохранные организации. В качестве предпосылки ее использует и большинство занимающимися вопросами изменения климата экономистов.

Экономика климатических изменений – относительно новая, но стремительно развивающаяся область знания. Мощным толчком к ее развитию стала публикация в 2006 г. одноименного доклада, подготовленного по заказу Казначейства Великобритании группой ученых во главе с Н. Стерном[12]. Авторы доклада обобщили обширный материал по данной проблеме, накопленный в разрозненных трудах экономистов за предшествующие десятилетия, и задали повестку дискуссий по экономическим аспектам изменений климата на годы вперед. Антропогенная природа климатических изменений в докладе Н. Стерна не подвергается сомнению.

---

[6] Кокорин А.О., Кураев С.Н. Обзор доклада Николаса Стерна «Экономика изменения климата». М., 2007: www.ncsf.ru/resources/materials/65.pdf. С. 12.

[7] Хаин В.И., Халилов Э.Н. Глобальные изменения климата и цикличность вулканической активности // Transactions of the International Academy of Science H &E. Vol.3. 2007/2008, Innsbruck: http://www.khalilov.biz/pdf/Qlobalnie%20izmeneniya%20klimata.pdf.

[8] Зырянов В.Н. Антипотепление глубинных слоев мирового океана // Океанология, 2007, том 47, № 5, с. 666–673. С. 666.

[9] Заикина Г.А. Поиск путей адаптации к климатическим изменениям. Обсуждение научного сообщения Р.И. Нигматулина // Вестник Российской Академии Наук, Том 80, №8, 2010. С. 690–693.

[10] Шендеров В.И. Теория тектонических катастроф – мифы и реальность: http://vladimir-shenderov.narod.ru/Tectonic/TectonicEarth.html.

[11] Doran P.T., Zimmerman M.G. Examining the Scientific Consensus on Climate Change // University of Illinois at Chicago, 2009: http://tigger.uic.edu/~pdoran/012009_Doran_final.pdf.

[12] Stern N. et al. The Economics of Climate Change. The Stern Review. Cambridge, 2006.

Согласно IPCC, с каждым годом роль антропогенного фактора становится все более очевидной. Так, в первом оценочном докладе IPCC (1990) констатируется возможность объяснения климатических изменений естественными причинами, во втором (1995) утверждается очевидность «заметного антропогенного влияния», в третьем (2001) отмечается, что антропогенные причины объясняют большую часть наблюдаемого в последние 50 лет потепления, а в четвертом (2007) говорится, что с вероятностью более 90% человеческая деятельность вносит основной вклад в изменение климата[13]. Впрочем, каково численное выражение этого «основного вклада», ответить в настоящее время точно не может ни один ученый.

Высокая неопределенность отмечается не только в отношении причин, но и в отношении последствий климатических изменений. Переломным моментом, за которым изменение климата приобретет необратимый и катастрофический характер, считается повышение температуры на 2°C по сравнению с доиндустриальной эпохой, что соответствует концентрации парниковых газов в атмосфере на уровне 450 частиц CO_2 – эквивалента на миллион частиц воздуха[14]. Эта величина и принята в качестве цели международной климатической политики. Впрочем, данный ориентир остается весьма условным, что, в частности, было признано на переговорах в Канкуне в 2010 г., где озвучена возможность снижения допустимого порога повышения температуры в будущем[15]. Наиболее уязвимые перед лицом климатических изменений страны, а также природоохранные неправительственные организации настаивают на том, что целью климатической политики должно быть сокращение концентрации углекислого газа в атмосфере до уровня 350 частиц на миллион (притом что в настоящее время концентрация уже превысила 385 частиц на миллион и непрерывно растет)[16]. Их поддерживает ряд известных ученых, включая ведущего климатолога НАСА Дж. Хансена[17] и председателя IPCC Р. Пачаури[18].

Международное энергетическое агентство в 2009 г. выработало сценарий «450», предложив набор мер по перестройке энергетики, который должен быть принят для стабилизации концентрации парниковых газов на уровне 450 частиц CO_2 – эквивалента на миллион частиц воздуха[19]. Если же продолжатся наблюдаемые тенденции, уже к концу XXI в. концентрация парниковых газов достигнет 855–1130 частиц на миллион, что соответствует потеплению примерно на 6°C[20].

Выбор допустимого уровня концентрации и порога повышения температуры, которые должны стать целью климатической политики, затруднен тем, что чрезвычайно сложно оценить ущерб от изменения климата для мировой экономики и для отдельных стран. В то же время, основные направления негативного воздействия изменения климата на мировую экономику ясны. Так, ученые прогнозируют следующие тенденции:

---

[13] Hill M. Understanding Environmental Pollution. Cambridge, 2010. P. 167.

[14] IEA. World Energy Outlook 2009. Paris, 2009. P. 198.

[15] Канкунские договоренности: Результаты работы специальной рабочей группы по долгосрочным мерам сотрудничества согласно Конвенции / Решение 1/CP.16, 2010: http://unfccc.int/resource/docs/2010/cop16/rus/07a01r.pdf#page=2

[16] Vespa M. Why 350? Climate Policy Must Aim to Stabilize Greenhouse Gases at the Level Necessary to Minimize the Risk of Catastrophic Outcomes. Ecology Law Currents, Vol. 36, No. 185, 2009. Pp. 185–194.

[17] Hansen J. et al. Target atmospheric CO2: Where should humanity aim? //The Open Atmospheric Science Journal, Vol. 2, No. 1. 2008. Pp. 217–231.

[18] McKibben B. Pachauri's call for 350 ppm is breakthrough moment for climate movement // The Guardian, August 26, 2009.

[19] См. главу Спрос на энергию в данном издании.

[20] IEA. World Energy Outlook 2009. Paris, 2009. P. 190–191.

- Изменение климата окажет значительное воздействие на производство сельскохозяйственной продукции. При небольшом росте температуры продуктивность сельскохозяйственных культур в высоких широтах даже возрастет, что, впрочем, будет нивелировано падением урожайности в низких широтах в связи с потеплением и изменением гидрологического режима. При более значительном потеплении негативный эффект будет наблюдаться на всем земном шаре. В среднем же по миру, по некоторым прогнозам, повышение температуры на 1°С приведет к падению урожайности пшеницы, риса и кукурузы на 10%[21].
- Таяние ледовых шапок Земли, подъем уровня моря и рост числа наводнений и ураганов повышают уязвимость прибрежных территорий. Наибольшая опасность угрожает малым островным государствам, ряд которых (Тувалу, Мальдивы) уйдет под воду через несколько десятилетий. Крайне уязвимы и прибрежные материковые страны, располагающиеся на малых абсолютных высотах, среди которых такие густонаселенные, как Бангладеш или Нидерланды. Катастрофические последствия может иметь затопление дельт крупнейших восточноазиатских рек, где сосредоточена значительная часть мировых посевов риса.
- Растет частота гидрометеорологических природных катастроф: наводнений, засух, волн тепла и холода, лесных пожаров, ураганов и штормов. Так, количество этих природных бедствий за период с 2001 по 2010 гг. превышает аналогичный показатель 1971–1980 гг. в 6,9 раза, а ущерб от природных катастроф за этот же период возрос в 18,3 раза. В 2010 г. ущерб от гидрометеорологических природных катастроф составил 78 млрд долл. США[22].
- Изменение климата оказывает прямое и косвенные негативное воздействие на состояние здоровья населения планеты. Прямой эффект заключается в увеличении заболеваемости и смертности в связи со сложностью приспособления организма к новым климатическим условиям, косвенный – в увеличении заболеваемости и смертности в связи с сельскохозяйственным недопроизводством в ряде регионов[23]. Опасности для здоровья человека таятся также в расширении очагов ряда опасных тропических заболеваний, которые будут передвигаться на север. Одновременно существует и определенное положительное воздействие изменений климата на жизнедеятельность обитателей высоких широт, связанное со смягчением зимних морозов.
- Климатические изменения, очевидно, усугубят нехватку пресной воды, связанную с демографическим и экономическим ростом и изменениями в землепользовании. В ряде регионов изменение климата станет основной причиной появления водного стресса (Средиземноморье, запад США, юг Африки, северо-восток Бразилии)[24].
- Изменение климата угрожает функционированию многих экосистем. По данным IPCC, при подъеме среднегодовой температуры всего на 1,5–2,5°С от 20%

[21] Браун Л. Как избежать климатических катастроф? : План Б 4.0: спасение цивилизации. М.: Эксмо, 2010. С. 91.
[22] EM-DAT: The International Disasters Database: http://www.emdat.be/.
[23] Faucheux S., Joumni H. Economie et politique des changements climatiques. Paris, 2005. P. 26.
[24] Pachauri R. et al. Climate Change 2007: Synthesis Report. Contribution of Working Groups I, II and III to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. Geneva, 2007. P. 49.

до 30% видов растений и животных окажутся под угрозой исчезновения. Кроме того, произойдут серьезные изменения в структуре экосистем, взаимосвязях внутри них, их географическом расположении[25].

Существует и опосредованный ущерб от изменения климата, связанный, например, с дестабилизацией политической обстановки в особо уязвимых регионах (например, Африка к югу от Сахары) или с увеличивающимся числом климатических беженцев.

Ущерб от изменения климата распределяется между странами крайне неравномерно. Большую часть негативного воздействия принимают на себя, во-первых, малые островные государства, а во-вторых, государства, находящиеся в низких широтах – в Африке, Азии и Центральной Америке. Последние при этом обладают еще и наименьшим адаптационным потенциалом.

Северные страны, в частности, Россия, Канада и страны Скандинавии, согласно докладу Н. Стерна, могут даже выиграть от небольшого изменения климата[26] в связи с падением смертности от зимних морозов, сокращением отопительного сезона и освобождением ото льдов Северного морского пути. В то же время, по оценкам российских специалистов, ущерб от таяния вечной мерзлоты, увеличения засух в основных зерновых районах (особенно на Северном Кавказе), воздействия волн тепла на здоровье населения и других негативных последствий превышает гипотетические выгоды. В результате чистый ущерб от изменений климата для России может достигнуть 2–3% ВВП к середине XXI в.[27].

Высокая неопределенность ущерба, его неравномерность, а также принципиальная невозможность точной оценки некоторых косвенных негативных воздействий климатических изменений делают точную оценку ущерба от изменения климата задачей практически невыполнимой. Приводимые различными авторами оценки ущерба (при росте температуры на 1–2ºС) варьируют от сотых долей процента до нескольких десятков процентов мирового ВВП в год, во многом завися от принятых гипотез о входных параметрах модели.

Так, в докладе Н. Стерна делается вывод об огромной величине валового ущерба от климатических изменений (5% мирового ВВП в год, а с учетом косвенного ущерба – до 20% мирового ВВП в год) и о необходимости скорейшей и решительнейшей реакции на них[28]. Данный вывод во многом определяется тем, что Н. Стерн в своей модели использует крайне низкую ставку дисконтирования (1,4%), устраняя таким образом различия в восприятии негативных последствий изменения климата, которые будут иметь место в далеком будущем, и последствий, наблюдаемых сейчас. Другие исследователи, использующие традиционные для экономики ставки дисконтирования (от 3% и выше), оценивают ущерб существенно ниже (обычно не более 2–3% ВВП) и, не отрицая необходимости предотвращения изменений климата, не настаивают на кардинальных действиях «здесь и сейчас»[29].

Разница в ставке дисконтирования, оказывающая ключевое влияние на разброс оценок, определяется разницей в выборе социальной нормы временного предпочтения – параметра модели, отражающего, насколько общество ценит будущее по сравнению

[25] Ibid., p. 48.
[26] Stern N. et al. The Economics of Climate Change. The Stern Review. Cambridge, 2006. P. VI.
[27] Порфирьев Б.Н., Катцов В.М., Рогинко С.А. Изменения климата и международная безопасность. М., 2011. С. 62.
[28] Stern N. et al. Stern Review: The Economics of Climate Change, HM Treasury, London, 2006.
[29] Nordhaus W. Economic aspects of global warming in a post-Copenhagen environment // Proceedings of the National Academy of Sciences (US), June 14, 2010.

с настоящим. Чем ближе к нулю социальная норма временного предпочтения, тем выше «вес» будущего и тем более решительно следует бороться с изменением климата сейчас. Наоборот, чем выше социальная норма временного предпочтения, тем менее ценно будущее и тем меньше усилий следует прилагать для того, чтоб обеспечить его безопасность перед лицом климатических изменений. Понятно, что выбор социальной нормы временного предпочтения не имеет под собой какого-то четкого объективного основания, а зависит в большей степени от ценностной ориентации автора модели. Последняя, таким образом, оказывается одним из ключевых факторов, определяющих результаты модельных расчетов.

Эта зависимость научных выводов от ценностных переменных приводит к выпадению из экономики климатических изменений позитивной составляющей и возводит ее в ранг сугубо нормативной науки. Объективно оценить ущерб от изменения климата для экономики мира или отдельной страны невозможно, и ключевым вопросом является то, какую ставку дисконтирования следует выбрать для обоснования климатической политики (соответственно – какой следует выбрать график сокращения выбросов). На настоящий момент мэйнстримом в международном климатическом регулировании (правда, преимущественно на уровне риторики) выступает подход Н. Стерна. То, что к мерам по предотвращению климатических изменений должна применяться не рыночная ставка дисконтирования, а ставка, близкая к нулю, он обосновывает важностью проблемы, а также сверхдолгосрочностью инвестиций в ее решение: если проекты, обращающиеся на рынке, имеют срок отдачи в несколько лет, то в вопросе изменения климата счет идет как минимум на десятилетия[30]. Кроме того, близкая к нулю ставка дисконтирования является инструментом страхования от маловероятных катастрофических последствий изменения климата («черных лебедей»), которые не закладываются в должной мере в классические климатические модели, основанные на анализе нормального распределения[31]. При такой трактовке низкая ставка дисконтирования в полной мере соответствует принципу предосторожности, который сформулирован в Декларации по окружающей среде и развитию, принятой на Саммите Земли в Рио-де-Жанейро в 1992 г.[32]

Несмотря на признание мировым сообществом необходимости скорейшего сокращения выбросов, на практике эта идея реализуется с трудом. Эмиссия парниковых газов в мире продолжает расти. Так, с 1990 г. по 2012 г. рост выбросов по миру в целом составил 52%[33]. В период экономического кризиса он замедлился, а в 2009 г. годовой прирост выбросов даже стал отрицательным, однако на выходе из кризиса, в 2010 г., он вновь составил более 5%, в 2011 г. – почти 3%, а в 2012 г. – около 2%[34].

Если исторически главными эмитентами парниковых газов выступали развитые страны, то сейчас ситуация меняется, и в 2012 г. на долю стран ОЭСР пришлось лишь 40% всех выбросов. Эта величина лишь незначительно превышает суммарную эмиссию Китая и Индии. Китай, который является крупнейшим эмитентом в мире, ежегодно наращивает

[30] Stern N. The Global Deal. – New York: Public Affairs, 2009. Pp. 80–90.
[31] Weitzman M. A Review of the Stern Review on the Economics of Climate Change // Journal of Economic Literature, Vol. 45, No. 3. Pp. 703–724.
[32] Организация Объединенных Наций. Рио-де-Жанейрская декларация по окружающей среде и развитию, 1992: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/riodecl.shtml
[33] BP Statistical Review of World Energy, June 2013.
[34] Ibid.

свои выбросы в среднем на 10% (в 2012 г. – на 6%), а с 2002 г. увеличил их в 2,5 раза. Индия уже вышла на третье место по объему выбросов, увеличив их с 2002 г. на 81%[35]. Рост эмиссии в этих двух странах настолько значителен, что можно сказать, что именно он определяют динамику выбросов в современном мире (*Рисунок 2*).

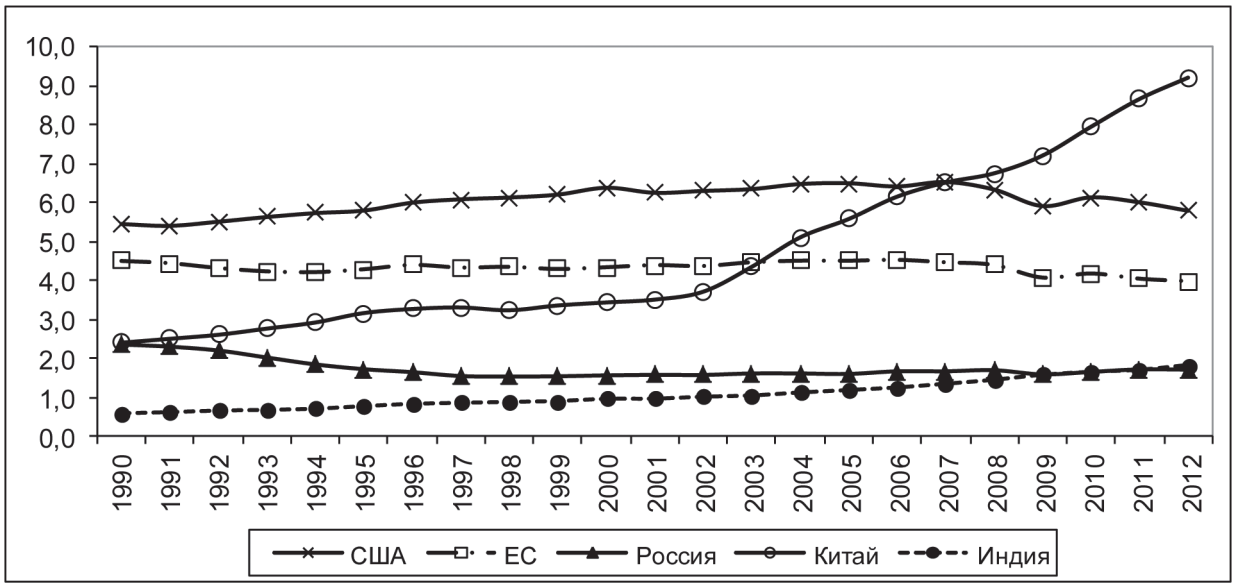


Рисунок 2. Выбросы парниковых газов от сжигания ископаемого топлива в ведущих странах, млн тонн CO_2

Источник: BP Statistical Review of World Energy, June 2013.

Для того чтобы мир сошел с углеродоинтенсивного пути развития, три крупнейшие страны с преимущественно угольной энергетикой – Китай, США и Индия – должны полностью перестроить свой энергетический сектор, переориентировав его с угля на возобновляемые источники энергии, а в ближайшей перспективе – на природный газ. По оценкам Международного энергетического агентства, технологически это возможно[36]. То, что осознание проблемы изменений климата не выливается в эффективные действия, направленные на ее предотвращение, обуславливается в большей степени не технологическими причинами, а объективными особенностями экономической природы изменений климата.

2. Международное сотрудничество в области изменения климата: теория и практика

На микроуровне выбросы парниковых газов, обуславливающие глобальное изменение климата, являются отрицательными внешними эффектами (экстерналиями) хозяйственной деятельности экономических агентов. Компании, посредством осуществления выбросов наносящие ущерб окружающей среде, не включают этот ущерб в собственные

[35] Ibid.
[36] International Energy Agency. World Energy Outlook – 2011. Are We Entering a Global Age of Gas? Special Report. Paris, 2011.

издержки. При отсутствии внешних воздействий (например, со стороны государства), то есть в условиях чистого рыночного регулирования, компании не имеют стимулов к сокращению выбросов. Имеет место провал рынка, который должен быть исправлен государственным вмешательством.

Государственное вмешательство, в свою очередь, затруднено тем, что атмосфера как поглотитель парниковых газов является коллективным благом. Это благо конкурентно, так как в современных условиях объем выбросов в атмосферу превышает ее поглощающую способность, и каждая следующая единица выбросов приводит к потере благом своих полезных свойств. В то же время, атмосфера как поглотитель парниковых газов обладает свойством неисключаемости. И технически, и экономически чрезвычайно сложно отстранить экономических агентов от потребления блага – запретить им осуществлять выбросы. Сочетание свойств конкурентности и неисключаемости позволяет классифицировать атмосферу как общий ресурс (common-pool resource)[37].

Пользование общим ресурсом сопряжено с существенными сложностями, давшими повод Г. Хардину ввести термин «трагедия общих ресурсов»[38]. Суть «трагедии» заключается в том, что пользователи общего блага, следуя своим индивидуальным интересам, нацелены на чрезмерную эксплуатацию ресурса, максимизирующую их доходы в краткосрочном периоде, в то время как общие интересы требуют ограниченного использования ресурса. Этот конфликт между индивидуальными и общими интересами неизбежно решается в пользу первых, приводя к разрушению общего ресурса.

Особенно остро трагедия общих ресурсов встает в группах с большим количеством участников (М. Ольсон назвал их латентными), где доля каждого пользователя в общем объеме потребляемых ресурсов ничтожно мала, и, следовательно, ни один из пользователей не готов взять издержки по обеспечению предложения ресурса на себя[39].

Общие рамки модели трагедии общих ресурсов применимы и к анализу проблемы изменений климата на международном уровне: государства, выступающие в интересах национальной экономики, не готовы осуществлять жесткую климатическую политику, в то время как именно она соответствует планетарным интересам. Как итог, все понимают важность смягчения климатических изменений, но никто не готов платить за него. Мы наблюдаем вариацию типичной проблемы безбилетника: в условиях, когда исключение из потребления ресурса невозможно, государства не готовы нести издержки по обеспечению предложения общего ресурса, предпочитая пользоваться им бесплатно. Так как количество государств велико, ни одно из них не готово взять на себя все издержки по сокращению выбросов, достаточному, чтобы остановить климатическую угрозу. В результате общее благо (смягчение изменений климата) не производится.

В научной литературе предложено два классических пути разрешения трагедии общих ресурсов. Первый из них основан на работах Р. Коуза[40] и связан со спецификацией прав собственности на ресурс, иными словами – с его приватизацией или национализацией. Предполагается, что собственник оказывается заинтересован в том, чтобы

[37] В литературе на русском языке термин «common-pool resource» переводится также как «ресурс общего пользования», «благо общего пользования» и «ресурс общего бассейна».

[38] Hardin G. The Tragedy of the Commons // Science, Vol. 162, 1968. Pp. 1243–1248.

[39] Ольсон М. Логика коллективных действий. – М.: ФЭИ, 1995. С. 45–46.

[40] Коуз Р. Проблема общественных издержек / в книге «Фирма, рынок, право». – М.: Новое издательство, 2007. С. 92–149.

исключить из пользования его благом иных экономических агентов. Ресурсу, таким образом, придается свойство исключаемости, и он превращается в чистое частное благо. Общий интерес превращается в алгебраическую сумму частных интересов, конфликт между ними полностью исчезает.

Трудность заключается в том, что не всем общим ресурсам даже заинтересованный в этом собственник может придать свойство исключаемости. Это относительно легко сделать в случае пастбища (именно его приводил как пример общего ресурса Г. Хардин), сложнее – в случае с водными или рыбными ресурсами, почти невозможно – в случае с атмосферой. Однако и здесь применение Коузианского подхода возможно. Суть его в данном случае – в спецификации прав на выбросы парниковых газов. Как пастбище можно поделить на участки, предоставив каждый из них в собственность отдельному экономическому агенту, так и общий допустимый объем выбросов можно разделить на порции, распределив между пользователями ресурса доли (назначив квоты), которые те не должны превышать.

Второй классический путь преодоления трагедии общих ресурсов основан на работах А. Пигу и предполагает введение штрафов или налогов за избыточное использование ресурсов. Идея состоит в том, что выбросы, являющиеся внешними эффектами деятельности предприятий, интернализуются, и фирмы, анализируя свои издержки в процессе принятии решений, оказываются вынуждены учитывать ущерб от них. Пигуанский подход нашел широкое распространение в природоохранном законодательстве многих стран в виде налогов на отрицательные экстерналии, в том числе, налогов на выбросы парниковых газов, которые широко применялись в ряде государств Европейского Союза еще до введения международной системы климатического регулирования.

Однако инструменты, которые успешно применялись для решения природоохранных задач на национальном уровне, вовсе не обязательно эффективны на международном. Для реализации и Коузианского, и Пигуанского подходов необходим внешний по отношению к пользователям общего ресурса регулятор, который будет специфицировать права собственности или устанавливать налог. На национальном уровне роль такого регулятора играет государство, а на международном уровне его аналога (мирового правительства) не существует. У. Нордхауз определяет сложившееся положение дел термином «Вестфальская дилемма»[41]: в рамках Вестфальской системы международных отношений, основанной на приоритете принципа государственного суверенитета, никакие обязательства не могут быть наложены на страну без ее согласия. В то же время, эти обязательства необходимы для обеспечения предложения общего блага в необходимом объеме. Сложности применения Коузианского и Пигуанского подходов к международному климатическому регулированию наглядно демонстрируются современным состоянием международных климатических институтов.

Эти институты стали формироваться в начале 1990-х гг., когда признанная мировым сообществом необходимость скорейшего противодействия климатической угрозе послужила основанием для запуска механизмов международного сотрудничества, направленного на снижение выбросов парниковых газов. Его фундаментом стали Рамочная

[41] Nordhaus W. Global Public Goods and the Problem of Global Warming. Annual Lecture in Institut d'Economie Industrielle (IDEI). Toulouse, 1999: http://idei.fr/doc/conf/annual/paper_1999.pdf.

конвенция ООН об изменении климата (РКИК) и уточняющий ее положения Киотский протокол, подписанный в 1997 г. и вступивший в силу в конце 2005 г., после ратификации его Россией. Согласно принципу «общей, но дифференцированной ответственности», основные обязательства по сокращению выбросов легли на развитые страны, чей бурный экономический рост в XX в., как считалось, и придал изменению климата современный масштаб. Развитые страны обязались по отдельности или совместно сократить антропогенные выбросы парниковых газов по меньшей мере на 5% по сравнению с уровнем 1990 г. в период действия обязательств с 2008 по 2012 г.[42]

Для облегчения исполнения странами своих обязательств были введены так называемые «механизмы гибкости». Центральным из них стал Механизм чистого развития (МЧР), позволяющий развитым странам осуществлять проекты на территории развивающихся стран в счет покрытия собственных обязательств. Одновременно в развитых странах были запущены собственные механизмы оптимизации сокращений, в том числе национальные (а в случае ЕС – региональная) системы торговли квотами на выбросы. Механизмы гибкости Киотского протокола и национальные системы торговли квотами положили начало углеродному рынку, который стремительно развивался в последние пять-шесть лет и до сих пор считается одним из самых перспективных сегментов мирового финансового рынка.

Несмотря на ряд положительных результатов, Киотский этап сотрудничества в области изменения климата можно признать провальным. Три крупнейших эмитента парниковых газов – Китай, США (которые вообще не ратифицировали Киотский протокол) и Индия – оказались фактически выключены из коллективных действий и продолжают наращивать выбросы. В целом по миру эмиссия парниковых газов с 1990 г. выросла более чем в 1,5 раза. Цели по сокращению выбросов, поставленные Протоколом, выполнены (развитые страны даже с учетом США, вышедших из Протокола, достигли к 2011 г. сокращения выбросов в 6,4%)[43], однако, во-первых, это произошло в основном за счет трансформационного спада в постсоциалистических экономиках (в том числе и в России, которая по причине затяжного кризиса 1990-х гг. сократила выбросы более чем на 30% по сравнению с 1990 г.), а во-вторых – цели оказались слишком скромными для оказания какого-либо реального воздействия на климатическую систему.

В 2009 г. в Копенгагене на Пятнадцатой конференции сторон РКИК (COP-15) была предпринята попытка выработки нового соглашения, которое должно было прийти на смену Киотскому протоколу, ужесточив обязательства по сокращению выбросов и расширив список стран, на которые они распространяются. В результате страны установили величины сокращения выбросов, на которые они готовы пойти, однако новое обязательное соглашение не выработано до сих пор. В 2011 г. на COP-17 в Дурбане новым крайним сроком создания такого соглашения назван 2015 г., при этом документ начнет действовать лишь с 2020 г. До тех пор будет длиться второй период действия Киотского протокола, запущенный на COP-18 в Дохе и начавшийся в 2013 г. Впрочем, во втором периоде из всех ведущих эмитентов обязательства по сокращению выбросов готовы нести лишь ЕС и Австралия, в то время как США, Китай, Индия,

[42] Киотский протокол к Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата, 1998: http://unfccc.int/resource/docs/convkp/kprus.pdf.

[43] Olivier J. et al. Long-term trend in global CO2 emissions. 2012 report, The Hague: PBL/JRC, 2012. P. 28.

Канада, Япония и Россия отложили активное участие в международном сотрудничестве по смягчению климатических изменений до принятия нового соглашения.

Киотский протокол представляет собой образец применения Коузианского подхода к решению проблемы изменения климата. Специфицированные права на выбросы в совокупности с возможностью купли-продажи этих прав позволяют определить введенный Киотским протоколом режим климатического регулирования как глобальную систему cap-and-trade. Этот инструмент экологической политики, позволяющий решать экологические задачи с минимальными издержками, не раз доказал свою эффективность на национальном уровне. Между тем, на международном уровне он так и не заработал.

В логику Коузианского подхода в применении к климатическому регулированию вклинилось несколько существенных затруднений.

Первое связано с тем, что не все права на ресурс были четко специфицированы: число участников системы cap-and-trade (в нее входят только развитые страны) оказалось существенно меньше числа пользователей общим ресурсом. В то же время, заставить полноценно участвовать в данной системе развивающиеся страны не получилось из-за Вестфальской дилеммы. На то, чтобы сокращать выбросы не только в развитых, но и в развивающихся странах, изначально был нацелен МЧР, однако его введение породило хаотичную и крайне непрозрачную систему, в которой в рамках системы cap-and-trade потолок выбросов (*cap*) установлен лишь для немногих из тех, кто допущен к торговле выбросами (*trade*). Это несоответствие породило широкое поле для злоупотреблений: очевидно, что многие проекты, осуществленные под эгидой МЧР, были бы осуществлены и без него. МЧР достаточно быстро превратился в механизм перетока денег из карманов бедных людей в богатых странах в карманы богатых людей в бедных странах.

Второе затруднение заключается в определении допустимого объема выбросов. В условиях неопределенности взаимосвязей между уровнем выбросов и повышением температуры, а также между повышением температуры и его последствиями дать одновременно и точную, и научно обоснованную оценку допустимого объема выбросов невозможно. Разница в предлагаемых ставках дисконтирования, отражающая присущий человечеству плюрализм ценностей, еще сильнее осложняет задачу. А в случае, когда единства мнений нет, принятие решения осуществляется исходя из иерархии интересов заинтересованных сторон. Она такова, что страны будут стараться минимизировать собственные обязательства, даже если это идет в ущерб решению общих природоохранных задач. В результате ни обязательства, установленные Киотским протоколом, ни плановые значения сокращения выбросов, озвученные странами в Копенгагене, а затем в Дохе, недостаточны для того, чтобы избежать повышения температуры более чем на 2°C.

Заниженные по сравнению с оптимальным уровнем сокращений обязательства сторон ведут к недопроизводству общего блага «смягчение климатических изменений». Этого недопроизводства практически невозможно избежать, так как отсутствует субъект, полноценно осуществляющий спецификацию прав собственности и обладающий аппаратом принуждения для достаточной защиты этих прав. На национальном уровне таким субъектом выступает государство, а на международном уровне роль подобного регулятора, представляющего собой «наднациональный» уровень регулирования, могут выполнять только международные институты. Однако их легитимность существенно ниже, чем

легитимность государства, а возможности принуждения практически отсутствуют. Это ведет к росту трансакционных издержек, то есть к нарушению основного допущения теоремы Коуза, а следовательно – к корректировке ее вывода о том, что в условиях спецификации прав собственности общественные издержки совпадут с частными, а экономика будет действовать эффективно.

Несмотря на то, что в современном международном регулировании превалирует Коузианский подход, существует немало сторонников и Пигуанских методов, в частности, установления углеродного налога вместо количественных ограничений, практикуемых Киотским протоколом. Углеродный налог позволил бы не только повысить прозрачность системы, но и существенно снизить неопределенность, возникающую в связи со свойственной системе cap-and-trade высокой волатильностью цен на выбросы[44]. Последствия такой неопределенности можно наблюдать на европейском рынке торговли квотами на выбросы парниковых газов, где цена на разрешения под действием падения спроса в период кризиса резко упала, поставив всю систему торговли квотами на грань выживания[45].

Однако претворение в жизнь Пигуанского подхода также сталкивается с Вестфальской дилеммой: необходим некий «внешний» регулятор, уполномоченный устанавливать налог и обладающий при этом достаточной информированностью и квалификацией для принятия обоснованных решений относительно его необходимого объема и достаточной легитимностью для того, чтобы эти решения исполняли. На международном уровне института, способного «навязывать» свои решения пользователям ресурса, нет. Более того, если международные институты могут специфицировать права собственности (пусть и в ограниченном объеме и с высокими трансакционными издержками, не позволяющими обеспечить оптимальный объем производства блага), то склонить государства к установлению налога на выбросы (который в краткосрочном периоде болезненнее для национальных компаний, чем система cap-and-trade[46]) они точно не в состоянии.

Кризис международного климатического регулирования связан не со стечением неблагоприятных обстоятельств и не со злой волей отдельных государств, а с принципиальной неприменимостью классических методов решения трагедии общих ресурсов на международном уровне. Для эффективного решения глобальных экологических проблем недостаточно простой экстраполяции успешно действующих национальных инструментов климатической политики на глобальный уровень. Необходимо нечто принципиально иное.

3. Международное сотрудничество в области изменения климата в будущем: от международных институтов к действиям государств

В 1990 г. будущий Нобелевский лауреат по экономике Э. Остром в своей книге «Управление общими ресурсами»[47] на основе анализа многочисленных ситуаций

[44] Nordhaus W. The architecture of climate economics: Designing a global agreement on global warming // Bulletin of the Atomic Scientists, Vol. 67, No. 1. Pp. 9–18.

[45] См., например: ETS, RIP? // The Economist, 20 April 2013.

[46] Налог в краткосрочном периоде предполагает непосредственное увеличение издержек фирм (на величину налога, умноженную на объем выбросов), в то время как система cap-and-trade при условии свободного размещения разрешений и установления достаточно высокого потолка выбросов может вообще не приводить к увеличению издержек.

[47] Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. М. ИРИСЭН, Мысль, 2011.

совместного пользования общими ресурсами доказала, что зачастую экономические агенты способны самостоятельно выработать кооперативную стратегию, часто неформальную и основанную на интуиции и методе проб и ошибок, но при этом более эффективную, чем порядок, навязанный агентам сверху[48].

Первоначально Э. Остром распространяла результаты своего исследования исключительно на локальные общие ресурсы, но они вполне применимы и к международному уровню. В международном климатическом регулировании более эффективен не моноцентрический подход, предполагающий попытку создать специальные наднациональные институты (на основе международных соглашений), вырабатывающие единые для всех стран правила, а полицентрический, основанный на двусторонних соглашениях и односторонних действиях государств, а также более активной роли агентов регионального и локального уровня[49].

Полицентрический подход не предполагает полного устранения международных институтов, однако отвергает их центральное место в международном климатическом режиме. Действительно, международные институты, чья способность к принуждению крайне мала, а процесс принятия решений долог и требует значительных затрат, неспособны ни установить эффективные правила (пример тому – слишком низкие обязательства, взятые на себя странами и в Киото, и в Копенгагене), ни обеспечить их выполнение (Канада, например, требования Киотского протокола не выполнила и в итоге вышла из числа его участников, при этом на нее не наложено никаких санкций).

В то же время, даже в отсутствие жесткого международного регулирования страны предпринимают некоторые, зачастую достаточно серьезные, шаги по сокращению выбросов. В период мирового экономического кризиса в мире наблюдался настоящий бум развития зеленых технологий. В антикризисной программе США доля инвестиций в «зеленый» сектор в общем объеме расходов составила 12%, во Франции – 23%, в Китае – 38%, а безусловным лидером стала Южная Корея с показателем 81%[50]. Зеленые инвестиции направлялись в развитие возобновляемой энергетики, энергосбережение, зеленое автомобилестроение, переработку мусора, развитие систем общественного транспорта и т.д. Для законодательного закрепления зеленой переориентации страны одна за другой стали объявлять о запуске национальных систем cap-and-trade: к Европейскому Союзу уже присоединились или в ближайшее время присоединятся ряд штатов США, Австралии и провинций Канады, Новая Зеландия, Япония, Южная Корея, Казахстан и даже Китай.

Очевидно, что страны вкладывают огромные средства в зеленые технологии в первую очередь не из-за обеспокоенности изменением климата, а для решения социально-экономических задач, обеспечения технологического лидерства в будущем, снижения энергозависимости и т.д. Название первого (и по порядку, и по важности) блока мероприятий антикризисного плана Б. Обамы – «Создание рабочих мест с использованием чистой, эффективной американской энергетики»[51] – четко отделяет цель от средства. Зеленые технологии выступает в качестве последнего.

---

[48] Ostrom E. A Polycentric Approach for Coping with Climate Change // World Bank Policy Research working paper No. WPS 5095, 2009.

[49] Robins N. et al. A Climate for Recovery – The colour of stimulus goes green. HSBC Global Research, HSBC Climate Change, 2009. http://globaldashboard.org/wp-content/uploads/2009/HSBC_Green_New_Deal.pdf.

[50] House of Representatives of the USA. Committee on Appropriations. Summary: American Recovery and Reinvestment. Conference Agreement. February 13, 2009: http://appropriations.house.gov/pdf/PressSummary 02–13–09.pdf.

[51] Charap S., Safonov G. Climate Change and Role of Energy Efficiency / in: Russia after the Global Economic Crisis. – 2010. P. 132.

Зеленый технологический рывок, наблюдаемый в последние несколько лет, – явление из сферы экономики и геополитики, а не из сферы экологии. Мы наблюдаем активное внедрение технологий двойного дивиденда, позволяющих решать стратегические и тактические национальные задачи, одновременно внося вклад в решение экологических проблем. Страны не готовы сокращать выбросы ради предотвращения изменения климата как такового, но они готовы делать это настолько, насколько это выгодно. Как итог, нередко национальные стратегии сокращения выбросов более амбициозны, чем планы, представленные на международных климатических переговорах. Так, бывший президент России Д. Медведев перед саммитом в Копенгагене выразил позицию российской стороны о готовности сократить выбросы к 2020 г. на 20–25% по сравнению с уровнем 1990 г. (в дальнейшем эти цифры были заменены на 15–25%). В то же время, выполнение цели снижения энергоемкости ВВП к 2020 г. на 40%, содержащейся в указе самого Д. Медведева от 2008 г., требует больших сокращений[52]. Другим примером того же рода являются США, которые, с одной стороны, отказываются от участия в Киотском протоколе, а с другой – инициируют создание Коалиции по климату и чистому воздуху (добровольного объединения, запущенного с участием UNEP и охватывающего уже более 20 государств[53]) для сокращения выбросов «короткоживущих климатических загрязнителей».

Многие правительства готовы сокращать выбросы, о чем свидетельствуют многочисленные национальные меры по поддержке зеленого сектора, но при этом не готовы брать на себя обязательств перед международным сообществом, сталкиваясь с тем, что подобных обязательств не несут другие страны. Международные институты как координатор мер по сокращению выбросов в таком случае теряют всякий смысл. Климатическая политика постепенно переходит на национальный уровень, а в случае, если там она наталкивается на препятствия (как в США, где республиканцы препятствуют принятию любых климатических инициатив) – даже на региональный уровень.

Показательно, что даже международные углеродные рынки, задуманные для того, чтобы связать воедино большинство участников климатической кампании, в настоящее время подвержены фрагментации. Оборот торговли углеродными финансовыми инструментами в рамках механизмов гибкости Киотского протокола после бурного всплеска в 2007–2008 гг. (в основном за счет МЧР) замедлил свой рост, а его будущее во втором периоде Киотского протокола остается весьма туманным. В то же время, стремительно множатся национальные и даже региональные инициативы, пока никак между собой не связанные.

Что касается международных институтов, то их реальное наполнение на настоящий момент сводится к содействию адаптации в развивающихся странах. В Копенгагене (на COP-15) и Канкуне (на COP-16) объявлено о создании новых институциональных и финансовых механизмов, направленных на перспективное приспособление к климатическим изменениям – Канкунской адаптационной структуры, Адаптационного комитета, Зеленого климатического фонда. В Дохе (на COP-18) серьезное внимание было уделено обсуждению механизма национальных адаптационных планов[54]. Эти адаптацион-

[52] The official site of Climate and Clean Air Coalition: http://www.unep.org/ccac/.

[53] Кокорин А.О. Современная климатическая политика мирового сообщества и ее значимость для России, 2013: www.wwf.ru/data/climate/2013/sovremennaya-klimaticheskaya-politika-mirovogo-soobshestva-i-ee-znachimost-dlya-rossii.doc.

[54] Канкунские договоренности: Результаты работы специальной рабочей группы по долгосрочным мерам сотрудничества согласно Конвенции / Решение 1/CP.16, 2010: http://unfccc.int/resource/docs/2010/cop16/rus/07a01r.pdf.

ные инструменты, представляющие собой, по сути, финансовую помощь развивающимся странам, являются единственным значимым достижением переговорного процесса последних нескольких лет и пока остаются единственным юридически оформленным компонентом международного сотрудничества в области изменения климата, наполняющим его хоть каким-то смыслом.

При этом существенная неопределенность практически всех деталей, касающихся адаптационных механизмов, оставляет широкое поле для деятельности в этом направлении. Пока в общем и целом удалось договориться лишь о каналах предоставления средств, однако остаются непроработанными критерии их выделения и механизмы контроля.

В Канкунских соглашениях констатируется целесообразность первостепенного предоставления средств странам, которые являются «особенно уязвимыми» перед лицом климатических изменений[55]. Однако критерии уязвимости чрезмерно размыты, и такой «национальный» принцип размещения средств вполне может вступить в противоречие с требованиями справедливости: понятие уязвимости политизируется, основания для принятия решений неясны, возникает риск «гонки за климатическую помощь» между правительствами развивающихся стран. Предпочтительнее выглядит «проектный» принцип, основанный на экономико-экологической оценке отдачи от инвестиций в конкретные проекты. Он позволит как повысить прозрачность расходования средств, так и сделать более объективным основание для принятия решений об их размещении. Однако применение данного принципа предполагает создание особой конкурсной системы, аналогов которой на международном уровне на настоящий момент нет.

Сохранение же «национального» принципа размещения средств ставит вопрос о создании эффективной системы контроля за их расходованием в странах с не самыми эффективными и прозрачными институтами, что, в свою очередь, может породить новые Вестфальские дилеммы – противоречия между необходимостью вмешательства и верховенством принципа суверенитета.

Смещение акцента международных переговоров на выработку принципов содействия адаптации развивающихся стран следует скорее приветствовать. Международное климатическое регулирование в новом формате в любом случае будет способствовать экономическому развитию беднейших стран, в отличие от безуспешных попыток установить национальные обязательства по сокращению выбросов, которые пока выглядят простой тратой времени и средств.

В долгосрочном периоде идеальным вариантом была бы постепенная конвергенция политики противодействия различным проблемам окружающей среды и развития в рамках климатической программы. Борьба с дефицитом воды, глобальной продовольственной проблемой, распространением эпидемий может осуществляться в рамках кампании адаптации к изменению климата. Тенденция к конвергенции мер по решению различных глобальных проблем наблюдается уже сейчас: в частности, разрабатываемый сейчас в рамках РКИК механизм REDD+ устанавливает связь между предотвращением изменений климата и борьбой со сведением тропических лесов. Расширение объекта регулирования

[55] Канкунские договоренности: Результаты работы специальной рабочей группы по долгосрочным мерам сотрудничества согласно Конвенции / Решение 1/CP.16, 2010: http://unfccc.int/resource/docs/2010/cop16/rus/07a01r.pdf.

международного климатического режима позволило бы сэкономить на создании собственной глобальной институциональной инфраструктуры для каждой из глобальных проблем и в целом выглядит наиболее вероятным способом их разрешения. Конечно, такое расширение целей климатической программы потребует пропорционального увеличения выделяемых средств, и вполне возможно, что новый этап международных переговоров в области изменения климата будет проходить в форме торгов между развивающимися и развитыми странами по поводу сумм, которые последние готовы заплатить.

Что касается непосредственно сокращения выбросов, то очевидно, что его обеспечение постепенно будет уходить из-под контроля глобальных институтов, за которыми сохранятся лишь функции общей координации, мониторинга и научной экспертизы. Хотя переговоры по сокращению выбросов продолжатся в рамках подготовки нового международного соглашения, они едва ли будут оказывать какое-то критическое влияние на действия государств, которые уже достаточно давно сокращают выбросы, лишь преследуя свои собственные интересы, а не ради исполнения международных обязательств.

В достижении соответствия между социально-экономическими интересами эмитентов парниковых газов (как на уровне стран, так и на уровне предприятий) и интересами окружающей среды кроется, возможно, наиболее действенный выход из климатического кризиса. В развитых странах уже запущен механизм положительных обратных связей между действиями предприятий по «зеленому развитию» и ожиданиями клиентов. «Зеленое» становится модным, предприятия устраивают настоящие войны за потребителя, наперегонки снижая «экологический след» своей продукции, а сами потребители гораздо экономнее потребляют ресурсы. Экономические выгоды стимулируют развитие экологической культуры, а та в свою очередь рождает новые выгоды – экономика, потребляющая меньше ресурсов, становится более конкурентоспособной. «Зеленое» развитие выступает не самоцелью компаний, а маркетинговым ходом, который постепенно превращается в необходимое условие для привлечения клиентов.

Государства всячески поддерживают подобную деятельность компаний, а сами вкладывают деньги в технологическое совершенствование перспективных отраслей, в первую очередь, возобновляемой энергетики. Для правительств это такая же технология двойного дивиденда, как и для компаний: с одной стороны – улучшение окружающей среды, а с другой – возможность одновременно и создать новые рабочие места, и обеспечить национальную энергобезопасность, и заложить основы технологического лидерства в будущем, и получить поддержку большого количества экологически ориентированных избирателей.

В настоящее время набирает силу новый подъем энвайронментализма, при этом он качественно отличается от предыдущих. Если ранее энвайронментализм был защитной реакцией на экстенсивное развитие человечества, предлагаемым лекарством от движения к пределам роста, то в настоящее время он выступает средством обеспечения экономического развития, направляющей осью экономики XXI в. Из товара роскоши, о котором вспоминают только по мере решения считающихся более насущными задач

экономического роста, забота об окружающей среде превращается в необходимое условие этого роста, которым нельзя пренебрегать. Новый энвайронментализм определяет в настоящее время основные направления экономического развития ведущих стран, является новой идейной и технологической парадигмой, на которой будет построена мировая экономика как минимум ближайшего десятилетия.

В основе зеленого экономического роста лежат технологии двойного дивиденда, выгодные как экономически, так и экологически. Для комплексного внедрения таких технологий необходимо развитие национальных институтов, играющих ключевую роль в решении как глобальных экологических проблем, так и проблем развития.

Важно, чтобы глобальные институты, в том числе специализирующиеся на смягчении проблемы изменения климата, не пытались заменить собой государства, определяя цели и инструменты климатической политики, а оказывали им помощь в совершении зеленого технологического рывка, остро необходимого для решения экологических проблем. А вместе с тем следили за тем, чтобы максимально смягчить некоторые негативные последствия, которые данный рывок неизбежно принесет. С одной стороны, увеличится разрыв между богатыми и бедными странами – последние лишатся части своих старых конкурентных преимуществ, связанных с богатством природными ресурсами. Получат ли они доступ к новым технологиям, способствующим росту их текущей конкурентоспособности – это вопрос более сложный. С другой стороны, зеленый рывок, уже сейчас активно обрастающий деривативами, способен спровоцировать появление нового финансового пузыря. Некоторые эксперты уже давно предрекают ему судьбу рынка доткомов[56] и видят в нем истоки будущего экономического кризиса. Так или иначе, даже если такой сценарий будет реализован, это едва ли перечеркнет наметившиеся долгосрочные тренды зеленого развития. Гонка зеленых технологий и практик управления – реальность нового времени, которая уже вышла из-под контроля международных институтов и будет развиваться независимо от результатов международных климатических переговоров. Последние постепенно перейдут в формат обсуждений размера и порядка предоставления средств для целей адаптации развивающихся стран, а все решения об объемах сокращений выбросов будут приниматься на национальном, региональном и локальном уровнях.

ГЛАВА 24
Продовольственная проблема в современной мировой экономике

А. В. Савельева

Введение

Потенциальный дефицит продовольствия является едва ли не самой старой из всех глобальных проблем, с которыми человечество столкнулось на современном этапе своего

[56] Lifset R. Beyond the Green Bubble // Journal of Industrial Ecology, Vol. 13, 2009. Pp. 1–3.

развития. Эту тему обсуждают уже более двух веков[1]. И при этом она в наибольшей степени, по сравнению с другими глобальными проблемами, зависит от деятельности человека.

В октябре 2011 г. население Земли достигло 7 миллиардов жителей, к 2025 г., по прогнозам ООН, его величина превысит 8 миллиардов, а уже к 2050 г. на планете будут обитать более 9 млрд человек[2]. Вследствие социального прогресса быстро увеличивается численность состоятельных слоев населения в развивающихся странах и их потребление растет. Продовольственная проблема носит сложный характер, отражая, прежде всего, темпы и сущность экономического роста и демографии[3], развитие аграрных технологий, но более всего – социальные факторы, образ жизни разных социальных слоев в различных регионах[4].

Возможно, сейчас человечество подошло к «точке невозврата», после перехода через которую стоимость преодоления проблем, связанных с решением трудностей различных стран и континентов в сфере продовольствия, окажется на порядок более высокой. Ответственность за продовольственное обеспечение лежит на правительствах суверенных стран. Мировая координация в решении многих аспектов продовольственной проблемы сейчас охватывает, в лучшем случае, вопросы крайней бедности (голода), вызванные природными катастрофами или вооруженными конфликтами (ООН), информирование мирового сообщества о развитии ситуации (ФАО) и обсуждение проблем аграрных субсидий (Доха-раунд в ВТО)[5]. Обострение ситуации при колебаниях цен на сырьевые и продовольственные товары (при замедлении темпов роста в отдельных регионах) и неравномерность потребления могут преобразоваться в чрезвычайно сложную для мирового сообщества проблему, что приведет к возникновению новых нежелательных побочных эффектов от кумулятивного влияния проблем сохранения климата, обеспечения водой и продовольствием. Последствия такого развития событий могут оказаться опасными в социально-экономическом и политическом плане.

Рост производства продовольствия в мире в течение последних сорока лет колеблется в пределах 2–2,5% в год (население Земли при этом увеличивается со средней скорость 1,5% в год), растет средний уровень потребления калорий, снижается доля продуктов питания в расходах ведущих стран и регионов. Тем не менее, тревога исследователей и политиков растет. Примечательно, что азиатский регион, предъявляющий наиболее динамично растущий спрос на продовольствие (среднегодовой прирост за последние 40 лет составил 3% в год), наименее активно наращивает производство продуктов питания (среднегодовой прирост -0,11% в 2001–2011 гг.)[6]. Бум сельского хозяйства в Азии, начавшийся с приходом «зеленой революции» во второй половине прошлого века, истощил почвы, став причиной их деградации и заболачивания. Чрезмерное и зачастую неквалифицированное использование почв приводит к падению продуктивности земледелия. Не стоит также забывать и о том, что для Азии традиционной отраслью является растениеводство, животноводству же всегда отводилась второстепенная роль, а его развитию не уделялось должного внимания.

[1] Начиная с Томаса Мальтуса и заканчивая современными интерпретациями проблемы Стэфаном Девере (S.Devereux) и Эриком Ван Отом (E.Van Haute).

[2] Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat, World Population Prospects: The 2008 Revision.

[3] См. Главу 15 Демография современного мира настоящего издания.

[4] См. Главы 4 Экономический рост вчера, сегодня и завтра и 18 Социальная структура стран мира.

[5] См. Главу 1 Теория и практика режимов регулирования: глобальный уровень

[6] По данным ФАО.

Многие специалисты считают: если уже сейчас не начать предпринимать определенные усилия для нивелирования вызовов, связанных с ожидаемым дефицитом продовольствия, то в ближайшие десятилетия проблема может выйти из-под контроля и в значительном количестве стран произойдет «социальный коллапс», поскольку вопросы продовольственной безопасности являются краеугольным камнем для всех государств мира, и большинство из них на данный момент не застраховано от дефицита продуктов питания[7] .В этом случае проблема перейдет из разряда потенциальных или региональных в глобальные, став фактором мировой социально-политической нестабильности. Эксперты ФАО утверждают, что для того «чтобы повысить питательную ценность и продовольственную безопасность и снизить недоедание, сельскохозяйственное производство в будущем должно расти быстрее, чем будет происходить адаптация роста населения и структуры потребления»[8].

Продовольственная проблема неотрывно связана с последствиями двух других, не менее глобальных, проблем: дефицита пресной воды и изменений климата. Она имеет два важных аспекта: ограниченные возможности Земли прокормить все более возрастающее число жителей и изменение традиционного рациона питания в ряде регионов, которое влечет за собой взрывное (по историческим меркам) увеличение спроса на определенные группы пищевых продуктов (товаров). И если дисбаланс между дефицитом одних товаров и профицитом других может быть устранен путем перераспределения ресурсов в сельском хозяйстве, то первый аспект глобальной продовольственной проблемы заключает в себе серьезный вызов всему человечеству и заставляет искать новые технологии для наиболее эффективного производства продуктов питания.

В данной главе рассматриваются существующие теории продовольственной проблемы мира; основания для квалификации проблемы как потенциально кризисной; перспективы ее развития и некоторые подходы к решению.

1. Что такое продовольственная проблема и с чем ее едят

Изучение продовольственной проблемы лежит на границе нескольких экономических теорий. Во-первых, это теория предельной полезности, поскольку уровень производства продовольствия зависит от ресурсов, являющихся конечными (земля и вода), и стоимость продуктов питания возрастает вследствие ограниченности доступа к данным ресурсам. Во-вторых, глобальная продовольственная проблема изучается в рамках многочисленных теорий международной торговли, поскольку до сих пор ведутся споры о том, что лежит в корне проблемы: абсолютный недостаток продуктов питания в мире или же их неправильное распределение, вследствие которого часть стран голодает, а другая часть – ежедневно отправляет излишки продовольствия в мусорные ведра. В третьих, продовольственная проблема является одной из основополагающих составляющих теории устойчивого развития. Таким образом, мы сталкиваемся с большим разнообразием учений, так или иначе затрагивающих мировой рынок продовольствия и его провалы, но при этом не можем констатировать наличие единой концепции, позволяющей четко сформулировать как само определение глобальной продовольственной проблемы, так и пути ее решения.

[7] Behnassi M, Draggan S., Yaya S. Global food insecurity. Dordrecht, New York, Heidelberg, London, Springer, 2011, p. 93.
[8] Деградация земельных и водных ресурсов – растущая угроза продовольственной безопасности// Состояние мировых земельных и водных ресурсов для производства продовольствия и ведения сельского хозяйства//ФАО, Рим, 2011

Продовольственная проблема не является, на первый взгляд, столь же очевидной, как бедность, другие проблемы, включенные в Цели тысячелетия ООН, глобальное изменение климата или дефицит пресной воды. Люди, живущие в странах с относительно высоким уровнем экономического развития, пока не ощущают на себе прямого действия угрозы нехватки продовольствия, нависшей над всем миром. Но совершенно очевидно, что для более бедных граждан планеты продовольственный кризис весьма и весьма ощутим. Закон Тиммера (*Timmer's law*) говорит о том, что бедные домохозяйства более чувствительны к колебаниям цен на продукты питания, нежели богатые, поскольку тратят от 60% до 80% своих доходов на еду и не имеют другой возможности справиться с повышением цен на продовольствие, кроме сокращения количества потребляемых продуктов[9]. Разумеется, процессы и формы проявления глобальной продовольственной проблемы в развитых и развивающихся странах принципиально различны, но, тем не менее, они связаны и оказывают синергетическое воздействие на экономическую, политическую и социальную составляющие жизни в каждой стране. В наиболее развитых странах речь идет скорее о расширении спроса на высококачественные натуральные продукты питания, а в менее состоятельных – о пропитании миллионов, живущих в условиях бедности

Определение продовольственной проблемы претерпело значительные изменения за период изучения данной проблематики в научной литературе. Так, изначально продовольственная проблема была синонимом понятия «голод» и определялась как «внезапный дефицит продуктов питания, вызванный природными катаклизмами (засуха, наводнение) или экологическими катастрофами (извержения вулканов, эпидемии)»[10]. Как видно из определения, данные проявления продовольственной проблемы носили локальный и кратковременный характер. Традиционными симптомами данных видов кризисов было увеличение потребительских цен, восстания на почве голода, учащение преступлений против собственности, всплеск болезней, вызванных хроническим недоеданием, увеличение миграции[11]. Сейчас же существует реальная реальная угроза перехода локальных продовольственных кризисов на глобальный уровень, и хотя за последние пятьдесят лет такая ситуация наблюдалась лишь дважды (в 1971–1973 гг. и в 2007–2008 гг.), вероятность превышения спроса на продовольствие над предложением остается высокой[12].

На данный момент среднестатистические показатели говорят о том, что недостатка продовольствия в мире не существует. По данным Департамента сельского хозяйства США за 2008 г., потребление продовольствие в развитых странах в среднем находится на уровне 3348 кал/день, а в развивающихся странах в среднем – 2618 кал/день, при рекомендуемом минимальном объеме потребления 2100 кал/день[13]. Но различия по потреблению продовольствия между бедными и богатыми слоями общества внутри

[9] Лекции Р. Нейлор и В. Фалкона по курсу «World food economy», Stanford, 2012.
[10] Vanhaute E. From famine to food crisis: what history can teach us about local and global subsistence crises // Journal of Peasant Studies, Vol. 38, No. 1, 2011. P. 50.
[11] O Granada C. Famine. A short history. Princeton: Princeton University Press, 2009. P. 6–7.
[12] Herdt R. W. Food Shortages and International Agricultural Programs// Critical Reviews in Plant Sciences, Vol. 23, No. 6, 2004. P. 505.
[13] Lantier A. The world food crisis and the capitalist market// WSWS, June 2008.

обеих групп стран остаются огромными, что само по себе не является новым явлением для мира – это продукт социального неравенства.

В современной же интерпретации продовольственная проблема вызывается не столько абсолютным недостатком продовольствия в мире, порождаемым превышением спроса (платежеспособного в поднимающихся азиатских и неплатежеспособного в странах с наименьшим уровнем развития, над предложением) сколько результатом неисправного функционирования социально-экономической системы, иными словами, по мнению таких авторов, как С. Девере, и ряда экспертов ФАО, «продовольственный кризис вызван не столько нехваткой продуктов питания, сколько отсутствием политической воли»[14]. По словам С. Девере, «современный продовольственный кризис – явление политическое, так как его почти всегда можно предотвратить»[15]. По словам Э. Ольт-Гименеса и Л. Пибоди, «продовольственный кризис не является ни следствием перенаселения, ни дисфункцией «невидимой руки рынка», а результатом систематического разрушения продовольственных систем стран Юга вследствие проводимых странами Севера проектов по развитию сельскохозяйственного производства»[16].

Очень точную, на наш взгляд, постановку текущей продовольственной проблемы высказал Т. Хертель: «мировому сельскому хозяйству предлагается накормить на несколько миллиардов больше людей, заправить топливом миллионы транспортных средств, предоставить энергию для выработки электричества, произвести ткани для текстильной промышленности и сократить при всем при этом выбросы углекислого газа, в то время как рост урожайности замедляется, сельскохозяйственные земли деградируют или отнимаются урбанизацией, а дефицит воды ощущается все больше и больше»[17].

В данной работе мы ограничимся мнением, что главным проявлением глобальной продовольственной проблемы является рост цен на продукты питания, который заставляет голодать наиболее бедные слои населения в большинстве стран мира. В качестве основной характеристики глобальной продовольственной проблемы можно привести высказывание Ж. Ширан, одиннадцатого исполнительного директора Всемирной продовольственной программы ООН: «Несмотря на значительный рост производства продовольствия в мире, мы вынуждены констатировать, что сегодня голодающих больше, чем когда бы то ни было. Мы выкладываем на полки супермаркетов продукты, но люди просто не могут себе позволить их купить»[18].

Проявления глобальной продовольственной проблемы существовали на протяжении многих десятилетий. Если бы данное явление было порождением лишь XXI в., в середине XX в. не была бы создана ФАО, не написан был бы в 1972 г. доклад Римского клуба «Пределы роста» и т. д. Однако именно в начале XXI в. стал очевидным тот факт, что снижения цен на продовольствие не последует никогда, стоимость продуктов питания продолжит возрастать, так как все лимиты для наращивания производства продовольствия исчерпаны, и вторая «зеленая революция» не предвидится.

---

[14] The state of food insecurity in the world / FAO, 2003.
[15] Devereux S., ed. The new famines. Why famines persist in an era of globalization. London: Routledge, 2007.
[16] Holt-Giménez E., Peabody L. Llamado urgente para reparar el destruido sistema alimentario// América Latina en Movimiento, №5, 2008.
[17] Hertel T.W. The Global Supply and Demand for Land in 2050: A Perfect Storm? //.American Journal of Agricultural Economics, Vol. 93, No. 2, 2011. P. 271.
[18] Introduccion A La Crisis Alimentaria Global// GRAIN, Entrepueblos y la Campaña «No te Comas el Mundo», 2008. P.7

Продовольственная проблема не является чем-то новым для мировой экономики, но в XXI в. ситуация изменилась в двух отношениях: обострилось общественное восприятие таких проблем, как бедность и недостаточное питание; появились основания ожидать высокой частоты всплесков, которые можно именовать «продовольственными кризисами». Определение продовольственного кризиса в данном случае не обязательно предполагает абсолютную нехватку продовольствия, как это бывало в истории (особенно в условиях войн и природных бедствий). В XX в. наблюдалась тенденция к снижению цен на продовольствие, исключение из которой составляли лишь скачки цен, вызванные войнами или нефтяными шоками[19]. В XXI в., по словам Е.В. Серовой, на смену прежним тенденциям пришел постоянный рост цен на продовольствие, в основе которого больше не лежат военные конфликты. Эту специфику и отмечает известный специалист по аграрной проблематике: «Продовольственный кризис, характеризующийся резким ростом мировых цен на продовольствие, начал проявляться в 2002 г., усилился в 2006 г. и достиг своего расцвета в 2008 г. Прямым следствием кризиса стало уменьшение реальных доходов домохозяйств, что, в свою очередь, затормозило процесс преодоления бедности и голода во многих странах мира»[20].

Наиболее актуальный на данный момент вопрос состоит не в том, сможет ли Земля произвести нужное количество продуктов питания для своего возросшего населения, а в том, удастся ли удовлетворить в ближайшие десятилетия потребности человечества именно в тех продуктах питания, спрос на которые будет наиболее высоким, и можно ли будет осуществить это по разумным ценам, которые могли бы быть адекватны доходам относительно бедных слоев общества многих стран[21].Однако ООН прогнозирует невозможность осуществления такого сдерживания и утверждает, что в ближайшие 20 лет цены на основные статьи продуктов питания удвоятся[22].

Засуха в США и Южной Америке, имевшая место в 2012 г., подняла индекс цен на продукты питания до самой высокой за последние 62 года отметки в 268 пунктов[23], что еще раз доказало тезис о том, что мир постоянно балансирует между продовольственной проблемой и продовольственным кризисом[24]. По подсчетам экспертов ООН, к 2050 году выпуск продуктов питания возрастет на 60%, однако, по мнению Дж. Грантхама, данные цифры весьма преувеличены и поэтому падения цен на продовольствие ожидать не приходится[25], поскольку спрос на него постоянно увеличивается, а предложение, как показал пример засушливого лета 2012 г., подвержено значительным колебаниям, не поддающимся регулированию со стороны человека.

Системный подход к анализу источников роста цен на продукты питания содержится в работе Ф. Эббота, К. Харта и В. Тунера «Что движет продовольственными ценами в 2011 году?». Авторы приводят четыре основных фактора, порождающих рост цен на продукты питания в текущий момент.

---

[19] Серова Е.В. Дешевого продовольствия не будет // Информационный отдел Российского центра исследований АТЭС / 30 марта 2012.
[20] Graziano da Silva J. Un New Deal para agricultura// Nueva Sociedad, №223, Sep-Oct 2009. P. 41.
[21] Babcock B.A. Charting growth in food demand//Iowa Ag review, Vol.14, No.3, 2008. P.8.
[22] Vidal J. UN warns of looming worldwide food crisis in 2013// The Observer, Saturday 13 October 2012.
[23] Granthman J. The food crisis should not be left to cowboy capitalists // The Financial Times, 14.08.2012.
[24] Abbott P.C., Hurt C. et al. What's Driving Food-prices in 2011? Issue Report. Oak Brook, Ill., Farm Foundation, 2011.
[25] Ibid.

- беспрецедентный рост мирового спроса на биотопливо и увеличение спроса Китая на соевые бобы;
- увеличение неэластичности мирового рынка;
- погодные аномалии;
- ослабление курса доллара[26].

Авторами подчеркиваются, что данные факторы роста цен характерны именно для текущего периода (т. е. 2011–2013 гг.), и наблюдавшийся в 2011 г. рост цен в корне отличается от продовольственного кризиса 2008 г. По мнению Р. Тростле, продовольственный кризис пятилетней давности был вызван долгосрочными трендами, характерными для мирового рынка продовольствия на протяжении последних 40 лет. Совокупное влияние данных трендов привело одновременно к снижению темпов роста производства продовольствия и к увеличению спроса на продукты питания. Так, по словам Р. Тростле, с 1970 по 1990 гг. производство зерновых в мире росло в среднем на 2,2% в год, в то время как с 1990 г. показатель снизится до 1,3%[27]. По прогнозам Департамента сельского хозяйства США, в 2017 г. рост производства зерновых в мире сократится до 1,2% в год[28]. Если ежегодный рост урожайности пахотных земель с 1970 по 1990 гг. равнялся 2%, то с 1990 г. показатель сократился до 1,1%, а прогнозируемый рост в ближайшее десятилетие находится на отметке 1%.

Продовольственный кризис 2008 г. был вызван кумулятивным эффектом действия долгосрочных факторов, связанных, в первую очередь, с количественными показателями производства продовольствия. Рост же цен в 2011 г. имеет под собой другую подоплеку и вызван качественными изменениями характеристик рынка продовольствия.

Вторым проявлением, доказывающим наличие в современном мире глобальной продовольственной проблемы, является нарастание отрицательного баланса внешней торговли ведущими продовольственными товарами (зерновыми и мясом) в большинстве регионов мира. На рисунках представлены данные, отражающие положение дел по регионам. Так, очевидна возрастающая зависимость стран с наименьшим уровнем развития, а также развивающихся азиатских стран, от импорта зерна и мяса. Даже США, один из ведущих экспортеров продовольственных товаров, преодолели торговый дефицит по мясной продукции лишь в начале XXI в. В Европе был небольшой профицит по мясу в 1980, 1990 и 2000 гг., однако в данный момент внешнеторговый баланс снова стал отрицательным. По зерновым в Европе профицит с 2000 г., а наибольшей стабильностью отличается Океания, где внешнеторговый баланс на протяжении всего рассматриваемого периода положительный как по зерновым, так и по мясу. (*Рисунки 1,2*).

Если обратиться к данным о ценах на рассматриваемые товары, то очевидно большее подорожание мяса относительно зерна. В 2011 г. цена на мясо достигла рекордного значения. ФАО прогнозирует лишь небольшое колебание цены на мясо, но не снижение, к 2020 г. (*Рисунок 3*).

Третий феномен, доказывающий тезис о том, что глобальная продовольственная проблема существует, – это так называемая «агфляция»[29], то есть увеличение стоимости

[26] Abbott P.C., Hurt C. et al. What's Driving Food-prices in 2011? Issue Report. Oak Brook, Ill., Farm Foundation, 2011.
[27] Trostle R. Global Agricultural Supply and Demand: Factors Contributing to the Recent Increase in Food Commodity Prices. ERS, USDA, July 2008, p.5.
[28] http://www.ers.usda.gov/Briefing/Baseline/.
[29] Canuto O. Global Agflation, Energy Security and Bio-fuels // Latin America EconoMonitor.23 February 2008.

продовольствия относительно традиционных сырьевых товаров. На *Рисунке 4* представлена динамика индексов цен на продовольствие, металлы и минералы и нефть, которая свидетельствует о том, что с 1960 по 2003 гг. индекс цен на продовольствие превышал индексы цен на непродовольственные сырьевые товары (за исключением скачка цен на нефть в начале 1970-х гг.). Таким образом, продукты питания можно считать одним из «двигателей» инфляции в мире[30].

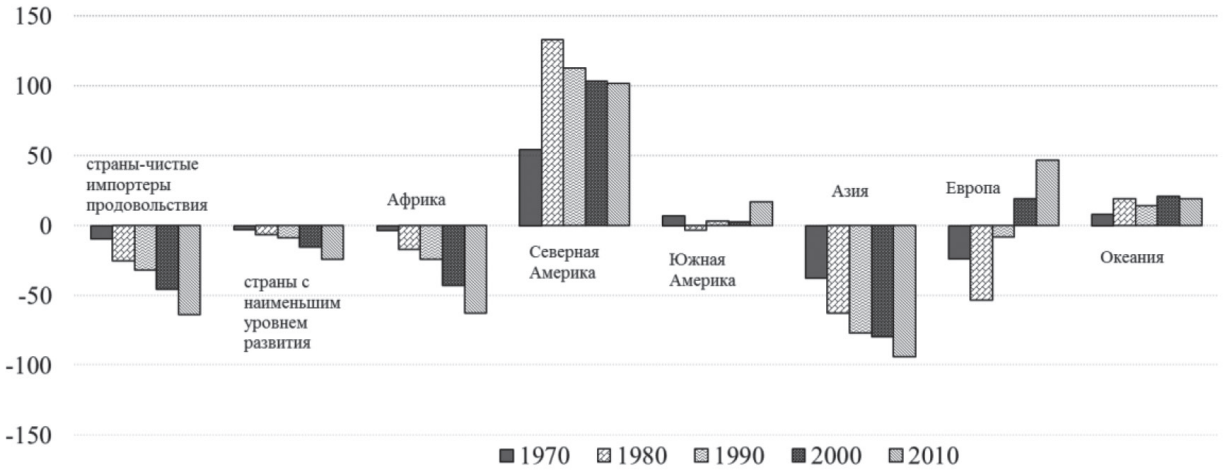
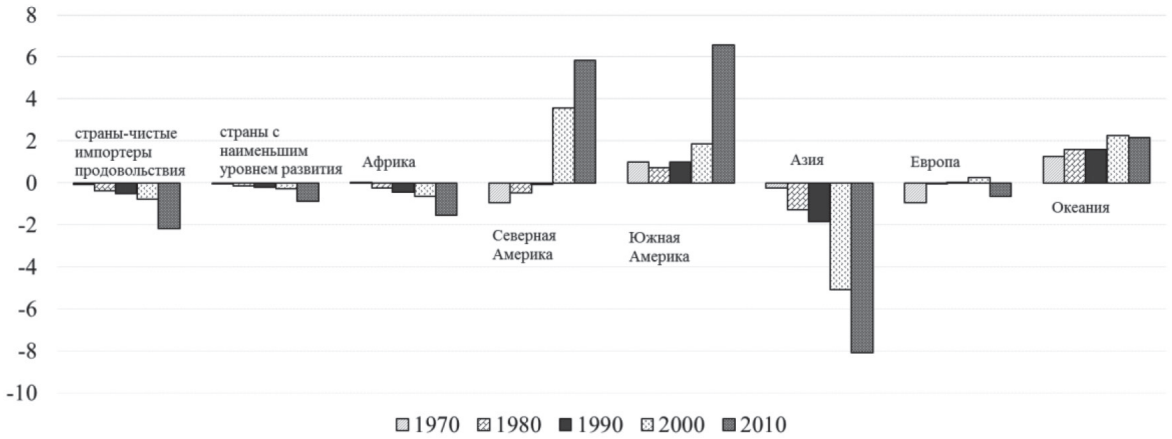


Рисунок 1. Внешнеторговый баланс по зерновым, млн тонн, 1970–2010 гг.



Источник: составлено автором по данным ФАО.

Рисунок 2 Внешнеторговый баланс по мясу, млн тонн, 1970–2010 гг.

Источник: составлено автором по данным ФАО.

Но не только цены на продовольствие внушают тревогу. Многие ученые в последнее время стали высказывать опасения по поводу новых тенденций, связанных с потенциальным дефицитом продовольствия в мире. Так, ФАО регулярно публикует обзоры динамики балансов производства и потребления продовольствия в мире и дает прогнозы изменения цен на продукты питания. Баланс спроса и предложения в мире носит достаточно

[30] Ibid.

хрупкий характер по ряду продуктов, в частности, по зерновым культурам[31]. Совместными усилиями ОЭСР и ФАО были сделаны оценки, что цены на продовольствие в мире в текущем десятилетии могут быть на порядок выше, чем в предыдущем периоде. Этот прогноз основан на сочетании нескольких факторов(как со стороны спроса, так и со стороны предложения). Главным из них является высокий темп экономического роста и изменение социальной структуры, наблюдающиеся во многих развивающихся странах, которые порождают увеличение спроса на продукты питания.

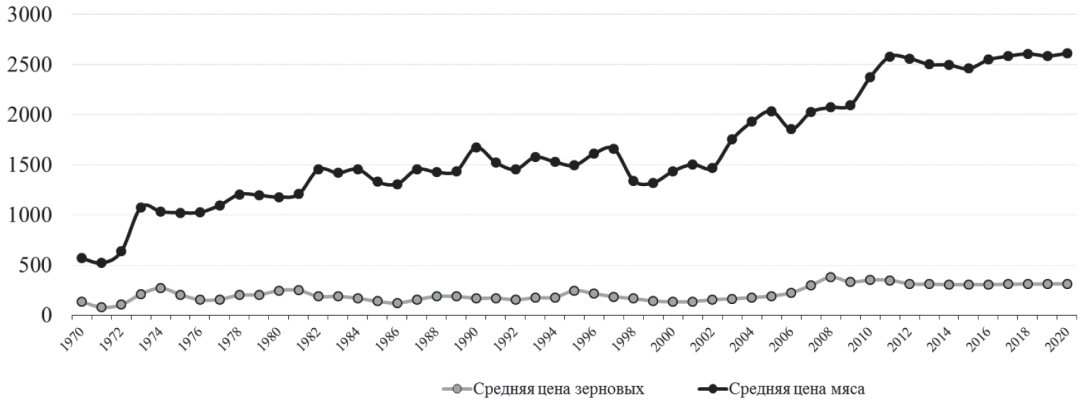


Рисунок 3 Цены на зерно и мясо, 1970–2020 гг., долл./тонну

Источник: составлено автором по данным ФАО.

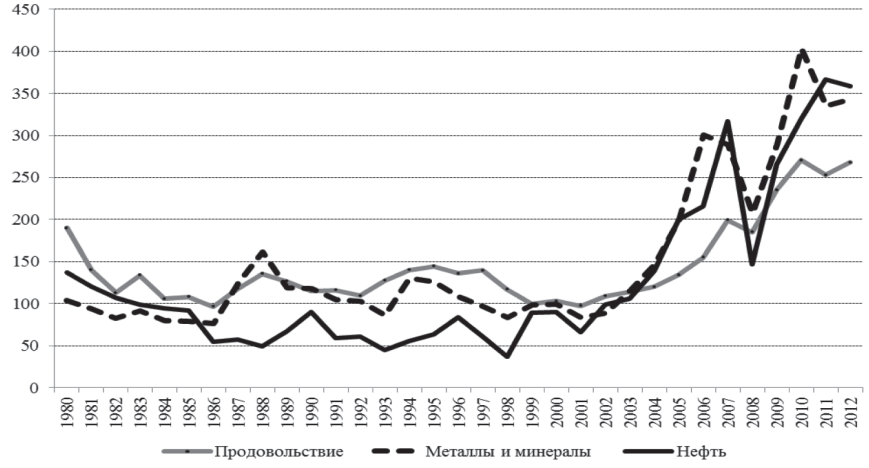


Рисунок 4. Индексы цен (2000=100)

Источник: составлено автором по данным ЮНКТАД.

Из *Таблицы 1*, содержащей данные о среднегодовом темпе прироста основных показателей по континентам, видно, что в мире существует дисбаланс между группами стран. Так, наибольший прирост численности населения наблюдается в странах с наимень-

[31] Григорьев Л. М., Макаров А. А. и др.Прогноз развития энергетики мира и России до 2035 года/ИНЭИ РАН/РЭА, 2012. С. 164.

шим уровнем развития (в первую очередь – африканских), а также в развивающихся государствах Азии и Латинской Америки. В то же время, по наращиванию производства продуктов питания лидируют Южная Америка и Европа. В последней, как видно из таблицы, прироста населения не наблюдается, равно как и прироста потребления продовольствия на душу населения. Огромный интерес представляют показатели прироста потребления продукции животноводства в азиатских странах, которые иллюстрируют возросший спрос на пищу животного происхождения, в первую очередь – на мясо. Потребление мяса на душу населения в Азии росло с 1970 по 2000 гг. на 4% в год (*Таблица 1*), в то время как прирост потребления зерна был минимальным или даже отрицательным. Это говорит о процессе замещения в рационе жителей континента зерна мясом, вызванном ростом доходов населения. Данная тенденция, как видно из таблицы, характерна и для всего мира в целом, хотя в менее выраженном виде.

Одно из проявлений современной продовольственной проблемы заключается в том, что продукция животноводства в мире становится все более и более востребованной. Производство белковой пищи животного происхождения (особенно мяса) требует намного больших затрат (энергии, финансов, биомассы и т. д.), чем производство растительной. Например, в статье «Биофизические ограничения для глобального производства продовольствия» Ф. В. Т. Пеннинг де Вриес, Х. Ван Кеулен, Р. Раббинг и Д. С. Луйтен подсчитали, что нарастающее производство животного белка требует в три раза большего объема затрат биомассы[32]. По энергоемкости животноводство также сильно превосходит растениеводство, так как животных необходимо обеспечивать теплыми вольерами, электрическим освещением, механизированными средствами ухода и т.д. Наименее эффективной из всех отраслей животноводства является производство говядины, так как для получения 1 кг данного вида мяса необходимо затратить 7 кг зерна (для сравнения, на производство 1 кг свинины тратится 4 кг зерна, а на производство 1 кг курятины – 2 кг зерна)[33].

Таблица 1. Среднегодовые темпы прироста основных показателей по континентам, %

Показатели	Период	Мир	Африка	Северная Америка	Южная Америка	Европа	Азия	Океания
Среднегодовой темп прироста производства продовольствия	1970–1980	2,16	1,46	2,22	3,08	2,97	1,37	1,49
	1981–1990	2,32	3,03	0,63	2,44	3,98	1,20	1,22
	1991–2000	2,36	2,71	2,36	3,73	4,32	-1,69	3,61
	2001–2008	2,52	3,16	1,72	4,64	3,35	-0,11	-0,59

[32] F.W.T. Penningde Vries, H. van Keulen, R, Rabbinge, J.C. Luyten “Biophisical limits to global food production”// A 2020 vision for Food, Agriculture and Environment, May 1995.

[33] Horrigan L., Lawrens R.S., Walker P “How sustainable agriculture can address the environmental and human health harms of insudtrialagroculture”// Environmental health prospectives, Vol. 110, №5, 2002.

Показатели	Период	Мир	Африка	Северная Америка	Южная Америка	Европа	Азия	Океания
Среднегодовой темп прироста потребления продовольствия	1970–1980 1981–1990 1991–2000 2001–2008	2,03 2,29 2,65 2,02	2,92 3,13 2,88 2,99	1,28 2,04 1,94 1,15	2,43 1,82 2,79 2,09	0,88 0,78 -0,64 0,80	2,60 3,10 4,01 2,33	1,21 2,17 0,98 1,94
Среднегодовой темп прироста потребления продукции животноводства	1970–1980 1981–1990 1991–2000 2001–2008	2,37 2,28 2,32 2,40	4,02 2,32 2,72 3,64	0,79 1,61 1,39 1,12	3,72 2,46 3,77 2,16	1,61 0,97 -1,14 0,95	4,18 4,82 5,43 3,62	1,07 1,95 0,13 2,38
Среднегодовой темп прироста потребления продукции растениеводства	1970–1980 1981–1990 1991–2000 2001–2008	1,91 2,30 2,77 1,89	2,76 3,26 2,90 2,89	1,72 2,39 2,38 1,17	1,96 1,55 2,34 2,05	0,41 0,65 -0,30 0,70	2,37 2,80 3,70 2,02	1,35 2,38 1,70 1,60
Среднегодовой темп прироста населения	1970-1980 1981-1990 1991-2000 2001-2008	1,88 1,77 1,42 1,20	2,75 2,78 2,46 2,35	0,96 1,01 1,10 0,96	2,32 2,05 1,61 1,27	0,55 0,39 0,06 0,15	2,14 1,95 1,49 1,15	1,65 1,63 1,43 1,60
Среднегодовой темп прироста потребления мяса	1970–1980 1981–1990 1991–2000 2001–2008	1,26 1,05 1,29 0,96	0,52 0,01 0,29 1,46	0,25 0,27 0,65 0,39	1,39 0,34 3,29 0,97	3,44 4,01 4,31 1,43	2,16 1,16 -0,93 1,15	0,34 0,39 -0,05 2,13
Среднегодовой темп прироста потребления зерновых	1970–1980 1981–1990 1991–2000 2001–2008	0,37 0,43 -0,13 -0,06	0,57 0,34 0,16 0,67	0,72 2,29 0,84 -0,14	0,96 -0,14 -0,04 0,35	0,59 0,58 -0,20 -0,22	-0,62 -0,38 -0,71 -0,23	-0,82 -0,48 -0,36 0,75

Источник: рассчитано автором по данным ФАО.

Возможности для наращивания объема сельскохозяйственного производства подходят к своему максимуму при данных технологиях: как по использованию земель, так и по увеличению урожайности видны предельные возможности. Все варианты экстенсивного увеличения выпуска сельскохозяйственной продукции уже исчерпаны: эксперты Федерального Портала «Индикаторы рынка земли» утверждают, что для земледелия

пригодно всего лишь 11% суши, и освоение под растениеводство других территорий не представляется возможным. С 80-х гг. XX в. количество пахотных земель в мире в расчете на одного человека сократилось на 33% (с 0,3 га/чел до 0,25 га/чел). Но эти величины получены с помощью статистического обобщения (общая площадь пашен поделена на общую численность населения). Если же брать в расчет неравномерность наделенности стран пахотными землями, показатели оказываются совершенно иными. Так, в Канаде на одного человека приходится 1,48 га пашни, в США – 0,63 га, в Китае – 0,08, в Японии – 0,03 га. В России данный показатель равен 0,85 га[34].

Качество уже занятых под растениеводство земель ухудшается с каждым годом вследствие их чрезмерной, и зачастую неквалифицированной, эксплуатации, которая приводит к засолению, ветровой и водной эрозии, а в некоторых регионах – к полной деградации почв. Решением данной проблемы могут стать новые технологии, позволяющие уменьшить негативное влияние сельскохозяйственной деятельности на состояние почвы, а также качественная современная техника, применение севооборота, инвестиции в мелиорацию и селекцию. Стоит также отметить, что значительная часть пригодных для сельского хозяйства земель используется для иных целей, особенно вблизи крупных городов.

В ноябре 2011 г. ФАО впервые опубликовала относительно полные и точные данные о состоянии земельных и водных ресурсов. 25% почв признано полностью деградировавшими, 8% – частично деградировавшими, 36% – стабильными или слегка деградированными и лишь 10% – улучшающимися с точки зрения повышения плодородности[35]. Иными словами, по мнению значительной группы исследователей, дефицит продовольствия вызван ускоренным использованием ресурсов и их исчерпаемостью: так, объемы и количество пахотных земель сокращаются с каждым годом[36].

Другие же (не альтернативные) теории продовольственной проблемы связаны не с конечностью природных ресурсов, а с неравномерным распределением производимых продуктов питания по территории Земли. Именно устранением данного феномена занимается большинство международных организаций, деятельность которых затрагивает вопросы, связанные с глобальной продовольственной проблемой. В контексте неравномерного распределения продуктов питания по территории Земли наиболее актуальным и часто обсуждаемым вопросом является продовольственная безопасность – чрезвычайно важный показатель для каждой страны, который, тем не менее, может трактоваться неоднозначно с точки зрения различных субъектов мировой экономики. Различия в трактовке заключаются в том, на каком уровне рассматривать продовольственную безопасность: на глобальном, региональном или страновом.

Так, ФАО, являясь международной организацией, рассматривает продовольственную безопасность как глобальный феномен. В интерпретации ФАО, под продовольственной безопасностью понимается ситуация, при которой все люди в любое время имеют доступ к достаточному количеству безопасных и питательных продуктов для удовлетворения

[34] http://www.land-in.ru/UserFiles_earth/Zem_res_World_Land-In.ru.pdf.
[35] Scarcity and degradation of land and water: growing threat to food security// FAO 2011.
[36] Ковалев Е. Мировой продовольственный кризис: эскалация проблем// Мировая экономика и международные отношения, №4, 2010, стр.21.

своих потребностей и предпочтений в еде для активной и здоровой жизни. При этом ФАО выделяет 4 аспекта, характеризующих продовольственную безопасность[37]. К ним относятся:

- наличие пищи – наличие достаточного количества продуктов питания надлежащего качества, поставляемых национальными или импортными производителями (в том числе гуманитарная помощь);
- доступность питания – доступ индивидов к ресурсам, необходимым и достаточным для получения продуктов питания для сбалансированного рациона;
- рациональность использования продовольствия – удовлетворение всех физиологических потребностей организма с помощью сбалансированного питания;
- стабильность – отсутствие рисков потери доступа к продуктам питания в обозримом будущем.

Отметим, что в этой концепции, довольно схожей с концепциями энергетической безопасности, отсутствует в явном виде ценовой фактор (но есть «экономический доступ»), а также социальные аспекты проблемы, неравномерность потребления по социальной вертикали. Помимо международной, существует еще и национальная продовольственная безопасность, которую зачастую трактуют по-разному. Часть исследователей придерживается даже того мнения, что данный термин подразумевает бесперебойное снабжение населения страны сугубо отечественными товарами, т. е. государство не должно зависеть от внешних поставщиков продуктов питания[38].

Анализ номенклатуры экспорта и импорта ряда стран позволяет выделить государства, наиболее зависимые от внешних поставок продовольствия. Среди таких стран ВТО особенно выделяет Йемен, Кот-д´Ивуар, Сенегал, Бангладеш и Боснию и Герцеговину: доля продовольствия в их импорте превышает 20%[39]. Причем с 2000 г. данная зависимость сильно возросла: в 2000 г. среднее значение процентной доли продовольствия в общем импорте для данных стран равнялось 17,5%, то к 2009 г. оно достигло 25,4%. В большинстве случаев страны импортируют и экспортируют значительные объемы продовольствия различного типа. Таким образом, для государств, в которых большую долю импорта составляют продукты питания, продовольственная безопасность напрямую зависит от экономической способности приобретать произведенную за границей пищу[40].

Если же рассматривать продовольственную безопасность в таком же контексте, как энергетическую (то есть анализировать долю импортного продовольствия в общем объеме потребленных продуктов питания), то в 2010 г. наиболее зависимыми от внешних поставок, по данным Министерства сельского хозяйства США, стали Алжир и Тунис, в которых процент импортного зерна – наиболее крупной статьи потребления – составил 61%[41].

Другие же эксперты считают, что главным фактором продовольственной безопасности является доступность продуктов питания для всех социально-экономических групп населения. И эта доступность не обязательно должна обеспечиваться только внутренними производителями продовольствия. Наличие свободного импорта продуктов питания

[37] An Introduction to the Basic Concepts of Food Security http://www.fao.org/docrep/013/al936e/al936e00.pdf.
[38] Котенко А. А. Обеспечение продовольственной безопасности России в современных условиях // Балтийский экономический журнал, №1(3), 2010.
[39] International Trade Statistics 2010 / WTO, 2012.
[40] Food import dependency / World food summit, Rome, 13–17 November 1996.
[41] Food security assessment 2010–20 // USDA, Washington DC, 2010. P.16.

входит в число гарантий продовольственной безопасности страны[42]. На наш взгляд, наиболее адекватным в современных условиях выглядит следующее определение продовольственной безопасности, говорящее о том, что ее ключевое свойство – удовлетворение потребности каждого человека в продуктах питания не на минимальном уровне, не на уровне выживания, а в соответствии с достаточно высоко установленной планкой качественного и рационального питания.

В последние годы для стран с достаточно высоким уровнем экономического развития появилась новая градация продовольственной безопасности, предполагающая разделение ее на два уровня: безопасность государства и безопасность населения. И если в первом случае имеется в виду традиционная трактовка, связанная, в первую очередь, с количеством продуктов питания, то во втором случае – главенствует критерий качества данных продуктов и их соответствие предпочтениям людей. И в данном контексте вести речь о необходимости полного продовольственного самообеспечения страны нецелесообразно.

Сельское хозяйство относится к ряду отраслей, наиболее зависимых от географических условий, поэтому совершенно очевидно, что каждая страна обладает возможностями для производства лишь ограниченного числа продуктов питания. Международная торговля сделала доступными многие товары, произвести которые на территории страны либо невозможно, либо очень дорого. И пренебрегать преимуществами международного разделения труда в условиях современного развития мировой экономики просто-напросто нерационально.

В этой связи самым грамотным вариантом продовольственной безопасности является комбинация между самообеспечением и импортом продуктов питания. Процентное соотношение между этими величинами зависит от географического положения каждой страны и развитости ее агропромышленного комплекса. Безусловно, стоит заботиться об увеличении доли национального сельского хозяйства в данной пропорции, однако стремление к полнейшему доминированию отечественных производителей является утопией и не несет в себе экономической выгоды.

2. Факторы, лежащие в основе глобальной продовольственной проблемы

Демография[43]

Основоположником тревоги по поводу ограниченности способности планеты прокормить свое растущее высокими темпами население, был Томас Мальтус, который в 1798 г. опубликовал свою работу под названием «Опыт о законе народонаселения» («Essay on the Principle of Population»). В данной работе автор говорит о том, что «рост численности населения намного превышает способность Земли производить продукты питания для человечества», и также подчеркивает, что «население увеличивается в геометрической прогрессии, в то время как производство продуктов питания – лишь в арифметической»[44].

[42] Лиферт У. М. Продовольственная безопасность России вне опасности. - Круглый стол по вопросам продовольственной и аграрной политики. – М.: Московское представительство Ситезенс Нетуорк, №1, 1996.
[43] См. главу 15 Демография современного мира.
[44] http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/malthus/popu.txt.

Промышленная революция, казалось бы, привела систему в равновесие и поспособствовала резкому увеличению выпуска продуктов питания в Х1Х в., но в ХХ в. ученые также продолжили проявлять беспокойство по поводу неукротимого роста численности населения Земли и связанного с ним дефицита продовольствия.

Так, в работе «Агрикультура и промышленность» («*Agricultura e Industria*»), которую в 1963 г. опубликовал аргентинский профессор Вентура Морера (*Ventura Morera*), особый акцент делается именно на гигантском демографическом буме, начавшемся в ХХ в.. В работе говорится, что «для того, чтобы население Земли достигло цифры в 1,5 миллиарда человек, понадобилось 200 000 лет доисторической эпохи и 19 веков христианской эры, в то время как всего 60 лет хватило на то, чтобы это количество удвоилось»[45]. Автор подчеркивает, что «возрастающая скорость, с которой происходит рост численности населения, усугубляет ряд биологических проблем, доселе существовавших в неявном виде, и порождает новые осложнения в ближайшем будущем»[46].

Действительно, если проанализировать ежегодные данные о численности населения нашей планеты с 1961 по 2010 гг., то мы действительно увидим возрастающую геометрическую прогрессию с постоянным знаменателем, равным 1,02[47]. Что же касается объемов производства продуктов питания, то ситуация, сложившаяся во второй половина ХХ в. и начале ХХI в., не оправдала прогнозов великого англичанина. С 1961 по 2010 гг. годовой объем выпуска продовольствия тоже напоминает, хоть и с некоторыми допущениями, геометрическую прогрессию со схожим определителем, который в разные годы варьировался от 1,01 до 1,08[48]. Согласно этим расчетам, можно говорить о пропорциональном увеличении как численности населения Земли, так и производства продовольствия. Но при переходе к структуре роста по регионам и странам сразу же оказывается, что наибольший рост численности населения наблюдается в странах с наименьшим уровнем развития, жители которых не могут позволить себе приобретение пищи по тем ценам, которые установились на мировом рынке. В повышение спроса на продовольствие данные страны вносят вклад именно вследствие увеличения совокупного потребления продуктов питания.

В большинстве развитых стран, где не наблюдается столь активного прироста населения, спрос на продовольствие остается на стабильном уровне, поскольку жители данных государств могут себе позволить приобретение привычных продуктов питания даже по высоким ценам. Здесь идет сдвиг к более качественным продуктам. Что касается потребления на душу населения, то оно имеет тенденцию к увеличению, хотя и незначительному.

К особой категории относятся так называемые «новые экономики», то есть те страны, которые лишь в последние десятилетия резко поднялись в экономическом плане. Речь идет, в первую очередь, о Китае и Бразилии, которые являются наиболее яркими представителями данной группы, включающей в себя и другие поднимающиеся азиатские и латиноамериканские страны. В этой категории наблюдается одновременно как довольно высокий темп прироста населения, так и увеличение подушевого потребления

[45] Morera V. Agricultura e Indústria. Editorial universitarioa de Buenos Aires, 1963.
[46] См. главу 15 Демография современного мира.
[47] Вычислено автором по данным ФАО.
[48] Вычислено автором по данным ФАО.

продуктов питания вследствие повышения личных доходов. Таким образом, именно данная группа стран вносит наиболее серьезный вклад в повышение мирового спроса на продовольствие.

Спрос на белковую пищу

Помимо продукции растениеводства, которая всегда пользовалась высоким спросом на мировом рынке, огромное значение за последние полвека приобрела белковая пища, являющаяся, в первую очередь, продуктом животноводства. Существенный рост спроса на мясо, мясопродукты, молоко и яйца был вызван продолжающимся ростом численности населения Земли, стремительным увеличением благосостояния и повышением уровня урбанизации в развивающихся странах. Если связь между первыми двумя факторами и ростом спроса на белковую продукцию очевидна, то влияние урбанизации на изменение рациона питания нуждается в пояснении. Дело в том, что люди, живущие в городах, из-за высокого темпа ритма жизни, намного более склонны к питанию вне дома, зачастую прибегают к услугам фаст-фуда, а также вынуждены приобретать замороженные продукты и полуфабрикаты. Все эти черты, присущие жителям больших городов, и объясняют наличие в их рационе большего количества белковой пищи[49].

За последние полвека существенные изменения в привычном рационе питания произошли у миллионов людей. На смену традиционным зерновым и бобовым пришла более калорийная (и более дорогая) белковая пища. Согласно статистике ФАО, с 1960 г. потребление молока на душу населения в развивающихся странах увеличилось в два раза, мяса – в три раза, а яиц – в пять раз[50]. Соответственно, мировой спрос на данные виды товаров за последние пятьдесят лет существенно возрос. Более того, по оценкам экспертов, к середине нынешнего века темп роста спроса на белковую пищу не только не прекратится, но и существенно возрастет.

Наиболее ощутимое увеличение потребления мясных продуктов будет наблюдаться в азиатских странах. Для развитых стран потребление большого количество мяса на человека характерно уже на протяжении многих лет, поэтому прирост будет минимальным (к 2050 г. вместо 83 кг/чел/год жители Северной Америки и Европы будут потреблять 89 кг мяса). А вот в Юго-Восточной Азии, лишь недавно получившей экономическую возможность приобретать мясную белковую пищу, количество потребляемого каждым жителем мяса увеличится к 2050 г. почти вдвое: с 28 кг/чел/год до 51 кг/чел/год[51]. Таким образом, азиатские страны выходят в лидеры по темпам наращивания спроса на белковую продукцию, в первую очередь – на мясо.

Непрекращающийся рост спроса на белковую пищу в мире ведет к необходимости наращивания объемов производства продукции животноводческого сектора. При этом требуется внедрение качественно новых технологий ведения сельского хозяйства, так как экстенсивное расширение (например, увеличение поголовья скота) приведет к уменьшению посевных площадей, дальнейшей деградации почв, сведению лесов, загрязнению окружающей среды (метан, аммиак) и частичному усугублению продовольственной проблемы. Часть тех растительных продуктов, которые раньше могли быть использованы

[49] The state of food and agriculture, Livestock in the balance, FAO, 2009. P. 24.
[50] Ibid.
[51] http://www.eldis.org/id21ext/publications/insights72.pdf.

в пищу человеком, теперь будет отводиться на корм для животных. Необходимо нахождение разумного баланса между растениеводством и животноводством, определенной точки, достижение которой приведет систему в равновесие и позволит удовлетворить потребность человечества как в растительной, так и в животной пище.

Таблица 2. Текущее и прогнозируемое потребление мяса, кг/чел/год

Регион	2000 год	2050 год
Центральная и Западная Азия, Северная Африка	20	33
Восточная и Южная Азия, Тихоокеанский регион	28	51
Латинская Америка	58	77
Северная Америка и Европа	83	89
Африка к югу от Сахары	11	22

Источник: ФАО.

Агфляция

Исходя из анализа сочетания действий всех факторов, ОЭСР и ФАО прогнозируют, что цены на зерновые в мире в ближайшее десятилетие вырастут в реальном выражении на 15–40%, по сравнению с предыдущим периодом, в то время как цены на растительные масла поднимутся более чем на 40%. Стоимость мяса и мясопродуктов также повысится, ввиду низкого уровня предложения в данном сегменте рынка, высоких цен на корма для животных и растущего спроса на продукцию сектора. Что касается молочных продуктов, то цены на них вырастут на 16–45%, а лидером по степени подорожания станет сливочное масло[52]. Разумеется, наиболее серьезное влияние данная тенденция оказывает на жителей стран с наименьшим уровнем развития и их бедные слои населения развитых и развивающихся стран.

Анализируя статистику потребления с 1990 по 2010 гг. можно разделить ведущие страны по группам, в зависимости от доли расходов на продовольствие в общем объеме расходов домохозяйств (*Рисунок 5*). В качестве пороговых значений были выбраны следующие интервалы: 0%-10% (группа А) , 10%-20% (Группа Б), 20%-30% (Группа В), 30%-40% (Группа Г), 40%-50% (Группа Д), 50%-100% (Группа Е).

Стоит отметить, что по миру в целом за рассматриваемый период доля расходов на продукты питания колебалась вокруг отметки в 14%.

В группу с наименьшей долей расходов на продукты питания (Группа А) попадают такие развитые страны, как Япония и США. За последние 20 лет ни в США, ни в Японии кардинальных изменений в расходах на продукты питания не произошло: в США с 1991 г. процент расходов на питание упал с 8% до 6%. Япония же, в свою очередь, продемонстрировала стабильность по данному показателю: процент расходов на продукты питания колебался вокруг отметки в 1,5%.

[52] http://www.agri-outlook.org/document/54/0,3343,en_36774715_36775671_45433974_1_1_1_1,00.html.

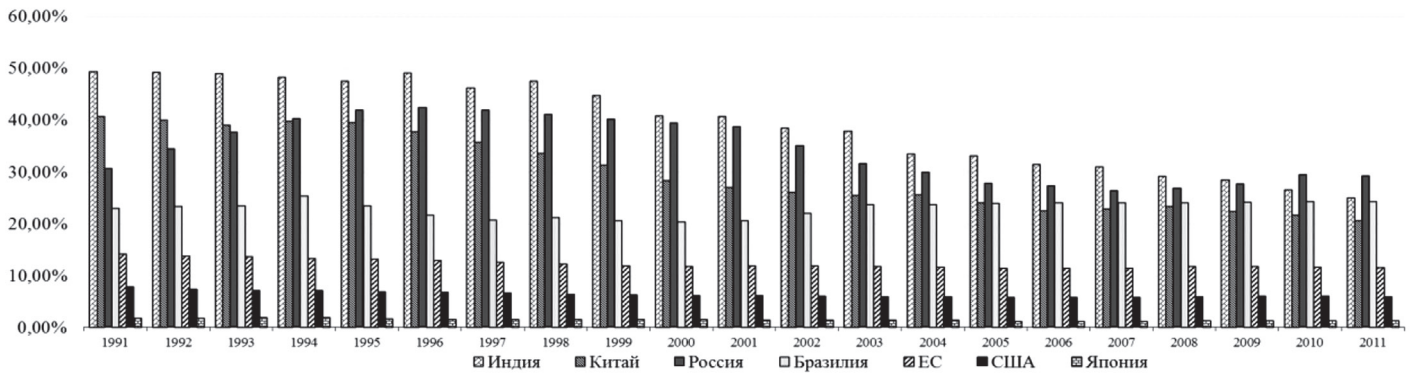


Рисунок 5. Доля продовольствия в расходах домохозяйств по странам

Источник: составлено автором по данным Faostat.

Группу Б с долей от 10% до 20% представляет ЕС, в котором за последнее десятилетие XX в. доля расходов на продукты питания упала с 14% до 12%, а в первом десятилетии XXI в. показатель продемонстрировал стабильность и лишь незначительно отклонялся от отметки в 12%, достигнутой в 1999 г.

К группе В (20%–30%) относится Бразилия, расходы на продовольствие в которой стабильно находятся между отметками в 21% и 24%. Стоит, однако, отметить, что данная страна – единственная из всех рассматриваемых – не снизила за последние 20 лет доли расходов своих домохозяйств на продукты питания.

Большой интерес представляет пример Китая, который до 2000 г. относился к группе Г (30–40%), но стабильно снижал показатель расходов домохозяйств на продукты питания и в начале XXI в. перешел в группу В (20–30%).

Еще более показательным является переход Индии из группы Д (40%–50%) в группу В (20–30%). Переломным для Индии стал 2002 г., когда доля расходов домохозяйств на еду опустилась ниже 40%, а также 2008 г., когда показатель преодолел отметку в 30%. Таким образом, Индия на протяжение последних 20 лет демонстрирует стабильное снижение доли продуктов питания в общих расходах домохозяйств.

Наибольшей нестабильностью отличается данный показатель в России, которая за рассматриваемый период постоянно перемещалась из одной группы в другую. Так, в ходе транзиционного кризиса с 1991 по 1994 гг. она входила в группу Г (30%–40%), а с 1995 по 1999 г. – даже в группы Д (40%–50%), но начиная с 2005 г. – в группу В (20%–30%). При устойчивом экономическом росте и постепенном снижении неравенства в России эта доля будет падать и дальше.

Для группы развивающихся стран (за исключением стран БРИКС) показатели доли продовольствия в общих потребительских расходах оставались стабильными на уровне 29% в течение последних 20 лет. Можно констатировать тот факт, что, несмотря на рост цен на продовольствие в последние десятилетия, доля продовольственных товаров в расходах домохозяйств снижается в большинстве развитых стран, а также в странах БРИКС, и остается стабильной в развивающихся странах.

Изменение структуры расходов домохозяйств

Теперь стоит обратиться к анализу динамики весов основных товарных групп – зерна и мяса – в расходах домохозяйств (*Приложение 1*). В мире в целом наблюдается увеличение разрыва между расходами на зерно и мясо. Данный феномен объясняется как удорожанием мяса относительно зерна, так и увеличением объемов потребления мяса в целом.

Наибольший интерес представляет пример Китая, где за последние 20 лет произошло самое значительное увеличение разрыва между долями зерна и мяса в расходах домохозяйств. Взглянув на диаграмму, можно увидеть, что мясо вытесняет зерно из потребительской корзины населения, что, в первую очередь, связано с увеличением доходов населения, вследствие чего и осуществляется переход с потребления зерновой пищи на белковую.

В *Таблице 3* представлена динамика изменения личного располагаемого дохода домохозяйств в рассматриваемых странах. Из таблицы видно, что именно в Китае за последние 20 лет произошло наиболее существенное повышение личного располагаемого дохода (в 9 раз).

Таблица 3. Личный располагаемый доход, долл. США на душу населения

Личный располагаемый доход, долл. США на душу населения												
	1990	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**
Мир	3 121	3 331	3 568	3 621	3 807	4 142	4 144	4 069	4 027	4 106	4 156	4 108
Китай	244	245	283	331	302	384	460	493	513	524	551	583
Россия	2 228	1 918	1 454	1 810	1 667	1 722	1 764	1 762	1 114	694	863	1 108
Бразилия		1 335	1 646	1 757	2 116	3 010	3 268	3 366	3 289	2 217	2 559	2 140
США	17 190	17 449	18 280	18 801	19 515	20 172	20 826	21 589	22 778	23 575	24 922	25 745
ЕС	9 699	10 213	11 284	10 458	11 055	12 665	12 834	12 158	12 431	12 296	11 358	11 578
Индия	263	234	229	214	248	284	298	318	314	380	394	406
Япония	15 795	18 100	19 844	22 903	25 342	27 654	23 890	21 817	20 146	22 905	23 751	20 371
	2002	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	
Мир	4 251	4 688	5 174	5 481	5 793	6 388	6 906	6 644	7 079	6 430	6474	
Китай	644	692	867	1 031	1 197	1 465	1 858	2 067	2 359	3 107	3 504	
Россия	1 396	1 752	2 354	2 995	3 868	5 022	6 425	5 071	5 917	7 814	8 341	
Бразилия	1 880	2 020	2 315	3 006	3 691	4 549	5 440	5 387	6 827	8 075	7 540	

Личный располагаемый доход, долл. США на душу населения											
	2002	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
ЕС	12 538	15 164	17 270	17 900	18 764	21 303	23 055	21 192	20 897	22126	20 911
Индия	411	466	531	609	666	815	892	881	1 110	1 244	1 211
Япония	19 670	20 910	22 544	22 272	21 303	21 016	23 875	25 568	27 480	29 805	30 320

Источник: Euromonitor.

Несмотря на непрекращающийся рост цен на продукты питания, потребление пищи в абсолютном выражении (кг/чел/год) существенно увеличилось за последние 40 лет. На рисунке 6 представлены данные, доказывающие данный тезис. Заметим, что в России наблюдается менее заметный подъем потребления продуктов питания на душу населения за последние 40 лет, нежели в других странах БРИКС.

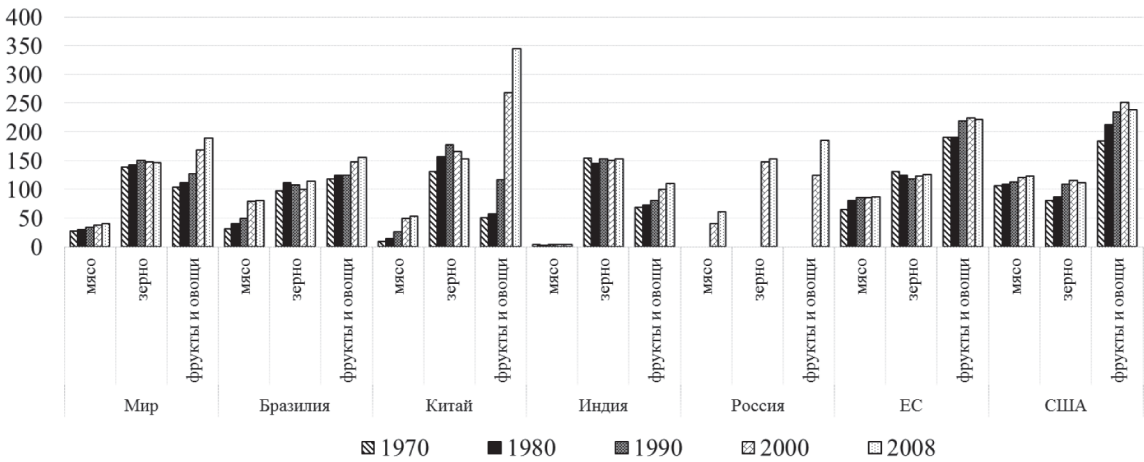


Рисунок 6. Потребление основных продовольственных товаров по странам
Источник: составлено автором по данным Faostat.

Повышение спроса на продовольствие вызывается не только увеличением численности населения Земли, но и тем фактом, что жители развитых и развивающихся стран с каждым годом потребляют все больше и больше продуктов питания в расчете на человека.

Формы аграрного производства

В мире существует огромное разнообразие форм аграрного производства: от самых простых (натуральное хозяйство) до сложных и многоступенчатых. Начиная с 40-х гг. прошлого столетия система организации сельскохозяйственной деятельности подверглась ряду революционных изменений, вызванных интенсификацией мирового производства продуктов питания. Данные метаморфозы привели к тому, что рыночная власть в продовольственном секторе перешла из рук фермеров в руки розничных торговцев, а принятие решений, которое раньше было прерогативой национальных законодательных

органов и местных компаний, стало осуществляться на наднациональном уровне при усилении присутствия ТНК на рынке[53]. Эволюции продовольственных систем также активно способствуют урбанизация и глобализация. По состоянию на 2012 г. половина населения Земли проживает в городах[54]. Всеобщая урбанизация послужила причиной для перенастройки и интенсификации работы аграрного сектора, призванного обеспечивать нужды постоянно растущего городского населения[55].

С середины XX в. меняется структура общества практически во всех странах мира. Так, по словам знаменитого британского историка Эрика Хобсбаума, «в период с 1950 по 1975 гг. произошли наиболее впечатляющие, быстрые, далеко идущие, глубокие и всеобъемлющие социальные изменения в мировой истории»[56]. В качестве причины для данного вывода Э. Хобсбаум называет тот факт, что впервые за всю историю человечества численность городского населения превысила численность сельского не только в индустриально развитых государствах, но также и в странах с наименьшим уровнем экономического развития.

Еще один серьезный вклад в эволюцию продовольственных систем внесли процессы глобализации, достигшие во второй половине XX в. особого размаха и повлекшие за собой интеграцию, хотя в некоторых случаях и фрагментацию, мировых продовольственных систем. В этот период торговля сельскохозяйственной продукцией растет быстрее, чем мировое производство, а торговля аграрными товарами с высокой добавленной стоимостью – быстрее, чем торговля промышленной продукцией. Возросла специализация в международном аграрном секторе: страны с высоким уровнем дохода на душу населения экспортируют зерновые и мясные продукты в страны со средним и низким уровнем дохода, а те, в свою очередь, специализируются на экспорте трудоемких сельскохозяйственных товаров[57]. Повышается также роль ТНК как основных посредников между производителями и потребителями сельскохозяйственной продукции.

В противовес данным интеграционным процессам выступили тенденции к фрагментации аграрного рынка, выражавшиеся в возникновении новых барьеров для торговли сельскохозяйственной продукцией, связанных, в первую очередь, с санитарными и фитосанитарным нормами. Не последнюю роль в сдерживании аграрной интеграции также сыграло то, что продукты интеллектуальной собственности, полученные в ходе исследований в области сельского хозяйства, не являются объектом свободного международного пользования.

Практикуемая большинством стран система сельскохозяйственной деятельности является ресурсоемкой, поэтому обладает большой неэффективностью, так как базируется на использовании невозобновляемых природных ресурсов и на чрезмерно интенсивной эксплуатации возобновляемых ресурсов (скорость их использования превышает скорость регенерации)[58]. Данное обстоятельство послужило поводом для того, чтобы назвать такую систему аграрного производства неустойчивой.

---

[53] Gregory P.J., Ingramand J.S.I., Brklacich M. Climate change and food security // Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences, October 2005.

[54] World Development Indicators, www.worldbank.org.

[55] Reconsiderar la globalización: otra vez la cuestión agrarian Philip McMichael, Rosamaría Núñez and Hubert Carton de Grammont // Revista Mexicana de Sociología ,Vol. 60, No. 4, 1998.

[56] Hobsbawm E. J. The crisis of today's ideologies // New Left Review, Vol. 192, 1992.

[57] Unnevehr L.J. Mad Cows and Bt Potatoes: Global Public Goods in the Food System // American Journal of Agricultural Economics, Vol. 86, No. 5, 2004.

[58] Horrigan L., Lawrens R.S., Walker P How sustainable agriculture can address the environmental and human health harms of industrial agriculture// Environmental health prospectives, Vol. 110, No. 5, 2002.

Инновационной моделью производства продуктов питания принято считать систему устойчивого сельского хозяйства, которая, по аналогии с термином «устойчивое развитие», базируется на принципе «удовлетворения текущих потребностей человечества без ущемления интересов будущих поколений»[59]. К методам устойчивого сельского хозяйства можно отнести севооборот, высадку сидератов[60], систему минимального вмешательства в структуру почвы, диверсификацию культивируемых растений, ротационный выпас скота и т. д.

Основным препятствием для внедрения методов устойчивого сельского хозяйства является нацеленность производителей на увеличение текущих урожаев экстенсивными способами, пренебрегая отрицательными внешними эффектами. Система устойчивого сельского хозяйства обладает конкурентоспособностью по сравнению с традиционной моделью, так как учитывает экстерналии, а также влияние на здоровье человека. Например, выгоды от увеличения объема урожая в традиционной модели могут быть снижены за счет стоимости реабилитационных работ для восстановления уровня плодородия почвы.

Целевые государственные программы и научные исследования в области внедрения устойчивого сельского хозяйства могут оказывать стимулирующее воздействие на производителей аграрной продукции, однако принятие решений все равно остается прерогативой последних. До тех пор, пока экономическая выгодность инновационной системы не будет очевидной, коренных изменений в мировом сельскохозяйственном производстве не произойдет.

3. Структура потребления и производства

Согласно статистическим данным ФАО, разрыв между производством и потреблением различных групп продуктов питания варьируется в зависимости от вида товара. Самые больше излишки наблюдаются в сфере производства зерновых и бобовых, в то время как в мясном секторе «непотребленной» продукции почти не остается. Данный феномен можно объяснить, в первую очередь, меньшими возможностями для длительного хранения мяса и яиц, именно поэтому в мировых запасах продовольствия лидируют зерновые и бобовые как наименее скоропортящиеся.

Если рассмотреть данные о потреблении мяса в период с 1961 по 2007 гг., можно констатировать тот факт, что объем ежегодно употребляемого одним человеком мяса увеличился на 74%. Таким образом, спрос на мясо значительно возрос. Стоит предполагать, что даже если подушевое потребление мяса в мире не будет значительно увеличено к 2050 г. и останется на отметке 40 кг/чел/год, то вследствие роста числа населения подъем спроса на мясную продукцию сохранится.

Увеличение объемов производства продуктов животноводства стимулирует и увеличение производства продукции, необходимой для кормления скота и птицы (на корм обычно идут зерно, горох, жмых, шроты и зеленая масса). Таким образом, представляется необходимым наращивать производство зерновых более высокими темпами, чтобы в будущем удовлетворить потребности человечества в пище как растительного, так и животного происхождения.

[59] World Commission on Environment and Development (WCED).Our common future. Oxford: OxfordUniversityPress, 1987. P. 43.

[60] Сидераты – растения, выращиваемые с целью их последующей заделки в почву как органическое удобрение.

Увеличение поголовья скота неминуемо влечет за собой усугубление парникового эффекта и тем самым значительно влияет на климатические изменения. Так, согласно докладу ФАО за 2006 г., на долю животноводства приходится 35–40% антропогенных выбросов метана, 9% антропогенных выбросов углекислого газа, 65% антропогенных выбросов закиси азота и 64% антропогенных выбросов аммиака[61]. Таким образом, по некоторым данным можно сказать, что по нанесению ущерба окружающей среде животноводство обгоняет даже транспортный сектор.

Первоочередной задачей, от решения которой зависит будущее человечества, является нахождение разумного компромисса между удовлетворением возрастающего спроса на белковую пищу и снижением отрицательного влияния животноводства на окружающую среду. Дж. Фэйворс в своей книге «Лидер новой эпохи. Метафизический взгляд на проблемы руководства» единственным возможным решением этой задачи называет переход на вегетарианский рацион питания. В качестве главного аргумента, подтверждающего спасительную силу вегетарианства, автор приводит тот факт, что «если бы пахотные земли использовались в основном для производства вегетарианской пищи, планета без труда смогла бы прокормить гораздо больше населения, чем существует ныне[62]». Конечно, идея перехода человечества на вегетарианскую пищу несет в себе определенный смысл. Но с физиологической точки зрения она невыполнима, т.к. организм человека нуждается в определенных белках, которые ему может дать лишь белковая пища, особенно это актуально для растущего организма (до 25 лет), поэтому детям и подросткам категорически не рекомендуется вегетарианство. Для нормального формирования человеческого организма мясная пища необходима. Но в любом случае трудно себе представить радикальное изменение образа жизни нескольких миллиардов людей на планете.

Переход на вегетарианство приемлем лишь для взрослых людей, однако для восполнения дефицита животной пищи в организме потребуется употребление большего количества растительной, поэтому с точки зрения ухода от угрозы дефицита продовольствия вегетарианство не является панацеей. Вне зависимости от того, будет ли бóльшая часть населения Земли употреблять в пищу продукты растительного или животного происхождения, необходимо увеличение объемов производства продукции земледелия.

Инвестиции и технологии

В 2009 г. на форуме в Риме, посвященном перспективам обеспечения продовольствием населения планеты в ближайшие 40 лет, был представлен документ, согласно которому к 2050 г. в развивающихся странах потребуется инвестировать в сельское хозяйство до 83 млрд долл. США ежегодно, чтобы предотвратить голод. Это означает, что инвестиции в аграрное производство должны быть увеличены вдвое. Из заявленной суммы 20 млрд должно быть направлено на земледелие, 13 млрд – на скотоводство и 50 млрд – на инфраструктуру и первичную переработку произведенной продукции[63]. Для того чтобы аграрная система функционировала нормально, а также

[61] Livestock´s long shadow//FAO, Rome 2006

[62] Favors J. Leadership for an Age of Higher Consciousness I: Administration from a Metaphysical Perspective. — 1st ed. — Largo, MD: Hari-Nama Press, 1996

[63] Материалы форума «How to feed the world 2050» / FAO. http://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/docs/Issues_papers/HLEF2050_Investment.pdf.

для улучшения ситуации с продовольственной безопасностью в мире, необходимы следующие виды инвестиций:

- прямые инвестиции в науки, связанные с сельским хозяйством;
- инвестиции в сектора, напрямую связанные с сельским хозяйством (инфраструктура, транспорт, энергетика, водоснабжение);
- инвестиции, не связанные напрямую с сельским хозяйством, но направленные на улучшение условий жизни человека (санитария, здравоохранение, образование)[64].

От того, будут ли реализованы заявленные суммы инвестиций к 2050 г., зависит усугубление или нивелирование вызовов, связанных с увеличением спроса на продовольствие, который будет происходить вследствие роста численности населения Земли и повышения подушевого потребления продуктов питания.

Одним из способов сдерживания цен на аграрную продукцию является увеличение эффективности сельскохозяйственной деятельности, поскольку именно нерациональное использование имеющихся ресурсов приводит к тому, что себестоимость производства аграрной продукции увеличивается. В то же время технологические сдвиги в аграрной экономике, такие как механизация обработки полей, химизация сельского хозяйства, орошение земель, селекция, биотехнологическая революция и т. д., позволяют не только увеличить производство, но и снизить его издержки, добиваясь наибольшей отдачи от каждого конкретного участка земли. Переход на такой стиль ведения сельского хозяйства доказал свою эффективность во многих странах. Например, Аргентина, совершившая модернизационный прорыв в своей аграрной политике, осуществила переход к особой системе – «agricultura de precisión» – что можно перевести как «точное сельское хозяйство», по аналогии с точным машиностроением. Под «точным сельским хозяйством» понимается набор новых инструментов для увеличения эффективности аграрного производства. В основе этих инструментов лежит тщательное изучение всех физических, химических и географических свойств почвы, доступности для растений питания и воды, болезней, которым могут подвергнуться культивируемые культуры на данном земельном участке и т. д. После получения и анализа всех этих данных создается оптимальный вариант сельскохозяйственного планирования, позволяющий максимизировать полезность каждого отдельного участка земли, заботясь также о его отдаче в будущем и не нанося ущерба окружающей среде[65].

Также «точное сельское хозяйство» позволяет улучшить качество урожая за счет выбора именно тех средств производства, которые подходят для конкретных культур.

Данная система, безусловно, является затратной с точки зрения инвестиций, поэтому далеко не все аграрии будут готовы перейти на применение «точного сельского хозяйства», стремясь увеличить прибыль в краткосрочном, а не в среднесрочном и долгосрочном, периоде. Например, по данным IPEA (Бразильского Института прикладных экономических исследований), лишь 4% аграриев в Бразилии используют «точное сельское хозяйство». При этом они же обеспечивают 75% выпуска всей сельскохозяйственной продукции. Эти цифры доказывают, насколько эффективным является данный способ борьбы с глобальной продовольственной проблемой, но они же говорят и о том, что далеко не все сельскохозяйственные производители готовы к переходу на столь затратную изначально систему ведения хозяйства.

[64] Там же.

[65] Baños A., Goenaga T. Metodología para la evaluación económica de un proyecto de Agricultura de Precisión//Instituto Universitario IDEA, Documentos de Investigación, Junio de 2003, p.2

Одна из самых важных ролей в повышении эффективности сельского хозяйства отводится таким научным направлениям, как селекция и биотехнология. В условиях ограниченности плодородных почв необходимо культивировать те виды культур, которые смогут принести наибольший урожай. Поэтому без инвестиций в данные науки угроза тотального дефицита продовольствия никогда не будет предотвращена.

В первую очередь, необходимо уделить внимание грамотному распределению земель между растениеводством, животноводством и инфраструктурой, в зависимости от степени плодородия почвы. Использование метода «точного сельского хозяйства» позволит для каждого сорта растения подобрать наиболее благоприятный участок земли. Не стоит также забывать о том, что почве, как и человеку, для нормального функционирования необходимо разнообразие и отдых, поэтому не стоит ради сиюминутной выгоды пренебрегать севооборотом (научно обоснованным чередованием сельскохозяйственных культур во времени и на территории) и не забывать время от времени держать почву под паром. Инвестиции в селекцию и биотехнологию позволят добиться максимальной рентабельности как земледелия, так и животноводства, а более совершенная техника и удобрения помогут добиться увеличения отдачи от сельскохозяйственных угодий, нанося минимальный вред как характеристикам почвы, так и состоянию окружающей среды. Также необходимо постоянно совершенствовать очистные сооружения, которые будут минимизировать отрицательный внешний эффект, порождаемый смывом удобрений и выбросом в атмосферу и в водоемы аммиака, метана, углекислого газа, закиси азота и других вредных веществ.

Все перечисленные меры возможны лишь в развитых и в относительно богатых развивающихся странах, которые имеют потенциал для инвестирования в наукоемкое и точное сельское хозяйство, а также политическую волю и управленческий капитал для осуществления данной политики. Что касается стран с наименьшим уровнем развития, то вследствие общей неспособности к саморазвитию, их уделом по-прежнему остается зависимость от импорта продовольствия. Поэтому главной задачей в контексте глобальной продовольственной проблемы является сдерживание роста цен на продукты питания, решение которой ложится на плечи развитых и развивающихся стран.

Заключение

Продовольственная проблема на современном этапе развития человечества заключается в том, что вследствие неквалифицированного и чрезмерно интенсивного использования природных ресурсов, повышения спроса на продукцию животноводства, увеличения подушевого потребления продуктов питания и других факторов наблюдается постоянный рост цен на продовольствие, представляющий угрозу для продовольственной безопасности в странах с наименьшим уровнем развития, а также для наиболее бедных слоев населения в развитых и развивающихся странах. При этом стоит еще раз подчеркнуть, что продукты питания в будущем будут лишь дорожать, поэтому с точки зрения попыток решения глобальной продовольственной проблемы речь может идти о создании экономических и технологических предпосылок для сдерживания темпов роста цен.

Глобальная продовольственная проблема является экономическим явлением и по сути, и по форме, она может повлечь за собой серьезные политические последствия, такие, как, например, «арабская весна» 2011 г. По мнению многих экспертов, в корне революций

в Тунисе, Египте, Марокко и других арабских государствах лежит скачок рост цен на продовольствие. От экстремальных погодных условий (наводнения и засухи) 2010 г. также пострадали урожаи пшеницы в Канаде, Австралии и Аргентине, что усугубило ситуацию с ростом цен[66]. В Египте беднейшие слои населения тратят около 50% всех своих доходов на продовольствие, в Марокко – 60%, из чего следует, что рост цен на основные виды продуктов питания оказывает неимоверно высокое воздействие на расходы домохозяйств[67]. Правительства арабских государств не были в силах обеспечить снижение цен на продовольствие, что привело к массовым протестам и демонстрациям и легло в основу политических переворотов в ряде африканских стран.

Подводя итог, необходимо подчеркнуть, что в корне глобальной продовольственной проблемы и периодически возникающих продовольственных кризисов лежит, в первую очередь, неравномерное распределение плодов научного прогресса в сельском хозяйстве, которое мешает снижению цен на продукты питания, даже когда технические достижения позволяют в разы увеличить урожаи в тех или иных странах[68]. На фоне этого происходят снижение прироста продуктивности сельскохозяйственных угодий, сокращение численности рабочей силы в странах с наименьшим уровнем развития вследствие распространения ВИЧ и других болезней, обострение конкуренции со стороны других отраслей хозяйства за водные ресурсы, деградация почв, снижение биоразнообразия[69] и многое другое, что делает задачу нахождения оптимального способа сельскохозяйственного планирования все более сложной и наукоемкой.

Для устранения угрозы перехода через «точку невозврата» в продовольственной проблеме глобальной экономике необходимо проведение комплекса мер (как на уровне отдельных государств, так и на планетарном уровне), направленных на повышение эффективности сельского хозяйства. Роль сельского хозяйства в экономиках стран должна быть переосмыслена, так как именно недостаток инвестиций в аграрный сектор является причиной снижения темпов прироста плодородности почв и деградации окружающей среды.

Алекс Эванс, эксперт Королевского института международных отношений, называет ряд шагов к тому, чтобы развивающиеся страны, в которых он видит будущее для развития аграрного сектора, смогли «накормить девять миллиардов человек в XXI в.»[70]:

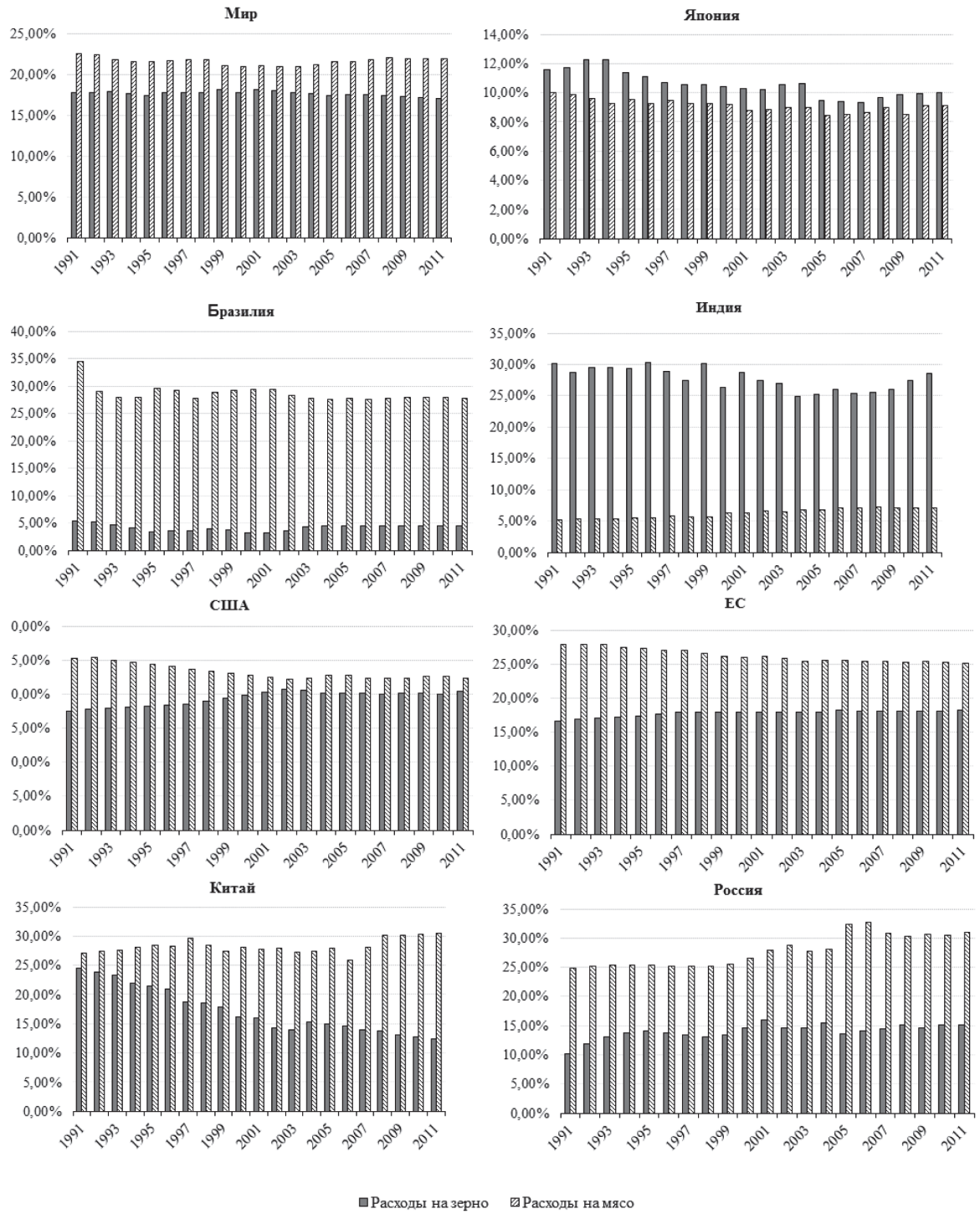
- направлять больше инвестиций в развитие сельского хозяйства;
- превратить аграрный сектор из капиталоемкой отрасли в наукоемкую и тем самым создать предпосылки для новой «зеленой революции»;
- делать упор на малые предприятия;
- улучшить доступ аграриев к социальному обеспечению;
- создать подобие Международного энергетического агентства для продовольственных товаров.

На наш взгляд, данные меры в наибольшей степени соответствуют задаче поиска концепции устойчивого развития для сельского хозяйства, делая упор на наукоемкость

[66] Cha A.E. Spike in global food prices contributes to Tunisian violence // Washington post, 14.01.2011.
[67] Rosenberg D. Food and the Arab spring // Gloria center, 27 October 2011 http://www.gloria-center.org/2011/10/food-and-the-arab-spring/.
[68] Rosin C., Stock P., Campbell H. Food systems failure. The Global food crisis and the future of agroculture/ Earthscan. New York, 2012. P. XI.
[69] Ibid.
[70] Evans A. The feeding of the Nine Billion. Global food security in the 21st Century. London: Royal Institute of International Affairs, 2009. P. 7–10.

аграрного сектора. Пытаясь следовать данной концепции, мировое сообщество сумеет если не ликвидировать глобальную продовольственную проблему, то, по крайней мере, нивелировать ее последствия для населения всех стран мира.

Приложение 1. Доля расходов на зерно и мясо в общих расходах домохозяйств



Источник: составлено автором по данным Faostat.

ГЛАВА 25

Проблема пресной воды как структурный фактор мировой экономики

А. Б. Лихачева

Введение

Проблема пресной воды прочно вошла в международную политическую повестку дня в последнее десятилетие XX в. Большое число людей, страдающих от разной степени недостатка воды (сегодня – порядка 1,1 млрд), заставили мировое сообщество признать расширение доступа к пресной воде одной из пятнадцати Целей Тысячелетия ООН[1], а 28 июля 2010 г. Генеральная ассамблея ООН включила право на воду в перечень базовых прав человека. Изменение стандартов жизни в развитых странах, рост озабоченности гражданского общества проблемами бедности и неравенства условий жизни на планете привели к переосмыслению важности ряда международных проблем, которые мировое сообщество практически не замечало. Обострение проблем доступа к воде, региональные комплексные проблемы в распределении водных ресурсов и рост требований человечества к стандартам жизни отражает как постепенное объективное обострение ситуации, так и повышение моральных норм глобального гражданского общества в отношении проблем неравенства и образа жизни.

До начала 2000-х гг. водная проблема не привлекала особенного внимания экономистов за пределами вопросов, связанных с национальными системами водоснабжения и орошения, гидроэлектростанциями, вопросами урбанизации. За пределами национальных границ вопрос о воде сводился к анализу проблем засух и пустынь. Внимание было сфокусировано на поиске эффективных локальных мер по противодействию засухам или решению сложных проблем распределения ограниченных водных ресурсов в ряде стран, особенно в пограничных районах. Сегодня можно говорить о сформировавшемся понимании: дефицит пресной воды становится одним из структурных факторов, воздействующих на мировое экономическое развитие. Обеспечение чистой пресной водой оказывается в фокусе политики устойчивого развития, дефицит воды становится ограничителем экономического роста в развивающихся странах. Параллельно в мире растут расходы на исследование проблемы, вложения в борьбу с засухами и другими природными явлениями, резко влияющими на доступ к водным ресурсам. В городах остро встает вопрос энергообеспечения, в то же время возникает все больше государственных программ по совершенствованию ирригационных систем в сельской местности. Засушливые регионы Азии, Европы и Северной Америки инвестируют все больше в строительство опреснительных станций.

В мире идет существенная дискуссия по этим проблемам, и на сегодня можно выделить несколько магистральных сюжетов. Во-первых, это водная составляющая в мировом производстве, сельском хозяйстве и энергетике (концепции «виртуальной» воды Дж. Аллана[2],

[1] Цели развития Тысячелетия ООН: http://www.un.org/millenniumgoals/environ.shtml.

[2] В русскоязычной литературе также встречается термин торговля водоемкой продукцией. Некоторые работы автора: Allan J.A. Virtual Water: A Strategic Resource Global Solutions to Regional Deficits // Ground Water, Vol. 36, No. 4, 1998. P. 545–546; Allan J.A. The Middle East water question: Hydropolitics and the global economy. London, I.B.Tauris, 2001; Allan J.A., Virtual Water - the Water, Food, and Trade Nexus: Useful Concept or Misleading Metaphor? // Water International, Vol. 28, No. 1, 2003.

«водной компоненты» А. Хоекстры[3]). Основные экономические разработки по водной проблеме и особенно торговле водоемкой продукцией среди российских авторов принадлежат директору Института водных проблем РАН В. И. Данилову-Данильяну[4]. К особенностям российской литературы по водной проблематике можно отнести неутихающие дискуссии об экономической и политической целесообразности поворота сибирских рек в Центральную Азию. Одним из главных аргументов в дискуссии стала как раз концепция торговли водоемкой продукцией, подтверждающая большую целесообразность развития водоемких производств по сравнению с экспортом воды способами, аналогичными торговле нефтью.

Второй блок проблем – это борьба с дефицитом воды и адаптация к новым ресурсным ограничителям. Речь идет о резком увеличении водозабора в ряде развивающихся стран (прежде всего, Китае), который вызывает структурные изменения в национальном хозяйстве. Данный вопрос наиболее проблемный, и охватывает как вопросы адаптации (повышение эффективности водопользования, переориентация хозяйства в зависимости от вклада водоемких отраслей в ВВП), так и конкуренции государств за международные водные ресурсы. Стоит отметить, что мнения экспертов по вопросам перспектив войн за воду как за главный экономический ресурс XXI в., нередко оказываются диаметрально противоположными. Термин «водные войны» впервые озвучил бывший Генеральный секретарь ООН Бутрос Бутрос-Гали, который в 1985 г., комментируя конфликт на Ближнем Востоке, предсказал, что следующая война на этой земле будет за воду. Термин вошел в политический словарь в 1990-х гг.[5], стал одним из главных «ужастиков» XXI в., перекочевав в словарь журналистский. Толчком к развитию данной темы послужил арабо-израильский конфликт, именно ближневосточному урегулированию были посвящены первые научные работы по международной водной конфликтологии: Дж. Старр, М. Лови[6], С. Шеманн и Шиффлер[7], А. Вульф, Дж. Аллан[8], Н. Клиот[9], А. Соффер[10]. Хорошо известно высказывание по данному вопросу Кофи Аннана, также бывшего Генерального секретаря ООН: «усиливающаяся конкуренция за пресную воду может стать источником конфликтов и войн в будущем». Правда, год спустя им же была озвучена иная точка зрения, а именно, что водные проблемы могут и должны стать источником сотрудничества[11].

---

[3] http://www.waterfootprint.org/; некоторые работы автора: Hoekstra A. Y., Chapagain A. K. Water footprints of nations: Water use by people as a function of their consumption pattern. 2005; Hoekstra A.Y., Hung P.Q. Virtual water trade: A quantification of virtual water flows between nations in relation to international crop trade. Virtual water trade, Proceedings of the International Expert Meeting on Virtual Water Trade, IHE Delft, The Netherlands, Value of Water Edited by A.Y. Hoekstra, Research Report Series No. 122003; Hoekstra A.Y., Hung P.Q., Globalization of water resources: international virtual water flows in relation to crop trade, UNESCO-IHE Institute for Water Education, P.O. Box 3015, 2601 DA Delft, The Netherlands,2004/.

[4] Данилов-Данильян В. И., Лосев К. С. Потребление воды: экологический, экономический, социальный и политический аспекты. М.: Наука, 2006; Данилов-Данильян В. И. Дефицит пресной воды и мировой рынок // Водные ресурсы, №5, 2005.

[5] Starr J.R. Water wars // Foreign Policy, Vol. 82, 1991.

[6] Lowi M. Water and power – the politics of the scarce resource in the Jordan river basin. Cambridge University press, 1993.

[7] Sheumann S. (eds) Water in the Middle East: Potential for conflicts and cooperation, Sprienger, Berlin, 1998.

[8] Allan J. A. The Middle East water question: Hydropolitics and the global economy. London, I.B.Tauris, 2001.

[9] Kliot N. Water resources and conflict in the Middle East. New York, Routledge, 1994.

[10] Sofer A. Rivers of fire: the conflict over water in the Middle East. Oxford, Rowmann and Littlefield publishers, 1999.

[11] Postel S., Wolf A. T. Dehydrating conflict // Foreign policy, September/October 2001. P. 60–67.

В многочисленных исследованиях гипотеза о том, что дефицит воды стимулирует вооруженные конфликты разной степени интенсивности за воду, не была подтверждена ни эмпирическим, ни концептуальным анализом. К. Садофф и Д. Грей даже доказывают, что при угрозе международного водного конфликта страны находят возможность сотрудничать. Причем в данных ситуациях особенно важной становится роль посредников. Так, П. Глик рассматривает конфликт межу Сирией и Ираком 1975 г., в ходе которого военные части обеих стран были стянуты к границе, но Саудовская Аравия помогла успешно урегулировать конфликт.

Наконец, особняком стоит вопрос права на воду, права на экономическое использование и инвестиции в водный сектор. Сторонники обобществления водных ресурсов (самые известные из которых – М. Барлоу и К. Баккер)[12] настаивают на полной национализации водных ресурсов и водного хозяйства страны, иногда допуская возможность участия некоммерческих организаций. В любом случае, их основным тезисом остается нацеленность водного хозяйства на максимальную реализацию права человека на воду, а не на получение прибыли. При этом немало тех, кто считает, что приватизация воды не ущемляет права человека на воду, а в некоторых случаях может этому только способствовать, в соответствии с либеральной предпосылкой о более эффективном использовании ресурсов частным капиталом. Основными адептами данного подхода выступают Всемирный банк и МВФ.

Проблема приватизации водных ресурсов с точки зрения соблюдения действующих норм международного права широко обсуждается и в юридической литературе[13]. Несмотря на то, что подобные дискуссии остаются преимущественно внутригосударственными, международная составляющая в них, как правило, присутствует, и связана она с негосударственными субъектами водного рынка – транснациональными корпорациями (далее – ТНК), контролирующими целый ряд крупных объектов в развитых и развивающихся странах (крупнейшие компании – Veolia и GDF Suez). Участие частного капитала варьируется в разных странах, от полной приватизации, как в Великобритании, до тотального запрета, как в Боливии (запрет последовал после массовых протестов и вооруженных столкновений в стране, т. н. «водной войны» в Кочабамбе[14]). На сегодня наиболее распространенными формами остаются концессия и частно-государственное партнерство.

Как отмечалось выше, особняком стоит комплекс исследований, посвященных водному вопросу в арабо-израильском урегулировании: именно с этого «сюжета» в конце 1980-х гг. началось активное развитие темы водного дефицита в международных отношениях. И именно на примере израильского кейса была впервые разработана концепция «виртуальной» воды Дж. Аллана.

---

[12] Barlow M. Blue covenant: the global water crisis and the coming battle for the right to water, 2007; Bakker K. Privatising water, producing scarcity: The Yorkshire drought of 1995 // Economic Geography, Vol. 76, No. 1, 2000; Bakker, K. The commons versus the commodity: ‘Alter’-globalization, privatization, and the human right to water in the global South // Antipode, Vol. 39, No. 3, 2007. P. 430–455. Полный список работ автора см. по ссылке http://www.watergovernance.ca/projects/privatizing-water-2/publications-on-privatization/.

[13] Подробнее см. Ziganshina D. Rethinking the Concept of the Human Right to Water, Santa Clara Journal of International Law, Vol. 6, No. 1, 2008. P. 113–128; Williams M. Privatization and the human right to water: challenges for the new century, Michigan Journal of International Law, Vol. 28, 2006; A Bibliography of primary and secondary sources of law on the human right to water (Prepared by Jones P. and Ordu R.), Unitarian universalist service committee, 2007.

[14] Самая известная работа по истории водного бунта в Кочабамбе – книга Olivera O., Cochamabma. Water war in Bolivia, 2004.

Вопросы качественного анализа водной проблемы, свойств воды как объекта международных отношений рассмотрены в работах Х. Савенье (*Savenije H.H.G.*), К. Перри и др. (*Perry C.J., Rock M., Seckler D.*), Дж. МакНейла (*McNeil D.*), Р. Гримбла (*Grimble R.J.*).

Для специалистов, занимающихся исследованием влияния дефицита пресной воды на мировую экономику, важную роль играют первичные источники информации, а именно статистика. В силу трудностей глобального мониторинга состояния и расходования водных ресурсов, нередко приходится пользоваться информацией из различных источников. Статистика по внешнеторговому обороту между странами, экспорту водоэффективных технологий, экспорту водоемкой продукции приводится в различных источниках, прежде всего, статистических базах Международного Валютного Фонда, Euromonitor International, и, главным образом, FAO Aquastat[15]. Основным систематизированным источником информации об отраслевом распределении водозабора, экономической взаимосвязи между водным сектором и сельским хозяйством, энергетикой, здравоохранением и образованием выступают отчеты ООН World water development report, которые публикуются раз в три года. Последний отчет был представлен на Водном Форуме в Марселе в конце марта 2012 г. Помимо ценной статистической информации, в отчетах систематизируются результаты последних мировых статей по водной тематике[16]. Более специализированные данные, например, о тарифах на воду, динамике выработки опресненной воды, инвестициях в водные инфраструктурные объекты, можно найти в отраслевых обзорах Global Water Intelligence: Global Water Market[17], отчетах International Desalination Assosiation[18], базах данных Орегонского[19] и Тихоокеанского университетов[20]. Одна из самых современных электронных библиотек по водным проблемам находится в открытом доступе на сайте Стокгольмского международного водного института[21] и Международного института водного менеджмента в Сингапуре[22]. При поддержке ЮНЕСКО действует портал знаний о водных проблемах на русском языке, CAWater-Info[23], где собрана правовая информация, приведены тексты международных соглашений и представлен глоссарий понятий по водной проблематике.

1. Ресурсы и расходование пресной воды

Вода занимает 70% поверхности планеты, однако 97,5% всех запасов воды составляет соленая вода. Больше того, масса пресной воды сосредоточена в ледниках и потому преимущественно недоступна. Из 2,5% (пресной) воды только 1 п.п. водных ресурсов планеты пригоден для непосредственного использования человеком. Ученые-гидрологи выделяют два типа водных ресурсов: возобновляемые и невозобновляемые.

[15] http://www.fao.org/nr/water/aquastat/main/index.stm.
[16] Все доклады, включая последний, доступны в электронном виде: http://www.unesco.org/new/en/natural-sciences/environment/water/wwap/wwdr/.
[17] http://www.globalwaterintel.com/.
[18] http://www.desalination.biz/.
[19] http://www.transboundarywaters.orst.edu/database/.
[20] http://www.pacinst.org/publications/, http://www.worldwater.org/conflict/list/.
[21] http://www.siwi.org/publications.
[22] http://www.iwmi.cgiar.org/.
[23] http://www.cawater-info.net/.

К возобновляемым относятся, прежде всего, реки, осадки, почвенные воды. К невозобновляемым источникам относят: ледники, подземные воды, «застойную» воду в пресных озерах (преимущественно ледникового происхождения). Интенсивное использование невозобновляемых водных ресурсов называют хищническим, т. к. оно наносит непоправимый вред экологии. Данные по ежегодному объему совокупных возобновляемых водных ресурсов в 10 наиболее обеспеченных странах приведены в *Таблице 1*.

Таблица 1. Годовой объем возобновляемых водных ресурсов, в среднем за 2000–2011, км^3/год

Страна	км^3/год	ВВП, 2011, млрд долл. США	Население, 2011, млн
Бразилия	8233	2289	197
Россия	4498	3134	143
Канада	3300	1394	34
США	3069	14 991	312
Индонезия	2838	1123	242
Китай	2739	11 291	1344
Колумбия	2132	471	47
Перу	1913	301	29
Индия	1908	4532	1241
Демократическая республика Конго	1283	25	68

Источник: Worldwater.org, databank.worldbank.org.

При беглом взгляде на совокупный объем возобновляемых водных ресурсов на душу населения (*Рисунок 1 цветной вкладки*), становится очевидна неравномерность распределения водных ресурсов по континентам и водным бассейнам. Наименее обеспеченные регионы – это страны Магриба, Ближнего Востока, республики Центральной Азии. Менее обеспечены и самые населенные страны мира – Китай, Индия, Пакистан, Япония. Соответственно, перед дефицитом воды в определенной мере равны и бедные малонаселенные страны, и богатые развитые экономики. Но последствия для экономики и населения этих стран, безусловно, различны. Рассмотрим подробнее, распределение воды по странам и отраслям.

Около 70% всей имеющейся в мире пресной воды используется для орошения в сельском хозяйстве, при этом с 1960 г. забор воды для орошения увеличился более чем на 60%. Это и определяет теснейшую связь между рынками чистой воды и продовольствия. Вторая по значимости статья расходов – это промышленное производство (20%). Безусловно, эти доли различаются в развитых и развивающихся странах, но даже в наиболее развитых доля сельского хозяйства не опускается ниже 30% (*Таблицы 2,3*).

В *Таблице 2* приведена секторальная структура для стран с наибольшим ежегодным водозабором. В тройке стран-лидеров – Индия, Китай и США. Во-первых, спрос предъявляет колоссальное население этих стран – 2,9 млрд человек. При этом только у четырех стран в мире водозабор превышает 100 км^3/год.

Таблица 2. Секторальная структура для стран с наибольшим ежегодным водозабором, в среднем за 2000–2011, куб. км на человека в год

Страна	Водозабор, км^3/год	Доля забора от возобновляемых ресурсов, %	Водозабор, м^3/чел/год	ЖКХ, %	Промышленность, %	С./Х, %	Население, 2011 г., млн	$ ВВП/м^3
Индия	661	45,7	575	7	2	91	1148	1,2
Китай	545	19,4	417	10	21	69	1344	4,5
США	477	16,9	1605	13	46	41	312	23,5
Пакистан	176	72,0	1099	4	2	94	177	0,6
Иран	92	71,7	1313	6	1	93	75	1,4
Япония	90	20,9	706	19	18	63	128	55,7
Индонезия	113	5,6	496	12	7	82	242	2,1
Мексика	77	18,9	719	14	9	77	115	8,6
Филиппины	80	16,7	931	8	10	83	95	1,5
Россия	66	1,5	461	20	60	20	143	5,7

Источник: Worldwater.org, databank.worldbank.org, FAO AQUASTAT.

Наивысшая доля забора от возобновляемых ресурсов – у Пакистана (72,0%). Самый высокий водозабор на человека – в США (1605 м^3/чел/г). Секторальное распределение также неоднородно: в Пакистане, Иране, Индонезии, Филиппинах и Индии свыше 80% воды тратится на сельское хозяйство. Россия (60%) и США (46%) с большим отрывом лидируют по промышленному водозабору (эти показатели нетипичны за счет высокой энергетической нагрузки, подробно о них будет сказано ниже). В Японии и России самая высокая нагрузка на водозабор со стороны ЖКХ – 20 и 19% соответственно. Особый интерес представляет последний показатель, т.н. «производительность» воды: сколько долларов ВВП приносит каждый использованный кубометр воды. Японская экономика использует воду наиболее продуктивно: каждый кубометр приносит 55,7 долл. США. Второе место принадлежит США (23,5 долл. США). Показатели остальных стран

колеблются от 0,6 долл. США (Пакистан) до 8,6 долл. США (Мексика). В России каждый кубометр в 2000 гг. приносил 5,7 долл. США. Такой значительный отрыв связан с высокой долей высокотехнологичного производства и развитой сферой услуг – отраслей несопоставимо менее водоемких, чем сельское хозяйство и даже обрабатывающая промышленность.

Прямая зависимость существует и между вкладом сельского хозяйства в ВВП и доходами населения. Хотя сельское хозяйство остается главным потребителем воды в мировом хозяйстве, его вклад в мировое ВВП значительно скромнее и тем меньше, чем выше подушевые доходы населения. На промышленность данная зависимость не распространяется. Вклад сельского хозяйства и промышленности в ВВП и водозабор приведен в *Таблице 3*.

Таблица 3. Сельское хозяйство и промышленность, доля в ВВП и водозаборе, 2000–2011 гг., %

Страна/группа стран	С./х., доля в ВВП	Доля с./х. в совокупном водозаборе	Промышленность, доля в ВВП	Доля промышленности в совокупном водозаборе
Страны с высокими доходами	1,5	41,1	25,6	42,2
Страны со средними доходами	10,3	79,0	36,2	11,2
Страны с низкими доходами	29,1	90,5	23,2	2,3
США	1,2	40,7	21,7	45,7
ЕС	1,9	27,2	26,4	53,1
Бразилия	6,0	57,0	28,0	17,6
Китай	12,0	68,9	46,5	21,3
Индия	19,4	91,1	27,3	1,8

Источник: http://data.worldbank.org.

В развитых странах с высоким подушевым доходом добавленная стоимость сельского хозяйства в ВВП составляет в целом по группе 1,5% и не превышает 7,2% (Исландия). В странах, где доходы на душу населения находятся на среднем уровне, этот показатель несколько выше – 10,3%. Стоит обратить внимание, что разница между долей сельского хозяйства в национальном водозаборе не такая значительная: если в богатых странах – это 41%, то в странах со средними доходами – 79%. Однако вклад в ВВП отличается не в полтора раза, а в 7 раз. Для стран с низкими доходами сельское хозяйство играет уже качественно иную роль в экономике: в беднейших странах Африки его вклад в ВВП превышает 60% (ЦАР, Сомали), в целом по группе составляет 29,1. При этом на сельское хозяйство приходится 90,5% всего водозабора.

Роль потребления воды в промышленности качественно иная. Самый высокий вклад в ВВП вносит промышленность в странах со средними доходами – 36,2%. Это связано с последствиями переноса большинства обрабатывающих производств в развивающиеся страны. При этом речь идет о крупных сборочных производствах, которые не требуют значительного объема воды – с этим связан низкий промышленный водозабор этих стран – всего 11,2%. Высокая доля промышленного водозабора в богатых странах (42,2%) связана с развитой энергетической системой, наличием промышленных производств и высокой водоэффективностью сельского хозяйства в Западной Европе.

Указанная статистика является также основой долгосрочной политики в развивающихся странах: внедрение водосберегающих технологий в сельское хозяйство необходимо, т. к. сегодня в Китае и ряде других стран Азии развивается внутренняя конкуренция за водные ресурсы – уже между сельским хозяйством (12% ВВП) и промышленностью (46,5%). При этом сельхозпроизводители предпочитают не сокращать потребление воды, а повышать добавленную стоимость своей продукции: с этим, в частности, связан резкий рост производства фруктов и овощей в Китае в последнее десятилетие (последние имеют большую стоимость, чем злаковые культуры). Данный конфликт между частными инициативами и приоритетами развития регионов становится объектом регулирования государственной политики: единственным эффективным стимулом оказываются масштабные льготы фермерам, сокращающим водозабор.

Различают два показателя, отражающие водоемкость производства: водозабор и водопотребление[24]. Расхождение между этими показателями может быть весьма значительным и представляет собой объем воды, который возвращается после производственного цикла в реку или другой возобновляемый источник воды. По уровню водопотребления безусловным лидером остается сельское хозяйство, особенно в развивающихся странах. Соответственно, при резком росте данного показателя будет обостряться проблема нехватки воды.

Что касается водозабора, по данному показателю мировой лидер – это энергетика, особенно электроэнергетика. Только гидроэнергетика, где большие объемы водозабора очевидны, обеспечивала в 2007 г. 15% всей генерируемой энергии и 2% мирового потребления энергии[25]. Помимо ГЭС, вода требуется и на всех остальных электрогенерирующих станциях (кроме ветровых и солнечных), главным образом, для охлаждения[26], причем эти станции генерируют 75% мировой электроэнергии[27]. Однако, после производственного цикла большая часть использованной воды возвращается в наземные слои почвы. Соответственно, при высоком уровне водозабора и, особенно, резком его приросте, остро встанет вопрос очистки воды. В промышленности ситуация варьируется в зависимости от отрасли: наиболее водоемкими остаются нефтехимия, металлургия и деревообрабатывающая промышленность. Чем больше воды требуется на производстве для охлаждения, тем выше будет показатель водозабора на производстве.

[24] King C.W., Stillwell A.S., Twomey K.M., Webber M.E. Coherence between Water and Energy Policies. Paris, OECD, 2011

[25] IEA (International Energy Agency). World Energy Outlook 2009. World Energy Outlook 2009. Paris, France, IEA.

[26] World Water Development Report 'Managing Water under Uncertainty and Risk'. Подробнее см. Stillwell A.S., Hoppock D.C., Webber M.E. Energy recovery from wastewater treatment plants in the United States: A case study of the energy-water nexus. Sustainability (special issue Energy Policy and Sustainability), Vol. 2, No. 4, 2010. P. 945–962; Stillwell A.S., King C.W., Webber M.E., Duncan I.J., Hardberger A. The energy-water nexus in Texas. Ecology and Society, (Special Feature: The Energy-Water Nexus: Managing the Links between Energy and Water for a Sustainable Future), Vol. 16, No. 1, 2011.

[27] IEA (International Energy Agency). World Energy Outlook 2009. World Energy Outlook 2009. Paris, France, IEA.

Учет обоих показателей необходим для комплексного развития территорий: сосуществование сельского хозяйства и промышленности с высоким водозабором требует и распределения квот на водозабор, и требований к водоочистке. В противном случае может сложиться ситуация, с которой сегодня вынужден бороться Китай на своих северных территориях: несмотря на физическое наличие воды, уровень промышленного загрязнения настолько высок, что не позволяет использовать эту воду ни в сельском хозяйстве, ни тем более для бытовых нужд[28].

Именно в силу тесной взаимосвязи между потреблением воды и генерацией энергии, некоторые страны имеют несколько нетипичное распределение водозабора. Так, в России (31 км^3/г)[29] и США (292 км^3/г)[30] половина водозабора приходится на энергетику, причем в России, в основном, на атомную энергетику. На промышленность как таковую – всего 13% и 5% соответственно. А Китай окончательно занял лидерское место по доле гидроэнергии в общем объеме потребляемой первичной энергии – 20%[31] (BP).

Таблица 4 наглядно иллюстрирует, насколько отличается потребление воды и в количественном, и в качественном отношении в странах, находящихся на разных стадиях экономического развития. Если в Узбекистане на душу населения приходится 1909 м^3/ч/г, то в Китае – 412. При этом на сельское хозяйство в Узбекистане расходуется 90% всего водозабора, в то время как в Германии – ничтожные 0,3%. Соответственно, единого подхода к оптимизации водопотребления нет, и создание универсальных рекомендаций фактически бессмысленно без региональной привязки. Единственное, что объединяет водные системы этих стран – ресурсная функция воды, и, тем самым, наделение воды экономической ценностью.

Таблица 4. Сравнительное потребление воды в Китае, США, Германии и Узбекистане, 2011 г.

Страна	Совокупный водозабор	Водозабор/чел	ЖКХ		Промышленность		С./Х.		Население, 2011 г.
	км^3/г	м^3/ч/г	м^3/ч/г	%	м^3/ч/г	%	м^3/ч/г	%	млн
Китай	554,1	412	50	12	96	23	266	65	1 344
США	478,4	1535	210	14	708	46	618	40	312
Германия	32,3	395	63	16	331	84	1	0,3	82
Узбекистан	56,0	1909	140	7	51	3	1718	90	29

Источник: Worldwater.org.

[28] Jun M., Li N. Tackling China's water crisis online,. September 21, 2006, Chinadialogue.net.
[29] Доклад «О состоянии и использовании водных ресурсов РФ в 2007 году», Водная стратегия Российской Федерации на период до 2020 года.
[30] http://water.usgs.gov/watuse/data/2005/index.html.
[31] Statistical Review of World Energy, June 2011.

Соответственно, важнейшей характеристикой водного рынка будет то, что большей частью вода нужна не сама по себе, а как производственный ресурс. С точки зрения интенсивной вовлеченности воды в международные экономические отношения, помимо международной торговли эта связь обусловлена географическими и политическими особенностями. На Земле находится 263 международных бассейна (к таким бассейнам относятся те, на чьей территории находятся две и более страны). В них сосредоточено 60% пресной воды, а по территории они занимают половину земной поверхности. Международные бассейны частично захватывают территорию 145 стран, а территория 21 государства полностью входит в международные бассейны[32].

2. Вода как экономический ресурс

Многие экономисты часто определяют воду как нормальное экономическое благо, и они имеют для этого определенные основания: вода действительно ресурс, ее цену можно просчитать, а объем данного блага и спрос на него поддаются достаточно точной оценке. Особенно настойчиво эта точка зрения отстаивается представителями Всемирного банка, например, Дж. Бриско[33]. В силу того, что вода является крайне специфическим товаром, и ей нет заменителей[34], водный рынок имеет границы, которые формируют не только платежеспособный спрос и предложение (доступные водные ресурсы) – они определяют перспективы и возможности развития водного рынка и решение водной проблемы в будущем: правом человека на воду; экологией; национальной безопасностью; спецификой инвестирования; трансграничным регулированием.

При определении цены на воду как на ресурс большинство экономистов сталкивается с проблемами неэкономического характера. Во-первых, вода уникальна в силу своей жизненной необходимости и отсутствия субститутов. Помимо этого, массовость, постоянство и характер потребления ресурса означают, что водный рынок имеет специфику, которую формируют не только платежеспособный спрос и предложение (доступные водные ресурсы): право человека на воду, экологическая и национальная безопасность, управление международными водными бассейнами, специфика инвестирования в отрасль. Эта специфика и определяет перспективы водного рынка при быстром росте потребления воды в ходе развития и формирование водной проблемы как мировой в среднесрочном периоде. Городское водоснабжение, равно как промышленное и сельскохозяйственное, остается во многом субсидируемой отраслью хозяйства, причем, помимо субсидирования текущих затрат, государства – главные инвесторы в водную инфраструктуру. Соответственно, цена воды не является абсолютным показателем ценности воды и скорее отражает, насколько сложно оценивать пресную воду исключительно как экономический ресурс.

---

[32] Giordano A.M., Wolf A.T. Sharing waters: Post-Rio international transboundary water management // Natural Resources Forum, Vol. 27, No. 2, 2003; Департамент общественной информации Организации Объединенных Наций, 2004.

[33] Briscoe J. Water as an economic good: the idea and what it means in practice // Proceedings in the World Congress of the International Commission on Irrigation and Drainage, September 1996, Cairo.

[34] Подробнее см. работы: Perry C.J., Rock M., Seckler D. Water as an economic good: a solution or a problem? HMI Research paper 14, International irrigation Management Institute, Colombo, Sri Lanka, 1977.

McNeil D. Water as an economic good // Natural resource forum, 1998. P. 253–261.

Grimble R.J. Economic instruments for improving water use efficiency: theory and practice // Agricultural water management, Vol. 40, 1999. P. 77–82.

Savenije H.H.G. Why water is not an ordinary economic good, or why the girl is special // Physics and Chemistry of the Earth, Vol. 27, 2002. P. 741–744.

Цена воды

Самая полная картина по ценам на воду представлена в секторе потребления городского населения: помимо национальных обзоров, Всемирный Банк регулярно публикует мониторинг по 261 городам мира. В связи с тем, что во многих странах тариф на воду и услуги водоснабжения не разделяется (в него могут входить также плата за канализацию, дополнительную очистку и т. д.), Банк приводит единую цифру за кубический метр. Данные по 10 самым высоким и 10 самым низким тарифам представлены ниже, в *Таблице 5*, также справочно приведена информация по некоторым крупным городам мира.

Таблица 5. Десять городов с наиболее высоким и низким комбинированным тарифом на воду и услуги водопользования, тариф в крупных городах, 2008 г., долл. США/м^3

№	Город	Долл. США/м^3	Город	Долл. США/м^3
1	Копенгаген (Дания)	8,69	Ашхабад (Туркменистан)	Бесплатно
2	Орхус (Дания)	8,20	Дублин (Ирландия)	Бесплатно
3	Барлин (Германия)	7,00	Корк (Ирландия)	Бесплатно
4	Глазго (Великобритания)	6,71	Белфаст (Великобритания)	Бесплатно
5	Гент (Бельгия)	6,15	Триполи (Ливия)	Бесплатно
6	Франкфурт (Германия)	5,86	Багдад (Ирак)	0,002
7	Кардифф (Великобритания)	5,84	Гавана (Куба)	0,009
8	Люксембург (Люксембург)	5,67	Ташкент (Узбекистан)	0,011
9	Дюссельдорф (Германия)	5,60	Коломбо (Шри-Ланка)	0,015
10	Гамбург (Германия)	5,58	Эр-Рияд (Саудовская Аравия)	0,027
Цены в крупных городах мира				
Париж		4,08		
Лондон		3,57		
Сингапур		3,43		
Нью-Йорк		2,11		
Москва		0,82		
Пекин		0,54		
Дели		0,09		

Источник: GWI/OECD 2008 Global Water Tariff Survey.

В списке городов с самой дорогой водой уверенно лидируют страны Северо-Западной Европы – на них приходятся все 10 позиций. Напротив, в десятке самых дешевых городов по данному показателю 7 из 10 городов расположены в регионах, серьезно страдающих от дефицита воды. При расширении списка данная тенденция сохраняется: самые дорогие тарифы на воду установлены в странах Северной и Западной Европы, самые низкие – в арабских странах, странах постсоветского пространства и развивающихся странах с ограниченным доступом к питьевой воде. Причин данного парадокса несколько. Во-первых, в странах, где водопотребление субсидируется государством, цены могут быть в разы ниже, или же вовсе вода будет бесплатной, как в Ирландии. Размер государственных субсидий, как правило, непрозрачный, поэтому оценить валовые расходы

на воду проблематично. Во-вторых, конечный потребитель платит не за воду как таковую, а за услугу – обеспечение доступа к воде, очистку и т. д. Именно поэтому так остро встает проблема доступа к воде в городских трущобах. Недавние исследования убедительно показывают, что беднейшие слои населения платят более высокую цену и большую долю своих доходов за пресную воду, чем семьи, имеющие доступ к городскому водопроводу. В некоторых городах доля таких расходов доходит до 20%[35]. Именно данная социальная группа наиболее уязвима при резких переменах в секторе водоснабжения, связанных с приватизацией или, напротив, национализацией, что наглядно иллюстрируют события в Колумбии[36] и на Шри-Ланке[37].

Тариф на воду отражает не только и не столько ценность воды как товара, сколько объем капитальных и операционных затрат на ее предоставление потребителю[38]. Можно говорить, скорее, об опосредованной связи: в регионах, где воды относительно мало, обеспечить водоснабжение скорее будет более проблематично и дорого (за счет более глубокой очистки), вследствие чего цена увеличится. В чистом виде плата проявляется пока только в торговле опресненной водой. Никто не платит за сырье – воду мирового океана, на конечную стоимость влияет только технология (энергозатраты, капитальные и операционные расходы).

Не в последнюю очередь парадокс низких цен на воду часто связан с ошибочными действиями агентов, предоставляющих услуги водоснабжения и устанавливающих тарифы на них. При расчете тарифа они ориентируются на историческую динамику затрат, не учитывая того, что по мере «выработки» доступных водных источников (в первую очередь, наземных вод и неглубоких подземных горизонтов), капитальные затраты на обеспечение того же количества воды значительно возрастут. В итоге, в тот период, когда потребности в текущих капитальных затратах нет, компании устанавливают цену на уровне покрытия операционных затрат, что создает серьезные проблемы для будущих инвестиций. В некоторых странах (например, в США) традиционно невысокие тарифы на воду (в среднем, в два раза ниже, чем в Европе) обусловлены этическими соображениями: большинство агентств по водоснабжению – государственные, и общество крайне негативно относится к высоким прибылям таких агентств. В итоге, последние стараются не создавать значительных резервов нераспределенной прибыли[39].

В результате, складывается парадоксальная картина: в странах, где необходимо сдерживать спрос на воду более высокими ценами, государство устанавливает максимально льготные тарифы, в то время как в развитых государствах с относительно влажным климатом и большими приморскими зонами потребители платят в 10–100 раз больше, чем в засушливых странах Персидского залива. Основа данного парадокса заключена в крайне низкой эластичности спроса на воду.

---

[35] GWI/OECD 2008 Global Water Tariff Survey.

[36] Подробнее см. Assies W. David versus Goliath in Cochabamba: Water Rights, Neoliberalism, and the Revival of Social Protest in Bolivia // Latin American Perspectives, Vol. 30, No. 3, 2003; Nickson A., Vargas C. The Limitations of Water Regulation: The Failure of the Cochabamba Concession in Bolivia // Bulletin of Latin American Research, Vol. 21, No. 1, 2002. P. 99–120; Spronk S.J. The politics of Third World water privatization: Neoliberal reform and popular resistance in Cochabamba and El Alto, Bolivia, PhD paper, 2007.

[37] Подробнее см. Bruns B. and Meinzen-Dick R. Negotiating water rights, International food policy research institute, 2000; Meinzen-Dick R., Bakker M. Water Rights and Multiple Water Uses – Framework and Application to Kirindi Oya Irrigation System Sri Lanka // Irrigation and drainage systems, Vol. 15, No. 2, 2001. P. 129–148.

[38] Hanemann W.M. The economic conception of water, University of California, Berkeley, USA.

[39] Ibid.

Эластичность воды как товара

Опять же, наиболее точной оценке поддается эластичность спроса на воду для домашнего потребления в городах, ситуация с сельским хозяйством и промышленностью более сложная с точки зрения оценки, и имеет качественно иные характеристики.

Эластичность спроса домохозяйств на городскую воду

В США повышение предельной цены воды на 10% приведет к снижению спроса городского жителя в среднем на 3–4%, что означает, что эластичность спроса на воду среднего городского жителя США колеблется в пределах от -0,3 до -0,4[40]. В среднем, эластичность спроса на воду сопоставима с аналогичными показателями по электричеству и бензину в США. При прочих равных условиях, эластичность спроса на воду тем выше, чем выше цены. Классическим примером служит проблема поливки садов в Австралии в периоды засух: общественное недовольство вызывает повышение тарифов на дополнительный расход воды (по сравнению с остальными периодами).

Необходимо также провести определенное разграничение понятий, когда мы говорим об эластичности спроса на воду: речь идет именно о низкой эластичности (неэластичности), а не о нечувствительности спроса к изменению цены (в этом случае потребитель будет потреблять то же самое количество товара при любых изменениях цены). Последнее имеет место только для обеспечения жизненно необходимого уровня водопотребления (2–3 л.). В остальных случаях мы наблюдаем именно крайне низкую, но эластичность спроса. Оценка эластичности спроса расходится в разных исследованиях, однако все они едины в общей характеристике: спрос горожан на воду неэластичен (*Таблица 6*).

Таблица 6. Сравнительные результаты исследований эластичности спроса в Новой Англии.

Исследование	Оценка эластичности
Олмстед и др. (2006)*	-0,3
Дальхейзен и др. (2003)**	-0,41
Стивенс и др. (1992)***	От -0,1 до -0,69
Стивенс и Кизизоглу (1984)****	От -0,1 (в краткосрочном периоде) до -0,38 (в долгосрочном периоде)
Мале и др. (1979)*****	-0,32
Турновский (1969)******	
Оценка для 1962 г.	От -0,05 до -0,40
Оценка для 1965 г.	От -0,29 до -0,41

*Примечания: *Olmstead S.M., Hanemann W.M., Stavins R.N. Do consumers respond to the shape of supply: Water demand under heterogeneous price structures, Working paper, June 2006.*

*** Dalhuisen J.M., Raymond J.G.M., Florax H.L.F., Nijkamp P. Price and income elasticity of residential water demand: a meta-analysis // Land Economics, Vol. 79, No. 2. P. 292–308.*

**** Stevens T.H., Miller J., Willis C. Effect of price structure on residential water demand // Water resource bulletin, Vol. 28, No. 4, 1992. P. 681–685.*

***** Stevens T.H., Kesisoglu E. The effect of price on the demand for water in Massachusetts: a case-study, Research bulletin 698, Massachusetts Agricultural Experiment Station, 1984.*

******Male J.W., Willis C., Babin F.J., Shillito C.J. Analysis of the water rate structure as a management option for water conservation, Water resources research center, University of Massachusetts, Amherst, MA, 1979.*

******* Turnovsky W.D. The demand for water: Some empirical evidence of consumers` commodity uncertain in supply // Water resources research, Vol. 5, 1969. P. 350–361.*

[40] Olmstead S.M., Stavins R.N. Managing water demand. Price vs Non-price Conservation Programs, Pioneer Institute, Public policy research, No. 39, July 2007.

Эластичность спроса на воду в промышленности

По обобщенным оценкам, спрос на воду в промышленности также неэластичен, однако показатели выше, чем для городских жителей. При этом уровень эластичности значительно варьируется в зависимости от водоемкости отрасли. Так, в исследовании Уильямса и Сух (1986)[41] приводится показатель в коридоре от -0,44 до -0,97. Безусловно, наблюдаются значительные различия по отраслям: для некоторых отраслей показатель не превышает -0,15[42], в то время как в химической промышленности достигает -0,98[43], то есть, чем более водоемко производство, тем выше эластичность спроса на воду[44].

Эластичность спроса на воду в сельском хозяйстве

Средняя эластичность по цене, рассчитанная на основе 24 исследования в США за период с 1963 по 2004 г., составляет -0,48[45]. Также установлено, что чем более засушливый регион, тем выше в нем будет эластичность сельскохозяйственного спроса на воду. Однако в отличие от индивидуального городского потребителя, который использует определенное количество дополнительной, но нужной ему воды даже при высоких ценах, сельхозпроизводители устанавливают «цену отсечения», после которой спрос на воду стремится к нулю – т. е. фермер просто не будет наращивать производство, если вода для него будет стоить дороже определенной приемлемой цены. Данная зависимость очень важна при разработке моделей сокращения водозабора в развивающихся странах, где на сельское хозяйство приходится 70–80 % всего объема использованной воды. Одной из мер по стимулированию сельхозпроизводителей к более эффективному водопользованию часто выступает многоступенчатая схема тарифа на воду: в пределах оптимального уровня водопотребления цена 1 кубометра составляет Х долларов, при повышенном, но допустимом, уже Х+У долл. США, а при чрезмерном цена становится фактически заградительной.

Эластичность спроса на воду по доходу

Однако даже при повышении цен на воду может наблюдаться рост потребления воды, при прочих равных условиях это происходит при росте дохода. Как и при оценке других видов эластичности, значения варьируются в различных исследованиях. Повышение доходов на 1 долл. США приведет к росту спроса на воду на 0,2–0,6%[46]. Медианная эластичность, рассчитанная на основе 160 работ (1960–1998 гг.), составляет 0,43[47]. Иначе говоря, рост доходов оказывает повышательное влияние на водозабор. Поэтому при одновременном росте доходов и повышении цен на воду будет происходить скорее замедленный рост водозабора. Данная закономерность также имеет серьезные последствия для развивающихся стран, сталкивающихся с водным кризисом и в то же время

[41] Williams M., Suh B. The demand for water by customer class // Applied economics, Vol. 18, 1986. P.1275–1289.

[42] Renzetti S., Estimating the structure of industrial water demands: the case of Canadian manufacturing // Land economics, Vol. 68, No. 4, 1992. P. 396–404.

[43] Ziegler J.A., Bell S.E. Estimating demand for intake Water by Self-supplied firms // Water resources research, Vol. 20, No. 1: 4–8, 1984.

[44] Reynaud A. An econometric estimation of industrial water demand in France // Environmental and resource economics, Vol. 25, 2003. P. 213–232.

[45] Sheierling S.M., Loomis J.B., Young R.A. Irrigation water demand: a meta-analysis of price elasticities // Water resources research, Vol. 42, 2006.

[46] Hanemann W.M. Determinants of urban water use / in Baumann D.D., Boland J.J., and Hanemann W.M., eds., Urban water demand management and planning (McGraw-Hill, New York), 1997. P. 31–76.

[47] Dalhuisen J.M., Raymond J.G.M., Florax H.L.F., Nijkamp P. Price and income elasticity of residential water demand: a meta-analysis // Land Economics, Vol. 79, No. 2. P. 292–308.

увеличивающих подушевые доходы населения, в первую очередь, городского. Также необходимо учитывать, что эластичность по доходу главного потребителя воды, продовольственной отрасли, значительно выше[48].

3. Вода в мировой экономике: рынок и перспективы

Относительно объективным отражением процессов в мировой экономике можно считать международное право: если речь идет о долгосрочном проекте/бизнесе/торговле, участникам необходимы правила игры. Экономическое использование пресной воды как предмет международного права возникло только в начале XX в. Порядок регулирования водопользования договорным международным правом развивался постепенно, включая последовательно следующие сферы: судоходство, рыболовство, лесосплав, пограничные реки и экологию.

Катализатором «экономизации» воды стал рост объемов международной торговли и развитие электричества: строительство ГЭС, плотин и водохранилищ стало оказывать заметное влияние на международный сток, и у воды появился наглядный измеритель стоимости.

Если рассматривать стоимость воды через альтернативную стоимость, то в первую очередь можно попробовать оценить потери от неэффективного использования водных ресурсов. Речь идет о таких потерях, как расходы на здравоохранение, компенсация выбывшей рабочей силы, недополученная прибыль в таких отраслях как туризм, сельское хозяйство, снижение эффективности жилищно-коммунального хозяйства. Проиллюстрируем это на примере стран Юго-Восточной Азии.

Так, Камбоджа, Индонезия, Филиппины и Вьетнам, теряют ежегодно порядка 9 млрд долл. США в год, что составляет 2% от их совокупного ВВП в связи с нехваткой воды. Большая часть потерь приходится на потери от болезней, вызванных антисанитарией (4,8 млрд долл. США). Также антисанитария приводит к загрязнению воды, делает дороже стоимость питьевой воды для домохозяйств, снижает эффективность рыболовецких хозяйств (2,3 млрд долл. США). Помимо этого, возникают потери от неиспользования плодородных земель (220 млн долл. США) и туризма (350 млн долл. США). Подсчитано, что достижение уровня базовой санитарии позволит получать 6,3 млрд долл. США в год[49].

По подсчетам ООН, достижение Целей Тысячелетия к 2015 г. в сфере водоснабжения и санитарии экономически оценивается в 84 млрд долл. США, которые формируются за счет высвобождения рабочего времени благодаря упрощенному доступу к воде и санитарии (63 млрд долл. США), а также повышению производительности, улучшению образования в беднейших странах мира, улучшению системы здравоохранения, сокращению детской смертности и др.[50]

В современной мировой экономике определенный товар становится ценным ресурсом не только в странах, испытывающих его нехватку. Страны, наделенные водой, используют ее как свое конкурентное преимущество и также участвуют в глобальной конкуренции за нее. Ценность воды как ресурса усиливает и то, что она – один из двух ключевых элементов для производства продовольствия, которое также превратилось из обычного товара в новый экономический и политический ресурс. И данная тенденция будет только укрепляться.

[48] United States Department of Agriculture, Economic research services http://www.ers.usda.gov/data/internationalfooddemand/.
[49] The United Nations World Water Development Report 3`Water in a changing water`, 2009.
[50] The United Nations World Water Development Report 4` Managing water under uncertainty and risk, 2012.

С одной стороны, наделение воды ценностью в мировой экономике резко обострило конкуренцию за нее между странами. С другой, если сферы конфликта интересов практически не изменилась, то возможности для реализации взаимовыгодных стратегий многократно расширились.

Основной проблемой, лежащей на пути более эффективного водопользования, на сегодня остается проблема недостаточного инвестирования в водный сектор. Проблема привлечения инвестиций состоит в том, что, несмотря на ожидаемую высокую рентабельность, инвестор и получатель выгод – как правило, не один и тот же субъект. Выгоды от «водных» инвестиций получают не только конкретные потребители воды, но и общество в целом, государство экономит на расходах на чрезвычайные ситуации, развивается туризм, промышленность, повышается эффективность системы здравоохранения. Кристаллизовать эти выгоды для отдельного инвестора в форме дивидендов практически невозможно, что и затрудняет привлечение неправительственных инвесторов. При этом сами проекты (в основном, крупные инфраструктурные) разработаны во многих странах, страдающих от недостатка воды.

Помимо проблемы адресного получения выгоды инвестором, встает вопрос окупаемости подобных проектов с учетом права на воду (т. е. с учетом предполагаемых ограничений на ценообразование). Сферой, наиболее привлекательной для инвестиций, сегодня становится торговля технологиями, прежде всего, технологиями масштабируемыми – с этим отчасти связан резкий рост рынка опреснительных установок. Остановимся подробнее на данных технологиях.

Торговля технологиями

Форма рыночного взаимодействия, представленная на рынке чистой воды, но не требующая физической ее транспортировки – это рынок технологий. Условно технологии можно разделить на три категории:

- технологии, позволяющие производить большее количество товара при неизменном водозаборе: технологии по повышению водоэффективности, водосбережению, в т. ч. капельное орошение, обкладка ирригационных каналов водонепроницаемыми материалами и т. д.;
- технологии, позволяющие получать больший объем воды из нетрадиционных источников: опреснение воды, водоочистка, конденсат пара, освоение подземных водных горизонтов и.т.д. Особенно популярны данные технологии на Ближнем Востоке, в Юго-Восточной Азии и в ряде стран Средиземноморья (прежде всего, Испании). Основным разработчиком технологий опреснения сегодня остаются США (в основном за счет многолетнего лидирующего положения General Electric). При этом данная сфера резко упрочила свои позиции после открытия в 2006 г. мембранной технологии, удешевившей стоимость опресненной воды в 4 раза;
- технологии инфраструктурного строительства, позволяющие «перекраивать» водную карту страны или региона за счет возведения дамб, плотин и гидроузлов. Такие технологии особенно важны для развития гидроэнергетики, атомной энергетики, комплексного развития определенных районов.

Технологии *первого типа* как товар в международных экономических отношениях представляются крайне перспективными: ресурсы для повышения эффективности использования национальных водных ресурсов все еще колоссальные: в сельском хозяйстве потери составляют до 60% всего водозабора. Помимо экономии воды, развитие новых технологий позволит снизить стоимость инфраструктурных проектов: по данным Организации экономического сотрудничества и развития, объем таких инвестиций за период 2015–2025 гг. может быть уменьшен на 6,7% только за счет внедрения в этот сектор технологических достижений[51].

ФАО в 2003 г. провела масштабное исследование, проанализировав 248 проекта в 33 развивающихся странах в области ирригации: совокупные инвестиции составили 8 млрд долл. США, средняя цена проекта не превышала 32,5 млн долл. США. В большинстве проектов донором выступал Всемирный Банк. Всего в ходе реализации данных проектов были созданы либо усовершенствованы ирригационные системы на территории 7,3 млн га. Безусловно, объем инвестиций и средняя цена 1 гектара значительно варьировались в разных странах: если в среднем по выборке инвестиции в 1 га орошаемой земли составили 2280 долл. США, то в Китае этот показатель не превысил 398 долл. США, а в Зимбабве, наоборот, достиг 7218 долл. США[52].

По прогнозам экспертов, сектор водоочистки для повторного использования ожидает стремительный рост: за 6 лет (с 2010 г. до 2016 г.) объем повторно используемой воды должен более чем удвоиться: с 25 до 60 млн м^3/день (*Рисунок 2*).

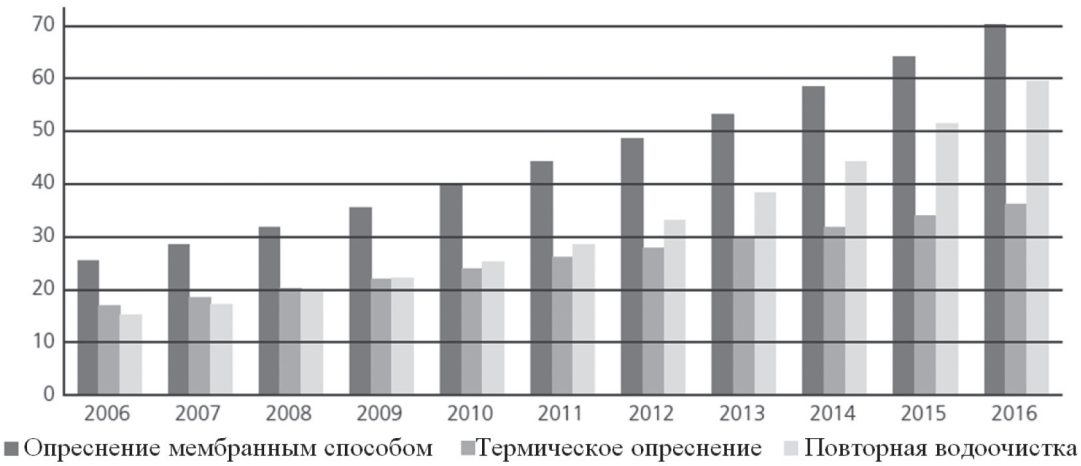


Рисунок 2. Объем чистой воды (млн м^3/д), получаемый из опреснительных установок и систем водоочистки для повторного использования 2006–1016 гг. (прогноз)

Источник: Global Water Intelligence: Global Water Market 2007, 2008.

[51] Infrastructure to 2030: Telecom, Land Transport, Water and Electricity. – OECD, 2006.
[52] http://www.fao.org/nr/water/aquastat/investment/index.stm.

Особняком стоит вопрос участия частного капитала в подобных проектах. По подсчетам Всемирного банка, главным рынком для подобных проектов стал Китай. По сути, динамика отрасли жестко привязана к китайской конъюнктуре: рекордное снижение частных инвестиций в начале 2010 г. было обусловлено именно провалом на китайском рынке. В то же время восстановление показателей в 2011 г. также в основном связано с Китаем. Рекордный объем вложений наблюдался в Китае в 2007 г. (1800 млн долл. США), затем на фоне мирового финансового кризиса произошел резкий спад (китайские инвестиции упали до 500 млн долл. США, в других странах сократились до 10–50 млн долл. США). В 2010–2011 гг. сектор начал восстанавливаться: в Чили этот показатель составил в 2010 г. 1600 млн долл. США, в Мексике – 793 млн долл. США, в Бразилии – 200 млн долл. США. Однако подобные проекты пока не приобрели массового характера, сильно привязаны к конъюнктуре мировой экономики и, главным образом, к дотациям Всемирного банка – основного спонсора подобных частных инициатив[53].

Наиболее распространенный пример технологии второго типа – это опреснение. В 2009 г. в мире работал 14 451 опреснительный завод, совокупной мощностью в 60 млн м^3 в день (еще 244 завода, совокупной мощность 9,4 млн м^3/д. на тот момент строились)[54]. По прогнозам экспертов организации Global Water Intelligence, к 2016 г. совокупная производительность опреснительных установок в мире достигнет 105 млн м^3 в день. Важную роль в развитии рынка сыграло совершенствование мембранной технологии, которая позволила опреснять воду с меньшими затратами денег (экономия составила до 75%), энергии и добиваться более качественного результата (меньший осадок солей в получаемой воде).

Отметим, что проекты по строительству опреснительных установок стали в разы быстрее выходить на самоокупаемость (за счет экономии от масштаба и снижения затрат), и компании предпочитают реализовывать данные проекты самостоятельно или при участии напрямую заинтересованных муниципалитетов. Аналогично тенденциям в нефтегазовом секторе, где страны-импортеры прикладывают все больше усилий для диверсификации источников энергии и снижения зависимости от стран-экспортеров, можно ожидать, что подобные технологии будут способствовать снижению градуса напряженности в водном секторе. Объемы мощностей по регионам представлены ниже.

Лидерами по объемам опреснения на сегодня являются страны Персидского залива (Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт, Катар, Оман), средиземноморские Испания и Алжир, и две крупнейшие экономические державы (США и Китай).

На этом фоне ожидания экспертов опреснительного рынка позитивные: прогнозируется рост сектора с 10 млрд долл. США до 16 млрд долл. США к 2016 г. За последние 30 лет значительно сократилась стоимость опреснения. Опресненная вода составит все большую конкуренцию обычной воде, в том числе в регионах, не подверженных значительному водному стрессу[55]. Наблюдается, в частности, рост заинтересованности в странах Юго-Восточной Азии.

[53] Water note, Private activity in water and sewerage continues to contract in the first semester of 2011, World bank group
[54] 22nd GWI/IDA Worldwide Desalting Plant Inventory
[55] Raddy K.V., Ghaffour N. Overview of desalinated water and costing methodologies, Elsiever, 2006.

В австралийском исследовании 2008 г. были собраны данные о более чем 300 опреснительных станциях, и цена 1 кубометра воды колебалась от 0,50 –2,00 долл. США/м^3, в зависимости от размера станции[56]. Катализатором к популяризации опреснительных установок стало значительное удешевление опресненной воды с 2007 г.: по данным General Electric, в 2010 г. она смогла сравняться с обычной водой[57] (*Рисунок 3*). При этом видно, что на установках GE цена получается в полтора-два раза выше, чем на новейших опреснительных станциях в Азии.

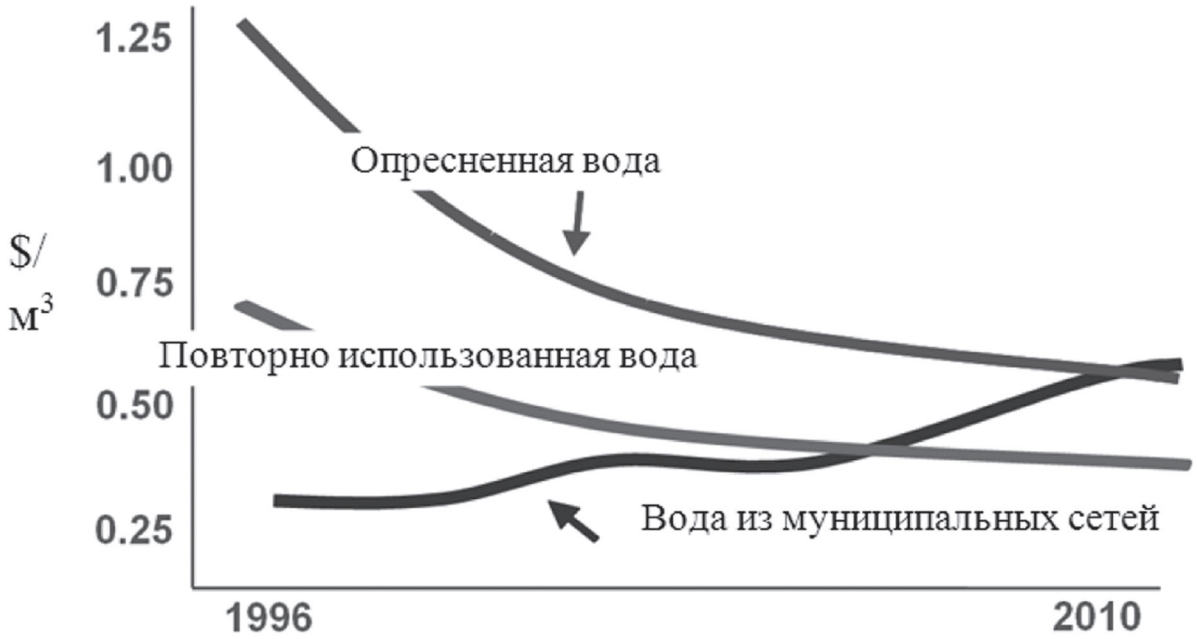


Рисунок 3. Динамика стоимости 1 м^3 воды в 1996–2011 гг. в США

Источник: Richards T.J. The water-energy nexus report.

Как и в других отраслях, инвестиции в опреснение сократились в 2008–2010 гг. под воздействием мирового финансового кризиса. Постепенно отрасль восстановилась и продолжился рост, наблюдавшийся в течение всех 2000-х гг. Так, в 2011 г. произошел целый ряд заметных событий в сфере опреснения. Показательным событием стало объявление Национальной комиссией по реформам и развитию КНР о планах по популяризации опреснительных установок. 24 июня 2011 г. директор подведомственного Комиссии агентства выступил с обращением, в котором подчеркнул необ-

[56] Wittholz M.K., O'Neill B.K., Colby C.B., Lewis D. Estimating the cost of desalination plants using a cost database //. Desalination Journal, Vol. 229, No. 1–3, 2008. P. 10–20.

[57] При использовании мембран GE.

ходимость развития опреснительных технологий в стране, и анонсировал план опреснительных патентов и программный документ по развитию опреснения, который готовит Комиссия совместно с 11 официальными ведомствами. Однако в своем выступлении директор подчеркнул, что государство будет оказывать приоритетную поддержку компаниям, самостоятельно ведущим исследования и разработки в данном направлении.

С важным заявлением выступили 27 сентября 2011 г. власти Израиля, ответственные за водообеспечение в стране. В связи с трудностями, которые испытывает Израиль при строительстве опреснительных заводов на своей территории, а также принимая во внимание повышенную военную и террористическую угрозу в отношении данных объектов, власти решили строить опреснительные станции за рубежом, с последующей транспортировкой воды в Израиль. План развития опреснительных заводов рассчитан на 40 лет и предполагает инвестиции в размере 55 млрд долл. США. При этом особо оговаривается необходимость поддерживать стабильный уровень расходов на воду для конечных потребителей. Целевой показатель, ранее озвученный израильским правительством, составлял 2055 тыс. $м^3$/день к 2020 г., однако сейчас планируется удвоить эту цифру к 2050 г.

Сингапур, располагающий одной из самых современных систем управления водными ресурсами, в июне 2011 г. подтвердил свой статус, получив крупный синдицированный кредит в размере 650 млн долл. США на строительство опреснительной установки: она должна быть введена в 2013 г. и производить 318,5 тыс. $м^3$/день, цена 1 $м^3$ составит 0,37 долл. США. Во 2 кв. 2011 г. в строй была введена также крупная опреснительная станция в Катаре, мощность – 286 тыс. $м^3$/день. О строительстве трех новых опреснительных установок общей производительностью 389 тыс. $м^3$/день, с рекордно низкой ценой в 0,15 долл. США/$м^3$, объявила Джакарта. Несколько проектов с применением новейших технологий в области опреснения были запущены в 3 кв. 2011 г. приведем здесь лишь два наглядных примера. 24 сентября 2011 г. в штате Вашингтон, на северо-западном побережье США, был открыт крупнейший в мире мембранный биореактор мощностью 136 тыс. $м^3$/день. Ожидается, что к 2040 г. удастся нарастить его мощность до 204 тыс. $м^3$/день. Помимо значительной производительности, реактор отличает и высокая энергоэффективность: за счет применения новейших микротурбин и модификации вентиляционных систем удастся тратить на 40–50% меньше энергии.

Традиционно, опреснительные установки связаны с ядерной энергетикой. Особенно этот симбиоз привлекателен для стран, обладающих определенным ядерным потенциалом, но при этом ограниченным в ресурсах пресной воды. Именно поэтому первая опреснительная установка была разработана и построена в Советском Союзе, на территории Казахстана. Как было упомянуто выше, атомная энергетика – одна из самых водоемких отраслей в мире. Именно поэтому опреснительные установки так привлекают энергетиков: высвобождая ресурсы пресной воды, в то же время не приходится ограничивать производство атомной энергии.

В последнее десятилетие этот тренд только усилился в связи с повышенным спросом на электроэнергию и растущим дефицитом пресной воды. Странами, в которых ожидается

повышенный спрос на атомное опреснение, стали Китай, Индия, Пакистан. Это страны, обладающие передовыми технологиями в ядерной энергетике, постоянно растущим многочисленным населением (1, 2 и 6 место в мире соответственно, или 40% мирового населения), переживающие экономический бум и обостряющийся водный дефицит.

Установлено, что наибольшим потенциалом для развития опреснения обладают малые и средние реакторы. Страны, наиболее заинтересованные в данном водно-энергетическом симбиозе:

- Китай, (запущены 4 опреснительные станции на базе атомных, первая – в июле 2010 г.);
- Индия (запущена опреснительная установка при атомной станции в Калпаккаме);
- Япония (на 10 атомных станциях действуют опреснительные установки);
- Корея (в стадии завершения масштабный проект SMART);
- Пакистан (в начале 2010 г. введена в эксплуатацию термальная опреснительная установка, которая должна обеспечивать водой атомную станцию в Карачи);
- США (развитие атомного опреснения объявлено одной из главных миссий Министерства энергетики, запустившего в 2010 г. специальную программу по развитию глобального сотрудничества в сфере атомной энергетики в части производства малых и средних реакторов (*Global Nuclear Energy Partnership Grid Appropriate Reactor campaign*).

В таких странах, как Алжир, Египет, Франция, Индонезия, Кувейт, Испания, Саудовская Аравия проводятся активные исследовательские работы по данной тематике. Сдержанный интерес пока проявляют Иордания, Марокко, ряд стран Персидского залива и Тунис.

Помимо атомного, перспективными направлениями для развития опреснения считаются такие «зеленые» технологии, как опреснение за счет солнечной энергии, ветряной энергии. В целом, комбинация энергетики и производства воды стала одним из главных трендов в отрасли. При этом в отрасли остается колоссальный потенциал сокращения издержек. Приведем только один пример: 25 сентября 2011 г. египетские ученые объявили, о разработке технологии опреснения за счет солнечной энергии, которая позволяет снизить стоимость опресненной воды с 1,67 до 0,67 долл. США/м^3. Ученые также подтвердили, что технология может быть усовершенствована, и они намереваются снизить стоимость еще сильнее – до 0,33 долл. США/м^3.

Флагманом солнечного опреснения в ближайшее время станет Саудовская Аравия, мировой лидер по объемам опресняемой воды. Страна рассматривает опреснение воды как стратегическую отрасль экономики, т. к. естественных резервуаров питьевой воды практически нет, а использование солнечной энергии позволит сократить затраты на производство 1м^3 питьевой воды в 3,6 раза. Проект по развитию солнечного опреснения разделен на три этапа, на первом планируется построить опреснительную станцию мощностью 30 тыс. м^3/день, что позволит обеспечить питьевой водой город Аль-Хафджи с населением 100 тыс. человек. Поддерживать работу опреснительной станции будет

гелиостанция мощностью 10 МвТ. Объем инвестиций в проект оценивается в 35 млн долл. США и рассчитан на три года.

Безусловно, доля опресненной воды в общем водозаборе даже наиболее развитых в этом направлении стран пока статистически мала: в Израиле – 7,8%, в Саудовской Аравии – 4,6%, в США – 0,1%, в Китае – 0,001%. Однако описанные выше события свидетельствуют о значительном потенциале рынка опреснения, тем более что строительство опреснительных заводов в засушливых районах ведется при практически абсолютно гарантированной «клиентской базе»: местных фермерах, предпринимателях и городских жителях.

Технологии инфраструктурного строительства, с одной стороны, позволяют радикально изменять водный баланс на значительной территории, с другой стороны, именно они являются источниками международных конфликтов. Флагманами такого строительства сегодня выступают Турция и Китай (лидер по числу дамб). Самая же крупная система водоснабжения расположена в России. Ключевой аспект развития данного сегмента на современном этапе – это обладание технологиями. Также именно эта сфера сегодня – самая конфликтная с политической точки зрения. Экономические аспекты проблемы использования вод Вахша (примером стала проблема строительства Рогунской ГЭС в Таджикистане, фактически поставившая страны Центральной Азии в предвоенную ситуацию). По аналогичной причине протестные настроения усилились в Таиланде и Вьетнаме с начала строительства каскада ГЭС на китайской части реки Меконг в 1990–2000 гг.[58]: страны, расположенные в нижнем течении Меконга, остро зависят от регулярного и прогнозируемого стока, т. к. являются ключевыми мировыми производителями риса – крайне водоемкой культуры. Схожие конфликты наблюдаются в бассейне Тигра и Ефрата: Сирия и Ирак противятся развертыванию турецкой программы «Восточная Анатолия», которая предполагает возведение 20 гидроузлов, плотин, ГЭС и интенсивное развитие сельского хозяйства на приграничных территориях.

Инфраструктурные проекты по транспортировке воды

Рыночные отношения, предполагающие физическую торговлю водой в промышленных масштабах, во многом аналогичны формам торговли нефтью. Это магистральные трубопроводы и танкерные перевозки. Можно сказать, что пока эти формы торговли не развиты, но существует целый ряд подобных проектов на разных континентах. Данная форма торговли в большинстве своем, так или иначе, ограничена рамками водного бассейна, т.к. при преодолении естественной границы бассейна стоимость воды резко возрастает[59]. Возможным способом в таком случае могут стать танкерные перевозки.

Если говорить о торговле водой танкерами, то этот способ невыгоден в первую очередь потенциальным странам-экспортерам из-за отсутствия добавленной стоимости, а странам-импортерам – из-за достаточно высоких издержек. Во-вторых, такая торговля возможно только со странами, имеющими международные судоходные реки либо выход к морю. В первом случае проекты по интенсификации водопользования и строительству

[58] Mekong River countries disagree over controversial Lao dam. By Deutsche Presse Agentur. http://www.nationmultimedia.com/2011/04/19/mekong/Mekong-River-countries-disagree-over-controversial-30153449.html.

[59] Данилов-Данильян В. И. Глобальный водный кризис и роль России в его разрешении // Геополитические исследования, т.1, №1, 2009.

гидроинженерных сооружений являются значительно более предпочтительными, так как не ставят страну-импортера в зависимость от другого государства, во втором – технологии опреснения воды составляют серьезную конкуренцию сырьевой торговле.

При строительстве международных водотоков помимо экономических встают вопросы, связанные с реализацией права на воду, национальной безопасностью, экологией, спецификой инвестирования. Сегодня в мире действует всего один международный водопровод – между Малайзией и Сингапуром. В остальных случаях переговоры не могут миновать стадию обсуждения проекта[60].

Основной недостаток подобных взаимодействий – крайне высокая степень зависимости страны-импортера от экспортеров воды. Исходя из предположения, что источник потенциальных водных конфликтов – это ущемление интересов именно нуждающейся стороны, подобная форма взаимодействия скорее предполагает конфликт, а не решает его.

Единственная форма торговли водой как таковой, которая действительно развита и представляет собой полноценный рынок – это торговля бутилированной водой. Но данный рынок имеет свою специфику и не представляет значительного интереса для мировой экономики. Более того, он не имеет отношения к структурному влиянию на мировую экономику. Подробнее данная сфера бизнеса представлена во *Вставке 1*.

Вставка 1. Рынок бутилированной воды

Нужно провести разграничение между снабжением населения водой и розничными поставками воды, преимущественно бутилированной. Данный сегмент в сотни раз меньше описанных выше в силу ограниченности рынка: это страны, население которых может позволить себе покупать бутилированную воду для питья. Как было сказано, не учитывая потребительскую корзину (энергия, продовольствие, индустриальные товары), человеку необходимо 2–3 литра воды в день на питье, и в среднем 300 литров – на бытовые нужды. То есть даже при полном переходе на бутилированную питьевую воду каждым жителем планеты при населении в 10 млрд человек емкость рынка не превысит 20 км^3 в год. При этом обеспечение водой для бытовых нужд из расчета 150 литров воды на человека (что в два раза ниже уровня развитых стран) потребует уже 1500 км^3 в год. Обеспечение питания потребует в 7 раз больших затрат при современных технологиях в сельских хозяйств. Спрос на такую воду отражает, видимо, сочетание нескольких факторов: качество водопроводной воды, рост требований к воде для питья (без химических очистителей), уровень благосостояния населения. Поэтому рассмотрение рынка бутилированной воды носит справочный характер. Реальный вклад в структурные изменения мировой экономики вносят другие формы рыночных отношений в водном секторе. Лидерами по потреблению бутилированной воды на душу населения являются ОАЭ (260 л/чел./г.), Мексика (205) и Италия (202). В целом, в подушевом потреблении самыми активными поку-

[60] Подробнее см., например, Lopes P. D., Water with borders: social goods, the market and mobilization, PhD paper, 2005; Bakenova S., Making a policy problem of water export in Canada: 1960–2002, PhD paper, 2004; Szydlowski G. F., Commoditization of Water: A Look at Canadian Bulk Water Exports, the Texas Water Dispute, and the Ongoing Battle under NAFTA for Control of Water Resources, Colorado Journal on International environmental law & Policy 665 (2007).

пателями на протяжении многих лет остаются развитые страны и страны ОПЕК. Единственным исключением можно считать Таиланд (89 л и 17 место из 20)[61].

Рынок бутилированной воды наиболее привлекателен для частных инвесторов и некрупных финансовых структур. По мере нарастания водного дефицита, возможности экспорта бутилированной воды пропорционально растут (особенно на фоне повышения доходов населения в развивающихся странах). Это связано с тем, что в этом сегменте отсутствуют нерыночные границы, и вода оказывается нормальным экономическим товаром. К тому же, себестоимость воды, как правило, не превышает 1% от розничной стоимости бутылки с водой. В 2007 г. данный рынок оценивался в 90 млрд долл. США Если в Северной Америке, самом крупном рынке, на одного человека приходилось почти 100 литров воды в год, то в странах Азии – в 10 раз меньше. Вторым по объему рынком была Европа (70 литров в 2004 г.), и, наконец, в два раза меньше потребляли бутилированной воды в Латинской Америке. В силу демографических пропорций, мировое среднее составляло примерно 24 литра на человека в год.

По состоянию на 2011 г., можно говорить о резком росте рынка: объем продаваемой бутилированной воды достиг 214 млрд литров, что соответствует 53,5 литрам на каждого жителя Земли в год), из которых большая доля (171 млрд л.) приходится на негазированную воду.

Самым динамичным и крупным рынком стала Юго-Восточная Азия – на нее пришлось более 50% всего роста, региону удалось потеснить Западную Европу – многолетнего лидера по абсолютному объему продаж (в литрах). И данная тенденция, по всей видимости, будет иметь продолжение: согласно прогнозам, только на долю Индии и Китая в период 2010–2015 гг. придется более 60% всего роста потребления бутилированной воды (в литрах).

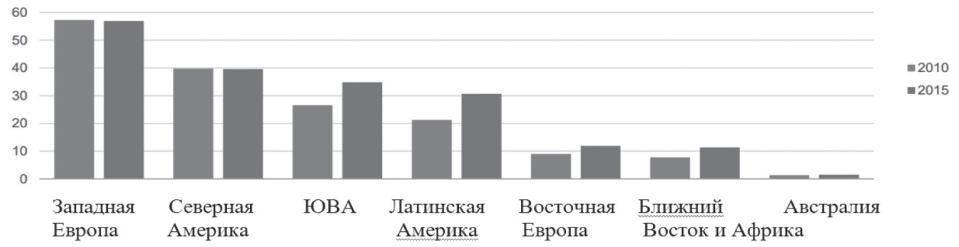


Рисунок 4. Региональная структура потребления бутилированной воды в 2010 и 2015 гг., млрд долл. США

Источник: составлено автором по данным Faostat.

В денежном выражении самым крупным потребителем остаются США (на их долю приходится 23%). Самый большой рост за период 2010–2015 гг. в денежном выражении ожидается в Мексике: объем потребляемой бутилированной воды должен вырасти на 3,4 млрд долл. США. За Мексикой следует Китай с приростом в 2,6 млрд долл. США. Региональная структура и прогноз роста в денежном выражении приведены ниже на *Рисунке 4*.

Торговля виртуальной водой

Именно из статистики водопотребления берет свое начало концепция «виртуальной» воды, предложенная в начале 1990-х гг. (1993, 1994) Дж.А. Алланом. Он определил ее как к*оличество*

[61] По данным European Federation of Bottled Waters.

воды, вложенное в производство продуктов питания или иной продукции. Согласно данной концепции, страны, ограниченные в водных ресурсах, могут и должны закупать водоемкую продукцию у стран, где ценность воды ниже. Таким образом, достигается наибольшая эффективность в использовании водных ресурсов. Данная форма торговли водой активно поощряется международными организациями, так как при подобном взаимодействии решается целый ряд проблем, встающих перед странами при физической торговле водой: проблемы реализации права на воду, экологии, инвестирования, трансграничного регулирования.

В 2009 г. объем продаваемой виртуальной воды достиг 1625 млрд м^3/год, что составляет 40% всего объема мирового потребления воды[62]. Преимущественно торговля виртуальной водой затрагивает сферу сельского хозяйства (по данным ЮНЕСКО – 80%). Масштабы виртуальной торговли в сельском хозяйстве сегодня таковы, что 13%[63] всей воды, используемой в мире для выращивания зерновых, уходит на выращивание зерновых на экспорт, т. е. для торговли виртуальной водой[64]. По оценкам ЮНЕСКО, за счет торговли виртуальной водой уже сегодня удается сэкономить 6% всей используемой пресной воды. Страны-экспортеры виртуальной воды – страны Северной Америки, а также Аргентина, Таиланд и Индия. Импортеры: Япония, Южная Корея, Китай, Индонезия и Нидерланды.

Чтобы нагляднее представить себе возможные выгоды от сознательной торговли виртуальной водой, приведем ряд показателей по разным странам. Так, для производства 1 тонны соевых бобов потребуется 4124 м^3 воды в Индии, 2030 – в Индонезии, 1076 – в Бразилии. При этом средний мировой уровень – 1789[65]. Если мы возьмем производство мяса, водная составляющая отличается еще сильнее: на тонну говядины потребуется 11 681 м^3 в Нидерландах, 21 028 м^3 в России и 37 762 м^3 – в Мексике. Среднемировой уровень – 15 497 м^3. И, наконец, рис и пшеница, основные потребители воды в сельском хозяйстве: доля риса в общем объеме водной составляющей в зерновых составляет 21%, пшеницы – 12%. 1 тонна риса в Австралии обойдется в 1022 м^3 воды, а в Бразилии – уже в 3082 м^3. Водная компонента в тонне пшеницы варьируется от 619 м^3 в Нидерландах, до 2375 м^3 воды в России. Безусловно, в условиях роста ценности воды эффективное водопользование становится весьма существенным источником конкурентоспособности.

В принципе, активная скупка и аренда развивающимися странами земель за границей для производства продовольствия также является составной частью водного рынка. К сожалению, в силу специфики подобных контрактов между развивающимися странами до сих пор не удается точно определить масштабы этой «продовольственно-территориальной» экспансии (*Рисунок 5 цветной вкладки*).

Безусловно, подобное взаимодействие не является панацеей для борьбы с локальными дефицитами воды и имеет свои вполне четкие границы, главным образом, это продовольственная безопасность страны. Например, в Израиле 95% продовольствия производится внутри страны, и это является важной составной частью национальной безопасности страны. Соответственно, масштабы торговли виртуальной водой для Израиля сильно ограничены.

---

[62] The United Nations World Water Development Report 3 `Water in a changing water`, 2009.

[63] В целом, сегодня 16% используемой в мире воды используется не для производства благ для внутреннего потребления, а для экспорта.

[64] Hoekstra A.Y., Hung P.Q. Globalization of water resources: international virtual water flows in relation to crop trade, UNESCO-IHE Institute for Water Education, P.O. Box 3015, 2601 DA Delft, The Netherlands,2004.

[65] Здесь и далее показатели водной составляющей: Hoekstra A.Y., Chapagain A.K. Water footprints of nations: Water use by people as a function of their consumption pattern. 2005.

4. Локальные водные кризисы

В XX в. потребление воды увеличилось в шесть раз, более чем в два раза превысив темпы роста населения. Резкий скачок спроса на воду при практически неизменных ресурсах фактически привел к появлению ряда выраженных региональных проблем, которые уже воспринимаются как кризисы. С учетом имеющихся тенденций можно говорить о формировании целого ряда предпосылок для глобального водного кризиса в обозримом будущем, если не будут приняты соответствующие меры. Пока в глобальном масштабе речь идет о региональном дефиците воды, нехватке текущей пресной воды (социальное явление) в бедных странах, но не о кризисе. Безусловно, дефицит имеет качественно и количественно различное измерение в различных регионах (*Рисунок 6 цветной вкладки*).

По классификации ФАО[66], *физический дефицит воды* подразумевает, что используется более 75% возобновляемых источников воды. Данное определение означает, что засушливые территории необязательно будут испытывать физический дефицит воды. Когда говорится, что *дефицит воды приближается к физическому уровню*, то имеется в виду, что доля используемых возобновляемых водных ресурсов превышает 60% и наблюдается тенденция к росту данного показателя. *Экономический дефицит* воды свидетельствует о том, что ежегодно на нужды экономики и населения задействуется 25% всех возобновляемых водных ресурсов. Как правило, в данной местности часть населения страдает от недоедания. Если же доля используемых возобновляемых водных ресурсов не превышает 25%, то о дефиците речь не идет.

Рисунок наглядно иллюстрирует, что фактическая «кризисность» водной проблемы пока локальна. Однако ценность воды как экономического ресурса стала глобальной, благодаря возможности продавать местную продукцию на мировых рынках, не привязанных географически к стране производства. В первую очередь, это касается продовольственных товаров, производство которых в долевом выражении наиболее водоемко. Исторически сформировалось несколько типов локальных водных кризисов: кризис отсталых регионов, расположенных в неблагоприятных климатических условиях, кризис индустриализации и, в конце XX в., азиатский аграрно-урбанистической кризис.

Кризис отсталых засушливых регионов

Данный вид кризиса фактически был всегда и представляет собой не кризис как событие, а систему, в которой существуют веками целые народы. Речь идет о странах к Югу от Сахары, среднеазиатских республиках, странах Персидского залива. При этом в силу глобальных изменений климата данный кризис начал усугубляться. Усилились процессы таяния ледников (критичный процесс для Памира), ускорилось опустынивание, периоды засух стали острее и длительнее. Однако в силу относительно слабого участия данных стран как в мировой экономике, так и в мировой политике, основным аспектом данного кризиса остался гуманитарный. При наличии финансовых возможностей и эффективном управлении такие страны успешно применяют адаптационные технологии (опреснение в Саудовской Аравии и ОАЭ). О гуманитарном аспекте свидетельствует также тот факт, что и в странах Африки, и в среднеазиатских республиках основной остается не столько

[66] FAOWater, http://www.fao.org/nr/water/art/2007/scarcity.html.

проблема нехватки воды как таковой, а неспособность хозяйствующих субъектов эффективно распределять имеющиеся ресурсы. Большинство специалистов уверено, что имеющихся водных ресурсов Африки достаточно, чтобы самостоятельно решить проблему недостатка воды. Но сегодня Африка использует только 4% своих собственных возобновляемых водных ресурсов (для сравнения: развитые страны используют порядка 70–90%)[67]. Из-за крайней бедности ряда регионов 340 млн человек лишены доступа к пресной воде и 500 млн – к базовым санитарным условиям. Бедность не позволяет ни наладить транспортировку воды, ни использовать более дорогие средства ее получения (опреснение, сбор конденсата пара). Что касается среднеазиатских республик, то здесь проблема лежит в сфере международных оношений и управления в широком смысле слова: до распада Советского Союза (и централизованной энергосистемы), проблема практически не стояла.

Вставка 2. Водно-энергетическая проблема в Центральной Азии

Пожалуй, один из немногих регионов мира, где возможность войны за воду не только допускается, но и рассматривается как «рабочий» вариант – это Центральная Азия. Причин несколько, и главная, это не столько абсолютный дефицит воды, а неравномерность распределения воды и углеводородных ресурсов между странами региона. Эти страны никогда раньше не сталкивались с подобной проблемой: впервые после распада СССР Казахстан, Узбекистан, Киргизия, Таджикистан и Туркмения столкнулись с необходимостью управлять суверенными энергосетями и национальным водным хозяйством. При этом вся экономика региона была выстроена и функционировала на базе единой энергетической системы Союза. После его распада регион разделился надвое: страны, богатые энергоресурсами (Казахстан, Узбекистан и Туркмения), но расположенные на равнине в нижнем течении рек, и страны, богатые водой (Таджикистан и Киргизия с их колоссальными запасами ледниковой воды), но практически не имеющие собственных углеводородных ресурсов. Казалось бы, это должно было стать площадкой для региональной торговли, развития экономик и интеграции стран Центральной Азии. Но это оказалось тупиком, в котором сейчас и находится регион. Природа этого тупика многомерна, и каждый из «пластов» сам по себе – сложная проблема международных отношений:

- Конфликт «нижних» стран, которым вода требуется, прежде всего, для ирригации в весенне-летний период и «верхних», которые в этот период накапливают ее в водохранилищах, чтобы зимой сбрасывать для производства электроэнергии.
- Конфликт концепций, в рамках которых страны понимаю ценность воды. «Южные» страны стоят на позиции, что вода дарована Аллахом и не может быть предметом товарно-денежных отношений. Соответственно, любые проекты по строительству горных ГЭС в Таджикистане и Киргизии вызывают бурные протесты «на равнине». «Верхние» страны готовы рассматривать воду только как товар. Причем речь должна идти о бартерном обмене на энергоносители, поскольку и Таджикистан, и Киргизия крайне бедны и не готовы платить за энергию валютой.

[67] The United Nations World Water Development Report 3 `Water in a changing water`, 2009.

- Конфликт «независимостей». Возникнув как суверенные государства менее 20 лет назад, страны Центральной Азии крайне ревностно относятся к понятию суверенитета, стараясь нивелировать влияние соседей, и в то же время хотят максимально на соседей влиять, и в этом случае вода и газ оказываются подходящими политическими инструментами.
- Конфликт авторитарных режимов. Урегулирование проблемы явно требует формирования некой централизованной водно-энергетической системы региона. Но создание такой структуры означает делегирование части национальных полномочий, что для авторитарных режимов Центральной Азии сегодня не представляется возможным.
- В регионе существуют жесткие межэтнические противоречия практически между всеми народами. Потоки этнических и экономических мигрантов, этнические анклавы приводят к тому, что страны минируют границы по обе стороны. Это фактически блокирует диалог по вопросу, который сегодня стал определяющим для развития региона.
- «Болезнь роста». Сегодня экономики Центральной Азии находятся на аграрно-индустриальном уровне развития. В целом регион характеризуется экономической отсталостью. Это означает, что экономический рост в странах региона будет сопровождаться ростом водо- и энергопотребления. По мере перемещения сельских жителей в города также будет расти спрос на воду. Таким образом, любое развитие региона без пересмотра режима использования международных рек приведет только к усугублению водно-энергетической проблемы.

Кризис индустриализации

Впервые с данным кризисом столкнулись европейцы в середине XIX в., что привело к заключению двусторонних и многосторонних договоров, разграничивающих водосток международных рек, создание специальных экологических комиссий и наднациональных управляющих органов. Само по себе увеличение водозабора на нужды промышленности не было критическим, однако экологические последствия поставили под угрозу существование традиционных сельскохозяйственных отраслей (например, рыболовство в Рейне)[68]. В силу переноса ряда промышленных производств в Азию, высокого уровня развития, значительных инвестиций и упрощения наднационального регулирования в рамках Европейского союза, данный кризис в основном преодолен.

Азиатский кризис

По-настоящему проблемным стал третий кризис, самый сложный на сегодняшний день: он вобрал в себя вызовы индустриализации, высоких темпов роста производства, урбанизации и роста потребления. Данный кризис связан как с ростом доходов населения, так и с *изменением привычек потребления*. Рост доходов населения в развивающихся странах стимулирует потребление мяса, птицы, молока, масла – продуктов, производство которых

[68] Соглашение от 29 апреля 1963 г. относительно Международной Комиссии по защите Рейна от загрязнения; Конвенция по защите Рейна 1999 г.; Сайт Комиссии по защите Рейна: http://www.iksr.org/.

требует больше воды. Процесс, который сегодня называют «белковой революцией», означает изменение пищевых привычек целых наций[69].

Проиллюстрируем это на примере Китая. В 1985 г. китаец в среднем потреблял 20 кг мяса в год. В 2009 г. этот показатель составил уже 50 кг[70], а в 2011 достиг 53,5 кг[71]. Для производства 1 кормового тонны зерна требуется 1 м^3 воды. Так что изменение пищевых привычек 1,3 млрд китайцев означает, по расчетам специалистов ООН, рост спроса на воду в размере 390 км^3 воды в год только для производства мяса (на все сельское хозяйство в Китае расходуется 362 км^3/г, поэтому именно Китай стал одним из главных мировых импортеров мяса). Для сравнения, возобновляемые ресурсы озера Байкал (сток реки Ангара, вытекающей из озера) составляют 60 км^3 воды в год.[72]

Новые масштабы урбанизации (в 2009 г. впервые более 50% населения мира стало жить в городах) также оказывают значительное влияние на спрос: индивидуальное потребление воды в городах в целом выше, чем в сельской местности. Также не следует забывать, что потребление электроэнергии в городах носит качественно иной характер и требует значительно большего водозабора, чем в сельской местности. По сути, происходит не столько изменение привычек потребления народов как таковое, сколько иной процесс: сельские жители, приехавшие в город, зарабатывают больше и перенимают привычки городского населения. Изменение подушевого потребления мяса в Китае связано в первую очередь с урбанизацией – динамика подушевого потребления мяса в сельской местности значительно скромнее: за 30 лет потребление мяса в сельской местности выросло с 6 до 15 кг 2010 г., в то время как средний горожанин стал потреблять 50 кг.

Совокупное потребление воды на бытовые нужды составляет 300 л. в день на душу населения в развитых странах (от 380 литров в Соединенных Штатах[73] – до 129 литров в Германии[74]); в отсталых странах Африки 20–30 литров на человека в день. Для сравнения, в Нью-Йорке расходуется 1000 л. в день на человека – это самый «водоемкий» город мира[75]. В городе расходы воды на бытовые нужды значительно выше, чем в сельской местности, к тому же в сельской местности значительно ниже доля населения, имеющего доступ к качественным коммунальным услугам: по данным ООН, доля населения, имеющего доступ к качественно пресной воде и улучшенным средства санитарии составляет 96,5% в городах и 76,2% – в сельской местности.

На *Рисунке 7* видно, что наибольшее увеличение водозабора в ближайшие 10–15 лет придется на Азию, переживающую демографический бум, активное экономическое развитие (что ведет к росту доходов населения), урбанизацию и сильнейшее воздействие от учащающихся стихийных бедствий.

---

[69] Calorie supply per capita from animal products, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), FAOSTAT on-line statistical service. Available on-line at http://apps.fao.org. FAO: Rome, 2004., viewed 5th September, 2011.

[70] The United Nations World Water Development Report 3 `Water in a changing water`, 2009.

[71] http://chartsbin.com/view/bhy.

[72] Shiklomanov I.A., Rodda J.C. World Water Resources at the Beginning of the 21st Century., Cambridge University Press, 2003. P. 103.

[73] По данным Службы геологии, геодезии и картографии США, 2004 год.

[74] Барабанов О.Н., Голицын В.А., Терещенко В.В. Глобальное управление. М., 2006.

[75] Dore C.«Quand la France a soif?» Le Figaro magazine, 21.08.2004. C. 31.

Резюмируя, можно сказать, что к силам спроса на условном мировом рынке пресной воды относятся такие факторы, как рост населения; сельское хозяйство; изменение рациона питания больших групп населения; развитие промышленности и энергетики; урбанизация. К факторам предложения относятся: неэффективное/хищническое водопользование; загрязнение воды; изменение климата.

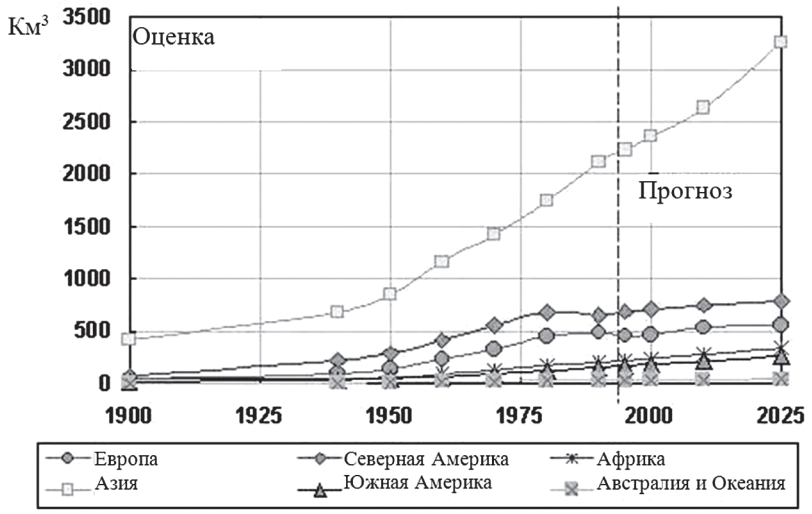


Рисунок 7. Прогноз водозабора в мире к 2025 г.

Источник: Prof. Igor A. Shiklomanov Scientific Leader and Editor State Hydrological Institute (SHI) St. Petersburg, 1999 для World water resources.

На изменении климата необходимо остановиться подробнее, ибо из всех процессов, влияющих на доступность пресной водой, данный процесс – экзогенный, и человечеству не осталось другого пути, кроме приспособления. Подробно данная проблема рассмотрена в главе «Глобальное изменение климата – вызов экономике XXI в.», здесь же мы дадим некоторые комментарии, касающиеся непосредственно водных ресурсов. Изменение климата усугубляет ситуацию как в традиционно засушливых регионах (первый тип водного кризиса), так и в развивающихся странах Азии (третий тип кризиса).

Увеличение количества стихийных бедствий

Самое наглядное и катастрофическое проявление изменения климата к водным кризисам или стран с проблемами – это резкий рост числа стихийных бедствий. Стихийные бедствия оказывают непосредственное и разрушительное влияние на ситуацию с водоснабжением, требуют дополнительных инвестиций в более устойчивую инфраструктуру, а создание специальных дамб для сдерживания наводнений и резервуаров для сбережения воды в засушлиые годы становится насущной необходимостью для большинства стран. Ситуация усугубляется тем, что регион, наиболее подверженный участившимся стихийным бедствиям, является самым густонаселенным

на планете – это Восточная Азия. В 2004 году на ее долю пришлась четверть всех катастроф, причем из-за их особой разрушительности и неналаженной специализированной инфраструктуры именно в Азии проживали 78% всех погибших и 45% пострадавших от стихийных бедствий в мире. За период 1980–2004 гг. треть всех стихийных бедствий пришлась на наводнения (29%) и засухи (5%)[76]. В связи с таянием ледников эти показатели будут только возрастать. Помимо роста числа стихийных бедствий к относительно достоверным проявлениям климатических изменений относят таяние ледников, затяжной период засух и паводков (в целом, засушливые регионы становятся еще более засушливыми).

5. Перспективы

Основа взаимовыгодного сотрудничества – это ресурсная функция воды, которая нужна не столько сама по себе, сколько для развития сельского хозяйства, энергетики, экономики в целом. Отсюда и возникают возможности для бартера, что позволяет государствам вести продолжительный торг, не вступая в конфликт. В сфере экономических интересов мы выделили три типа международных взаимоотношений: торговля физической водой в разных формах, торговля технологиями и торговля виртуальной водой. Перспективы развития международных отношений в русле совместных интересов, преимущественно в экономической сфере, также можно определить с достаточной степенью надежности.

Самой масштабной формой международных водных отношений станет торговля виртуальной водой, причем и в рамках бассейна в виде компенсации водных ресурсов как таковых, и на мировом рынке. Главный торгуемый водоемкий товар – это продовольствие, а его дефицит прогрессивно растет, что обусловит заинтересованность стран-производителей (богатых водой) в сбыте своей относительно более дешевой продукции, а стран-покупателей – в высвобождении национальных водных ресурсов.

Перспективы торговли гидроэнергией оцениваются весьма оптимистично, именно она станет главным бартерным благом при урегулировании споров в границах бассейнов.

Экспорт технологий будет процветать, в силу того, что это единственный способ увеличить «предложение» воды, снижая зависимость от других стран и не дестабилизируя водный баланс в бассейне. Сферы применения таких технологий еще очень широки и в географическом, и в отраслевом отношении.

Международные инфраструктурные объекты будут строиться по мере установления согласованного режима в международном бассейне. Соответственно, перспективы данного взаимодействия определены успехами государств в выстраивании устойчивой региональной архитектуры. Однако независимо от выстраивания региональной архитектуры, международная риторика по данному вопросу будет все более интенсивной.

Таким образом, сегодня с высокой долей вероятности можно предполагать, что водный дефицит будет оказывать прогрессирующее влияние на мировую экономику.

[76] UNICEF Report Emergencies: Refugees, IDPs and child soldiers. Natural disasters. http://www.unicef.org/eapro/05_Emergency.pdf.

Более того, возможно выявить характер этого влияния, сопоставив глобальные тенденции и региональные императивы.

Ужесточение конкуренции за водные ресурсы на мировом рынке обусловлено, прежде всего, растущим спросом на водоемкую продукцию, две трети из которой приходится на продовольствие (оставшаяся вода расходуется на выработку электроэнергии и создание водоемкой продукции промышленного производства).

Самое существенное влияние на водный дефицит оказывает именно рынок продовольствия, и состояние этого рынка определяет водный баланс в мире и в регионах. Это влияние транслируется через два направления: рынок производственных ресурсов и рынок сбыта. Конкуренция за воду как производственный ресурс разворачивается на уровне международных водных бассейнов, и, несмотря на многочисленные статьи о «новой колонизации», масштабы скупки и аренды развивающимися странами водоносных земель за границей в сравнении с площадью крупнейших международных водных бассейнов все еще остаются незначительными.

В то же время на рынке сбыта продовольственных товаров борьба идет уже на глобальном уровне. Характерной чертой рынка сбыта продовольствия в последние десятилетия стал прогрессирующий дефицит и вызванный этим постоянный рост цен. Между тем, сам рынок продовольствия – рынок однородной продукции, а это, в свою очередь, подразумевает, что главным конкурентным преимуществом становится относительно низкая цена товара.

Следовательно, эффективное использование водных ресурсов способствует резкому повышению конкурентоспособности экономики. Система эффективного водопользования может выстраиваться как на региональном уровне (когда река или озеро воспринимаются как единый объект), так и на национальном. В этой связи логично было бы предположить, что страны, расположенные вверху по течению, должны не только не стремиться к выстраиванию региональных режимов управления международными водными ресурсами, но и противиться этому, дабы не допустить увеличения влияния своих «нижних» соседей. Однако у этой стратегии есть достаточно четкие пределы, и определяются они выгодами от регионального сотрудничества.

Альтернативы, которые «нижнее» государство может предложить в обмен на взаимовыгодную региональную систему водопользования, множатся по мере того, как мировой рынок становится все более динамичным и многоакторным. В связи с этим ценность таких выгод, как создание зон свободной торговли, облегченный выход на национальные рынки труда и капитала, доступ к новым технологиям эффективного водопользования и объектам гидроэнергетики, постоянно растет.

Помимо «бартерного» обмена, особняком стоит вопрос построения водно-энергетического баланса и связанного с ним синергетического эффекта. Хотя, в отличие от продовольственных, рынки сбыта электроэнергии региональные, эта сфера также имеет потенциал для урегулирования конфликта интересов и регионального сотрудничества. Строительство объектов гидроэнергетики позволяет стране, расположенной ниже по течению, получить доступ к источнику энергии и в тоже время высвободить собственные водные и территориальные ресурсы на производство водоемкой продукции. А «верхнее» государство получает возможность вместе с определенными уступками

со стороны соседей, полноценно реализовывать свой гидроэнергетический потенциал, который у «верхних» стран в силу географических особенностей обычно выше, чем у «нижних», более равнинных государств. Именно поэтому возведение гидроэнергетических объектов на паритетных началах становится очень существенным источником для углубления региональной интеграции. В данном случае страны продают опять же ресурс, но уже более ценный, и, главное, использующийся для производства промышленных продуктов. Соответственно, вода в конечном итоге приобретет еще большую добавленную стоимость по сравнению с ее использованием в сельском хозяйстве.

РАЗДЕЛ VIII. СТРАНЫ И ГРУППИРОВКИ СТРАН

США: три социально-экономические проблемы

Европейский Союз: цели и методы современной интеграции

Еврозона: внутренние и внешние аспекты функционирования

Китай: проблемы нового этапа развития

Индия: проблемы социально-экономического развития

ОПЕК: развитие и регулирующая роль на мировом нефтяном рынке

БРИКС: сходство проблем и интересов

Геополитика фондов национального благосостояния

ВВЕДЕНИЕ

Данная книга в целом построена на проблемном подходе к современному развитию мира. Но без материалов по ведущим странам она была бы неполной – многие аспекты мировой ситуации лучше видны на уровне стран. Мы даем довольно широкую картину мира и с этого угла зрения – экономические проблемы нескольких десятков стран затронуты в данном разделе. Выбор не предполагал максимизацию охвата стран – но в главе 5 данной работы показана динамика роста 150 стран с 97% долей мирового ВВП. Значительная часть экономических и социальных проблем, характерных для большинства стран мира, была рассмотрена в первых семи проблемных разделах.

Восемь глав по странам и группировкам стран носят дополняющий характер к предыдущим семи разделам, посвященным крупным проблемам современной мировой экономики. В этом разделе анализ сфокусирован преимущественно на важных вопросах, детально не затронутых в проблемных разделах по экономическому росту, социальным проблемам, финансам или энергетике.

Главы по Китаю и Индии (29–30) охватывают более широкий круг вопросов развития и смены моделей роста. Но и в них упор сделан на преодолении тех проблем, которые формировались в ходе предшествующих успешных периодов. Главы по ЕС и Еврозоне (27–28) посвящены важным проблемам развития, тяжелым препятствиям к выходу

в фазу подъема – после тяжелой рецессии и затянувшегося трудного восстановления. Главы по ОПЕК, БРИКС и Суверенным фондам (31–33) охватывают ключевые вопросы, соответственно, группировок экспортеров с высокими доходами и всех стран с большими положительными платежными балансами, пытающихся расширить и диверсифицировать вложения своих свободных резервов. Наконец, глава по США (26) затрагивает три крупные проблемы: вопросы неравенства и место среднего класса в структуре общества; динамику капиталовложений в ходе недавней рецессии; национального долга и бюджетного дефицита – важных для понимания динамики развития и экономической политики в США.

ГЛАВА 26
США: три социально-экономические проблемы[1]

Л. М. Григорьев

Введение

Современные социально-экономические проблемы США вполне достойны еще одной большой книги. Особенно это относится к современной ситуации после «Великой Рецессии» 2008–2009 гг. Повестка дня второго срока администрации президента Барака Обамы дает достаточно широкую картину проблем страны[2]. В контексте нашей книги многие аспекты экономики США последних десятилетий и особенно начала XXI в. – входа в рецессию, острой рецессии и последующего длительного оживления – охвачены во многих главах. Особенно это относится к характеристике финансовой системы, шоков, подорвавших устойчивость и резко усиливших глубину потрясений в 2007–2013 гг. Эти проблемы обсуждаются в главах «Теория цикла под ударом кризиса», «Мировая экономика в 2006–2013 гг.», «Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций», а также почти во всех главах, сфокусированных на тех или иных специфических проблемах мировой экономики, от безработицы до энергетики. В настоящей главе мы выбрали для анализа несколько сфер американской социально-экономической жизни, более глубокое понимание которых важно в контексте современного мирового развития, а именно: средний класс и социальное неравенство; вложения в основной капитал в условиях рецессии и фазы оживления; бюджетные и долговые проблемы на данном этапе. Фактически эти темы представляют собой, соответственно, важнейшие аспекты жизни страны на трех уровнях – населения, бизнеса, государства.

Практически по всем этим вопросам существует огромная американская литература, как академическая, так и дискуссионная в рамках текущих политических дебатов[3].

[1] Автор выражает благодарность за большую помощь при работе над данной главой Ю. А. Литвиненко и А. А. Морозкиной.

[2] Э.В.Кириченко «Экономические приоритеты второго срока Обамы», «Международная экономика», №7, 2013.

[3] Основные экономические журналы и правительственные документы и статистические источники (например, Доклады президента Конгрессу) дают настолько разнообразный материал для изучения, что нет ни необходимости, ни возможности приводить здесь длинный список работ.

Задача автора в данном случае состояла в том, чтобы выбрать те несколько аспектов, которые или недостаточно освещены в российской литературе, или требуют большего внимания и тщательности в проработке. Многие проблемы состояния американской экономики и общества активно обсуждались в последние годы в российской литературе[4]. По ряду проблем – энергетической безопасности и финансам – автор также высказывался в последние годы[5].

Изучение тенденций американской экономики и процессов социальных инноваций имеет огромное значение для всей мировой экономики по нескольким причинам. США во многих отношениях выступают в качестве «лаборатории» социально-экономических процессов для всего мира, наука их интенсивно изучает, а политическая элита страны верит в свою лидирующую роль во многих областях. Развитие экономики страны с четвертью ВВП планеты оказывает огромное прямое воздействие на экономику и политику остального мира. И эти же процессы имеют существенный демонстрационный эффект, используются в качестве источника аргументации при принятии решений или выработке своей политики в других странах. «Великая Рецессия» – самый тяжелый кризис рыночной экономики со времен «Великой Депрессии» 1930-х гг., – началась внезапно и неожиданно, чрезвычайно тяжела для бизнеса и семей, изнурительна и длительна для бюджета, поскольку с оживлением тянется уже пять лет. Ее приближение не заметило большинство экономистов и правительственных и регулирующих органов. Вопрос Нобелевского лауреата Поля Кругмана остается в общем хорошим поводом для дальнейших исследований по экономической истории и теории, а также теории элит: «Как вышло, что экономисты так ошиблись?»[6].

1. Проблема социального неравенства

Социальные проблемы большинства стран мира, как правило, однотипны, но только по заголовкам: структурная и\или циклическая безработица; кризис пенсионной системы (хотя по разным причинам в развитых и развивающихся странах); сложности финансирования образования и здравоохранения; миграция и адаптация мигрантов; реже – проблема социального неравенства. Развитый мир решает (скорее по мере обострения) те или иные частные проблемы неравенства. Важно, что со времен распада социалистической системы нет серьезной политической силы, которая бы пропагандировала (пусть на словах) радикальную ликвидацию неравенства. Ограниченность давления слева (по европейским стандартам) в США на социальные структуры не отменяет сложности проблем.

В случае США проблемы социального неравенства выступают особенно наглядно и поучительно. Богатейшая страна мира с долей ВВП порядка четверти мирового объема, с ВВП на душу населения в 50,3 тысяч долл., США живет в условиях глубокого

[4] «США в поисках ответов на вызовы XXI века» под. ред. Э.Кириченко, М., ИМЭМО, 2010; «Перспективы социально-экономического развития США после кризиса 2008–2009 гг. под ред. Э. Кириченко, М., ИМЭМО, 2012; «Современные проблемы экономики США и Канады» под ред. В. упяна, М., ИСКРАН, 2013.

[5] Л.Григорьев «Истоки и особенности текущего кризиса». в «Мировой кризис: угрозы для России», ИМЭМО РАН, М, 2009. Л.Григорьев и М.Салихов «Место и роль США в международной финансовой системе»; Л.Григорьев, М. Белова, А.Курдин «Энергетическая безопасность США: объективная картина и национальный подход» – в «США в поисках ответов на вызовы 21 века», М., ИМЭМО РАН, 2010.

[6] Paul Krugman “How Did Economists Get It So Wrong?”, New York Times, Sept. 6, 2009.

«англо-саксонского неравенства» (т. е. неравенства с сильными вертикальными лифтами)[7]. По большинству показателей: коэффициентов Джини, доле доходов высших слоев общества и т.д., США показывают неравенство, причем оно не только не сокращается, но и возрастает. Последнее является особенно показательным, так как последние два десятилетия характеризовались высоким экономическим ростом. «Великая Рецессия» 2008–2009 гг. и последующее тяжелое восстановление сыграли в этом отношении свою роль, но скорее усилили тенденции неравенства. Разумеется, во многом это специфика англо-саксонского типа капитализма – ничего нового тут нет[8]. Но учитывая высокие требования стран развитой рыночной демократии по стандартам жизни в целом и высокий уровень социальной защиты в Европейском Союзе, нетрудно заметить несоответствие уровня развития страны и масштабам социального неравенства[9].

В этой сфере можно отметить несколько важных вопросов для обсуждения: масштабы наблюдаемого неравенства, тенденции последних десятилетий, структура общества и его этническая компоновка и влияние кризиса на социальное неравенство. Эти проблемы в огромной стране оказывают влияние на многие иные социально-экономические тенденции. За политической активностью национальных меньшинств стоит определенный материальный прогресс, который влияет в частности на национальные дебаты по вопросам легализации нелегальных иммигрантов. За неравномерностью доходов по стратам стоит неравномерность роста (и спада) по отраслям и штатам. Устойчивость среднего класса, обеспечивавшая определенный социально-политический климат в стране, стала также предметом как научных, так и политических дебатов. Наконец, вопросы социального неравенства, которые в мире в основном ассоциируются с контрастом малого числа богачей и массовой бедностью, в США имеют совершенно иные параметры. Отсюда борьба министерств финансов ведущих стран против укрывательства доходов высших классов от налогов в офшорах, ограничения бонусов и зарплат – некие элементы ухода от явной «демонстративной несправедливости».

Роль и просто размеры США в мировой экономике и социально-политической жизни могут быть сравнимы в наши дни с Европейским Союзом и Китаем, секреты их развития и благосостояния, технологического прогресса и политической устойчивости пытаются разгадать большинство остальных стран. Не пытаясь ответить на все эти вопросы, мы взглянем поподробнее и, так сказать, «аккуратно» – без идеологических шор левого или правого толка – на реалии неравенства доходов в США.

Мы исходим из рационального эгоизма американского истеблишмента, а не из его альтруистических соображений, которые ему также подчас свойственны, в том, что касается проблем социального неравенства, бедности внутри страны. Так что определенные попытки улучшить положение нижних слоев среднего класса, дать шанс новым когортам реализовать «американскую мечту» (в широком смысле слова) о личном успехе мы воспринимаем как своего рода компенсацию за фактическое глубокое неравенство. Вопрос о содержании понятия «американская мечта» для нас связан с идеей «равенства возмож-

[7] На конец 2012 г. ВВП на душу населения 50295 долл. США в текущих ценах, или 43 333 долл. США в ценах.
[8] См.: главу 18 Социальная структура стран мира.
[9] В ЕС выше степень социальной защиты населения, чем в США, при заметно более низком уровне ВВП на душу населения. Обычно это считалось преимуществом более динамичной экономики США. Но вопрос – в степени неравенства и его восприятии гражданами и политиками.

ностей». Для последнего есть определение Тони, которое Нобелевский лауреат Гэри Беккер считает одним из лучших: «Равенство возможностей достигается в той и только в той мере, в какой каждый член общества, вне зависимости от его происхождения, профессии или социального статуса, реально (а не только формально) обладает равными шансами на использование всех своих природных задатков – физической силы, характера и ума» (Tawney, 1961)[10].

Вертикальные лифты, устойчивость демократии и главенство закона – это предложение достичь своего личного (скорее семейного) успеха по-прежнему выглядит привлекательным для социальных низов и иммигрантов из самых разных по уровню развития стран и с разным (в т. ч. высоким) уровнем образования. Но нельзя отрицать и ощущаемый моральный конфликт между выдающимся уровнем развития страны и столь глубоким неравенством. Ситуация в последние десятилетия изменилась драматически, возвращая социальное неравенство в обществе по ряду показателей в 1920-е гг.[11].

Возможность достижения успеха индивидами в течение жизни не решает вопросов неравенства в странах, с учетом также неравномерности территориального и отраслевого развития страны, при подтоке новых иммигрантов, высокой конкуренции и значительных колебаниях деловой активности. Нам представляется, что необходимость обеспечения воспроизводства рабочей силы постоянно подталкивала истеблишмент обеих партий (хотя по-разному) к решению некоторых наиболее наглядных и, по-видимому, решаемых социальных проблем: собственного жилья для небогатых слоев населения (продолжение собственно американской мечты) и медицинского обслуживания (страховок) для примерно одной пятой населения, которая не может по своим доходам купить страховку обычным порядком.

Справедливости ради надо сказать, что постановка более широких социальных задач усилилась в США именно тогда, когда внешняя угроза от Варшавского блока была снята – в начале 1990-х гг.[12]. Это было вполне логично – переключить свободные ресурсы страны с военных на социальные цели. «Мирный дивиденд» выразился тогда и в снижении военных расходов (см. ниже), и налогов. Долговые проблемы 1980 гг. казались также решенными (см. ниже).

Первым президентом, обратившим свое внимание на проблему всеобщего медицинского страхования, был еще Ф. Д. Рузвельт в 1930-х гг. Но потребовалось больше полувека, чтобы Дж. Буш-старший поднял эту проблему в своем Докладе Конгрессу 1993 г., вышедшим уже при президенте Б. Клинтоне в 1993 г.[13]. Это был, пожалуй, первый доклад президента, в котором был проведен широкий анализ проблем и структурных изменений в здравоохранении с 1960 г. Глава государства тогда выделял два рода трудностей в этой области: увеличивающиеся расходы государства в этой сфере и более 35 миллионов незастрахованных американцев, большинство из которых были в 1993 г. молодые люди в возрасте 18–35 лет, чаще не имевшие работу, и 47% которых находились за чертой

[10] Цитировано по Г.Беккер «Избранные труды», Москва, ГУ ВШЭ, 2003, стр. 128.

[11] См. Рисунок 5 в: T. Piketty and E. Saez, «Income Inequality in the United States», Quarterly Journal of Economics, February 2003. http://emlab.berkeley.edu/users/saez/piketty-saezOUP04US.pdf.

[12] Общенациональные программы развития образованию в ответ на «спутник» 1957 года начались давно. Например: Social Security Amendments of 1965 which added Title XIX to the Social Security Act (в т.ч. Медикейд) и Medicare (under Title XVIII of the Social Security Act). Да еще Sherwood Act of May 11, 1912 гарантировал пенсии ветеранам.

[13] Economic Report of the President 1993, p. 130–137.

бедности. Дж. Буш-старший видел решение проблемы в стимулировании конкуренции и взаимодействия в медицинской сфере, а также поощрении страховок за счет налоговых льгот и кредитов.

Проблема медицинского страхования пришла в политическую жизнь по многим причинам, но главное – выборные обещания глобального реформирования здравоохранения Б. Клинтона способствовали его победе на выборах 1992 г., а потом – и победе Б. Обамы в 2008 г. В первом случае разработкой нового Закона о здравоохранении (*The Health Security Act*) занималась первая леди страны – Хилари Клинтон. Его окончательная версия состояла приблизительно из 1500 страниц и сразу стала самой обсуждаемой темой дебатов[14]. В первом правительстве Б. Обамы Х. Клинтон занимала высокий пост Государственного секретаря, что также способствовало возврату проблемы в центр политической повестки дня демократов. Принципиальный для президента закон – «The Affordable Health Care for America Act»[15] – был принят 25 июня 2010 г.[16], хотя ожесточенная борьба по его содержанию и имплементации идет до сих пор в контексте ограничения государственного долга, что значительно осложняет жизнь законопроекта. По состоянию на сентябрь 2013 г. борьба в Конгрессе продолжалась.

Попытка ввести масштабную медицинскую реформу при Б. Клинтоне не имела успеха. Но в его президентство стартовали программы обеспечения недорогим, но собственным жильем тех (нижних) слоев среднего класса, которые по своему финансовому положению не могли его получить обычным порядком. Добавим также значительное внимание к расширению доступа к образованию и повышению его качества. Эти попытки коррекции исторической дискриминации части населения или текущего неравенства в части наиболее видимых социальных аспектов жизни имели огромные экономические и социально-политические последствия. Попытка создания и распространения недорогих закладных в условиях низких процентных ставок и быстрого экономического роста привела к серьезнейшим финансовым дисбалансам, которые во многом привели к грандиозному финансовому кризису (данная проблема обсуждается в главе 7).

Долгосрочные или структурные социально-экономические проблемы в США, в практической жизни обостряются на фоне колебаний экономической активности и политического цикла. В этом отношении все вопросы, связанные с принятием дорогостоящих программ социальной защиты, налоговыми решениями нужно воспринимать как часть повседневной работы правительства и в свете борьбы за переизбрание – президента и Конгресса. Президент Барак Обама проявил, на наш взгляд, огромное политическое упорство, проводя в жизнь реформу здравоохранения на фоне тяжелейшей «Великой Рецессии» со времен «Великой Депрессии». Обличенные властью в разгар острой фазы кризиса, президент и его команда пошли на меры поддержания экономики, которые, видимо, историки будут считать кейнсианскими.

Применительно к нашим задачам мы можем заранее предположить, что такой взлет безработицы (*Рисунок 1*) должен был усилить поляризацию американского общества,

[14] http://www.upenn.edu/pnc/ptbok.html.
[15] См.: http://housedocs.house.gov/rules/health/111_ahcaa.pdf.
[16] См.: http://themiddleclass.org/bill/affordable-health-care-america-act-2009.

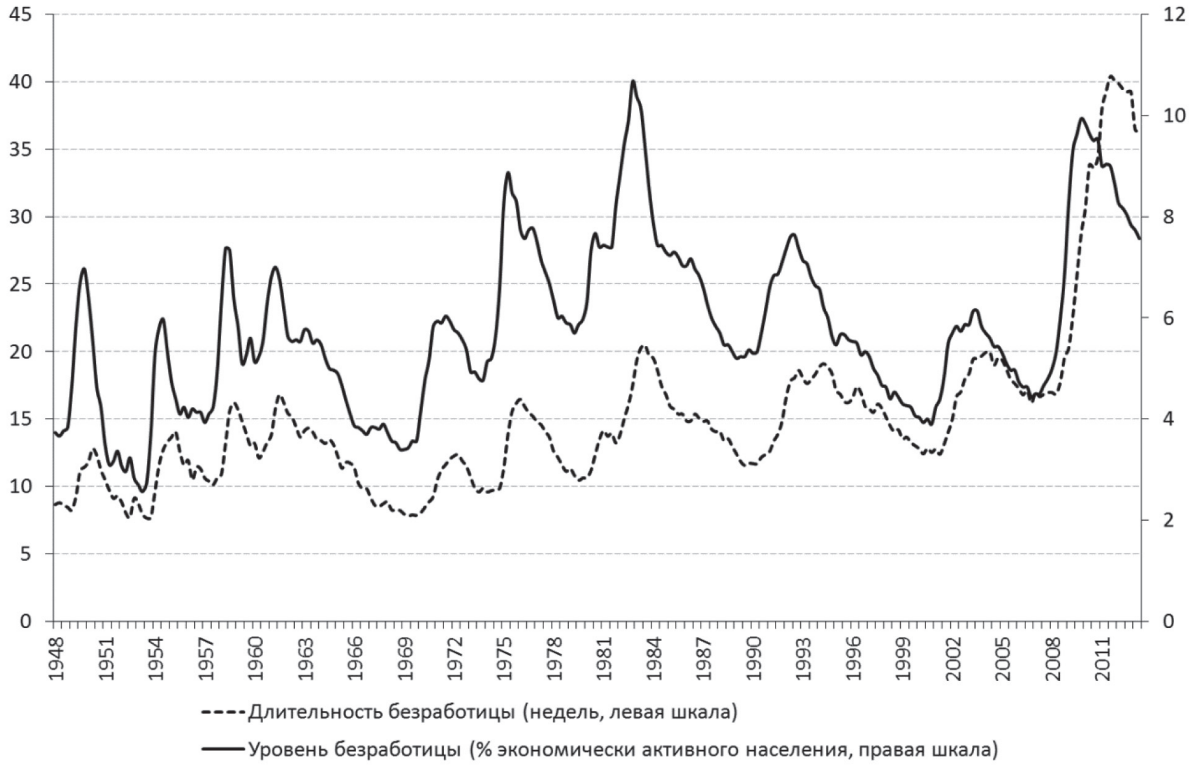


Рисунок 1. Уровень и длительность безработицы в США, 1948–2013 гг.

Источник: Bureau of Labor Statistics, USA.

масштаб и остроту ситуации. Для понимания этого вопроса в условиях США особенно важна этническая структура населения. В 2012 г. население страны составляло 314 миллионов человек: белые – 63,4%; испаноязычные – 16,7%; афроамериканцы – 13,1%; выходцы из Азии – 5,0%[17]. Число рожденных в белом населении и суммарное число рожденных в трех других группах в 2012 г. сравнялось. В дальнейшем состав населения страны вследствие иммиграции и различиях в уровне рождаемости будет меняться, формируя общество пожилых белых и молодых иммигрантов и меньшинств. Американская пресса полна комментариев по этому вопросу в связи с вероятной легализацией и натурализацией большого числа (порядка одиннадцати миллионов) нелегальных мигрантов, которые давно живут, работают и платят налоги (вероятно, не все налоги). В дальнейшем будет идти ускоряющееся сближение электорального потенциала различных расовых и этнических групп, которые также разделены вдоль социальных границ.

Американская статистика позволяет рассмотреть основные тенденции в сфере неравенства по достаточно дробным расовым и доходным группам (речь идет о доходах в ценах 2011 г. из всех источников лиц 15 лет и старше – *Таблица 1*). На временном пространстве с 1990 по 2011 гг. наблюдателя больше всего впечатлит почти удвоение «доли и роли» выходцев из Азии (китайцы, японцы, вьетнамцы и корейцы, другие). Среди них

[17] An Overview of the US Population. 2013.

Таблица 1. Распределение доходов американского населения (суммарные доходы работающих от 15 лет и старше, цены 2011 г.) в 1990–2011 гг.

Доход	Все население,%					Афроамериканцы,%		Азиатского происхождения,%		Испанского происхождения,%		Белые американцы,%		
	1990	2000	2007	2011	Изменение в п.п. 2011 к 1990	1990	2011	1990	2011	1990	2011	1990	2011	Отношение 2011 к 1990
Ниже 15 000$	13,1	11,1	11,9	13,5	0,4	27,7	25,4	9,8	10,7	18,3	16,5	10,7	10,9	1,02
15 – 24,999	11,2	10,6	11,0	11,5	0,3	14,7	14,9	8,4	8,9	15,6	14,7	10,4	10,5	1,01
25 – 34,999	10,8	10,2	10,4	10,9	0,1	12,2	12,1	8,9	8,2	13,0	14,0	10,4	10,3	0,99
Сумма 0 – 34,999	35,1	31,9	33,4	35,9	0,8	54,6	52,4	27,1	27,8	46,9	45.2	31.5	31,7	1,01
35 – 49,999	14,9	14,1	13,6	13,9	-1,0	13,9	13,5	11,5	11,2	16,6	16,8	15,0	13,7	0,91
50 – 74,999	20,3	16,3	17,5	17,6	-2,7	16,1	15,3	19,9	17,3	19,1	17,0	21,0	18,2	0,87
7 – 99,999	12,8	13,0	12,5	11,5	-1,3	8,2	8,0	13,9	12,8	8,6	9,2	13,7	12,4	0,91
Сумма 35–99,999	48,0	43,4	43,6	43,0	-5,0	38,2	36,8	45,3	41,3	44,3	43,0	49,7	44,3	0,89
100 – 149,999	11,1	13,2	13,4	11,9	0,8	5,5	6,9	17,0	17,3	6,1	7,5	12,2	13,3	1,09
150 – 199,999	3,3	5,2	5,1	4,9	1,6	1,2	2,1	6,2	6,5	1,5	2,6	3,7	5,7	1,54
200 и больше	2,5	4,3	4,5	4,2	1,7	0,6	1,6	4,3	7,1	0,9	1,6	2,8	5,0	1,79
Сумма от 100	16,9	22,7	23,0	21,0	4,1	7,3	10,6	27,5	30,9	8,5	11,7	18,7	24,0	1,28
Доля населения	100	100	100	100	-	11,8	13,1	2,8	5,0	9,0	16,7	75,5	65,2	-

Источник: U.S. Bureau of Labor Statisticsë.

самая высокая доля богатых, и самая низкая доля бедных (хотя и она возросла в последние годы). Испаноязычная группа за эти два десятилетия заметно обогнала афроамериканскую как по общей численности, так и по росту благосостояния. В верхних доходных группах положение довольно сходное (10,6% афроамериканцев и 11,7% испаноязычных имеют доход выше 100 тысяч долл. США). Контраст в группе бедных стал драматичным: 41,3% афроамериканцев зарабатывает до 25 тысяч долл. США в год, в испаноязычной группе этот показатель равен 31,3%. Но не исключено, что значительная часть нелегальных иммигрантов может не попадать в данную статистику, образуя еще одну группу относительно бедного (но активно трудящегося) населения страны.

Самые важные изменения ситуации за две декады роста были у белого населения – существенное перемещение благосостояния «наверх», но не равномерно «снизу наверх», а «от середины наверх»: доля зарабатывающих более 100 тысяч долл. США выросла с 18,7 до 24% примерно со схожим уменьшением доли группы с доходом от 35 до 100 тыс. долл. США. Сложнее выглядят изменения структуры доходов всего населения страны. За 1990-е гг. значительно выросла доля наиболее состоятельной группы (более 100 тысяч долл. США) за счет групп со средними доходами. Но этот эффект экономического подъема 1990-х гг. стал впоследствии быстро меняться в направлении большей неравномерности распределения доходов. К 2011 г. заметно выросла доля группы с доходами менее 35 тыс. долл. США, а после кризиса сократилась и доля наиболее высокооплачиваемых. Но в целом заметно смещение весов высших и низших групп при некотором «истончении» середины.

Эту картину мы попробуем интерпретировать в терминах теории среднего класса. В главе 18 «Социальная структура стран мира» авторами было отмечено многообразие теорий и подходов к этим вопросам в США и мы не будем здесь к ним возвращаться (*см. Вставку к указанной главе*). Наша задача состоит в том, чтобы по возможности выявить композицию американского общества. При количественном анализе исследователи обычно ищут «статистически удобную» границу между средним и нижним классами: «10 долл. США личного потребления в день на человека»; или «между 75% и 125% медианного дохода домохозяйств на душу населения» т. п. Для нас важно также одновременно определить границу между средним и высшим классами в той мере, в какой позволяет статистика.

Например, если взять принцип отклонения на 25 п.п. от медианного дохода для выделения среднего класса в США в 2010 г., то это был бы охват между 48 и 80 тысячами дохода[18]. Это еще сужает категорию по сравнению с сегментом 35–100 тыс. долл. США в 2011 г., на которую приходится лишь 43% американского населения – средний класс оказывается невелик (*Таблица 1*). Кроме того, такой подход создает огромный верхний класс порядка четверти населения страны (то есть заметно больше категории, зарабатывающих более 100 тыс. долл. США). Мы бы предложили в данном случае категорию, зарабатывающих 100–150 тысяч долл. США рассматривать как высший средний класс (страту), что будет соответствовать существующим критериям выделения этой группы по другим признакам (*см. главу 18)*.

[18] Медианный доход принят как 64,2 тысяч номинальных долл. США – См.: B.Friedman “The No-Growth Trap” in “The National Interest”, Nov\Dec 2011, p.36.

Таблица 2. Статистика незастрахованного населения США в 2012 г.

Показатель	Процент от количества представителей группы, %
Процент населения в США без медицинской страховки	16,3
Возраст	
до 18	10
от 18 до 34	29,7
от 35 до 64	17,8
65 +	1,8
Пол	
Мужчины	18,4
Женщины	15
Раса	
Белые	15,8
Афроамериканцы	21
Азиатская группа	17,2
Латиноамериканцы	32
Доход	
Менее 25,000 долл. США	26,6
25,000 – 49,000 долл. США	21,4
0,000 – 74,999 долл. США	16
75,000 + долл. США	9,1
Люди, живущие за чертой бедности	31,9

Источник: http://www.statisticbrain.com/uninsured-health-statistics/.

Сложнее выбрать порог доходов, отделяющий средний от нижнего класса – включение в нижний средний класс (вполне возможное) категорий с доходом более 25 тыс. долл. США делает американский средний класс доминирующим массивом в две трети населения страны в 2011 г. В этом случае доля нижнего класса составляет 25% населения, что близко к доле населения, не имеющего доступа или имеющего ограниченный доступ к важнейшим социальным благам. Так в конце 2012 г. 27% населения с доходом менее 25 тысяч долл. США не имело медицинских страховок (*Таблица 2*). Мы сознаем, что доход в 25–35 тысяч долл. на работающего в современных США – это характеристика семей с не слишком высоким достатком. Хотя в 1990 г. она, скорее всего, попадала бы в состав нижнего среднего класса с меньшими сомнениями наблюдателя. Рост населения страны за двадцать один год (не говоря уже о неучтенных иммигрантах), видимо, удлинил лестницу, в которой внизу приходится тяжело работать для того, чтобы обеспечить минимум благосостояния.

При данном подходе, однако, оказывается, что столь расширенный средний класс (от 25 до 150 тыс. долл. США) несколько сократился с 70% до 67% от населения, в более узком определении (от 35 до 100 тыс. долл. США) он сжался с 48% до 43% населения. «Белый» средний класс в этой категории сжался с 49,7% до 44,3% (67,9% в широком определении в 2011 г.). Так что утончение «середины общества» в общем необходимо. Вопрос в том – в какую сторону средний класс отдал примерно 5–6 процентных пунктов – вверх или вниз. Для белого населения нижний класс (до 25 тыс. долл. США) лишь немного вырос – это, безусловно, ощущается в обществе.

В целом мы полагаем разумным считать американский средний класс в данном случае близким 67% (лиц от 15 и старше) с доходом от 25 до 150 тысяч долл. США в год. Он охватывает значительную группу верхнего среднего класса (около 12%) и, полагаем, до 25% населения нижнего среднего класса (25–50 тыс. долл. США). Это оставляет «средний средний» класс с долей примерно в 29% от населения страны (от 50 до 100 тыс. долл. США). Есть дополнительное подтверждение сложности положения слоев среднего класса даже с относительно высокими доходами – 16% незастрахованных в категории от 50 до 75 тыс. долл. США. На нижних этажах социальной лестницы медицинская страховка – серьезная проблема, хотя даже за чертой бедности хоть какую-то страховку имеют 68% (*Таблица 2*).

Величины дохода среднего класса в стране при международных сравнениях выглядят феноменально высокими, но это нормально для страны со средним ВВП на душу населения в 50 тыс. долл. США. Мы полагаем, что характер классов, границы доходных групп специфичны для страны ее уровня благосостояния. Вопрос о том, можно ли выделить мировой средний класс по характеру и уровню доходов, потребления, активов и поведению, мы оставляем для дальнейшей дискуссии.

Конфигурация общества по национальностям в последние десятилетия менялась, но рост доли среднего класса у испаноязычной и афроамериканской группы при любом определении его верхней границы был незначительным, причем большие масштабы бедности сохранялись. Намного лучше положение азиатской группы, в которой доля среднего класса в 2011 г. такая же, как в группе белых. Но намного выше (самая высокая среди всех национальных групп) доля той группы, которую мы считаем высшим средним классом (100–150 тыс. долл. США). Эти данные косвенно подтверждают представления о быстром продвижении по социальной лестнице азиатской группы, многие из представители которой заняты в высокооплачиваемых профессиональных сферах. Отметим, что за короткий период доля этой группы в населении страны удвоилась.

Доля нижнего класса страны (до 25 тыс. долл. США) при этом сократилась за 1990-е гг. с 24,3% до 21,7% к 2000 г., но в XXI в. выросла до 25% (как до, так и после рецессии). До 25 тысяч долл. США в 2011 г. зарабатывало 42,4% афроамериканского, 31,2% испаноязычного, 21,4% белого и 19,6% азиатского населения США. Так что из 25% населения страны на нижних ступенях социальной лестницы больше сорока процентов приходилось на меньшинства, у которых доля в населении страны составляет тридцать процентов.

Вопрос об определении доли высшего класса в доходах всегда сложен тем, что богатые имеют активы, которые не обязательно производят наблюдаемый налоговыми органами доход. В пределах имеющейся статистики мы видим вновь значительное относительное

преимущество азиатской группы по категориям с доходом более 150 тыс. долл. США , отставание (около 4%) афроамериканцев и испаноязычных групп. В целом с учетом веса национальных групп в населении – из 9,1 п.п. богатых слоев (до рецессии их было 9,6% – *Таблица 1*) только 2 п.п. населения приходятся на категорию «небелых». Так что вес белых американцев на верху национальной социальной лестницы – примерно четыре пятых от всей группы.

Оценки реального дохода самых богатых слоев стали предметом специальных исследований и дали, в общем, ожидаемые результаты. В зависимости от техники статистического анализа, на верхние 10% американского населения приходилось в 1967 г. 35–36% дохода, а в 2006 г. – уже от 40% до 45%. Для 1% самых богатых эти показатели составляют, соответственно, 7% в 1967 г. и 11–18% в 2006 г.[19]. Эти оценки, разумеется, выше для десятого дециля, чем оценки по квинтельным доходам. Обычно 9-й дециль имеет примерно 15% дохода, так что если 10-й дециль получает 40–45%, то общая доля семей 5-го квинтеля оказывается в пределах 55–60% общего дохода страны, тогда как обычный показатель дает лишь около 50%. Но наша задача – определить порядок величин и качественные оценки, в общем, решена, и количественные показатели соответствуют представлениям о неравенстве в США.

Эффект недавней рецессии, естественно, сказался на абсолютных и относительных доходах. Не исключено, что 2006 г. был годом самых высоких доходов населения (в постоянных ценах 2010 г.) в XXI в. Статистика[20] показывает падение среднего дохода в этот период: у самых богатых семей 5-го квинтиля на 6,7% в 2010 г. к 2006 г., у 4-го квинтиля – на 4,2%, у 3-го – на 5,4%, у 2-го – на 8% и у 1-го (беднейшего) квинтиля – на 10,1%. По *Таблице 1* видно, что удельные веса всех групп с доходом выше 75 тыс. долл. США потеряли к 2011 г. (по сравнению с 2007) от 0,2 до 1,3 п.п. в пользу менее доходных групп. Разумеется, этот эффект не означает сокращение неравенства, а является некоторой неравномерной потерей доходов, причем наиболее болезненной для самых бедных. Общая доля доходов семей 5-го квинтиля по-прежнему выше половины всех доходов в стране, но и политически влиятельный слой, естественно, ощущает регресс в реальных доходах, что сказывается на внутриполитических (межпартийных) дебатах по бюджету и реформе здравоохранения.

Эти данные в целом совпадают с предположениями, что в США доля высшего класса вполне может быть настолько высокой, что – в отличие от большинства стран мира – может соответствовать 10-му децилю. Оговоримся еще раз, что источник доходов крайне важен в выделении высшего класса, но при почти 12% населения в категории 100–150 тыс. долл. дохода вопрос стоит скорее о том, не является ли часть этой категории также «нижним высшим» классом с доходами от бизнеса. Часть МСБ бизнесменов могла испытать значительные трудности в эти годы. Во всяком случае, эта категория в наибольшей степени сократилась за годы рецессии и трудного оживления (*Таблица 1*).

В американских условиях высокое неравенство само по себе является некоей привычной стороной жизни. Для многих поколений неравенство было социально приемлемо столько лет в силу равенства возможностей, отсутствии (или меньшей на международ-

[19] См.: R.V.Burkhauser, Sh.Feng, S.P.Jenkins, J.Larrimore “Recent Trends in Top Income Shares in the USA: Reconciling Estimates from March CPS and IRS Tax Returns Data”, NBER Working Paper #15320, September 2009.
[20] См.: Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2011.

ном фоне) дискриминации и пр. Рецессия создала значительные трудности для многих (а то и всех) слоев общества, но в разной мере и при различном исходном уровне. В долгосрочном плане наиболее состоятельный квинтиль – высший класс и высший средний класс по нашему определению, – продолжает выигрывать в социальной «игре», получая 50% совокупного дохода по сравнению с примерно 43% дохода (плюс 7 п.п.), которыми он располагал в конце 1960-х гг. Семьи 4-го квинтиля сохранили примерно свое положение с 23% всего дохода, потеряв «всего» один п.п. дохода за последние 45 лет.

Реакция на этот кризис в американском обществе – предмет отдельной работы. Ощущение тревоги по поводу состояния общества не сводимо к проблеме бюджета, налогов и медицинского страхования. Неравенство в условиях длительного подъема – это надежда на вертикальные лифты, но неравенство в условиях медленного роста и сжавшихся доходов – это уже социальная проблема, которая ставит вопрос о характере демократии и общества. Например, в своей интересной статье Дж. Пэкер утверждает: «Неравенство заковывает общество в классовую систему, оставляет людей в тюрьме условий своего происхождения – а это упрек самой идее Американской мечты»[21]. Мы не можем принять участие в драматической дискуссии на эту тему, но проблема хорошо видна в поляризации американского общества и политического процесса по проблематике реформ и решений президента Барака Обамы.

Для целей нашей работы важно то, что поведение экономики и скорость оживления, переход к подъему в США (и в мире) напрямую зависит от принятия решений состоятельными американскими потребителями[22]. Два богатых квинтиля или, скорее, верхняя половина американского населения, т.е. все с доходами выше 50 тыс. (*Таблица 1*), представляют, видимо, высший и средние классы (без нижнего среднего). На два квинтеля приходится примерно 74% дохода семей, основная масса активов, сбережений и личного потребления. Сокращение реальных доходов даже в самых верхних стратах обусловило значительное изменение поведения населения США (по сбережениям и долговым заимствованиям) в последние пять – шесть лет.

Как в середине 1990-х гг., так и особенно в 2000–2007 гг. рост личного потребления в США базировался на способности финансовой системы (США и мира через ввоз капитала) предоставить огромный по масштабу и не слишком дорогой кредит на жилье и товары длительного пользования американским семьям. Личное потребление в стране в значительной части шло за счет заимствования, а средства в финансовую систему приходили за счет импорта капитала[23]. В основном это была «богатая половина» (или «застрахованная половина») населения страны. Но, как обсуждалось выше, и сравнительно небогатые слои оказались втянутыми в долги, что отрицательно сказалось на устойчивости самой финансовой системы США. В течение длительного времени шло сокращение нормы сбережений из дохода семей, рост долгов и приток капитала извне (*Рисунок 3*). Значительное (и крайне редкое) падение личного потребления в стране усугубило кризис. А сокращение импорта потребительских товаров передавало колебания в страны-производители, особенно (через падение импорта автомобилей в США) в Японию, Германию и др. страны.

[21] George Packer “The Broken Contract. Inequality and American Decline” in “Foreign Affairs”, Nov\Dec 2011, p.31.
[22] См.: об этих проблемах в главе 7 Мировая экономика в 2006–2013 гг.
[23] См.: главу 12 Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций.

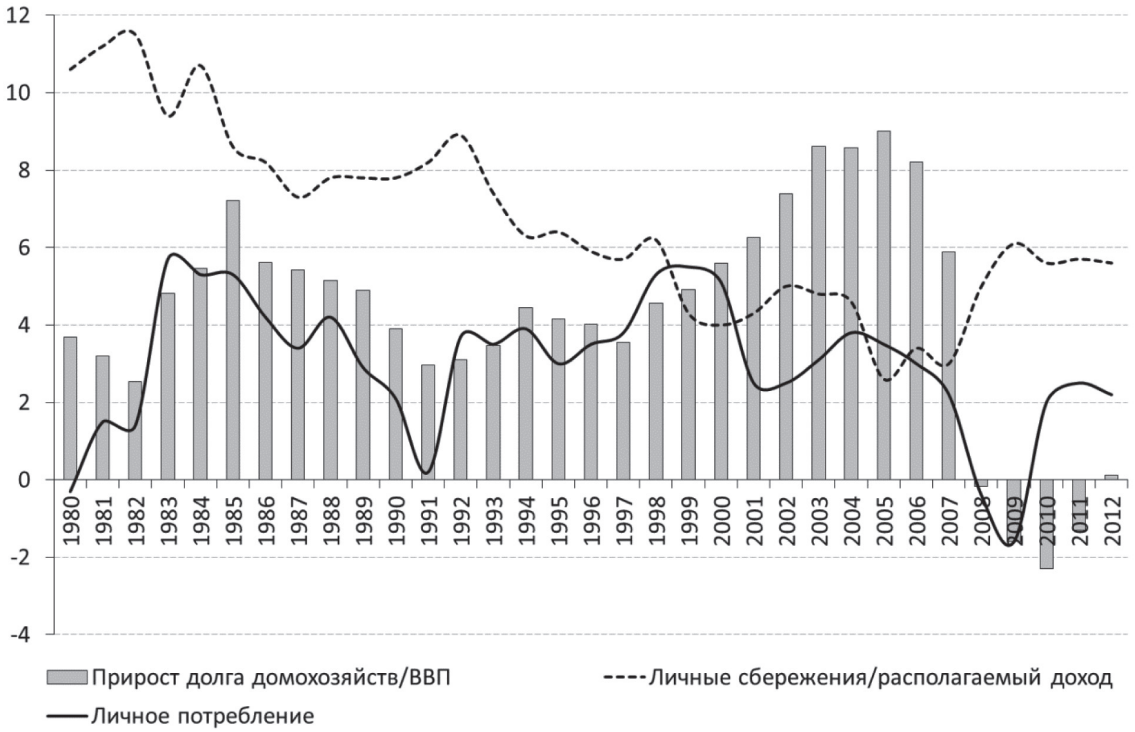


Рисунок 2. Динамика реального личного потребления, прирост долга домохозяйств к ВВП, доля сбережений в располагаемом доходе, 1980–2012 гг., %

Источник: BEA, Fed.

Кризис «сломал» эту необычную модель роста личного потребления. Наращивание долгов семей шло вплоть до 2006 г. по 12% в год, но в 2009 г. уже падало примерно на 2%. Еще важнее показатель доли обслуживания долга населения к располагаемому доходу – в 2008 г. он составлял 14%, а к концу 2012 г. снизился до 10,5%. Норма сбережений в разгар кризиса достигла 6% располагаемого дохода, потом начала снижаться и в начале 2013 г. опустилась округленно до 2,5%. Это важный фактор поворота внутреннего потребительского спроса, отчасти отражающий очень низкие процентные ставки по кредитам и довольно длительный период низкого потребления.

Естественно, экономисты оперируют понятием «семьи», но с поправкой на социологический анализ мы должны вести речь о семьях с высоким доходом – для целей анализа проблемы потребления важна способность семей обслуживать свои долги и делать новые сбережения[24]. Попытка распространить систему собственных домов на относительно бедные слои населения во многом привела после кризиса к массовому вынужденному изъятию домов у собственников, что стало частью кризиса в сфере жилищного строительства в стране. Факторы неравенства доходов и положения семей в США имели огромное значение в кризисных процессах на национальном и глобальном уровнях.

[24] См.: обсуждение этих вопросов в “The Economic Report of the President”, March 2013, pp. 55–58.

Среди важных аспектов данной проблемы отметим «гибкость» американской системы адаптации доходов к рыночной ситуации, включая их распределение. Доля корпоративных прибылей в национальном доходе в 2011–2012 гг. выросла до уровня примерно в 14% (против 11–13,5% в годы перед кризисом) – самый высокий показатель с 1980 гг. Соответственно доля компенсации труда упала в последние годы до 62% против, скажем, 65–66% в конце 1980-х гг., что вполне соответствует общей картине перераспределения доходов в США, нарисованной нами выше. Это явление настолько значительно, что вызвало реакцию в Докладе президента 2013 г. – там отмечается, что 22 страны ОЭСР также прошли через период снижения доли труда с 72% в 1980 г. до 60% в 2005 г.[25].

Падение личного потребления в 2009 г. и значительное снижение долгов семей (в том числе посредством личных банкротств, потери закладных и пр.) в последующие годы показывает различие ролей социальных (доходных) групп общества. В прикладном плане этот подход может дать возможности для анализа современных процессов выхода из рецессии через анализ благосостояния семей по уровню доходов, долговой нагрузки на доходы с оценкой характера роста потребительского спроса в будущем.

Но в более широком плане остается открытыми несколько критически важных вопросов на будущее. Во-первых, удастся ли реформа здравоохранения в среднесрочном плане за пределами второго президентства Б. Обамы? Суть дела ведь не в очередном голосовании по бюджетному дефициту в Конгрессе. Гораздо важнее – удастся ли самой богатой стране мира смягчить социальные контрасты путем выравнивания стартовых возможностей через образование, медицинское обеспечение. Это «англо-саксонский» вариант социальной справедливости, ставящей во главе угла не перераспределение средств для выравнивания потребления, а улучшение шансов на успех. Во-вторых, вопрос в том, продлится ли тенденция к снижению доли труда в национальном доходе (в США и в других развитых странах), рост веса самого богатого дециля (высшего класса). Растягивается линейка стран по уровню дохода на душу населения, но растягивается и дистанция между самыми бедными и самыми богатыми слоями развитых стран. В этом контексте вопрос третий – об «ослабленном» среднем классе и его роли – выглядит весьма актуальным. При растянутой линейке возвращается социальная поляризация, хотя на много более высоком уровне среднего дохода, чем это было в период социальных потрясений XX в. Отдельная тема, требующая более глубокого анализа – это связь социального неравенства по доходам с неравенством по богатству, и приложения к проблемам доходов, налогов, демократии.

2. Процесс накопления

Американская экономика традиционно характеризовалась значительным ростом производительности труда, значительными инвестициями и наличием резервов рабочей силы, пополняемых трудовыми мигрантами со всего мира, бегущими от политических конфликтов и экономических кризисов, а также за более высокой оценкой своего труда, особенно интеллектуального. При доминировании частного бизнеса принятие решений по капиталовложениям в компаниях означает готовность принимать риски, но оно мало зависит от прямых вложений государства и бюрократических процедур.

[25] См.: Отчет президента США Конгрессу, Вашингтон, 2013, Бокс 2–2, стр. 60–61.

Ни один из экономических кризисов за полвека не давал столь значительного отклонения фактического ВВП от потенциального как «Великая Рецессия». Масштабы недоиспользования ресурсов трудоспособного населения как по причине низкой нормы выхода на рынок труда, так и безработицы существенно возросли, вернувшись к показателям конца 1970-х гг. (*Рисунок 3*). Заметим, что длительное отсутствие работы у части рабочей силы означает и потерю у нее определенных навыков, т.е. снижение потенциального ВВП (вместе со снижением накопления основного капитала). В то же время масштабы неиспользуемой рабочей силы указывают на возможность быстрого – в американских традициях – роста занятости в будущем при наличии кредита и готовности к риску бизнесменов. Обычно кризисы прошлого приводили к падению цен на сырье, так что бизнес к концу кризиса получал несколько «статей экономии»: дешевый кредит, удешевление (хотя относительное) рабочей силы и более низкие цены на сырьевые товары. Соответствующее увеличение прибыли при еще низкой загрузке мощностей дает в определенный момент стимул не только к найму рабочих (росту доходов), но и инвестициям[26]. На данной фазе цикла американская экономика в качестве конкурентного преимущества имеет не только относительное удешевление труда и рост прибылей, но и относительно низкие внутренние цены на (сланцевый) газ[27]. То есть, в отличие от большинства стран ОЭСР, особенно Европы, в американской экономике относительно ниже и доля цены на труд в доходе, и цены на энергию. Как мы видим, эти факторы имеют не столь значительное воздействие, чтобы вывести экономику на высокие темпы роста, но дают ощутимые относительные (в межстрановом контексте) преимущества для выхода из кризиса.

Экономика США выходит из фазы оживления в фазу подъема заметно активнее, чем Европейский Союз, причем на фоне замедленого роста стран БРИКС. Динамика потенциального ВВП дает определенный ориентир для обозримого будущего при отсутствии новых тяжелых негативных шоков. Это улучшает перспективы для роста стран-экспортеров на весьма конкурентный американский рынок (особенно автомобилей и товаров длительного пользования). С некоторой осторожностью уже можно допустить, что экономика США (потребители, покупающие импортные товары, импорт оборудования) может, хотя много позже обычного и много слабее обычного, сыграть свою традиционную роль локомотива для других стран. Реальный импорт с 1 квартала 2010 г. по 1 квартал 2013 г. вырос на 17%, реальный торговый дефицит сохраняется. Важно отметить, что именно в эти годы быстро сокращается импорт нефти и растет экспорт угля, так что понемногу американский рынок притягивает продукцию обрабатывающей промышленности остального мира.

«Великая Рецессия» в США и развитых странах пришла, естественно, не от технологических шоков, а посредством шока из финансового сектора США[28]. Огромная недогрузка мощностей и безработица поставили вопрос о том, как же будет модернизироваться американская экономика в этих условиях – ведь 1990-е гг. и период до недавней рецессии были весьма успешным периодом в развитии страны, не пытаясь охватить все аспекты процесса накопления капитала в США, напомним, что норма накопления в стране заметно ниже,

[26] См.: «Механизм современного цикла: вступительная характеристика» (в соавторстве с Р.М. Энтовым) в «Механизм экономического цикла в США», под ред. Р.М.Энтова, ИМЭМО АН, М., «Наука», 1978.

[27] Эти вопросы затрагиваются в главах 19–21.

[28] См.: главу 6 Теория цикла под ударом кризиса.

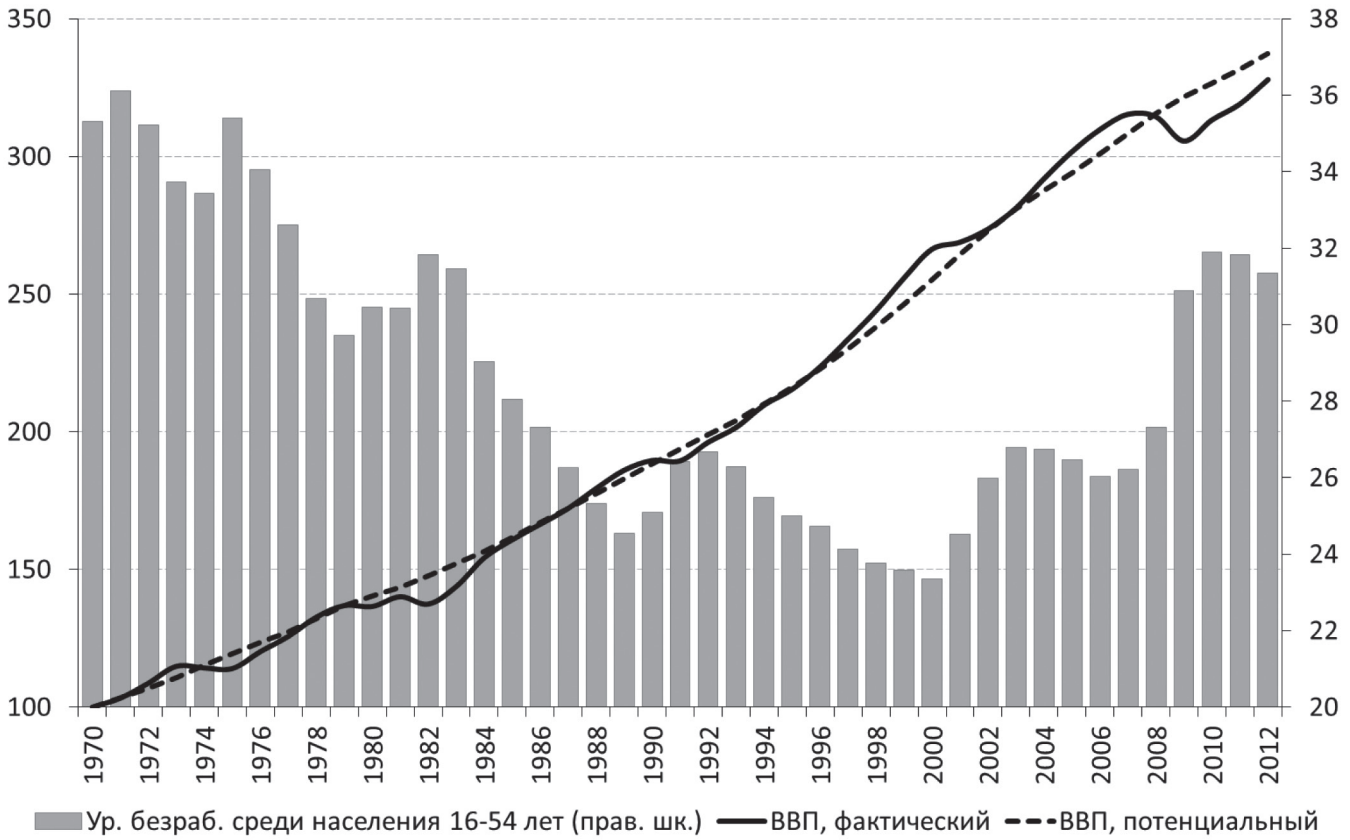


Рисунок 3. Потенциальный и фактический ВВП (цены 2005 г.), 1970 г. =100; доля незанятых среди населения 16-54 лет, % к численности населения в данных возрастах, 1970–2012 гг.

Источник: BLS, Federal Reserve Bank of St. Louis, BEA, http://www.cbo.gov/publication/43910

а эффективность инвестиций ощутимо выше, чем в остальных развитых странах. В частности, можно отметить высокий уровень вложений в информационное оборудование, а также вложения в «домашнее оборудование» (информационная и иная техника), которые, видимо, играют значительную роль в экономике, но редко учитываются в других странах[29].

Длительная тяжелая рецессия в мире изменила условия конкуренции – выигрывают страны, которые смогли обеспечить снижение темпов роста оплаты труда, перестройку экономики на новые отрасли, новые технологии, открыли новые экспортные рынки. Такие тяжелые кризисы в истории рыночного хозяйства обычно сопровождаются изменениями в относительных ценах, сменой характера рисков по направлениям инвестирования. Кризис и застой, медленное многолетнее оживление в огромном комплексе развитых стран, естественно, понижают загрузку «старых» мощностей и резко снижают инвестиции в прирост новых мощностей в «старых» отраслях. Зато они увеличивают вложения в снижение издержек в «старых» отраслях, инновации, новые продукты. Поэтому можно отслеживать процесс изменений направлений капиталовложений или по отраслям (что несколько

[29] См.: Benjamin Bridgman «Home Productivity», Bureau of Economic Analysis, February 2013.

отстает по статистике) или по типу проектов (что трудоемко и характерно ощутимым белым шумом). В данном случае мы можем взглянуть на различие динамики вложений в оборудование и сооружения, основных факторов, воздействующих на инвестиции.

Отметим, что моделирование колебаний инвестиций в деловом цикле, в частности с целью прогнозирования, достаточно сложно. Прежде всего, это относится к поворотным точкам, особенно к падению капиталовложений в ходе кризиса. Капиталовложения обычно в ходе рецессий сокращаются заметно глубже, чем ВВП, промышленное производство и личное потребление (хотя бывают исключения). Принципиально важно поведение фирм, которые перед угрозой падения спроса, ограничения кредита и при высокой (обычной предкризисной) задолженности, в какой-то момент резко сокращают вложения в основной капитал[30]. Поведение массы разнородных фирм, больших и малых, в момент резкого (нелинейного) увеличения опасности банкротства в будущем, потери рационального основания увеличения мощностей в прежних производственных линиях, играет огромную роль в сокращении инвестиций в начале кризиса (но обычно чуть позже потребительского спроса)[31].

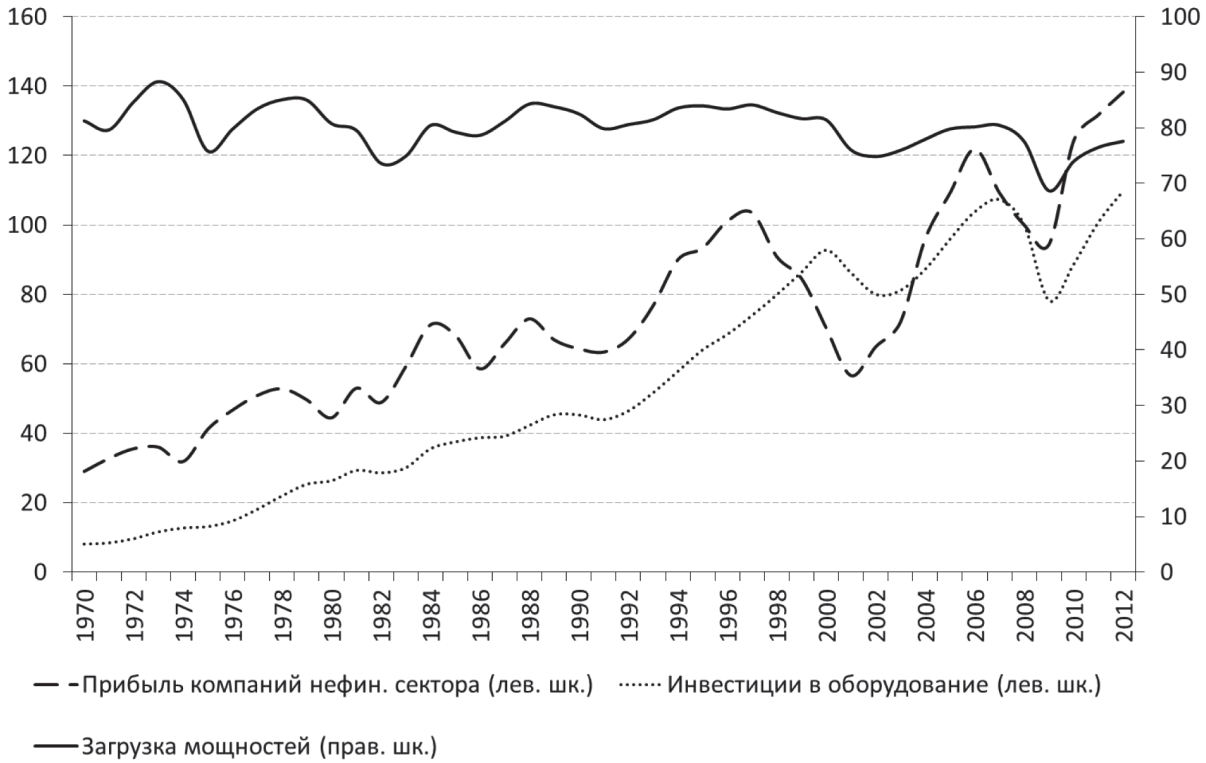


Рисунок 4. Прибыль компаний нефинансового сектора (2008 г.=100); инвестиции в оборудование (2008 г.=100); загрузка мощностей (%), 1970–2012 гг.

Источник: Federal Reserve Bank of St. Louis, BEA.

[30] Некоторые из этих вопросов были обсуждены в работе Л. М. Григорьева «Циклическое накопление капитала (на примере нефинансовых корпораций США)», ИМЭМО АН, «Наука», 1988 г.

[31] Большой интерес могло бы представить исследование перехода финансового сектора от состояния «liquidity crunch" к "credit crunch" в увязке с падением спроса на кредитные ресурсы при перемене инвестиционных планов компаний.

Динамика большинства экономических показателей в ходе кризиса приобретает неожиданный характер – и в большинстве случаев непредсказуемый. Поскольку кризис – это не просто падение производства и спроса, но изменение поведения экономических агентов, то указать наперед можно риски, опасности, типичные явления, часто и последовательность крупных событий. Но начало кризиса обычно неизвестно: триггер к кризису (вроде банкротства «Lehman Brothers» 17 сентября 2008 г.), момент начала падения, реакция центральных банков и правительств, реакция поставщиков. Аналитики только потом находят причины и связки, вызвавшие ту или иную картину кризисов[32]. Финансовые потрясения случаются чаще промышленных кризисов – так что даже потрясения на биржах или банковские и валютные шоки не гарантируют последующего кризиса[33]. Заметим в этой связи, что многие теории (в частности роста) хорошо выглядят на «гладких» траекториях экономического развития рыночных экономик. Но не будем забывать, что экономический рост в последние двести лет довольно регулярно (хотя и не периодически) – но в среднем раз в десять лет прерывался (в циклах Маркса-Жугляра) на два-три года, экономическими кризисами, а также войнами и конфликтами, не говоря уже о множестве частных потрясений финансовых, отраслевых и прочих.

Серьезные экономические потрясения в США сопровождаются значительным снижением прибылей нефинансового бизнеса, падением загрузки мощностей, что ведет к довольно глубоким сокращением вложений в оборудование. Мы специально подчеркиваем важность инвестиций в оборудование и интеллектуальные продукты (программное обеспечение и т. п.) по нескольким причинам. Прежде всего, они и есть основные носители технического прогресса и обеспечивают модернизацию экономики; во-вторых, они наиболее гибкая часть основного капитала и своей динамикой указывают как на фазу цикла, так и на отраслевые сдвиги в будущем. Можно предположить, что здесь лежит одна из причин большей эффективности американского накопления, норма которого намного ниже, чем у других развитых стран (даже с включением в нее интеллектуальных продуктов, которые не во всех странах учитываются). Отметим также, что последние статистические разработки позволяют оценить влияние расходов на НИОКР (трактуемых не как издержки, а как капиталовложения) – они дают дополнительное увеличение ВВП страны примерно на 3%[34].

В современной реальной ситуации США (*Рисунок 5 цветной вкладки*) колебания прибылей и загрузки мощностей вызвали значительное сокращения новых частных вложений в оборудование и интеллектуальные продукты. В 2002 г. они упали к 2000 г. на 11%, а в 2009 г. к 2007 г. еще раз уже на 18%. Но в 2011 г. новые вложения были выше уровня 2000 г. на 15%, составив сумму в 1,15 трлн долл. США (BEA). В экономическом анализе делового цикла или краткосрочной конъюнктуры обычно большое внимание уделяется именно динамике движения показателей. Но достигнутый высокий уровень показателя (развития, благосостояния, формирования инфраструктуры) крайне важен сам по себе. Динамика вложений порядка одного триллиона долл. США означают не только

[32] Особняком стоят «специалисты», которые «всегда и постоянно» предсказывают кризисы, чтобы иметь возможность впоследствии (обычно через большой промежуток времени) приписать себе роль оракула.

[33] См.: Charles P. Kindleberger and Robert Z. Aliber “Manias, Panics, and Crashes A History of Financial Crises”, Fifth Edition, John Wiley & Sons, Inc., 2005.

[34] См.: “Survey of Current Business”, BEA, December, 2010.

интенсивные колебания вокруг среднесрочной траектории роста, но и быструю адаптивность к новым условиям накопления, быстрое переключение на новые сферы вложений[35]. В данном случае мы можем констатировать, что интенсивность вложения в активные элементы производственного капитала остается велика, хотя и подвержена колебаниям в условиях тяжелой рецессии.

Главной жертвой кризиса в США было падение вложений в жилье, начавшееся еще в 2006 г. – за пару лет до собственно промышленной рецессии. Это особая история, частично рассмотренная выше[36]. В этом сегменте сложно определить, какой уровень вложений свидетельствовал бы о выходе из кризиса. К середине 2013 г. положение в секторе улучшается, растут цены на жилье – и уровень начала 2008 г. даже ближе, чем в нежилищном строительстве, хотя уровень 2005–2006 гг. выглядит пока как нечто нереальное[37]. Падение вложений в нежилые сооружения было не столь огромным (*Рисунок 5 цветной вкладки*), но они спустя пять лет кризиса еще остаются более чем на 20% ниже предкризисного уровня.

Сложнее картина с оборудованием и интеллектуальными инвестициями (программное обеспечение и прочее). Они испытывают большие колебания в деловом цикле, глубоко снижаются в кризис и быстрее восстанавливаются после спадов. В данном случае важна их чувствительность как мера государственной политики, что было использовано еще при президенте Джоне Кеннеди для стимулирования модернизации основного капитала с помощью ускоренной амортизации. Нечто подобное было повторено президентом-демократом вновь в 2011–2013 гг.: несмотря на спад, правительство пожертвовало налоговыми доходами ради модернизации и роста вложений в оборудование. Возможности списания нового оборудования в год покупки в 2011 г. составили 100%, а в 2012–2013 гг. – 50% от его стоимости[38]. Это чрезвычайно показательный момент в американской государственной экономической политике – подбор мер антикризисного характера не только в сфере поддержания личных доходов (потребления), но и по возможности с позитивным инновационным эффектом.

В целом процесс формирования основного капитала в США к середине 2013 г. вновь – пусть с серьезным отставанием против исторических средних, – показывает признаки восстановления после тяжелой рецессии. Это заметный контраст, скажем, с ситуацией в Великобритании (при всей разнице в структуре экономик двух стран), где выпуск в промышленности далек от докризисного уровня, а продолжающийся «кредитный паралич» (коммерческий кредит все еще ниже докризисного на 22%) привел с сокращению инвестиций к 2013 г. уже на 34% против докризисного уровня[39]. Особенно важно при анализе выхода крупных стран дезагрегировать валовые показатели – например, показатели валового накопления в США еще долго будут выглядеть очень низкими в любых международных сравнениях из-за тяжелого кризиса в жилищном строительстве.

---

[35] Хороший пример этого – быстрое переключение американского бизнеса на вложения в разработки сланцевого газа, которые изменили всю энергетическую ситуацию в США и меняют ее в мире.

[36] См.: главу 7 Мировая экономика в 2006–2013 гг.

[37] См.: Доклад президента США Конгрессу, Вашингтон, 2013, стр. 59.

[38] "The slowing pattern of equipment investment growth may also partially reflect the reduced pace of bonus depreciation, which had been available at a 100 percent rate during 2011 but fell to 50 percent in 2012. (Bonus depreciation encourages investment by allowing firms to write-off equipment purchases immediately, rather than over an extended period). The American Taxpayer Relief Act (ATRA) extended the 50 percent rate through 2013." – Доклад президента США Конгрессу, март 2013, стр. 59.

[39] См.: «The economist», August 10, 2013, p.7.

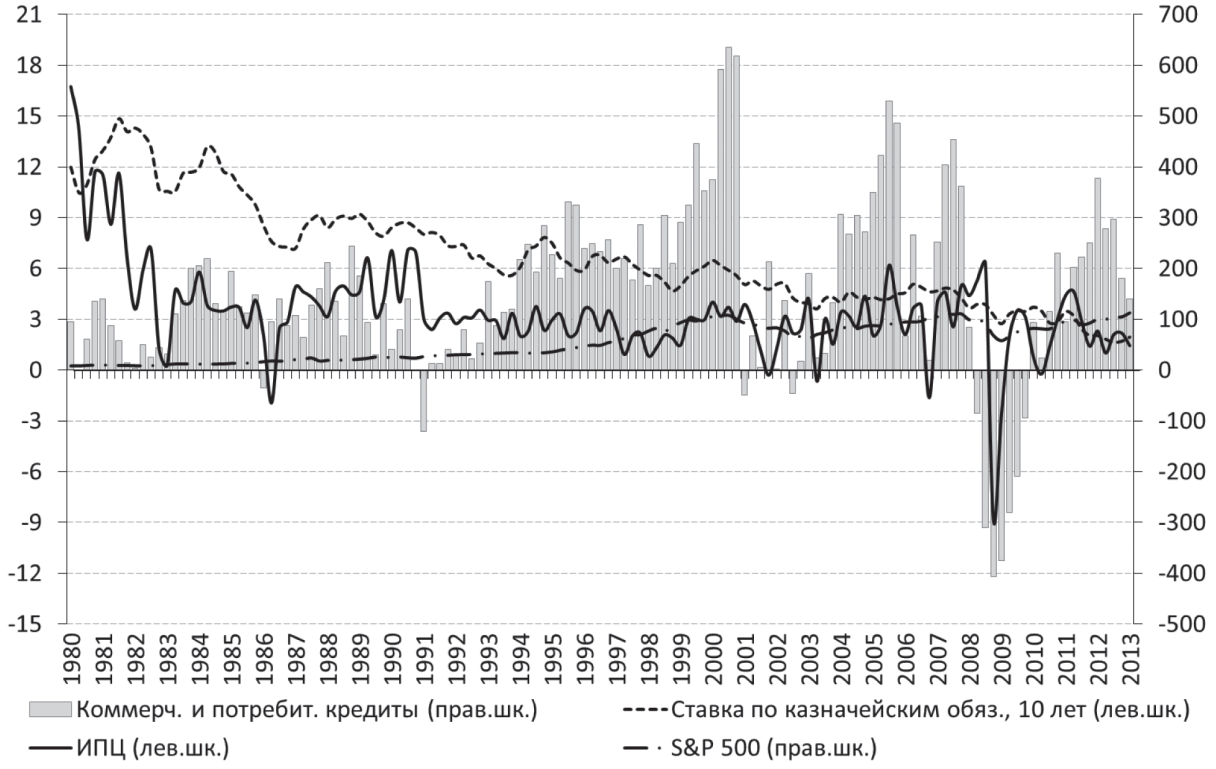


Рисунок 6. Прирост объема коммерческого и потребительского кредита, млрд долл.; индекс S&P500, 2 кв. 2008 г.=100; ставка по казначейским обязательствам, 10 лет, %; 1980–2013 гг.

Источник: Fed, BLS, TR Datastream.

В следующем параграфе мы будем рассматривать вопросы бюджетного дефицита и особенности федерального долга. Со стороны делового цикла и процесса накопления отметим еще раз, что оживление идет в условиях медленного роста кредита (*Рисунок 6*). Специфика фазы оживления как раз в том и состоит, что ФРС (а также Банк Англии и многие другие) поддерживают политику крайне низких ставок рефинансирования. Ставки по десятилетним казначейским облигациям находятся на исключительно низком уровне номинально и по сути вблизи нулевой ставки реального процента. В прошлом (в начале 1980-х гг.) инфляция была двузначной, но и ставки были высоки, в том числе и реальные. Так что в другие времена компании и потребители брали бы массово в долг с тем, чтобы получать прибыли на «даровом» кредите. Но в текущем периоде рост кредита едва компенсирует падение во время рецессии, причем частично прошло рефинансирование с прежних высоких на более низкие ставки. Так что кредитного бума, который всегда сопровождает переход к подъему, пока нет. Поскольку крупных проектов мало, а строительство в целом находится еще на ранней стадии оживления, то объем кредитов (номинальный) компаниям и потребителям, как и многие другие важные параметры экономики США, остается в середине 2013 г. (повторим – 5 лет со времени кризиса) еще в стадии «осторожного» роста с надеждой на будущее.

Оживление – пусть неустойчивое – продолжается: курсы акций выросли к докризисному уровню, а СМИ пытаются оживить ситуацию сообщениями, что начали расти акции компаний тех или иных секторов экономики. Кредит отчасти сжат более жесткими правилами управления после острых проблем у регуляторов перед кризисом. Подъем вложений в строительство без развертывания широкого кредитования мало реален. Но в целом мы видим сложный процесс постепенного завершения фазы оживления – смещения все большего числа индикаторов в позитивном направлении, хотя сохраняются риски и неустойчивость процесса, а падение отдельных показателей время от времени возвращает опасения по поводу устойчивости роста. Крупные нефинансовые компании располагают значительными прибылями и ликвидными ресурсами, что также снижает спрос на кредит – нефинансовый сектор и сам может инвестировать, как когда-то в прошлом. Для целей данного исследования важно, что процесс обновления и модернизации в США не остановлен, а проходит период «переориентации» под воздействием тяжелой рецессии и медленного роста.

3. Кризис, военные расходы, другие факторы долговых проблем США

Экономический рост вовлекает значительные потоки капитала, перераспределение сбережений – тут нет ничего необычного. Но столь быстрое накопление ведущей мировой державой долга размером с ВВП – явление по-своему и уникальное, и драматическое. Европейский Союз давно принял Маастрихские нормы (3% бюджетного дефицита), но не смог их выдержать в условиях рецессии. В США вопрос о нормативном ограничении долга и дефицита стал острым вопросом сравнительно недавно и в значительной мере в силу политического соперничества ведущих партий. Для нас основной вопрос – насколько такие факторы, как реформа здравоохранения, войны, рецессия повлияли на американский бюджетный кризис и рост долга.

Военные расходы

Во всей большой книге до сих не обсуждалась тема военных расходов, которая вызывает естественный интерес не только политологов, но и экономистов. Мы также полагаем, что в данном контексте полезны некоторые международные сравнения с тем, чтобы вывести эту важную тему из сферы мифов СМИ и анализировать ее как финансово-экономическую проблему[40]. Естественно, более полный анализ потребовал бы включения в рассмотрение историю накопления оружия и роста расходов в период Холодной войны, проблемы производства (рентабельности) оружия, международной торговли и многое другое. Мы ограничимся только последней четвертью века.

Как это видно по *Таблице 3,* с 1988 по 2000 гг. военные расходы США в процентах к ВВП сократились почти вдвое. Российские расходы (по сравнению с СССР, конечно) упали в 11 абсолютно и в 4 раза относительно ВВП. Это позволило и многим странам НАТО значительно сократить расходы на оборону. В тот период продолжали расти расходы Китая, Индии и Саудовской Аравии. Если же говорить о «мирном дивиденде»,

[40] Соответственно, мы не обсуждаем геополитические проблемы, использование вооруженных сил (войны) и проблему достаточности военных расходов.

то он в значительной мере был получен американской экономикой через снижение нагрузки на бюджет, переключение квалифицированной рабочей силы и менее милитаризированный характер научно-технического прогресса. Именно в эти годы американский бюджет мог «наслаждаться» профицитом, а федеральный долг упал до сравнительно низких величин. Сейчас уже трудно поверить, но пресса тогда (конец 1990-х гг.) обсуждала вопрос, как рейтинговые агентства будут строить отсчет рисковых премий долгосрочных долговых инструментов, если Казначейство США выкупит все 20-летние облигации (дело к тому уже шло).

Фактически с начала XXI в. мир вернулся к наращиванию военных расходов – главным образом после атаки «Аль-Каиды» на Нью-Йорк 11 сентября 2001 г. В первую очередь это относится к США. В значительной степени выросли расходы Китая, Саудовской Аравии. Расходы РФ также к 2012 г. достигли значительной величины, что отражает намерение сохранить статус первоклассной военной державы, хотя по абсолютной величине (оценка СИПРИ) они более чем вдвое уступают сумме расходов четырех ведущих европейских держав НАТО и значительно уступают расходам Китая.

Таблица 3. Реальные военные расходы ключевых стран мира, 1988, 2000, 2012 гг., в ценах 2011 г.

	1988		2000		2012	
	млрд долл.	% к ВВП	млрд долл.	% к ВВП	млрд долл.	% к ВВП
США	557,5	5,7	394,2	3,0	668,8	4,4
Другие страны НАТО	187,0	1,5	153,4	1,5	144,5	1,3
в т.ч.						
Великобритания	58,2	4,0	48,0	2,4	59,8	2,5
Германия	68,4	2,9	50,7	1,5	48,6	1,4
Франция	70,0	3,6	61,8	2,5	62,6	2,3
Китай	18,3*	2,5*	37,0	1,9	157,6	2,0
Россия	371,1**	15,8	32,5	3,7	90,6	4,4
Индия	17,9	3,6	27,7	3,1	48,3	2,5
Бразилия	22,3	2,1	25,2	1,8	36,8	1,5
Саудовская Аравия	20,7	15,2	27,3	10,6	54,2	8,9
Япония	45,7	0,9	60,3	1,0	59,2	1,0

**Данные за 1989 г. ** СССР.*

Источник: SIPRI – методология отличается от национальных данных – см. Таблица 4.

Отметим, что рост расходов по операциям против Аль-Каиды, в Ираке и Афганистане начался во время рецессии 2000–2001 гг. и продолжался вплоть до кризиса 2008–2009 гг. и далее. Эта негативная экстерналия пришла из сферы геополитики – мы не обсуждаем ни необходимость участия США в данных конфликтах, ни степень вовлеченности, ни стоимость

участия. Ограничимся констатацией того, что степень вовлеченности намного превзошла планировавшиеся предварительно пределы, а бюджетные расходы оказались несравненно больше. Причиной этого стали просчеты в предположениях о степени сопротивления ряда местных групп интересов (в различных странах). Так что при данных целях и методах проведения американской политики, естественно, не реализовалось «фатальное предположение, что США являются сверхдержавой, способной привлечь союзников и принудить противников подчиниться американским предпочтениям»[41]. Мы же констатируем, что остальные факторы: реакция правительства на экономический кризис (кроме встроенных стабилизаторов, конечно), реформа здравоохранения, энергетическая политика (правда, не лишенная также геополитических оттенков), – вытекали преимущественно из внутриэкономической логики, подходов к решению социально-экономических проблем страны.

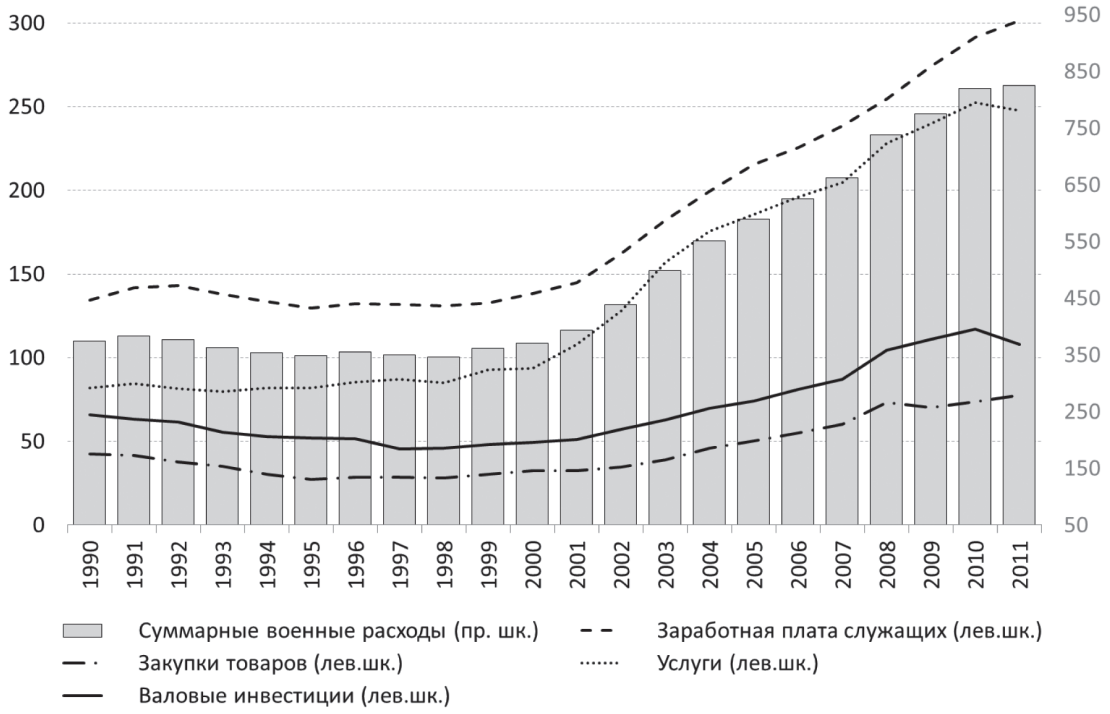


Рисунок 7. Военные расходы США, 1990–2011 гг. , млрд долл. США

Источник: BEA.

Рисунок 7 достаточно наглядно показывает, что основной фактор роста военных расходов США с 2000 г. – это расходы на персонал, что связано с заработной платой, страховками, видимо, системой рисковых надбавок при участии в военных действий и т.п. Высокая оплата контрактной армии, огромные закупки вооружений, транспортные расходы при масштабных заморских операциях, пенсии и прочее – это специфика 2000-х гг., частичная мобилизация для решения крупных геополитических проблем, но оплаченная по стандартам богатой страны без угрозы ее существованию. Однако обычно нет уверенности (у нас нет необходимости идти в эти детали), что все статьи

[41] Kolodziej E. – Getting beyond the Bush Doctrine. Center for global studies. December. – 2006.

военных и связанных расходов учтены (вложения в НИОКР, возможно, часть социальных расходов могут быть в общегражданских статьях).

На том же рисунке видно также увеличение закупок «товаров» и вложений в основной капитал в прошедшие годы – общеэкономические термины, правда, звучат несколько странно для характера данной сферы покупок и вложений. Не вдаваясь в детальный анализ, мы полагаем, что давление военных расходов на бюджет в будущем будет несколько сокращаться (при предположении об отсутствии новых конфликтов). Но расходы на военные исследования, сложную технику скорее будут возрастать, что будет поддерживать занятость ученых и инженеров.

Для полноты картины мы полагаем важной такую меру, как военные расходы на одного военнослужащего, что показывает, прежде всего, характер военных усилий стран. *Рисунок 8* дает представление об огромной разнице между военными усилиями США и остальными союзниками по НАТО. Фактически при меньшей численности вооруженных сил США расходы сверхдержавы велики именно за счет качественных факторов. Военные расходы США на одного военнослужащего превосходят такой же показатель у остальных стран НАТО примерно в семь раз. Почти полмиллиона долл. США на одного человека «под ружьем» при попытке «контролировать» риски и угрозы для национальной безопасности в современном сложном мире – это нетривиальная и очень дорогая задача. Скорее всего, она останется надолго на повестке дня и будет требовать бюджетных расходов.

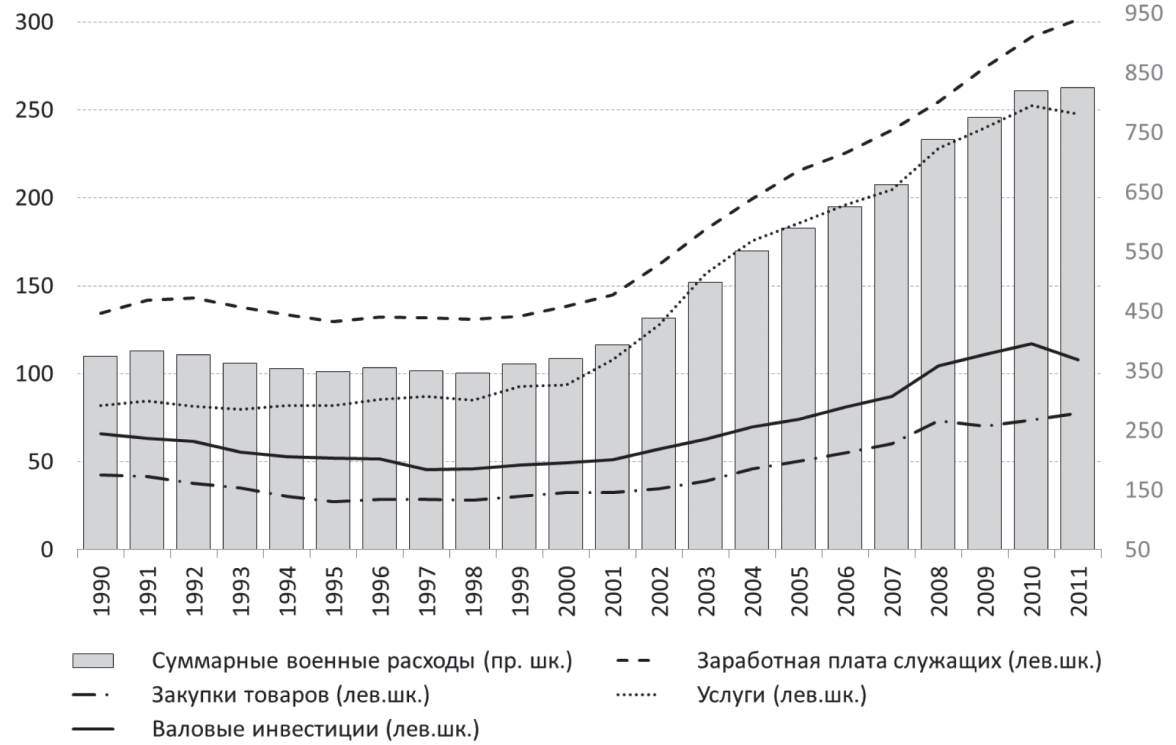


Рисунок 8. Численность армий (миллионы – левая шкала); военные расходы США и НАТО в расчете на военнослужащего, тысяч долл. США (правая шкала).

Источник: SIPRI – методология отличается от национальных данных – см. Таблица 4.

Военные расходы, разумеется, создают определенную занятость и спрос как на вооружения, так и НИОКР и обычные потребительские товары, дают большой экспорт, что делает более рентабельной продукцию компаний. В то же время нагрузка на бюджет тяжела даже для сверхдержавы. Фактически военные расходы в течение последней четверти века были низки при профиците или низком дефиците бюджета, но создавали эффект «резонанса» в периоды рецессий и роста иных расходов.

Проекции военных расходов США основаны на прекращении масштабных операций за рубежом, но при продолжении модернизации вооружений. Выход из войн в будущем постепенно снизит эту часть расходов – заморские операции очень дороги. Будущее воспринимается современными политиками как довольно сложная и рискованная картина[42]. В этом смысле вряд ли можно ожидать драматического снижения военных расходов США, как в начале 1990-х гг., но при отсутствии новых внешних конфликтов они могут снижаться, оказывая определенное позитивное воздействие на бюджет и, соответственно, на размер долга. Геополитическая роль, принятая на себя США, стала важным фактором бюджетного дефицита, но относительная роль этого фактора применительно к формированию долга будет рассмотрена ниже.

Кризис и падение доходов[43]

Американский бюджет – это явно самая большая машина по перераспределению средств в мире – три с половиной триллиона долл. США (это примерно равно ВВП Германии). Структура его, естественно, давно сложилась и меняется достаточно медленно. Подавляющая доля доходов (*Таблица 4 и Рисунок 9 цветной вкладки*) приходится на платежи по индивидуальному подоходному налогу, социальному страхованию и пенсионному обеспечению. Это отражает уровень развития страны: состоятельные люди содержат свое государство. Сбор этих двух налогов в деловом цикле образует довольно устойчивую картину: рост доли социальных платежей в ходе кризисов (в 2009 г. они почти совпали) и рост подоходного налога в фазах роста. Максимум его веса был достигнут (в пределах рассматриваемого периода) в 2000 г. – 50%, и официальные расчеты проектируют возврат к этому уровню в 2018 г.

Тема налогов и бюджета является предметом тяжелых партийных дебатов, особенно в контексте выборов и их непрерывном ожидании (при двухлетней периодичности). В социальном плане – это, конечно, вопрос о степени «прогрессивности» подоходного налога, характера вычетов и льгот; здесь остается основной распределительный конфликт. И от того, что думает состоятельная половина общества о тяжести налогах к очередным выборам (потом и об их использовании), во многом зависят как исход выборов, так и налоговые изменения и во многом – масштабы бюджетного дефицита.

Налог с компаний и корпораций – это аналогичная проблема выбора для любого государства: стимулирование бизнеса и инвестиций в будущем против сбора доходов сегодня.

[42] См.: James R. Clapper Director of National Intelligence “Worldwide Threat Assessment of the US Intelligence Community”, March 12, 2013.

[43] В нашу задачу не входит анализ бюджетно-налоговой политики и межпартийных дебатов по данным вопросам в США в последнее десятилетие. Поэтому мы подходим к бюджету как к данности, поскольку меры экономической политики далеко не всегда имеют предполагаемый результат (особенно во времени), в частности из-за внешних событий, изменения действий экономических агентов и т.п.

Разумеется, для инвестирования налоги не единственный фактор – тут примешивается надежность прав собственности, стоимость кредита в стране («инвестиционный климат»). Для темы данного параграфа важны колебания сбора данного налога. Естественно, он крайне цикличен: от 2,7% ВВП в 2007 г. до 1% в 2009 г., что по абсолютной величине представляло собой падение с 370 до 138 миллиардов долл. США (*Рисунок 9 цветной вкладки*).

Перед антикризисной экономической политикой в американской ситуации открыт ряд возможностей в сфере налогов – поддерживать личное потребление или сбережения по слоям (*см. Параграф «Проблема социального неравенства»*). Можно также поддерживать и накопление, что было сделано в США в условиях тяжелого дефицита (*см. Параграф «Процесс накопления»*).

В целом в предыдущие десятилетия отношение доходов бюджета к ВВП оставалось в пределах 17–21%. В течение нескольких лет в 1990-х гг. этого даже хватало для обеспечения профицита бюджета. Но, естественно, никто не ожидал: кризиса вообще, столь быстрого падения экономической активности в 2008–2009 гг., такого глубокого кризиса, изнурительно длительного выхода на предкризисные параметры экономики. В 2000 г. сбор налогов составлял 20,6% ВВП, но в 2009 г. доходы рухнули до 15,1% ВВП, из них 3,6 п.п. пришлось на потерю личного подходного налога.

Рецессия дала немедленный результат: в 2009 к 2007 г. падение общих поступлений в бюджет составило 19% (в текущих ценах). Государственный бюджет по доходам на 2009 год, естественно, невозможно было сразу откорректировать новому президенту, вступившему в должность в январе 2009 г. Медленное восстановление деловой активности и доходов бюджета было, как обсуждалось выше в данной работе, довольно необычным и неожиданным для правительства и ФРС. Даже в 2012 г. номинальные доходы бюджета оставались на 5% ниже уровня 2007 г. По опыту прошлого, большие заимствования в ходе кризиса при переходе к подъему должны были бы довольно быстро сокращаться. Так неопределенность и непредсказуемость хода данной рецессии и оживления усугубили ситуацию.

Не вдаваясь в детали бюджетного процесса, отметим, что это оставляет любому правительству (не так важно правовое оформление) две опции: заем вместо налогов или секвестр расходов. Секвестр в 2009 г. был нереален из-за внутриполитической ситуации. Оставался только путь заимствований и подержания государственного спроса – нечто по внешнему проявлению вполне кейнсианское. Однако мы полагаем, что в большинстве случаев (как оно и было) правительствам в этой ситуации пришлось бы прибегать к займам. Вопрос дальше в том, кто может себе это позволить, а кто (Греция и другие), видимо, не мог, во всяком случае, в тех размерах, которые имели место в этих странах. Применительно к США нам важно констатировать огромное падение налоговых сборов при росте расходов, которые пришлось финансировать за счет долга, поскольку спрос на надежные бумаги в мире и в стране, конечно, имелся. Сокращение расходов населения также дали приток сбережений на рынок финансовых инструментов. Так что расходы федерального правительства США оказалось возможным профинансировать с помощью резкого увеличения заемных средств, благодаря надежности долга и низкому спросу на кредит.

Кризис и расходы бюджета

Минимальные (относительные) расходы бюджета в США в 18,2% ВВП наблюдались в 2000 г. при значительно профиците. Этот год можно использовать как опорный, чтобы посмотреть изменения, которые произошли с тех пор, особенно под влиянием кризиса. Общий уровень расходов в 2012 г. составил 22,8 % ВВП. Это уже заметно меньше, чем при падении ВВП в 2009 г. – тогда было 25,2% ВВП. Но для тренда за 12 лет – это существенный рост для любой страны даже без рецессии.

По основным статьям бюджета США картина показывает наращивание расходов (*Рисунок 10 цветной вкладки*). Вес расходов на национальную оборону, как отмечалась выше, остается ниже уровней времен «Холодной войны», но 4,4% ВВП в 2012 г. (4,7% в 2009 г.) – это на 1,4 п.п. выше, чем на рубеже тысячелетий. Здравоохранение и Мэдикэйр добавили 1,7 п.п. в 2012 г. Социальные расходы в целом дали еще плюс 2,1 п.п. Ряд статей сократился, в частности, обслуживание долга, на 1,4 п.п. ВВП, поскольку резко сократились ставки процента.

В условиях кризиса расходы на борьбу с безработицей приросли с 0,3% до 1,2% ВВП – высшая нагрузка была в 2010 г. Но как только стала снижаться безработица, и расходы на борьбу с ней к 2012 г. снизились и составляют «только» 0,7% ВВП. *Рисунок 10* более наглядно показывает фактический эффект кризиса и официальные проекции на будущее (хотя они могут и не реализоваться).

Динамика федеральных расходов показывает сложные колебания по отдельным важным статьям на протяжении десятилетий. Пожалуй, единственный безусловный повышательный тренд – это доли расходов на здравоохранение, которые, судя по материалам реформы, предполагается сделать более эффективными, охватывающими большую долю населения, но одновременно ограничить их дальнейший рост.

В целом картина послекризисного развития указывает на взаимодействие между длительными тенденциями и собственно циклическими составляющими. Применительно к тяжелому дефициту 2009–2010 гг. можно сказать, что резкое увеличения государственной поддержки безработных совпало с тенденцией к росту расходов на здравоохранение, которые нельзя было отложить по политическим соображениям, также нельзя было провести внезапное радикальное сокращение военных расходов США по геополитическим соображениям, хотя и чисто практически это было бы крайне сложно. Очевидно, что в этой ситуации не надо преувеличивать рост военных расходов и расходов на здравоохранение во взрывном росте дефицита в 2009–2010 гг.

Дальнейшая динамика государственных расходов (помимо понятной инерции большого государства) во многом определяется межпартийной борьбой. Хотя надо признать, что вероятность радикального снижения бюджетных расходов в ближайшие годы невелика. Конкуренция военных и социальных расходов видна очень отчетливо, как и во многих других странах. Отметим, что в бюджете сравнительно мала доля расходов на процесс формирования основного капитала страны – в большей степени это гранты на НИОКР. Стимулирование идет через налоги на прибыли, льготную амортизацию или другие меры по развитию технологий. Это во многом сокращает зависимость обновления технологий и модернизацию отраслей в стране экономического и от бюджетного кризиса.

Дефицит и долги

Существенный рост бюджетного дефицита в 2008–2012 гг. является, по всей видимости, эффектом «резонанса». Совпало во времени – в основном на 2009–2010 гг. – воздействие нескольких факторов: кризисное падение доходов, рост расходов по статьям «встроенных стабилизаторов». Одновременно действовали тенденции к росту расходов по другим статьям, решения по которым носили важный характер для американского истеблишмента (упрощая политологический анализ) в данный период. Эти статьи (в частности, военные расходы и реформа здравоохранения) не были адаптированы к финансовым возможностям страны в данный период времени. В результате США могли бы оказаться в не менее остром долговом кризисе, чем ряд европейских стран, которых кредитуют по специальным программам МВФ, ЕС и ЕЦБ (*см. главы 9 и 28*), если бы не высокая надежность страны как заемщика.

В процессе политической борьбы в США остается постоянной тема проблем чрезмерного федерального долга и связанных с этим рисков. Время от времени необходимо повышать его лимит, и в случае отказа республиканцев в Конгрессе это сделать – правительство может быть «остановлено». Тогда секвестр ряда расходов поставил бы администрацию в крайне трудное положение, но сократить дефицит без ускорения экономического роста (и его относительных показателей) сложно. Пример с «фискальной консолидацией» 2010 г. в ЕС уже показал, как опасно тормозить неустойчивое оживление.

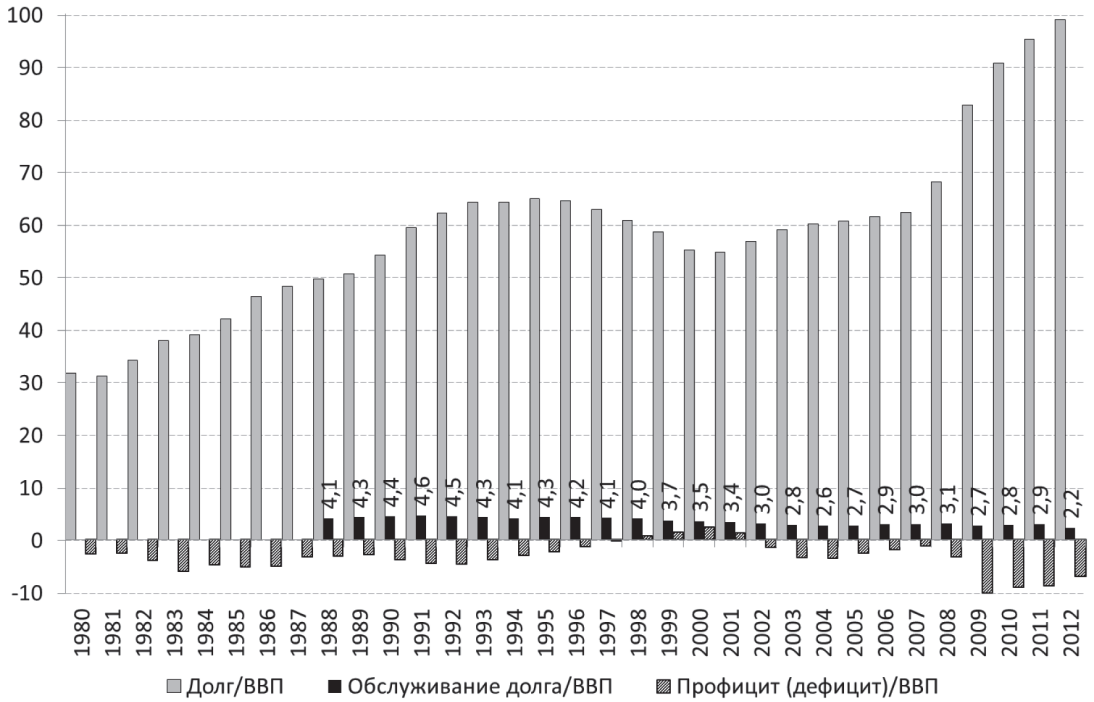


Рисунок 11. Доля валового государственного долга, стоимости его ежегодного обслуживания, профицита/дефицита федерального бюджета к ВВП США, %, 1988–2012 гг.

Источник: Federal Reserve Bank of St. Louis, Fed.

Таблица 4. Доходы, расходы федерального бюджета и долг США, 1990–2012 гг., млрд долл., % от ВВП (не все элементы приведены)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Расходы, в % от ВВП, в т. ч.:	21,9	22,3	22,1	21,4	21	20,6	20,2	19,5	19,1
Национальная оборона	5,2	4,6	4,8	4,4	4,0	3,7	3,4	3,3	3,1
Соц. расходы (без з/о)	8,0	8,6	8,9	9,0	8,8	8,7	8,5	8,3	8,1
Здравоохранение + Мэдикэа	2,7	3,0	3,3	3,5	3,6	3,7	3,8	3,8	3,7
Расходы по безработице	0,4	0,6	0,7	0,7	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3
Доходы, в % от ВВП, в т. ч.:	18,0	17,8	17,5	17,5	18	18,4	18,8	19,2	19,9
Личный подоходный налог	8,1	7,9	7,6	7,7	7,8	8	8,5	9	9,6
Налог на прибыль корп.	1,6	1,7	1,6	1,8	2	2,1	2,2	2,2	2,2
Соц. и пенс. отчисления	6,6	6,7	6,6	6,5	6,6	6,6	6,6	6,6	6,6
Долг, в % от ВВП	55,9	60,7	64,1	66,1	66,6	67,0	67,1	65,4	63,2
Обслуживание долга, в % от ВВП	4,6	4,8	4,7	4,4	4,2	4,5	4,5	4,3	4,2
Расходы, млрд долл.	1253	1324	1382	1409	1462	1516	1560	1601	1652
Доходы, млрд долл.	1032	1055	1091	1154	1259	1352	1453	1579	1722
Дефицит/профицит, млрд долл.	-221	-269	-290	-255	-203	-164	-107	-22	69
Долг, трлн долл.	3,21	3,60	4,0	4,35	4,64	4,92	5,18	5,37	5,48
Обслуживание долга, млрд долл.	265	285	292	292	296	332	344	356	364
ВВП, трлн долл.	5,74	5,93	6,24	6,59	6,98	7,34	7,72	8,21	8,66

1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
18,5	18,2	18,2	19,1	19,7	19,6	19,9	20,1	19,7	20,8	25,2	24,1	24,1	22,8
3,0	3,0	3,0	3,3	3,7	3,9	4,0	4,0	4,0	4,3	4,7	4,8	4,7	4,4
7,8	7,7	7,8	8,4	8,6	8,3	8,3	8,2	8,0	8,5	9,9	10,8	10,4	9,8
3,6	3,6	3,8	4,1	4,3	4,4	4,4	4,4	4,6	4,7	5,5	5,7	5,7	5,3
0,3	0,3	0,4	0,6	0,6	0,5	0,3	0,3	0,3	0,4	0,9	1,2	0,9	0,7
19,8	20,6	19,5	17,6	16,2	16,1	17,3	18,2	18,5	17,6	15,1	15,1	15,4	15,8
9,6	10,2	9,7	8,1	7,2	6,9	7,5	7,9	8,4	8	6,6	6,3	7,3	7,3
2	2,1	1,5	1,4	1,2	1,6	2,2	2,7	2,7	2,1	1	1,3	1,2	1,6
6,6	6,6	6,8	6,6	6,5	6,3	6,4	6,3	6,3	6,3	6,4	6	5,5	5,4
60,9	57,3	56,4	58,8	61,6	63,0	63,6	64,0	64,6	69,7	85,1	94,3	98,9	103,2
3,8	3,7	3,5	3,2	2,9	2,8	2,8	3,1	3,1	3,1	2,7	2,9	3,0	2,3
1702	1789	1863	2011	2160	2293	2472	2655	2729	2983	3518	3457	3603	3537
1827	2025	1991	1853	1782	1880	2154	2407	2568	2524	2105	2163	2303	2450
126	236	128	-158	-378	-413	-318	-248	-161	-459	-1413	-1294	-1300	-1087
5,61	5,63	5,77	6,2	6,76	7,36	7,9	8,45	8,95	9,99	11,88	13,53	14,76	16,05
353	362	359	333	318	322	352	406	430	451	383	414	454	359
9,21	9,82	10,22	10,54	10,98	11,67	12,43	13,21	13,86	14,33	13,96	14,35	14,93	15,55

Источник: http://www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals.

Table 1.3–Summary of Receipts, Outlays, and Surpluses or Deficits (-) in Current Dollars, Constant (FY 2005) Dollars, and as Percentages of GDP: 1940–2018. Table 2.1–Receipts by Source: 1934–2018. Table 2.3–Receipts by Source as Percentages of GDP: 1934–2018. Table 3.1–Outlays by Superfunction and Function: 1940–2018. Table 7.1–Federal Debt at the End of Year: 1940–2018. Table 10.1–Gross Domestic Product and Deflators Used in the Historical Tables: 1940–2018.

«Резонанс» падения доходов и роста расходов не бывает, разумеется, вечен – вопрос, сколько потребуется времени, чтобы выйти из этого положения без дополнительных осложнений. В данном случае важнейшим моментом истории американского долга является стоимость его обслуживания (*Рисунок 11 и Таблица 4*). Дело в том, что ФРС как при руководстве Алана Гринспена, так и теперь при Бене Бернанке, стремится предотвратить «разгон» инфляции и удерживает низкие ставки процента. Практически в сочетании со слабым спросом на кредитные ресурсы («паралич кредита») эта цель достигнута, можно сказать с избытком (*Рисунок 6*). Тем самым уровень долгосрочных процентных ставок оказался настолько низок, что позволяет обслуживать растущий долг сравнительно «дешево», если это слово пригодно для характеристики выплаты процентов по долгам США в 16 триллионов долл. Абсолютные платежи по долгу в 2012 г. в 359 млрд долл. США очень близки к 356 млрд долл. США платежей 1997 г. по долгу в три раза меньшему – в 5,37 триллионов долл. США (*Таблица 4*). По ставкам 1997 г. обслуживание нынешнего долга стоило бы Казначейству США не 2,2% ВВП, а примерно 6,5%. Соответственно, общий дефицит был бы совсем другой – эта угроза и нависает постоянно в переговорах между партиями – ее и придется решать ФРС в будущем.

Низкие ставки процента в США в настоящее время – это один из самых важных аспектов американского долга. В обозримом будущем – в случае перехода оживления в подъем – спрос на кредиты начнет возрастать, ставки возрастут. Но в таком случае начнется постепенное рефинансирование долговых обязательств Казначейства по ставкам вверх – по траншам. В макроэкономическом отношении именно это может быть опасно для бюджетного процесса. Для макроэкономистов впереди еще много исследовательской работы – ключевой вопрос в том, насколько быстро удастся американской экономике увеличить объем ВВП, а правительству снизить дефицит бюджета, и главное – удастся ли это сделать до заметного роста процентных ставок.

Вряд ли есть непосредственная угроза доступности капитала для покупки новых траншей американского долга. Вялая мировая экономика, огромные дисбалансы по сбережениям по-прежнему создают предложение таких капиталов, которым важнее сохранность основной суммы вложения, нежели максимизация процентных доходов. Американский федеральный государственный долг не имеет дефолтов в истории и играет роль «большого убежища» для всевозможных частных капиталов и государственных средств. Поэтому страна привлекает колоссальные объемы капитала, прежде всего в форме облигаций, тогда как инвестирует за рубежом в форме прямого капитала (*equity*)[44]. Это ведет, в частности, к относительному равенству по потокам переводов доходов от капитала при значительной отрицательной инвестиционной позиции страны. Вложения идут, естественно, из стран с большим положительным сальдо текущего платежного баланса. Понижение рейтинга американского долга в августе 2011 г. следует рассматривать как ошибку «Standard&Poor's»[45]. Правда, это удивительное событие ни на что особенно не повлияло, поскольку четырнадцати триллионам долл. США (долг 2011 г.) тогда, как и теперь, просто некуда больше

[44] См.: в частности Л. Григорьев «Трансформация экономики и иностранные инвестиции» – в «Политика привлечения прямых иностранных инвестиций», М., ТЕИС, 2001, стр. 8–27.

[45] Сразу после понижения рейтинга в августа 2011 г. приток капитала в государственные бумаги США увеличился, несмотря на ожидания отрицательной ставки реального процента по ним на значительный период времени в будущем.

инвестировать с разумной надежностью. Федеральный долг США остался точкой отсчета рисковых премий для оценки финансовых инструментов.

Надежность американского долга прошла проверку в годы кризиса и после него. Если из 8,95 трлн долл. США долга в конце 2007 г. 2,35 трлн или 26,3% были вложены иностранными агентами. В 2012 г. долг достиг 16,05 трлн (17 трлн к концу 2013 г.), но в него уже было вложено 5,57 трлн иностранных долл. США или 34,7%. Кризис американской экономики, колебания курса доллара, выборы и политические дебаты, но иностранные инвесторы вкладывают дополнительно более трех триллионов долл. США – это называется «бегство к надежности» в связи с отсутствием адекватных альтернатив. Фактически это означает, что американская экономика продолжает получать огромные финансовые вливания в годы кризиса и оживления. Но в отличие от предкризисного подъема иностранный капитал больше, видимо, финансирует государственный долг, а не прирост личного потребления (хотя сложный характер данного процесса требует больших исследований).

***

Американская экономика медленно, с большим трудом выходит из оживления в фазу подъема, что может продолжаться, если не будет новых шоков и срывов. На уровне бизнеса экономика пока не в состоянии возродить инвестиционный и кредитный бум без вовлечения в подъем строительного и финансового сектора. Но вложения в оборудование и интеллектуальные продукты вышли на предкризисный уровень и модернизация экономики продолжается. В стране остается много серьезнейших проблем, которые могут осложнить рост в обозримом будущем – в частности рост ставок процента может резко удорожить обслуживание огромного долга. И в долгосрочном плане социально-экономические проблемы остаются на повестке дня – в особенности рост неравенства доходов и ослабление позиций среднего класса.

ГЛАВА 27
Европейский Союз: цели и методы современной интеграции

Т. А. Романова

Введение

Современное развитие Европейского союза (ЕС), а также его будущее связаны с проблемами расширения и интергации. Квинтэссенция первой проблемы – перманентное включение новых членов, отличающихся от основателей, влечет усиление внутреннего разнообразия Евросоюза. В результате функционирование уже созданных направлений деятельности затрудняется. Растущая дифференциация также ставит вопрос о пределах внутреннего разнообразия, о том, когда начинают работать центробежные силы. Суть второй проблемы в том, что интеграция идет от таможенного союза через внутренний рынок к экономическому и валютному союзу. Однако ни внутренний рынок, ни экономический и валютный союз до конца пока не сформированы, что ставит на повестку дня вопрос, как углублять интеграцию дальше.

Ранее было принято говорить о взаимосвязанности проблем расширения и углубления интеграции, о необходимости выбора между увеличением территории ЕС и повышением сплоченности его членов. Сегодня, как нам представляется, говорить надо не о взаимозависимости этих двух процессов, а о целях интеграции и путях (методах) их достижения. Современные дебаты о расширении и углублении интеграции нужно сформулировать как проблему «Что делать?», тогда как цели и методы – это поиск ответов на вопросы соответственно «Зачем?» и «Как?».

На протяжении всей истории интеграции в Старом Свете его участники имели два уровня ориентиров. Первый – из категории ценностей: среди них предотвращение войн в Европе, восстановление экономики и повышение благосостояния граждан, укрепление демократии и преодоление разделительных линий между Востоком и Западом. Второй преследует конкретные политэкономические цели: построение таможенного союза или внутреннего рынка; расширение или введение евро. Проблему современного этапа развития Евросоюза представляет то, что он потерял второй уровень целей, а ценностные аспекты, зафиксированные в учредительных документов, не имеют конкретного среднесрочного измерения. Возникшая в результате дезориентированность повлекла дебаты о том, нужна ли интеграция вообще, а если да, то какая; зачем передавать в Брюссель очередной объем компетенций.

Кризис методов имеет другую природу. Европейские сообщества/Евросоюз в ходе эволюции совершенствовали инструменты сотрудничества. Во-первых, страны ЕС отказывались от максималистских схем в пользу более гибких, добровольных, учитывающих национальную специфику. С нашей точки зрения, сегодня наступил переломный момент, когда дальнейшее смягчение инструментов может запустить дезинтеграционные тенденции. Во-вторых, участники постепенно признали, что не все могут углублять взаимодействие с одной скоростью, что повлекло возникновение т.н. гибкой интеграции (когда только часть государств ЕС участвует в той или иной инициативе). Однако трудность заключается в балансе использования гибкой интеграции для сохранения динамики сотрудничества и предотвращении окостенения разных категорий членства в блоке.

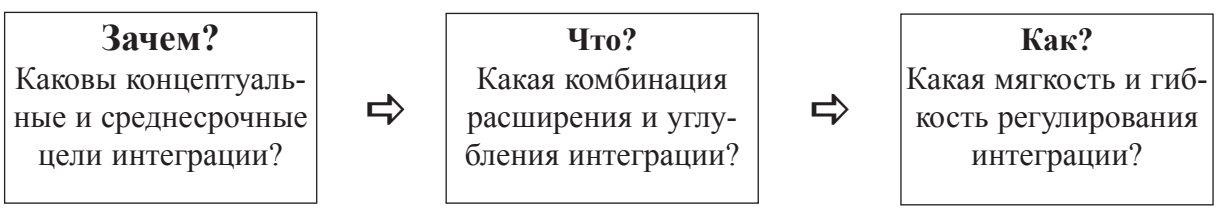


Рисунок 1. Взаимосвязь целей, качества и инструментов интеграции

В данной главе мы рассматриваем расширение и углубление интеграции в современном Евросоюзе через призму кризисов цели и методов интеграции. С нашей точки зрения, ответ на вопрос «зачем» должен определить комбинацию углубления и расширения интеграции (т. е. прояснить, «что» делать на современном этапе). А последнее, в свою

очередь, поможет ответить на вопрос «как», т.е. с помощью каких инструментов, с какой степенью гибкости и мягкости регулирования. Это можно визуализировать следующей схемой (*Рисунок 1*).

1. Изучение проблем и динамики их развития

Проблемы расширения Евросоюза занимают исследователей уже давно. С самого начала политэкономический подход применялся для изучения возрастающей гетерогенности ЕС[1]. Расширения продвигали Сообщество / Союз вначале на юг, затем на север и, наконец, на восток, включал территории с различными климатическими условиями, структурой экономики и политической культурой. Как правило, новые страны были беднее; возрастала напряженность между государствами, ориентированными на разную степень открытости мировой экономике, охраны окружающей среды, на разные традиции прозрачности и демократичности управления. Параллельно совершенствовалась политика расширения, росли требования к кандидатам.

С экономической точки зрения, внимание привлекало разнообразие моделей рынка, которые использовали страны Северной и Южной Европы, а, по окончании Холодной войны, страны Западной и Восточной Европы. Существующие исследования прекрасно демонстрируют, что одни отличия нивелируются в ходе участия во внутреннем рынке, другие – ретушируются за счет экспорта норм и практик, а третьи остаются неизменными[2]. Эта категория исследований ныне известна как дебаты о различных видах капитализма; в их ходе прояснялись причины устойчивости национальных моделей экономики, потенциал государственных институтов, а также способность странчленов выполнять взятые обязательства.

Особое внимание в последние годы уделяется трансформации Центральной Европы, медленной смене социалистической системы рыночной экономикой[3]. При этом часто отмечается, что, несмотря на обязательства постсоветских стран принять в полном объеме законодательство ЕС и изменить административный аппарат, они продолжают отличаться от Западной Европы, что часто ведет к консервации их отставания от старых государств ЕС.

Значительное внимание также уделено региональной политике, направленной на догоняющее развитие отстающих территорий ЕС[4]. В этих работах и показаны сдвиги

---

[1] Nugent, N. (eds.) European Union Enlargement (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2004); Preston, C. Enlargement and Integration in the European Union (London: Routledge, 1997).

[2] Berger, S., Dore, R. National Diversity and Global Capitalism (Ithaca: Cornell University Press, 2006); Crouch, C., Streeck, W. (eds.) Political Economy of Modern Capitalism (Thousand Oaks: Sage, 1997); Hall, P.A., Soskice, d. Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage (Oxford: Oxford University Press, 2001); Schmidt, V. The Futures of European Capitalism (Oxford: Oxford University Press, 2002); Schonfield, A. Modern Capitalism. The Challenge of Public and Private Power (Oxford: Oxford University Press, 1965); Zysman, J. How Institutions Create Historically Rooted Trajectories of Growth // Industrial and Corporate Change. 1994. Vol. 3. No. 1.

[3] Grabbe, H. The EU'S Transformative Power. Europeanisation through Conditionality in Central and Eastern Europe (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2006); McDermott, G. Embedded Politics: Industrial Networks and Institution Buildins in Post Communism (Ann Arbor: University of Michigan Press, 2002). Stark, D., Bruszt, L. (eds.) Postosocialist Pathways. Transforming Politics and Property in East Central Europe (Cambridge: Cambridge University Press, 1998).

[4] Кондратьева, Н. 1) Региональная политика // Европейская интеграция. О.В. Буторина (ред.) (М.: Деловая литература, 2011); 2) Большая Европа и региональное развитие // Расширение Европейского союза и Россия (М.: Деловая литература, 2006); Региональная политика стран ЕС. А.В. Кузнецов (ред.) (М.: ИМЭМО, 2009); Allen, D. The Structural Funds and Cohesion Policy. Extending the Bargain to Meet New Challenges // Wallace, H., Pollack, M.A., Young, A. (eds.) Policy-Making in the European Union (Oxford: Oxford University Press, 2010); Bache, I. The Politics of European Union Regional Policy: Multi-Level Governance or Flecible Gatekeeping? (Sheffield: Sheffield Academic Press, 1998); Hooghe, L. (eds.) Cohesion Policy and European Integration: Building Multi-level Governance (Oxford: Oxford University Press, 1996); Sapir, A., Aghion, P., Bertola, G., Hellwig, M., Pisani-Ferry, J., Rosati, D., Vinals, J., Wallace, H., Buti, M., Nava, M., and Smith, P.M. An Agenda for a Growing Europe: The Sapir Report (Oxford: Oxford University Press, 2004); Tarschys D. Reinventing Cohesion. The Future of European Structural Policy (Stockholm: Swedish Institute for European Policy Studies, 2003, report No. 17).

в экономике финансируемых регионов, и констатируется, что объемы средств недостаточны для выравнивания уровня развития в ЕС. При этом критическую важность приобретает вопрос, какое финансирование приемлемо и для доноров, и для реципиентов, и как сделать систему перераспределения устойчивой.

Не менее скрупулезно изучается и процесс углубления сотрудничества в ЕС. Классической остается концепция четырех стадий экономической интеграции, разработанная Б. Баласса:[5] зона свободной торговли, таможенный союз, внутренний рынок[6] и экономический и валютный союз. Примечательны и более современные работы о неизбежности перехода от одной стадии интеграции к другой, о закономерности этого процесса.[7] Собственно европейская интеграция началась с создания таможенного союза, что стимулировало разработку теории таможенного союза[8].

Завершение строительства внутреннего рынка дало новый импульс исследованиям. Одни авторы прописывали преимущества внутреннего рынка, выполняя часто и прикладную функцию (помогая политикам обосновать те или иные действия). В работах они демонстрировали, как более высокая емкость рынка и свобода перемещения факторов производства ведет к повышению ВВП[9]. Другие рассматривали пути реализации внутреннего рынка, а также эффекты, которые он провоцирует[10]. Политэкономические исследования, в свою очередь, изучали структуры и органы Евросоюза и стран-членов, которые позволили внутреннему рынку стать реальностью[11]. Анализировались и стратегии стран-членов по участию на внутреннем рынке[12].

Отправной точкой для исследования экономического и валютного союза стала теория оптимальных валютных зон Р. Манделла[13]. Много работ посвящено тому, насколько первоначальные участники евро формировали такую зону, а также будут ли они удовлетворять необходимым критериям в будущем[14]. Растущее внимание уделяется конвергенции макроэкономических циклов стран-членов[15], а также выполнению ими показателей,

---

[5] См. Balassa, B. The Theory of Economic Integration. Homewood, 1961; см. также El-Agraa, A.M. (ed.) The European Union Economics and Policies (FT Prentice Hall, 2007); Pelkmans, J. European Integration: Methods and Economic Analysis. (FT Prentice Hall, 2006).

[6] Изначально для описания этой стадии использовался термин «общий рынок», однако, затем он был заменен на термин «единый» или «внутренний». В истории и практике интеграции эта смена терминологии означала отказ от позитивной интеграции в пользу негативной.

[7] Padoa-Schioppa, T. The Road to Monetary Union in Europe: The Emperor, the King and the Genies (Oxford: Oxford University Press, 2000).

[8] Viner, J. The Custom Union Issue (New York: Carnegie Endowment for Peace, 1950); Baldwin R., Venables, A.J. Regional Economic Integration // Grossman, G. Rogoff, K. (eds.) Handbook of International Economics (Amsterdam: Elsevier, 1995); El-Agraa, A.M. (ed.) op.cit; Holmes P. The Political Economy of the European Integration Process // Dyker, D. (ed.) The European Economy (London and New York: Longmas, 1992); Pelkmans, J. European Integration… op.cit.

[9] Cecchini, P. et al The European Challenge 1992: The Benefits of a Single Market (Aldershot: Gower, 1988).

[10] Cockfield, Lord The European Union: Creating the Single Market (London: Wiley Chancery Law, 1994); El-Agraa, A.M. (ed.) op.cit; Krugman P. Economic Integration in Europe: Some Conceptual Issues // Efficiency, Stability and Equity, T. Padoa-Schioppa (ed.) Oxford: Oxford University Press, 1987; Pelkmans, J. 1) Market Integration in the European Community (Hague: Martinus Nijhoff, 1984); 2) Pelkmans, J. European Integration… op.cit; Pelkmans, J., Winters, L.A. European's Domestic Market (London: Royal Institute of International Affairs, 1988).

[11] Alter, K.J. , Meunier-Aitsahalia, S. Judicial Politics in the European Community. European Integration and the Pathbreaking Cassis de Dijon Decision // Comparative Political Studies, 1994, Vol. 26, No. 4; Armstrong, K., Bulmer, S. The Governance of the Single European Market (Manchester: Manchester University Press, 1998); Peterson, J., Bomberg, E. Decision Making in the European Union (Macmillan: Basingstoke, 1999); Burley, A.-M., Mattli, W. Europe Before the Court: A Political Theory of Legal Integration // International Organization, 1993, Winter, vol 47, no.1.

[12] Jabko, N. Playing the Market: A Political Strategy for Uniting Europe, 1985-2005 (Ithaca, NY: Cornell University Press, 2006).

[13] Mundell R.A. a Theory of Optimum Currency Areas // American Economic Review. 1961. Vol. 51. No 4. De Grauwe, P. The Economics of Monetary Union (Oxford: Oxford University Press, 2007).

[14] European Economy. The Contribution of Wage Developments to Labour Market Performance (Brussels: DG Economic and Financial Affairs, 2005); El-Agraa, A.M. (ed.) op.cit.; Pelkmans, J. European Integration… op.cit.

[15] Giannone, D., Reichlin, L. Trends and Cycles in the Euro Area: How Much Heterogeneity ans Should We Worry About It // ECB Working Paper, 2006, no 595.

которые формируют т.н. маастрихтские критерии[16]. Мягкая гармонизация макроэкономических показателей расценивалась до последнего времени положительно[17]; исследователи сходились в том, что она оставляла странам пространство для маневра в случае неблагоприятной конъюнктуры на рынке[18], хотя и отмечали, что она ослабляет необходимость структурных реформ[19]. Отдельно отмечалась идейная конвергенция (поворот к монетаризму)[20] и особая институциональная конфигурация[21].

Вопрос о том, какова конкретная политэкономическая цель дальнейшей интеграции, в исследовании европейской интеграции почти не ставится. Экономисты ограничиваются тем, что верхней ступенью взаимодействия является экономический и валютный союз. Политологи ведут споры о форме конечного образования: останется ли ЕС международной организацией при главенстве стран-членов, превратится ли он в федеральное государство или будет политической формой sui generis. По сути, вопрос о цели интеграции отдается на откуп политикам. С нашей точки зрения, однако, кризис среднесрочного видения – это фундаментальная проблема интеграции, которая ныне определяет дебаты по расширению и углублению сотрудничества в Евросоюзе.

В то же время примечательны дискуссии о побудительных мотивах интеграции. Здесь спектр исследований широк. Отмечается распространение новых идей[22], внешнее давление (в т.ч. развитие тех или иных сегментов рынка)[23], внутриполитические дебаты[24]. Идут споры относительно того, что первично: мобилизация различных заинтересованных групп[25] или конфигурация институтов[26]. Эти работы важны для современного Евросоюза, поскольку во многом помогают определить то, насколько современные реформы устойчивы, а сам ЕС – способен к преобразованиям, в т. ч. к определению среднесрочных целей и к устойчивому продвижению к ним.

---

[16] Буторина О.В. Международные валюты: интеграция и конкуренция. М.: Деловая литература, 2003. Она же Экономический и валютный союз // Европейская интеграция. О.В. Буторина (ред.) (М.: Деловая литература, 2011); El-Agraa, A.M. (ed.) op.cit; Pelkmans, J. European Integration… op.cit.

[17] Toemmel, I., Verdun, A. Innovative Governance in the European Union: The Politics of Multilevel Policy Making(Boulder: Lynne Rienner, 2008); Zeeitlan, J., Pochet, P., Magnusson, L. The Open Method of Coordination in Action : The European Employment and Social Inclusion Strategies (Brussels : Presses Interuniversitaires Europeennes – Peter Lang, 2005).

[18] Artis, M., Buti, M. «Close to Balance or in Surplus": A Policy-Maker Guide to the Implementation of the Stability and Growth Pact // Journal of Common Market Studies, 2000, Vol. 38, pp. 563-91; De Ruiter, R. Developing Multilateral Surveillance Tools in the EU // West European Politics. 2008. Vol. 31. No. 5; Donahuea, K., Warin, T. The Stability and Growth Pact: A European Answer to the Political Budget Cycle? // Comparative European Politics. 2007. Vol. 5: 423–440.

[19] Schelke, W. The Theory and Practice of Economic Governance in EMU Revisited: What Have We Learnt about Commitment and Credibility // Journal of Common Market Studies. 2006. Vol. 44. No. 4.

[20] McNamara, K. The Currency of Ideas: Monetary Politics in the European Union (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1998).

[21] Einderlein, H., Verdun, A. EMU's Teenage Challenge: What Have we Learnt and Can We Predics from Political Science // Journal of European Public Policy. 2009. Vol. 16. No. 4; Sadeh, T., Verdun, A. Explaining Europe's Monetary Union: A Survey of the Literature // International Studies Review. 2009. Vol. 11. Pp. 277-301.

[22] Majone, G. From the Positive to the Regulatory State: Causes and Consequences of Changes in the Mode of Governance // Journal of Public Policy, 1997, vol. 17, no. 2.

[23] Frieden, J., Rogowski, R. The Impact of the International Economy on National Policies: An Analytical Overview // Milner, H., Keohane, R. (eds.) Internationalization and Domestic Politics (Cambridge: Cambridge University Press, 1996); Milner, H. The Political Economy of International Trade // Annual Review of Political Science. 1999. vol. 99. no.2; Moran, M. The Politics of Financial Services Revolution: The USA, UK and Japan (New York: St. Martic'n's Press, 1991); Sandholz, W. High-Tech Europe: The Politics of International Cooperation (Berkley: University of California Press, 1992).

[24] Moravscik, A. 1) Negotiating the Single European Act: National Interests and Conventional Statecraft in the European Community // International Organization. 1991. vol. 45. no.1.; 2) Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach // Journal of Common Market Studies, 1993, vol. 31, no. 4;

[25] Cowles, M.G. Setting the Agenda for a New Europe: The ERT and EC 1992 // Journal of Common Market Studies. 1995. vol. 33. no. 4; Frieden, J. Invested Interests: the Politics of National Economic Policies in a World of Global Finance // International Organization. 1991. vol. 45. No.4;; Sandholz, W., Zysman, J. 1992: Recasting the European Bargain // Worold Politics. 1989. Vol.42. No. 1; Stone Sweet, A., Sandholz, W., Fligstein, N. The Institutionalisation of Europe (Oxford, New York, 2001).

[26] См. также сноску 16.

Наконец, проблема методов интеграции также присутствует в исследовании европейской интеграции. Этот вопрос поднимался и в политологических, и в политэкономических работах, и в экономике регулирования. Однако большинство трудов ограничивается привязкой к той или иной стадии интеграции, а не к эволюции европейской интеграции в целом.

Прежде всего, отмечается благотворность перехода от позитивной интеграции начального этапа (т.е. полной гармонизации всего массива законодательства) к негативной (т.е. взаимному признанию национальных норм стран-членов); от тотального сближения права к рамочному (т.е. от сближения всех параметров регулирования к постановке общих целей и предоставлению государствам возможности выбирать собственные инструменты)[27]. В сочетании с передачей части функций по гармонизации стандартов ассоциациям компаний эта мягкость позволила в кратчайшие сроки завершить строительство внутреннего рынка.

Построение экономического и валютного союза было связано с очередным витком повышения мягкости регулирования. Рамочное макроэкономическое сближение потребовало разработки нового механизма, открытого метода координации (т. е. постановки единых рекомендательных целей для стран-членов с ежегодными национальными докладами о продвижении к этим целям и обменом лучшими практиками). При этом, как и в случае с переходом от позитивной к негативной интеграции и от тотальной к частичной, эта инновация оценивалась положительно[28]. Предполагалось, что она позволит учесть национальные различия и удачно дополнит жесткие схемы валютного сближения[29]. Отмечалось также, что такая форма интеграции – предел достижимого сегодня в Евросоюзе[30]; и даже соответствует требованиям Германии о независимости Европейского центрального банка[31]. Голоса тех, кто озаботился данной эволюцией и предупреждал об опасных последствиях мягкой макроэкономической координации[32], звучали до сего времени относительно слабо.

[27] Craig, P. and De Búrca, G. EU Law: Text, Cases and Materials, (Oxford: Oxford University Press, 2011); Egan, M. Constructing a European Market (Oxford: Oxford University Press, 2001); Mathijsen, P.S.R.F. A Guide to European Law (London: Sweet and Maxell, 2009); Nicolaidis, K., Schmidt, S. Mutual Recognition 'on trial': the Long Road to Services Liberalization // Journal of European Public Policu, 2007, vol. 14, no. 5; Pelkmans, J.1) Mutual Recognition in Goods and Services: An Economics Perspective // College of Europe Working Papers (Economics). 2002. No. 2; 2) Mutual Recognition in Goods. Op.cit.; Weathrill, S. Cases and Materials on EU Law (Oxford: Oxford University Press, 2010); Young, A. R. 1) The Politics of Regulation and the Internal Market // Jorgensen, K.E., Pollack, M.A., Rosamond, B. (eds.) The Handbook of European Union Politics. London: Sage, 2007; 2) The Single Market. Deregulation, Reregulation, and Integration // Wallace, H., Pollack, M.A., Young, A. (eds.) Policy-Making in the European Union. Oxford: Oxford University Press, 2010.

[28] Dyson K. The Politics of the Euro-Zone : Stability and Breakdown? (Oxford: Oxford University Press, 2000).

[29] Barani, L. Hard and Soft Law in the European Union: The Case of Social Policy and the Open Method of Coordination // Constitutionalism Web-Papers. 2006. No. 2; Dehousse, r., Joerges, c. Good Governance in Europe's Integrated Market (Oxford : Oxford University Press, 2002); Eberlein, B. Formal and Informal Cooperation in Single Market Regulation // Christiansen, T., Piattani, S. (eds.) Informal Governance in the European Union (Cheltenham: Edward Elgar, 2003); Egan, M. Governance and the Single Market // Verdun, A., Toemmel, I. (EDS.) Innovative Governance in the European Union (Boulder: Lynne Reinner, 2008); Heritier, A. New Modes of Governance in Europe: Policy-Making without Legislating // HIS Political Science Series Working Paper.2002. no 81; Hodson and Maher The Open Method of Coordination as a New Mode of Governance: the Case of Soft Economic Policy Co-ordination // Journal of Common Market Studies. 2001. Vol. 39. No. 4; Pochet, P. The Open Method of Co-ordination // Perspectives on European Politics and Society. 2006. Vol. 7. No.1; Schmidt, S.K. The Internal Market Seen from a Political Science Perspective // Pelkmans, J., Hanf, D., Chang, M. (eds.) The EU Internal Market in Comparative Perspective: Economic, Political and Legal Analyses (Brussels: Peter Lang, 2008).

[30] Buti, M., Eijffinger, S., Franco, D. Revisiting EMU's Stability Pact: A Pragmatic Way Forward // Oxford Review of Economic Policy. 2003. Vol 19. No. 1.

[31] Puetter, U. The Eurogroup: How a Secretive Circle of Finance Ministers Shape European Economic Governance. (Manchester: Manchester University Press, 2006).

[32] Hanf, D. Legal Concept and Meaning of the Internal Market // Pelkmans, J., Hanf, D., Chang, M. (eds.) The EU Internal Market in Comparative Perspective: Economic, Political and Legal Analyses (Brussels: Peter Lang, 2008); Hatzopoulos, V. Why the Open Method of Coordination Is Bad For You: A Letter to the EU // European Law Journal. 2007. Vol. 13. No. 3.

С нашей точки зрения, именно бесконтрольно возрастающая мягкость регулирования при растущей дифференциации стран-членов и усложнении схемы интеграции и привела к сегодняшним трудностям в ЕС, воспринимаемым как проблемы углубления и расширения интеграции.

Второе направление эволюции механизмов ЕС – это появление т. н. гибкой интеграции, т.е. формы взаимодействия, которая позволяет не всем странам с одновременной скоростью продвигаться к общим целям. Появление этого механизма сотрудничества при переходе к экономическому и валютному союзу большинство исследователей приветствовало как форму разрешения противоречий в приоритетах стран-членов: ведь она позволяет заинтересованным в углублении сотрудничества странам двигаться быстрее, чем хотят евроскептики[33].

На наш взгляд, однако, именно эта форма ныне ведет к обострению проблем углубления и расширения. Связано это с необходимостью найти баланс между использованием гибкой интеграции для сохранения динамики сотрудничества, и предотвращением окостенения нескольких категорий членов Евросоюза.

Краткий обзор исследований Евросоюза показал, как сегодня изучаются процессы расширения и углубления, а также проблематика цели и методов интеграции. Он также продемонстрировал новаторство предлагаемой нами схемы анализа проблем расширения и углубления интеграции через призму кризисов цели и методов интеграции.

2. Евросоюз сегодня

Проблема расширения

Важнейший тренд расширений ЕС, начавшихся в 1973 г. и продолжающихся сегодня, – это повышение бедности Союза. Как правило, уровень развития, ВВП на душу населения, качество инфраструктуры в новых странах-членах ниже (средних) показателей, достигнутых на соответствующий момент в Европейских сообществах / ЕС. (Исключение составили расширения 1973 г. и 1995 г.). В результате, к концу 1980-х гг. в Сообществах укоренилась проблема Север-Юг, хотя соотношение между состоятельными странами – чистыми вкладчиками в единый бюджет и государствами-реципиентами оставалось достаточным для сохранения целостности единого рынка.

Ситуация коренным образом изменилась, когда в Евросоюз вступили в 2004 г. 10 новых стран, восемь из которых – государства Центральной Европы – бывшие социалистические страны, а в 2007 г. к интеграционному объединению добавились более бедные Болгария и Румыния. Проблему представляли и значительно меньший ВВП, в т. ч. по показателю на душу населения; и институциональные структуры, плохо обеспечивающие выполнение норм внутреннего рынка; и инновационный потенциал их экономики. В результате, к дифференциации Евросоюза по линии Север-Юг прибавился раскол на Восток и Запад. Более того, встал концептуальный вопрос о том, что такое Европа, где она заканчивается. Все это закономерно осложняло выработку общих среднесрочных целей Евросоюза.

[33] Andersen, S., Sitter, N. Differentiated Integration: What is it and How Much Can the EU Accommodate? // European Integration. 2006. Vol. 28. No. 4; Dyson, K., Markussen, M. Transverse Integration in European Economic Governance: Between Unitary and Differentiated Integration // European Integration. 2010. Vol. 32. No. 1; Craig, P. and De Búrca, G.op. cit.; Mathijsen, P.S.R.F. op.cit; Stubb, A. A Categorisation of Differentiated Integration // Journal of Common Market Studies. 1996. Vol. 34. No. 2; Weathrill, S. op.cit.

Статистические данные (*Таблица 1*), прежде всего, свидетельствуют, что по уровню благосостояния страны Центральной Европы не приближаются к показателям, которые были достигнуты старыми членами Евросоюза. Люксембург продолжает возглавлять таблицу по ВВП на душу населения, а Болгария и Румыния – замыкать ее. Внутри стран-членов также законсервирована разница между богатейшими и беднейшими регионами. Приведенные данные де-факто свидетельствуют о провале региональной политики ЕС: выделяемые на нее средства (около 40% бюджета Союза) недостаточны.

Таблица 1. Уровень ВВП на душу населения в странах Евросоюза, а также их беднейших и богатейших регионах[34]

Государство	ВВП на душу населения, в евро		ВВП на душу населения в беднейшем регионе соответствующего государства*		ВВП на душу населения в богатейшем районе соответствующего государства		ВВП на душу населения, % от среднего показателя в ЕС-27, 2010	
	2005	2010	2005	2007	2005	2007	2005	2010
Люксембург	57 200	67 000	264,3	275	264,3	275	254	274
Голландия	29 400	32 600	96,3	1005	164	165	131	133
Ирландия	32 500	31 100	104,3	100	158,1	170	145	127
Австрия	28 100	30 800	88,7	80	142,7	165	125	126
Дания	27 800	30 700	94,9	90	161	150	124	125
Швеция	27 400	30 100	105,4	105	172,2	165	122	123
Бельгия	26 900	29 000	79,5	75	240,5	220	120	119
Германия	26 000	28 700	74,2	80	202,1	190	116	117
Финляндия	25 700	28 300	85,3	90	139,5	145	114	116
Великобритания	27 400	27 800	77,4	72	302,7	335	122	114
Франция	24 700	26 100	50,5	50	172,6	170	110	107
Италия	23 700	24 500	66,9	65	136,7	140	105	100
Испания	22 900	24 500	69,7	70	133,9	140	102	100
Кипр	20 300	23 800	92,6	95	92,6	95	90	97
Греция	20 400	21 500	59,1	60	131,1	130	91	88
Словения	19 600	20 900	71,6	62	104,7	105	87	86
Мальта	17 600	20 200	77,4	77	77,4	77	78	83
Чехия	17 800	20 100	59,8	60	160,3	170	79	82
Португалия	17 800	19 800	59,8	60	106,3	105	79	81

[34] Составлено автором на основе данных Статистического агентства Евросоюза.

* 100%– средний для ЕС 27 показатель, с учетом паритета покупательной способности. Для маленьких государств-членов за регион взята вся страна.

Государство	ВВП на душу населения, в евро		ВВП на душу населения в беднейшем регионе соответствующего государства*		ВВП на душу населения в богатейшем районе соответствующего государства		ВВП на душу населения, % от среднего показателя в ЕС-27, 2010	
Словакия	13 500	18 100	43,1	45	147,9	160	60	74
Эстония	13 800	15 700	62,9	65	62,9	65	62	64
Венгрия	14 200	15 500	40,9	40	104,9	105	63	63
Польша	11 500	15 300	35	35	81,2	90	51	62
Литва	11 900	14 200	53,2	60	53,2	60	53	58
Латвия	10 800	12 600	49,9	55	49,9	55	48	52
Румыния	7 900	11 000	24,2	25	74,8	85	35	45
Болгария	8 200	10 600	26,9	25	52,2	60	37	44

Данные таблицы демонстрирует и то, что Евросоюз по-прежнему четко делится на старых и новых членов, а, следовательно, употребление этой классификации обосновано и с экономической, и с политической точки зрения. Некоторое смешение происходит только в среднем сегменте, куда относятся старые страны-члены, претерпевающие кризис, и новые государства ЕС, которые (за исключением Чехии) ввели евро. Эту категорию можно условно назвать «полупериферия».

Прогнозы экономического роста для стран-членов Евросоюза сегодня также рознятся (*Таблица 2*). В целом, новые страны-члены имеют шанс быстрее преодолеть нынешний экономический кризис и вернуться к росту ВВП, что означает дополнительный шанс сократить существующие диспаритеты. Однако полного выравнивания достигнуто не будет.

Таблица 2. Динамика ВВП и доля расходов в научные исследования и инновации[35]

Государство	Рост ВВП, %					Инвестиции в научные исследования и инновации, % от ВВП	
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2010
Литва	2,9	-14,8	1,4	5,0	4,7	0,8	0,6
Латвия	-3,3	-17,7	-0,3	3,3	4,0	0,61	0,79
Словакия	5,9	-4,9	4,2	3,5	4,4	0,47	1
Эстония	-3,7	-14,3	2,3	4,9	4,0	1,29	1,62
Люксембург	0,8	-5,3	2,7	3,4	3,8	1,51	1,63
Румыния	7,3	-6,6	-1,9	1,5	3,7	0,58	0,47
Польша	5,1	1,6	3,9	4,0	3,7	0,6	0,74

[35] Составлено автором на основе данных Статистического агентства Евросоюза.

Государство	Рост ВВП, %					Инвестиции в научные исследования и инновации, % от ВВП	
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2010
Чехия	3,1	-4,7	2,7	2,0	2,9	1,47	1,56
Финляндия	1,0	-8,2	3,6	3,7	2,6	3,72	3,87
Венгрия	0,9	-6,8	1,3	2,7	2,6	1	1,16
Словения	3,6	-8,0	1,4	1,9	2,5	1,65	2,11
Швеция	-0,6	-5,2	5,6	4,2	2,5	3,7	3,42
Великобритания	-1,1	-4,4	1,8	1,7	2,5	1,77	1,77
Кипр	3,6	-1,9	1,1	1,5	2,4	0,42	0,5
Бельгия	1,0	-2,8	2,3	2,4	2,2	1,96	1,99
Франция	-0,1	-2,7	1,5	1,8	2,0	2,11	2,26
Австрия	1,4	-3,8	2,3	2,4	2,0	2,67	2,76
Мальта	4,4	-2,7	2,7	2,0	2,2	0,57	0,63
Германия	1,1	-5,1	3,7	2,6	1,9	2,68	2,82
Ирландия	-3,0	-7,0	-0,4	0,6	1,9	1,45	1,79
Голландия	1,8	-3,5	1,7	1,9	1,7	1,76	1,83
Дания	-1,1	-5,2	1,7	1,7	1,5	2,87	3,06
Испания	0,9	-3,7	-0,1	0,8	1,5	1,35	1,39
Италия	-1,2	-5,1	1,5	1,0	1,3	1,23	1,26
Греция	-0,2	-3,3	-3,5	-3,5	1,1	0,58 на 2007 г.	нет данных
Португалия	0,0	-2,5	1,4	-2,2	-1,8	1,5	1,59

В то же время последние столбцы *Таблицы 2* показывают, что доля расходов на науку и инновации в новых странах ниже по сравнению со старыми участниками интеграции. Это означает, что их догоняющее развитие не ликвидирует качественного разрыва между двумя группами стран.

О качественной разнице в развитии экономик свидетельствуют и данные о структуре занятости (*Таблицу 3*): в большинстве новых стран-членов в сегменте услуг занят меньший процент населения по сравнению с показателями старых государств ЕС. Иными словами, дематериализация экономики последних значительно выше. Эти различия также размываются только в среднем сегменте: страны Южной Европы характеризуются сравнительно низкой занятостью в инновационном секторе, а наиболее развитые постсоциалистические государства (Чехия, Эстония) превосходят их.

Таблица 3. Занятость в секторе услуг, промышленности и сельского хозяйства в странах-членах ЕС[36]

Государство	Структура занятости (2009)			Занятость в инновационном секторе (промышленность и услуги) (2008)	Доля населения, имеющая среднее образование и выше (2009)	Уровень безработицы (апрель 2012)
	Сельское хозяйство	Промышленность	Сектор услуг			
Люксембург	1,4	12,9	**85,7**	46,01	77,7	5,2
Великобритания	1,1	19,6	**79,3**	47,61	76,1	8,1
Голландия	2,8	18,0	**79,2**	46,03	72,3	5,2
Швеция	2,2	20,2	**77,7**	54,03 (2007)	81,6	7,3
Дания	2,5	20,3	**77,2**	48,74	76,5	7,6
Бельгия	1,5	23,5	**75**	44,75	70,5	7,4
Франция	2,9	22,6	**74,5**	43,11	70,8	10,2
Кипр	3,9	22,1	**73,9**	30,21	74,1	10,1
Ирландия	5,0	21,2	**73,8**	41,46	73,5	14,2
Мальта	1,4	25,0	**73,6**	37,18	28,7	5,7
Финляндия	4,6	23,9	**71,4**	48,01	83,0	7,6
Испания	4,2	24,7	**71,1**	33,67	52,6	24,3
Австрия	5,3	25,0	**69,8**	37,28	82,5	3,9
Германия	1,7	28,7	**69,6**	46,19	85,8	5,4
Италия	3,7	29,3	**67,0**	38,29	55,2	10,2
Греция	11,9	21,2	**66,9**	27,78	62,5	21,9
Португалия	11,2	28,2	**60,6**	27,09	31,9	15,2
Латвия	8,7	25,0	**66,3**	29,21	88,5	15,2
Венгрия	4,6	31,2	**64,2**	37,99	81,3	10,7
Эстония	4,0	31,7	**64,2**	33,19	89,2	10,8
Литва	9,2	27,0	**63,8**	30,16	92,0	13,8
Словакия	3,6	37,9	**58,5**	35,04	91,0	13,7

[36] Составлено автором на основе данных Статистического агентства Евросоюза.

Государство	Структура занятости (2009)			Занятость в инновационном секторе (промышленность и услуги) (2008)	Доля населения, имеющая среднее образование и выше (2009)	Уровень безработицы (апрель 2012)
	Сельское хозяйство	Промышленность	Сектор услуг			
Словения	9,1	33,2	**57,7**	35,36 (2007)	83,3	8,7
Болгария	7,1	35,2	**57,7**	26,78 (2007)	79,4	12,6
Польша	13,3	31,1	**55,6**	30,31 (2007)	88,7	9,9
Румыния	29,1	30,0	**40,9**	20,44	74,3	7,4

Несмотря на то, что уровень образования населения в новых странах Евросоюза выше, чем в старых государствах-членах, их производительность труда ниже, по сравнению с ветеранами интеграции. Согласно докладу Европейской комиссии от 14 октября 2011 г., этот показатель варьируется от 125% от средней по ЕС в Ирландии до 20% в Болгарии. (Наилучших результатов удалось добиться Голландии, Австрии, Финляндии, Бельгии, Люксембургу, Швеции и Германии. Средние показатели у Великобритании, Франции, Дании, Испании, Греции, Италии и Мальты. А замыкают список все постсоветские страны и Португалия.) Кроме того, если исключить Португалию, Испанию, Ирландию и Грецию (т.е. все страны, пострадавшие больше всего от текущего кризиса), то и безработица в старых странах ЕС ниже средних показателей новых стран-членов.

Таким образом, на сегодня в Евросоюзе четко сформировалось ядро стран, состоящих, главным образом, из Западной и Северной Европы, периферия, куда входят государства-новички из Центральной Европы и, наконец, полупериферия, где эти две группы смешиваются (она включает передовые новые страны ЕС и государства Южной Европы). Политика выравнивания ЕС в ее нынешнем виде имеет влияние только на подвижки в группе полупериферии. Она, однако, в силу национальных экономических и управленческих структур не может искоренить сложившуюся сегментацию.

Явное выражение этой дифференциации сегодня только одно: это валютный союз. Напомним, что в зону евро входят все старые страны-члены (за исключением Великобритании, Дании и Швеции), а также Словения, Словакия, Мальта, Кипр и Эстония. При этом южные страны ЕС имеют сегодня максимальные проблемы с госфинансами, что выталкивает их на обочину валютной интеграции и даже ставит вопрос об их исключении из зоны евро[37]. Передовики же из новых стран ЕС либо уже вошли в евро, либо имеют шанс туда попасть (*Таблица 4*), тем более что, за исключением Чехии, они по-прежнему энтузиасты евро. Однако, в перспективе возможна формализация расслоения и по другим параметрам.

Что означает такое расслоение? Во-первых, оно будет вести к растущей неспособности ЕС определить единые цели. Одни страны-члены нацелены на рост экономики за счет традиционных механизмов, другие – на то, чтобы делать это путем повышения экологичности производства и потребления (рост требований по охране окружающей

[37] Прежде всего, это касается, конечно, Греции.

среды ведет к спросу на новые технологии, которые преимущественно развиваются в новых странах-членах). Одни государства отдают приоритет инновациям, другие, в силу своих особенностей, не способны достичь в этом сегменте значимых результатов. Одни хотели бы сохранить объемы сельскохозяйственного производства, другие семимильными шагами идут к дематериализации экономики. Не будет при таких обстоятельствах синхронным и выход из нынешнего кризиса. В этом контексте важность приобретает нахождение единой для всех среднесрочной цели, сравнимой по амбициозности с построением внутреннего рынка или валютного союза.

Во-вторых, до последнего времени способом учета различий в этих приоритетах был минималистский подход к интеграции. На наш взгляд, пределы этого подхода сегодня достигнуты, поскольку внутри Евросоюза слишком возросла гетерогенность стран-членов. При таком разнообразии просто взаимное признание норм или рамочное сближение недостаточны, более того, такие методы будут способствовать центробежным тенденциям. Для углубления интеграции (в частности, упрочения внутреннего рынка, перехода к устойчивому экономическому и валютному союзу) необходимо ужесточить инструменты интеграции, отказаться от минимализма, с тем, чтобы различные меры имплементации не ставили под вопрос единую цель.

Другим неизбежным методом становится гибкая интеграция, взаимодействие, при котором в интеграционном процессе на конкретном этапе участвуют не все страны-члены, а только часть. Сегментация стран на три группы по уровню развития, структуре хозяйства и качеству государственных институтов в значительной мере способствует этому. Единственным ограничителем является то, что по современному законодательству ЕС, гибкое сотрудничество не должно ограничивать свободу перемещения товаров, услуг, капитала и людей.

Предстоящие расширения только закрепит этот тренд. За исключением Исландии, кандидаты беднее, чем в среднем нынешний ЕС. В 2013 г. присоединилась Хорватия; в списке кандидатов также Турция, Македония, Сербия и Черногория. Таким образом, внутреннее разнообразие в Евросоюзе будет возрастать, что еще больше осложнит выработку единых среднесрочных целей. Предстоящие расширения поставят еще острее и концептуальный вопрос о естественных пределах интеграции. Наконец, они потребуют ограничения мягкости методов интеграции для предотвращения какофонии мер и более активного включения механизма гибкого сотрудничества.

Проблема углубления

На современном этапе углубление интеграции выражается в двух процессах: совершенствование внутреннего рынка (т.е. свободы передвижения товаров, услуг, капитала и людей) и стабилизация экономического и валютного союза.

Создание внутреннего рынка предусматривалась с начала интеграции, однако, в реальности к его реализации страны приступили только в середине 1980-х гг., когда была опубликована белая книга по завершению строительства внутреннего рынка[38]. По результатам ее выполнения внутренний рынок был объявлен построенным 31 декабря 1992 г.,

[38] Completing the Internal Market. White Paper from the Commission to the European Council (Milan, 28–29 June 1985). COM (85) 310 final, 14 June 1985.

но, в действительности, он продолжает совершенствоваться: улучшается свобода передвижения услуг; либерализируется передвижение капитала; создаются новые условия для мобильности граждан.

О несовершенстве внутреннего рынка свидетельствуют и Первый и Второй акты по завершению строительства внутреннего рынка, представленные соответственно и 13 апреля 2011 г. и 2 октября 2012 г. Как и в плане середины 1980-х гг., в обоих новых сообщениях поставлены четкие временные индикаторы[39]. В совершенствовании внутреннего рынка, казалось бы, можно констатировать нормальную, плановую работу. Однако, с нашей точки зрения, тревожный симптом – то, что усилия по совершенствованию внутреннего рынка представляют не среднесрочное стратегическое видение, а в каждом случае набор из двенадцати разрозненных мер, которые уже запущены или запланированы. Это яркое проявление кризиса цели в современном Евросоюзе.

Не отрицая важности этих шагов, а также того, что они демонстрируют способность ЕС к нормальной работе на современном этапе экономического кризиса, необходимо, однако, отметить, что проблема цели среднесрочного развития Евросоюза не только осложняет определение необходимых сегодня правовых и экономических новелл, но и будет затруднять реализацию уже разработанных законопроектов и мер. Разрозненные меры, каждая из которых бесспорна, не составляют целостной системы. Следовательно, у стран ЕС появляется соблазн торговаться по каждой из них с тем, чтобы максимум полномочий сохранить на национальном уровне или прописывать такие условия, которые полностью меняют смысл нововведений. Это прекрасно демонстрирует зависимость нынешнего этапа углубления интеграции от цели, ответа на вопрос «зачем».

Еще меньше определенности, на наш взгляд, существует со вторым направлением современного углубления интеграции, с совершенствованием экономического и валютного союза, необходимость которого остро продемонстрировал нынешний кризис.

Корни нынешних проблем единой европейской валюты уходят в решение не балансировать евро жесткой макроэкономической координацией. Такой вариант был обоснован стремлением сохранить национальную специфику в налогообложении и социальной защите, обеспечить независимость Европейского центрального банка и просто нежеланием стран-членов расставаться с очередной частью суверенитета.

Слабость этой схемы, однако, очень скоро стала очевидной, и уже в 1997 г. было решено дополнить валютный союз Пактом стабильности и роста[40], который ограничивает дефицит бюджета и госдолг участников зоны евро (соответственно 3% и 60% ВВП). Но в начале нынешнего тысячелетия, когда многие страны (в т.ч. и Германия) превысили ограничения, пакт был ослаблен. В 1997 г. было также запущено подобие слабой макроэкономической интеграции в форме «широких направлений экономической политики»[41]. Она охватывала бюджетную политику, а также регулирование рын-

[39] Single Market Act. Twelve Levers to Boost Growth and Strengthen Confidence «Working Together to Create New Growth» Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM (2011) 206 FINAL, 13 April 2011; Single Market Act II. Together for new growth. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM(2012) 573 final. Brussels, 3.10.2012.

[40] On the Strengthening of the Surveillance of Budgetary Positions and the Surveillance and Coordination of Economic Policies. Council Regulation (EC) No 1466/97. 7 July 1997.

[41] Broad economic policy guidelines. На основе On Economic Policy Coordination in Stage 3 of Economic and Monetary Union and on Articles 111 and 113 of the EC Treaty. Resolution of the European Council. 13 December 1997.

ков труда, товаров и услуг. Де-факто, страны-члены обязывались обмениваться необходимой информацией, а Совет мог им рекомендовать какие-то действия по улучшению ситуации. В то же время во всех случаях этой зачаточной макроэкономической координации лидирующую роль играли не Комиссия, Парламент или Суд ЕС, а Совет министров и его структуры различных уровней. Это лишний раз демонстрировало межгосударственный, слабый, скорее символический, характер координации.

Дополнительным и более четким инструментом макроэкономической координации стала «Лиссабонская стратегия»[42], разработанная на 2000–2010 гг. Она вошла в историю как обязательство Евросоюза стать наиболее конкурентоспособной экономикой в мире к 2010 г. через т.н. открытый метод координации. (Суть последнего – постановка единых целей на союзном уровне и последующее национальное продвижение к ним, причем без наказания в случае ненадлежащего исполнения, последнее контролируют только ежегодные доклады.) В 2010 г. на смену Лиссабонской стратегии пришла Программа 2020[43]. Она включает четыре приоритета: повышение экологичности экономики (это ее наиболее известная часть[44]), формирование информационного общества, внедрение научных разработок и стимулирование инноваций, а также социальное включение[45]. Таким образом, цели стали прагматичнее, но инструментарий Лиссабонской стратегии (открытый метод координации) был полностью сохранен.

Наименее развитыми до сегодняшнего дня были инициативы по сближению налоговых систем. Европейская комиссия преодолевала сопротивление стран-членов здесь, опираясь на принципы внутреннего рынка о свободе перемещения товаров, услуг, капитала и людей. Таковыми были инициативы по введению шкалы налогообложения для энергетических продуктов (в зависимости от их влияния на окружающую среду); сближение практики взимания НДС. Однако все это было каплей в море громадных различий между странами-членами.

Только в 2010 г. под влиянием нарастающего долгового кризиса в зоне евро ЕС активизировал макроэкономическое сближение. Резюмировать все эти шаги можно как ужесточение инструментов интеграции, отход от курса на смягчение форм регулирование; как решимость сбалансировать валютный союз таким же жестким экономическим сотрудничеством.

Во-первых, в 2010 г. была введен т. н. европейский семестр[46], т. е. предварительный контроль бюджета стран-членов Евросоюза. Он преследует две цели: предотвращение дефицита госбюджета на национальном уровне и стимулирование стран-членов к реализации Программы 2020 за счет соответствующего структурирования расходов национальной казны. При этом рекомендации Комиссии обязательны для стран зоны евро.

Во-вторых, под давлением Франции и Германии был принят пакт евро-плюс[47]. Он предполагает усиление конкурентоспособности (трактуемое, прежде всего, как отказ

[42] Lisbon European Council. Presidency Conclusions, 23–24 March 2000.

[43] Europe 2020. A European Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth. Communication from the Commission. COM (2010) 2020. 3 March 2010.

[44] Она, в частности, включает индикаторы 20–20–20, т.е. 20% снижение эмиссий парниковых газов, 20% повышение эффективности использования энергии и 20% доля возобновляемых источников энергии к 2020 году.

[45] В последнем случае подразумевается снижение доли людей, живущих за чертой бедности, повышение доли имеющих высшее образование; увеличение числа трудящихся.

[46] European Semester: Council Approves Strengthened Coordination of Economic and Budgetary Policies. 13190/10. 7 September 2010.

[47] European Council Conclusions. 24–25 March 2011.

от постоянной индексации зарплаты и повышение производительности труда); поощрение занятости; повышение устойчивости госфинансов (акцент сделан на стабилизации социальных расходов и законодательном закреплении правил о бездефицитном бюджете); а также укрепление финансовой стабильности (тут внимание уделяется частной задолженности). Особняком стоит его пятая, наиболее дискуссионная, цель – сближение налоговых систем[48]. Характерной чертой этого инструмента является ограниченное участие: инструмент бойкотировали Великобритания, Швеция, Чехия и Венгрия.

В-третьих, в октябре 2011 г. был одобрен пакет из шести нормативных актов (т. н. пакет шести). Он предполагает более серьезный контроль госфинансов стран-членов с тем, чтобы они стабилизировались на уровне 60% ВВП для госдолга и 3% ВВП – для дефицита. Сегодня большинство стран ЕС эти показатели намного превышают (*Таблица 4*). Кроме того, пакет предполагает мониторинг макроэкономических показателей с тем, чтобы предотвращать чрезмерные дисбалансы, и более пристальный контроль над национальными статистическими агентствами.

Договор о стабильности, координации и управлении[49] от 1 марта 2012 г. делает обязательным для подписантов золотое правило о сбалансированности доходов и расходов стран-членов. По сути, запрещается дефицит госбюджета, хотя наказание будет по-прежнему наступать, только когда разница между дебетом и кредитом составит 3 % ВВП. (Напомним, что в нем отказались участвовать Великобритания и Чехия.)

Наконец, Германия в течение 2012 г. активно продавливала идею новой модификации учредительных документов Евросоюза с тем, чтобы сделать национальные бюджеты абсолютно подконтрольными Европейской комиссии. Таким образом Берлин надеется как повысить дисциплину участников зоны евро, так и способствовать дальнейшему их сближению.

Таблица 4. Дефицит госбюджета и госдолг стран-членов Евросоюза

Государство	Государственный дефицит, % от ВВП		Государственный долг, % от ВВП	
	2005	**2011**	**2005**	**2011**
Венгрия	-7,9	**+4,3**	61,7	80,6
Швеция	+2,2	**+0,3**	50,4	38,4
Эстония	+1,6	**+1**	4,4	6,0
Финляндия	+2,8	**-0,5**	41,7	48,6
Люксембург	0.0	**-0,6**	6,1	18,2
Германия	-3,3	**-1**	68,6	81,2
Дания	+5,2	**-1,8**	37,8	46,5
Болгария	+1	**-2,1**	27,5	16,3
Австрия	-1,7	**-2,6**	64,2	72,2
Мальта	-2,9	**-2,7**	69,7	72
Чехия	-3,2	**-3,1**	28,4	41,2

[48] В Пакте участвует все страны ЕС за исключением Великобритании, Швеции, Венгрии и Чехии.
[49] Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union. Brussels, 2 March 2012.

Государство	Государственный дефицит, % от ВВП		Государственный долг, % от ВВП	
	2005	2011	2005	2011
Бельгия	-2,7	**-3,7**	92	98
Италия	-4,4	**-3,9**	105,4	120,1
Португалия	-5,9	**-4,2**	62,8	107,8
Голландия	-0,3	**-4,7**	51,8	65,2
Словакия	-2,8	**-4,8**	34,2	43,3
Польша	-4,1	**-5,1**	47,1	56,3
Румыния	-1,2	**-5,2**	15,8	33,3
Франция	-2,9	**-5,2**	66,4	85,8
Литва	-0,5	**-5,5**	18,3	38,5
Кипр	-2,4	**-6,3**	69,4	71,6
Словения	-1,5	**-6,4**	26,7	47,6
Великобритания	-3,4	**-8,3**	42,5	85,7
Испания	+1,3	**-8,5**	43,1	68,5
Греция	-5,2	**-9,1**	100	165,3
Ирландия	+1,7	**-13,1**	27,2	108,2

Предпринимаются и усилия по гармонизации фискальной области. 1 декабря 2010 г. Комиссия начала консультации по упрощению и гармонизации НДС. 10 декабря 2010 г. Франция и Германия заявили о постепенной конвергенции налоговых систем. Выделяются также проект Комиссии от 16 марта 2011 г. о гармонизации базы корпоративного налога и от 13 апреля 2011 г. об обновлении системы налогообложения в энергетике. Заметным шагом была и инициатива о введении сбора за финансовые трансакции, предложенная в октябре 2011 г., замороженная в марте 2012 г. из-за жесткой оппозиции Великобритании и запущенная в конце 2012 г. уже в формате гибкой интеграции, т. е. с участием ограниченного количества стран-членов (11 на момент написания данной главы).

В попытках стабилизировать экономический союз ныне явно читается хаос. Речь идет и об ужесточении бюджетной дисциплины стран-членов; и о сближении макроэкономических показателей (особенно, рынков труда), и о гармонизации налоговых систем. Все это меры разнохарактерные, что обусловлено все тем же дефицитом среднесрочных целей Евросоюза, непониманием того, как на данном историческом этапе реализовывать долгосрочные концептуальные идеи (построение мира и повышение благосостояния граждан, объединение континента и обеспечение демократических прав и свобод и т. д.). Как и в случае расширения, преодолению проблем углубления препятствует кризис цели: он мешает выбрать необходимый путь ужесточения экономического союза и стабилизации таким образом единой валюты.

Совершенно очевиден, однако, метод: отказ от чрезмерной мягкости регулирования макроэкономической части участников евро, ужесточение форм сотрудничества. Усиление жесткости, в свою очередь, ведет к большей дифференциации, по крайней мере, между инсайдерами и аутсайдерами зоны евро.

Каково будущее?

Плюрализм взглядов на развитие Евросоюза сегодня очевиден. Одни говорят, что расширение и углубление интеграции надо продолжать и страны ЕС постепенно выровняются друг с другом. Это хорошо прослеживается в литературе по политике регионального развития, а также в экономических подходах к изучению внутреннего рынка. В современном политическом процессе эти взгляды наиболее типичны для Европейской комиссии. Она, в частности, предлагает проектные облигации, расширение потенциала Европейского инвестиционного банка, дальнейшее совершенствование внутреннего рынка и гармонизацию соответствующего законодательства.

Другие, как лидер Великобритании Д. Кэмерон, настаивают, что Союз должен превратиться в некое сетевое, децентрализованное образование, доминантой которого является внутренний рынок. При этом последний, согласно его видению, должен базироваться на т.н. негативной интеграции. Этот взгляд, в целом, разделяют евроскептики, а также приверженцы межгосударственного подхода к европейской интеграции, защитники позиции о примате национальных интересов над международным сотрудничеством. Примечательно, что на нынешнем этапе они не возражают против проведения новой межправительственной конференции для реформы учредительных документов. Однако, они намерены использовать этот повод не для углубления интеграции, а для возврата на национальный уровень части переданных ранее в Брюссель полномочий.

Третьи, прежде всего, руководство Франции и Германии сегодня, утверждают, что необходимо вначале стабилизировать Евросоюз, в т.ч. единый рынок – в текущем составе 28 стран-членов, а валютный союз, если не получится вовлечь всех участников ЕС, – хотя бы силами 17 стран зоны евро. Лидеры в Париже и Берлине говорят, в частности, о бюджетной дисциплине, вплоть до ее судебного контроля, о сближении в фискальной области и в регулировании рынков труда и, вероятно, о совместном выпуске евробондов. Надстройкой над этими хаотичными мерами должен, по мнению немецких политиков, служить политический союз.

Заслуживает внимания и раскол среди стран-членов относительно приоритетов экономического и валютного союза. Беднейшие страны (прежде всего, Южная Европа) предлагают начать с предоставления ЕЦБ новых полномочий для стабилизации нынешней ситуации, а также с выпуска еврооблигаций (т.е. коммунитаризации долговых обязательств). Здесь можно говорить о примате прав (на спасение со стороны Евросоюза) над обязанностями. Условно это можно окрестить «федерализмом бедных». После избрания Ф. Олланда на пост президента Франция возглавила этот лагерь. Она также предлагает ныне отложить все фундаментальные реформы до 2014 г.

Состоятельные и дисциплинированные же страны (Германия, Австрия, Финляндия, Голландия) настаивают на ужесточении бюджетной политики и на усилении контроля Союза за национальными финансами до любой помощи. Они предлагают введение специального поста комиссара по национальной бюджетной политике и де-факто потерю суверенитета в определении параметров национальных расходов и доходов. Это первенство обязанностей над правами, или «федерализм богатых».

Рекомендации экспертов сегодня сосредоточены на экономическом и валютном союзе. В них можно идентифицировать несколько направлений: расширить компетенции

Европейского центрального банка вплоть до предоставления ему роли кредитора в последней инстанции[50]; ужесточить бюджетную дисциплину стран-членов единой валюты[51]; любыми способами запустить экономический рост. Инструментами последнего может, например, быть либерализация торговли. Фискальная интеграция пока вызывает весьма настороженное отношение не только политиков, но и экспертного сообщества[52].

С нашей точки зрения, два параметра определяют развитие Европейского союза на период до 2020 г.: преодоление кризиса цели и методов интеграции. Именно они позволят разрешить проблемы расширения и углубления Евросоюза (*Рисунок 1*).

Кризис (среднесрочной) цели интеграции – наиболее серьезный дефект современного ЕС. Нам представляется, что четырехступенчатая схема Б. Балассы (зона свободной торговли – таможенный союз – внутренний рынок – экономический и валютный союз) должна быть дополнена, как минимум, еще одним этапом. До сегодняшнего времени Союз выполнял только одну из двух функций современного государства: он был системой регулятивной, однако, почти не перераспределял доход от одних граждан к другим, от более состоятельных членов к менее. Некоторые элементы на уровне Евросоюза есть (значительные суммы перераспределяются в рамках аграрной политики ЕС или политики регионального выравнивания), но они ограничены. Достаточно сказать, что бюджет блока составляет только около 1% его ВВП, а в современных государствах Европы перераспределение достигает 50%.

Предлагаемый вариант не означает, что весь бюджет стран-членов должен быть передан на наднациональный уровень, это было бы радикальным решением. Однако такое развитие событий должно быть долгосрочной целью, сравнимой, кстати, по амбициозности и широте задач с построением внутреннего рынка или введением единой валюты. На первом этапе переход Евросоюза от регулятивной системы к перераспределительной должен привести к сближению социального и налогового законодательства стран-членов. Именно разбалансировка между этими двумя сферами в совокупности с последствиями финансового кризиса 2008 г., провоцирует сегодняшние потрясения. Более того, в современном мире ЕС явно проигрывает гонку конкурентоспособности США и Японии, причем, не в последнюю очередь, из-за несовершенной социальной системы. Впоследствии же часть функций перераспределения может также быть передана на уровень Союза. В этом контексте органично начинают звучать и идеи выпуска еврооблигаций, долговых бумаг зоны евро, а впоследствии, возможно, и всего Европейского союза.

Безусловно, потребуется передача очередной порции полномочий от стран-членов на наднациональный уровень. Именно это, очевидно, болезненно нащупывают некоторые политики Евросоюза, упоминая необходимость политического союза. Однако последний нужен был и раньше. В принципе, он уже существует, поэтому неправомерно говорить о том, что политический союз – это ступень интеграции, которая следует за экономическим и валютным союзом. Интеграция – процесс, прежде всего, экономический; политические же (в т.ч. институциональные) меры сопровождают его. Но чем теснее

[50] Grauwe, P. 1) Crisis in the Eurozone and How to Deal with It // CEPS Policy Brief. 2010. No. 204.) What Kind of Governance for the Eurozone // CEPS Policy Brief. 2010. No. 214.

[51] Gerlach, S. Strengthening the Institutional Underpinnings of the Euro // SIEPS. 2010. No. 9epa.

[52] См., например, Gros, D., Alcidi, C. Fiscal Policy Coordination and Competitiveness Surveillance: What Solutions to What Problems // CEPS Policy Brief. 2010. No. 213; Le Cacheux, J. How to Herd Cats: Economic Policy Coordination n the Euro Zone in Tough Time // European Integration. 2010. Vol. 32. No. 1.

экономическое взаимодействие, тем более плотным должен стать политический альянс. Это, например, предполагает, повышение эффективности принятия решения (расширение голосования большинством; усиление Суда ЕС; упрочение позиций Европейского парламента), передачу части суверенитета на наднациональный уровень и т. п.

Проблема перехода на новый этап интеграции возвращает нас к вопросу о движущих силах интеграции. Нынешние события прекрасно демонстрируют, что наилучший стимул составляет не идеология и не прочные институты. Он происходит от внешнего давления, причем той силы, которая ставит под вопрос выживание европейского проекта. Именно буря, которая бушует вокруг единой валюты, заставляет национальные правительства идти на те меры, о которых они ранее не могли даже и подумать.

Проблемой современных действий, однако, остается то, что политики, находящиеся у власти, по-прежнему неохотно соглашаются с преобразованиями и с передачей очередной порции суверенитета на наднациональный уровень. Именно поэтому все меры, предпринимаемые ныне, осуществляются в догоняющем режиме. Такая стратегия может применяться только ограниченное время и, в конечном счете, потребует более радикальных шагов по сравнению с тем, что требовалось еще только годом ранее.

Альтернативным вариантом развития является отказ от честного и четкого признания новой среднесрочной политэкономической цели. В этом случае Евросоюз не развалится, как предрекают многие, не впадет в кому, однако импульс его развития будет потерян, произойдет возврат к периоду евросклероза 1970-х гг. Жертвой может стать единая валюта, которую покинут либо часть стран-членов, либо даже все участники. Помимо громадных экономических издержек это будет означать и высокую политическую цену, а платить по счету придется, как минимум, еще одному поколению общественных деятелей и простых граждан.

Второй параметр, который определяет среднесрочное развитие Евросоюза – это преодоление кризиса методов сотрудничества. Как мы уже отмечали, блок эволюционировал от жесткой, тотальной гармонизации к постепенному повышению мягкости регулирования. Вначале это было достигнуто путем перехода к взаимному признанию норм друг друга и к минималистской интеграции. Затем мягкость возросла за счет перехода к открытому методу координации, изобретенного для Лиссабонской стратегии и подхваченного Стратегией 2020 и Пактом евро-плюс. В ней не предполагалось наказания за невыполнение обязательств.

Сегодня достигнут предел повышения мягкости форм политико-правового регулирования интеграции. Возросшее разнообразие стран-членов, а также углубление интеграции ведут к необходимости ужесточения обязательств и формы их реализации. В противном случае будут нарастать центробежные тенденции, не в последнюю очередь за счет давления извне.

В то же время, очевидно, возврат к тотальной гармонизации неэффективен. Во-первых, это довольно трудоемкая схема взаимодействия. Во-вторых, она не позволяет учитывать специфику стран-членов и, порой, ведет к чрезмерным издержкам. По сути, задача, которая стоит сегодня перед Евросоюзом, – нахождение нового баланса жесткости и мягкости регу-

лирования, который будет препятствовать центробежным тенденциям под влиянием неблагоприятного развития событий как внутри ЕС, так и за его пределами.

Политическая практика свидетельствует, что страны ЕС уже осознали необходимость повышения жесткости регулирования. Именно этим мотивировано введение дополнительного контроля национальных бюджетов и наказания стран-членов за нарушение фискальной дисциплины и других обязательств по сближению макроэкономических показателей. Теперь, однако, надо сделать этот тренд устойчивым и преодолеть сопротивление национальных столиц, не желающих отказываться от очередной части суверенитета.

Наконец, растущее разнообразие стран-членов в сочетании с плюрализмом приоритетов стран-членов и необходимостью более жесткого регулирования нынешней интеграции делает невозможным равномерное сотрудничество стран-членов. По сути, гибкая интеграция становится неизбежной реальностью. Перед Евросоюзом замаячила перспектива появления нескольких категорий стран-членов. К этому ведет и сохранение разделения на старые и новые члены Евросоюза, правда, как отмечалось, с размыванием этих двух групп в полупериферии. Сегментации способствует политика стран зоны евро, стремящихся сплотиться в макроэкономическом плане и усилить базис единой валюты. Этому содействует и Великобритания, заявляя, что ЕС должен стать сетевым, децентрализованным объединением, что входит в противоречие с приоритетами 17 стран единой валюты.

По сути, сегодняшние события ведут к формированию, минимум, двух ярусов: на верхнем будут 17 членов единой валюты, на нижнем – десятка аутсайдеров. При этом шаги, которые будут принимать на верхнем ярусе, потенциально могут исказить единое пространство внутреннего рынка и заставить десятку аутсайдеров делать невыгодные для них шаги. Неслучайно право доступа к принятию решения по евро все активнее требуют страны Центральной Европы, которые рано или поздно должны присоединиться к единой валюте. О намерении начать координацию действий с группой аутсайдеров с целью обеспечить себе место за столом переговоров заявила и Великобритания. В худшем же варианте расслоится и зона евро на «отличников», которые выполняют критерии бюджетной дисциплины, имеют высокие рейтинги и готовы к углублению диалога вплоть до фискальной гармонизации и выпуска совместных облигаций; и «неуспевающих», оставленных на полупериферии, на обочине процесса.

Наиболее сложным моментом нынешних реформ методов, как нам представляется, является поиск конфигурации, которая, с одной стороны, укрепит внутренний рынок и, особенно, экономический и валютный союз, а, с другой, – не будет излишне дискриминировать аутсайдеров евро. Важным представляется и то, что, признавая наличие этих ярусов и углубляя между ними различия, ЕС должен сохранить возможность сравнительно легкого перехода из одной категории в другую, причем как в направлении более тесной интеграции, так и в сторону уменьшения своих обязательств.

Таким образом, только преодоление кризисов цели и методов интеграции создаст благоприятные условия для развития Евросоюза, игнорирование же этих проблем будет вести к застою процесса интеграции в среднесрочной перспективе и даже потенциально к дезинтерации.

ГЛАВА 28

Еврозона: внутренние и внешние аспекты функционирования

О. В. Буторина

1. Теоретические основы

Внутренние конструкции Экономического и валютного союза ЕС (ЭВС) определяются двумя основными концепциями – теорией оптимальной валютной зоны (ОВЗ) и концепцией о «невозможной триаде», базирующейся на модели Манделла-Флеминга. Издержки стран, перешедших на евро, связаны в основном с потерей автономности денежно-кредитной и валютной политики, что сокращает возможности антициклического регулирования. Преимущества проистекают из повышения степени интернационализации национальной валюты, в том числе в форме избавления от «первородного греха» – невозможности заимствования в национальной валюте. Во взаимоотношениях с внешним миром создание ЭВС позволило Евросоюзу усилить свой голос в мировой экономике и в международной финансовой системе. Международные позиции евро хорошо описываются сводом представлений о факторах интернационализации валют. Здесь у евро есть свои точки роста и ограничения.

Теория ОВЗ развивалась в контексте развернувшейся в 1960-е гг. дискуссии о выборе между фиксированным и плавающим курсом. Если группа стран формирует валютный союз, она переходит к фиксированному курсу между валютами государств-участников, но имеет плавающий курс в отношении внешнего мира. То есть, валютная зона позволяет комбинировать две возможности, ставшие предметом модели Манделла-Флеминга.

Научную базу теории оптимальной валютной зоны составляют работы Роберта Манделла, Рональда Маккиннона и Питера Кенена[1]. Теория гласит: введение единой валюты желательно, если потеря возможности менять курс национальной валюты, не ведет к тому, что стране становится гораздо сложнее и дороже приспосабливать свою экономику к непредвиденным внешним воздействиям и другим явлениям, нарушающим экономическое равновесие.

Канадский экономист Роберт Манделл, будущий лауреат Нобелевской премии, впервые предпринял попытку определить, каким условиям должны удовлетворять страны, чтобы образование ими валютного союза было экономически оправдано. Первое – цены товаров и рабочей силы в этих странах должны гибко реагировать на изменение экономической конъюнктуры: повышаться или понижаться в зависимости от стадии цикла. Второе – факторы производства (товары, капиталы и рабочая сила) должны свободно перемещаться из страны в страну. На практике цены на товары поднимаются в периоды высокой инфляции, но крайне редко понижаются в периоды благоприятной рыночной конъюнктуры. Крайне негибкой является стоимость рабочей силы.

[1] См.: Mundell R. Optimum Currency Areas // American Economic Review. – 1961. – Vol.53. – P.717–725; McKinnon R. Optimum Currency Areas // American Economic Review. – 1963. – Vol.53. – P.717–725; Kenen P. The theory of Optimum Currency Areas: an Eclectic View // Mundell R., Swoboda A. (eds.), Monetary Problems of the International Economy. – Chicago: University of Chicago Press, 1969.

По мысли Манделла, единая валюта способна снизить транзакционные издержки и усилить конкуренцию только в том случае, если введение фиксированных курсов между несколькими странами не будет чревато ростом издержек от асимметричных шоков. Переходя к фиксированным курсам страны лишаются возможности проводить девальвации, которые помогают повысить конкурентоспособность национальных производителей и таким образом облегчить выход из кризиса. Кроме того, при фиксированных курсах денежно-кредитная политика становится заложницей валютной политики: центральный банк не может произвольно понижать ставку рефинансирования, опасаясь падения курса национальной денежной единицы. А раз так, то страны валютного союза должны одинаково реагировать на внешние воздействия, или «экзогенные шоки», как их называют в экономической литературе.

Асимметричным шоком принято называть ситуацию, когда страны валютного союза могут по-разному реагировать на внешнее воздействие или сталкиваются с проблемами исключительно национального характера. Чтобы свести к минимуму риск возникновения ассиметричного шока, страны валютного союза должны иметь экономические системы, максимально схожие по своей структуре и качеству. В противном случае страна, попавшая в ситуацию асимметричного шока, будет нести крупные издержки (виде спада производства и роста безработицы), тогда как остальные участники союза не будут заинтересованы в изменении общей денежно-кредитной политики и курсовых соотношений.

Вопрос о том, явился ли кризис 2008–2009 гг. асимметричным шоком для зоны евро не имеет однозначного ответа в экономической литературе. Одни авторы утверждают, что до превращения кризиса в долговой, наблюдалась асимметричная реакция со стороны государств Центральной и Восточной Европы, финансовые рынки которых обладают меньшей глубиной и ликвидностью, чем аналогичные рынки стран Западной Европы[2]. Кроме того, денежные власти первой группы стран обычно имеют две способные вступать в противоречащие друг с другом цели – поддержание ценовой стабильности и поддержание фиксированного курса национальной валюты. Другие полагают, что асимметричным кризис оказался для так называемых стран Сплочения (*англ.– Cohesion countries*), окрещенных неполиткорректной аббревиатурой PIGS (*Portugal – Ireland – Greece – Spain*), к которым временами добавляют Италию. По их мнению, создание ЭВС привело к сближению бизнес циклов в зоне евро, но мало способствовало исправлению структурных диспропорций между участниками валютного союза[3]. При этом признается, что жесткое выполнение маастрихтских критериев может в условиях кризиса приводить к спаду производства, а необоснованно мягкая бюджетная политика одной страны способна оказывать повышающее воздействие на процентные ставки во всей валютной зоне[4].

Питер Кенен сосредоточил внимание на производственных аспектах. Он утверждал, что введение внутри региона фиксированных курсов целесообразно, если его экономика имеет высокую степень диверсификации. В качестве обоснования он привел следующие

[2] Буторина О. Антикризисная стратегия Европейского союза: ближние и дальние рубежи // Полития. – 2009. – №3.

[3] Amisano G., Giammarioli N., Stracca L. Emu and the Adjustment to Asymmetric Shocks. The Case Of Italy. ECB Working Papers Series, No 1128, December 2009.

[4] Weber A. The euro– opportunities and challenges. Speech at the Ragnar Nurkse-Lecture, Tallinn, 7 February 2011.

аргументы. Во-первых, при высоком уровне диверсификации условия торговли страны (соотношении между экспортными и импортными ценами) оказываются довольно устойчивыми. Снижение мировых цен на одни экспортируемые ею товары компенсируются повышением цен на другие. Если же экспорт состоит из ограниченного числа товаров, то такая возможность практически отсутствует. Во-вторых, при падении спроса на главные статьи своего экспорта такая экономика не столкнется с таким же ростом безработицы, как страна со слабо диверсифицированной экономикой. В-третьих, в экономике с множеством развитых отраслей инвестиции меньше зависят от экспорта, чем в узкоспециализированной. Поэтому падение спроса на экспортные товары и услуги окажет ограниченное воздействие на рост капиталовложений и экономический рост[5].

Таким образом, согласно теории об оптимальной валютной зоне, введение единой валюты оправдано при следующих условиях:

- хозяйства стран-членов открыты по отношению друг к другу;
- факторы производства свободно перемещаются по территории валютного союза;
- заработная плата и цены подвижны в обоих направлениях;
- страны-члены имеют высоко диверсифицированное производство;
- хозяйства стран-членов примерно одинаково реагируют на одно и то же внешнее воздействие.

К моменту создания ЭВС его участники полностью выполняли только первое условие и наполовину второе (движение капиталов было освобождено от ограничений, но движение рабочей силы было крайне затруднено). Третье условие не выполнялось. Четвертое условие – о высоко диверсифицированной структуре экономики – выполнялось полностью, за исключением отдельных стран, например Греции. Однако и оно вызывало сомнения, поскольку введение единой валюты должно было усилить конкуренцию и, следовательно, специализацию. Пятое условие оставалось под большим вопросом. В итоге получалось, что страны ЕС не могли образовать оптимальную валютную зону. Только страны так называемого «твердого ядра» (Германия, Франция, Австрия, Дания, Бельгия, Нидерланды, Люксембург) подходили на роль участников валютного союза.

Фактически экономика ни одной из стран ЕС не реагировала на внешние воздействия точно так же, как ее партнеры по группировке. При этом разброс в издержках адаптации объяснялся не столько структурными особенностями национальных хозяйств, сколько разницей в исторически сложившихся особенностях государственного регулирования рынков труда[6]. Асимметрия трансляционного механизма (*англ.– transmission process*) денежно-кредитной политики была связана с тем, что в одних странах рынок рабочей силы был менее, а в других более зарегулированным. Следовательно, он быстрее или медленнее отзывался на понижение или повышение ставки рефинансирования.

По мере развития в еврозоне долгового кризиса в центр дискуссии были выдвинуты вопросы соблюдения бюджетной дисциплины и поддержания разумных пропорций госу-

[5] Кенен П. Б. Теория оптимальных валютных зон: эклектический подход// Евро – дитя Манделла? С. 102.

[6] Demertzis M., Hughes Hallett A., Rummel O. Does a Core-Periphery Regime Make Europe into an Optimal Currency Area? // Welfens P.J.J. (ed.). European Monetary Union: Transition, International Impact and Policy Options.– Springer, 1997.– P.208–209.

дарственного долга. Выяснилось, что хотя маастрихтские критерии содержали нормативы по дефициту госбюджета и отношению госдолга к ВВП), их строгое выполнение не обеспечивалось соответствующими законодательными нормами ЕС. Принятый для этого Пакт стабильности и роста был существенно ослаблен реформой 2005 г., проведенной по инициативе Германии и Франции.

Актуальным также стал вопрос о необходимости создания в ЕС бюджетного союза, который, однако, трактовался по-разному. Одни эксперты полагали, что дальнейшее существование ЭВС невозможно без того, чтобы страны Евросоюза объединили свои бюджеты. Таким образом они получили бы возможность оказывать помощь пострадавшим в ходе кризиса странам и регионам из общего бюджета. На практике реализация этих рекомендаций невозможна до тех пор, пока в ЕС не будет создана конфедерация или федерация. Более реалистичной задачей стало введение более жестких правил бюджетной дисциплины, одобренных решением сессии Евросовета 8–9 декабря 2011 г.

Впоследствии теория ОВЗ подверглась значительным модификациям, а отдельные положения ее основоположников были поставлены под сомнение. Действительно, в данной теории есть уязвимые места. Она, например, не учитывает, что наличие валютного союза способно увеличивать степень однородности национальных хозяйств, особенно, если на это направлена политика наднациональных органов. При рассмотрении альтернатив валютному союзу упускается из виду, что поддержание фиксированных курсов с возможностью их пересмотра (как было в ЕВС) требует в современных условиях огромных затрат на интервенции, которые далеко не всегда приводят к желаемому результату.

«Невозможная триада» *(англ. – impossible trinity)*

Глобализация и формирование в большинстве стран мира открытой экономики оказали сильное воздействие на механизм формирования валютного курса. Выкладки Фридмана, пропагандировавшего переход к гибким курсам, подразумевали свободное движение капиталов. Однако это условие не выполнялось вплоть до конца 1980–1990 гг. Бурное развитие в 1990-е гг. информационных технологий позволило существенно увеличить скорость трансграничных расчетов, повысить их надежность и кардинально нарастить объемы. Это в свою очередь еще больше стимулировало международную мобильность капиталов и обострило конфликт между поддержанием фиксированного курса и проведением независимой денежно-кредитной политики.

Государствам следовало решать, что им важнее: сохранять на неизменном уровне обменный курс или свободно манипулировать ставкой процента, чтобы содействовать экономическому росту. Ведь при понижении центральным банком нормы процента (что делает кредиты более доступными и стимулирует инвестиционную активность) краткосрочные капиталы начинают покидать страну. Спрос на национальную валюту падает, и ее курс идет вниз. При фиксированном курсе, чтобы не допустить девальвации, ЦБ должен проводить дорогостоящие интервенции – продавать доллары или евро из официальных резервов. Зная это, ЦБ заранее отказывается от понижения ставки.

Особенно труден этот выбор для стран с формирующимися рынками, где население и бизнес в своей повседневной деятельности ориентируются на обменный курс

национальной валюты (как правило, к доллару США). Многие из них не могут проводить заимствования в национальных денежных единицах, что повышает уязвимость национальной экономики к колебаниям валютного курса. Данная особенность фигурирует в научной литературе под названием «первородного греха» (*англ. – «original sin»*)[7].

На основе модели Манделла-Флеминга была выдвинута концепция «магической триады», или «невозможной триады»[8]. Она гласит, что в условиях глобальной экономики каждая страна может выбрать только два из трех условий: фиксированный курс, независимость (автономия) денежно-кредитной политики и либеральный режим движения капиталов. Третьим элементом приходится жертвовать. На практике это выливается в три возможные схемы.

- Фиксированный курс плюс независимая денежно-кредитная политика и минус свободное движение капиталов.
- Фиксированный курс плюс свободное движение капиталов и минус независимая денежно-кредитная политика.
- Плавающий курс плюс независимая денежно-кредитная политика и свободное движение капиталов.

Первой схемы придерживаются некоторые развивающиеся страны и страны с формирующимися рынками, в частности Китай. Они сохраняют валютные ограничения, и их валюты не являются полностью конвертируемыми. Это позволяет правительствам управлять движением иностранных капиталов через государственную границу, что облегчает проведение независимой денежно-кредитной политики и поддержание стабильного валютного курса. Наиболее уязвимой считается вторая комбинация, поскольку при ней денежные власти теряют возможность проводить антициклическое регулирование экономики. Третий вариант практикуют все промышленно развитые страны и, конечно, эмитенты резервных валют. Во время действия «валютной змеи» и ЕВС страны ЕС привязывали свои валюты друг к другу или к ЭКЮ. После перехода на единую валюту привязка исчезла сама собой: курс евро является плавающим и формируется только под воздействием рыночных сил.

Применительно к ЕЭС «невозможная триада» выглядела следующим образом[9]. Проведенная в 1990-е гг. либерализация движения капиталов не позволяла сохранить фиксированные курсы внутри группировки (в рамках ЕВС), не жертвуя при этом автономностью денежно-кредитной политики. То есть, на горизонте уверенно обозначились очертания единого центрального банка. Если централизация денежно-кредитной политики в рамках ЕС становилась неизбежной, то участникам объединения оставалось выбрать между двумя опциями: перейти к ней, оставив свои валюты, или создать единую валюту. Первый вариант означал сохранение постоянных проблем с поддержанием фиксированного курса множества валют. Второй открывал новые, доселе невозможные, политические и экономические.

---

[7] Головнин М. Ю. Теоретические основы денежно-кредитной политики в условиях глобализации. М.: Институт экономики, 2008. С. 18.

[8] Obstfeld, M., and Rogoff K. (1996) Foundations of International Macroeconomics.Cambridge, MA: MIT Press; Krugman, P. and Obstfeld M. (2008) International Economics: Theory and Policy, 8-th ed. Reading, MA: Addison Wesley; Klein M.W. and Shambaugh J.C. (2010) Exchange Rate Regimes in Modern Era, Cambridge: MIT Press.

[9] О реализации положений «невозможной триады» в современной европейской интеграции и о ее расширении до концепции «невозможного квартета» (включающего также свободное движение товаров) см.: Krugman P. 1987, Economic Integration in Europe: Some conceptual issues. In Padoa-Schioppa T. (Ed.) Efficiency, Stability and Equity. Oxford, Oxford University Press; Padoa-Schioppa T. (2004). The Euro and Its Central Bank. The MIT Press.

Интернационализация валют

Внутри своего государства денежная единица является законным платежным средством, ее использование обязательно для всех участников рынка. Но чтобы валюта использовалась нерезидентами, она должна удовлетворять их требованиям, быть устойчивой, надежной и удобной в обращении. Международное признание той или иной денежной единицы зависит от нескольких факторов. К ним относят:

- размер ВВП страны-эмитента;
- степень участия в международной торговле;
- высокоразвитые и высоколиквидные финансовые рынки;
- открытость экономики;
- низкая инфляция и макроэкономическая стабильность;
- бездефицитный баланс внешних расчетов;
- устойчивость экономик к перепадам мировой экономической конъюнктуры (внешним шокам);
- значительный потенциал экономического роста.

Наиболее важными являются первые три критерия. Без внушительных объемов ВВП страна не может иметь значительный объем денежной массы, следовательно, ее валюта не может широко использоваться для обслуживания международного оборота. Активное участие в международной торговле создает предпосылки для того, чтобы нерезиденты постоянно предъявляли спрос на данную валюту. Емкий финансовый рынок важен, так как в современной экономике спрос на валюту определяется не столько спросом на производимые страной-эмитентом товары, сколько спросом на ее ценные бумаги: акции, облигации, векселя и т.п. Именно их в больших количествах покупают и продают международные инвесторы в поисках наиболее прибыльного вложения средств.

Важной для понимания современной роли евро в мире является концепция ведущей валюты, возникшая на рубеже 60–70-х гг. XX в. Одной из первых публикаций на эту тему была статья американского экономиста Александра Свободы «Ведущие валюты и валютный рынок: пример доллара»[10]. В валютообменных операциях ведущая валюта, по мысли Свободы, является ни чем иным, как средством обращения. На валютном рынке может существовать ситуация, аналогичная бартерной торговле на товарном рынке, когда одна валюта напрямую меняется на другую. Но тогда возникает проблема стыковки потребностей продавца и покупателя. Если же две участвующие в сделке валюты не меняются напрямую одна на другую, то тогда купля-продажа осуществляется через валюту, выступающую всеобщим платежным средством.

Среди более поздних теоретических работ наиболее полный анализ представлен в книге немецкого экономиста Филиппа Хартманна «Конкуренция между валютами и валютные рынки: доллар, иена, евро»[11]. Он пишет, что в одном крайнем случае для каждой пары валют существует ликвидный межбанковский валютный рынок. В другом крайнем случае существует только одна валюта с ликвидным рынком по отношению ко всем остальным валютам, тогда как рынки всех остальных пар валют неликвидны. На валютном

[10] Swoboda A. Vehicle currencies and the foreign exchange market: the case of the dollar. – In: Aliber R. (ed.). The International Market for Foreign Exchange. – New York: Praeger, 1969. – P.30-40.

[11] Hartmann P. Currency Competition and Foreign Exchange Markets: The Dollar, the Yen and the Euro. – Cambridge: Cambridge Univ.Press, 1998.

рынке, так же как и на товарном, ведущая валюта является удобным средством обращения, с той лишь разницей, что поставка ведущей валюты осуществляется практически сразу после заявки.

Отношение рынка к ведущим валютам формируется на основе двух противоположно направленных тенденций. С одной стороны, использование валюты как средства обращения способствует централизации расчетов. Экономия на издержках достигается за счет увеличения масштабов: чем больше объем торговли той или иной валютой, тем более ликвиден ее рынок, и тем меньше конверсионные издержки. С другой стороны, международные валюты являются и средством накопления. Эта функция, напротив, требует диверсификации валютной структуры сбережений.

Хартманн эмпирически подтвердил положение о наличии обратно пропорциональной зависимости между объемом торговли той или иной валютой и величиной спреда. Он показал, что эта зависимость действует в долгосрочной перспективе, в краткосрочном плане ее могут нарушить конъюнктурные факторы. Условием сокращения спреда с нарастанием объемов торговли является краткосрочная устойчивость обменного курса, то есть его низкая волатильность. Неодинаковая волатильность ключевых валют в разные периоды времени, а также неодинаковые показатели инфляции вкупе с тенденцией к диверсификации инвестиционного портфеля создают условия для существования двух- или трехполярного валютного рынка, то есть равновесия при наличии двух или трех ведущих валют.

Следует признать, что основные положения об интернационализации валют, сформулированные в 1980–1990 гг., в последнее время мало подвергались изменениям, а сколько-нибудь оживленной дискуссии вокруг них не велось. Также не наблюдалось теоретических прорывов или заметных новаций. В 2000-е гг. основное внимание данным вопросам уделяли страны Азии, в том числе Китай[12]. Их интерес был вызван практической задачей – повысить степень международного использования своих валют. Принимаемые ими решения носили в основном политический характер: так, в рамках системы стабилизации валютных курсов АСЕАН+3, были расширены кредитные линии своп в китайских юанях. Аналогичным образом высказывались намерения увеличить объем расчетов в национальных валютах в приграничной торговле, однако дальше символических шагов дело не пошло. Таким образом, зависимость степени интернационализации валюты от фундаментальных экономических факторов и емкости финансовых рынков страны-эмитента не были опровергнуты или поставлены под сомнение практикой.

2. Развитие ЭВС, причины и ход кризиса в зоне евро ЭВС в стратегии европейской интеграции

Решение о переходе к единой валюте было политическим. При этом создание ЭВС преследовало как политические, так и экономические цели. Во-первых, оно позволяло вывести европейскую интеграцию на более высокий уровень валютного союза и вплотную подойти к созданию политического союза и федерации. Это значительно усиливало здание интеграции в преддверии расширения ЕС на восток. Во-вторых, архитекторы ЭВС рассчитывали, что ЭВС окажет длительное позитивное влияние на экономический

[12] См., например: Currency internationalisation: lessons from the global financial crisis and prospects for the future in Asia and the Pacific. BIS Papers No 61, December 2011. European Commission. Global currencies for tomorrow: A European perspective // European Economy. Economic papers 444, July 2011.

рост (за счет устранения расходов на конвертирование; оздоровления макроэкономической политики посредством маастрихтских критериев; дальнейшего увеличения емкости единого внутреннего рынка и интеграции финансовых рынков). Предполагалось, что создание нового качества внутреннего рынка ЕС даст европейским предприятиям новые преимущества в конкурентной борьбе с производителями из США и быстро растущих стран Азии. В-третьих, становление евро как второй по значению мировой валюты должно было существенно укрепить глобальные позиции Европейского союза, усилить его голос в МВФ и других международных организациях. Создание единой валюты также улучшало условия расчетов зоны евро со своими внешними партнерами. Используя евро, а не доллары, для совершения экспортно-импортных сделок, проведения банковских и валютных операций, страны ЕС больше не подвергались валютному риску, что снижало их зависимость от экономической политики США.

Еврозона добилась неоспоримых успехов в закреплении за собой роли второго по значимости игрока в международной валютной системе. Ныне ЕЦБ и Еврогруппа участвуют в работе ОЭСР; они имеют статус наблюдателя в МВФ, а также статус полноправных членов в Форуме финансовой стабильности и в Группе-20. С 2000 г. по 2010 г. доля евро в официальных валютных резервах стран МВФ выросла с 18,3% до 26,2%, тогда как доля доллара за это же время уменьшилась с 71,1% до 61,5%[13]. Евро выполняет функции резервной валюты во многих странах Европы, в том числе в государствах ЕС, не входящих в валютный союз. За счет единой валюты формируется от 90% до 100% официальных валютных резервов Литвы и Болгарии; в Хорватии, Латвии, Швеции и Швейцарии на евро приходится от 50% до 75% валютных резервов. В резервах США на евро приходится 55%, Великобритании – почти 60%, Канады – 40%[14].

Хотя данные о валютной структуре мировой торговли отсутствуют, согласно оценкам, на доллар приходится 40–50% ее стоимости, а на евро – 25–30%. ЕЦБ регулярно публикует данные о составе внешней торговли членов Евросоюза и некоторых их партнеров. Согласно им, доля евро во внешнеэкономических операциях стран ЕС постепенно растет. Так, если в 2002 г. в Португалии в евро заключалось около 40% экспортных контрактов со странами вне ЕС, то в 2010 г. их доля выросла до 62%. В большинстве других стран ЕС этот прирост составил от 5 до 10 процентных пунктов[15].

Постепенно усиливаются позиции евро на мировых валютных рынках, ежедневный оборот которых в 2010 г. достиг 4,0 трлн долл. США. При этом 85% валютных операций имеет своим предметом покупку или продажу долл. США, евро присутствует в 39% сделок. Здесь следует помнить, что общий итог валютных операций всегда равен 200%, так как в каждой сделке участвует две валюты. В целом за период своего существования евро стал второй по значению мировой валютой и прочно закрепился в этом качестве в различных секторах мировой экономики.

Фактически переход на высшую стадию экономической интеграции состоялся. Правда, это утверждение справедливо для традиционного понимания стадий экономической интеграции. Согласно схеме Белы Балаши, начав с зоны свободной торговли, региональное объединение может потом перейти к таможенному союзу, дальше – к общему рынку

[13] IMF annual Report, 2011. Annex 1. P. 4.
[14] The international role of the euro. ECB, July 2011. P. S 4.
[15] Там же. C. S 15.

и в итоге создать экономический и валютный союз[16]. Главными элементами такого союза назывались общая экономическая политика и единая валюта. О необходимости объединения систем государственных финансов, а также о переходе к единой или гармонизированной налоговой политике в теоретических работах говорилось мало и в самых общих чертах, хотя проблема не раз поднималась критиками ЭВС в рамках спора об асимметричных шоках. Нынешний кризис в еврозоне показал, что отсутствие бюджетного союза является серьезным изъяном ЭВС. В этом смысле уместно говорить, что введение единой валюты не является переходом к высшей стадии экономической интеграции.

Переход Евросоюза к высшей стадии региональной интеграции – политическому союзу – оказался невозможным и иных мнений на этот счет нет. ЕС мог бы стать квазифедеративным объединением после вступления в силу Договора, учреждающего Конституцию для Европы. Его окончательный текст был согласован на саммите ЕС в июле 2004 г., а в октябре того же года прошла официальная церемония подписания. Конституция должна была вступить в силу с 1 ноября 2006 г. Однако в середине 2005 г. на референдумах во Франции и в Нидерландах избиратели высказались против нового договора, что похоронило всю идею европейской конституции. Чтобы вывести ЕС из политического кризиса, был разработан гораздо менее амбициозный, чем Конституция, Лиссабонский договор, вступивший в силу в конце 2009 г. Из его текста изъяли все указания на квазигосударственную природу Евросоюза, включая упоминание о флаге и гимне ЕС. Неудача в создании политического союза имела важные последствия для дальнейшего развития ЭВС и экономической интеграции в целом. Она свела к минимуму возможности создания полноценного финансового союза, расширения и перепрофилирования существующего бюджета ЕС, не говоря уже об унификации налоговых систем государств-членов и расширении доступа органов ЕС к налоговым поступлениям.

С нашей точки зрения, бесспорных доказательств того, что создание ЭВС помогло странам ЕС ускорить экономическое развитие и повысить качество жизни, пока нет. На протяжении всего времени функционирования единой валюты рост в зоне евро оставался умеренным. Тенденция к сокращению безработицы повернулась вспять с началом мирового экономического кризиса. Статистические данные показывают, что после 1999 г. темпы роста экономики еврозоны не увеличились (*Рисунок 1*).

Согласно аргументам, выдвинутым в ходе дискуссии о реформе Пакта стабильности и роста в 2005 г., жесткие бюджетные ограничения, вытекающие из маастрихских критериев, не позволяли государствам делать дополнительные вложения в НИОКР и стимулировать рост за счет государственных инвестиций. Однако возлагать всю вину за медленное развитие европейской экономики только на ЭВС некорректно. Долгосрочной и крайне сложной в решении экономической проблемой ЕС является высокая стоимость рабочей силы, из-за чего международная конкурентоспособность европейских товаров устойчиво снижается. В условиях, когда мировые рынки уверенно занимают производители из стран с дешевой рабочей силой, Евросоюз не может наращивать ВВП за счет чистого экспорта. Расходы на рабочую силу в расчете на единицу произведенной продукции (*англ.– unit labour costs*) росли в зоне евро на протяжении последних полутора десятилетий вне зависимости от стадии экономического цикла (*Рисунок 1*).

[16] Balassa B. The Theory of Economic Integration: Homewood, IL, 1962.

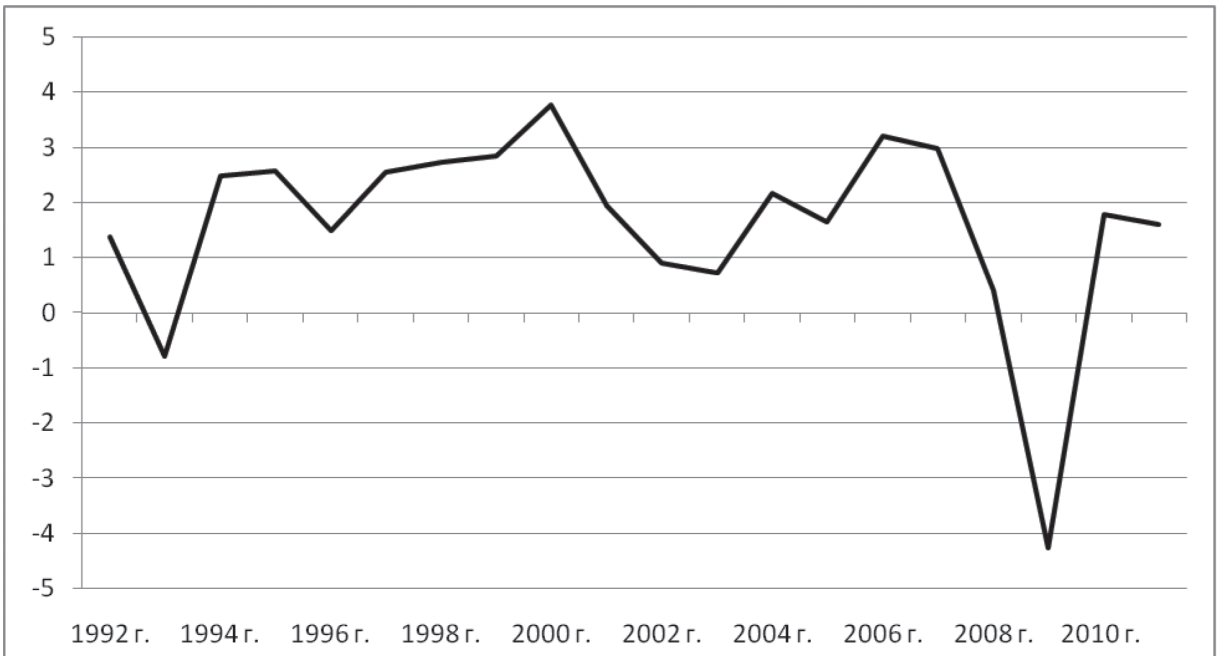


Рисунок 1. Годовые темпы прироста ВВС стран еврозоны в 1992– 2011 гг., %

Источник: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, September 2011.

Создание ЭВС и выполнение государствами-членами маастрихтских критериев привело к долгосрочному снижению инфляции и процентных ставок, как в зоне евро, так и во всем Евросоюзе. Однако измерить вклад, внесенный в данный процесс именно единой валютой, довольно трудно, поскольку подобная тенденция была характерна для всего мира. По общему признанию, долгосрочная политика дешевых денег стала одним из главных источников кредитного бума со всеми вытекающими последствиями. По мнению скептиков, низкие процентные ставки в еврозоне стимулировали отток капиталов на развивающиеся рынки и расширяли базу для роста госдолга, сократить который не удалось даже в периоды относительно высокого прироста ВВП. Ухудшение состояния государственных финансов после 2009 г. было настолько сильным, что возврат к докризисному уровню задолженности теперь возможен не раньше, чем через 15–20 лет.[17]

Причины кризиса в еврозоне

Начавшийся в 2008 г. с Соединенных Штатов мировой экономический кризис быстро перекинулся на экономику Европы. Зона евро столкнулась с острой нехваткой ликвидности, поскольку американские банки, оказавшись в цепочке неплатежей, перестали предоставлять краткосрочные кредиты своим европейским банкам-партнерам. Европейский центральный банк (ЕЦБ) расширил инструменты кредитования банковского сектора,

[17] Сейчас совокупный госдолг ЕС составляет 86% ВВП, он будет расти еще, как минимум два-три года, пока госбюджеты не будут сбалансированы (пока они дефицитны). То есть консолидация начнется с 2014–2015 гг. Сокращать госдолг больше чем на 1–2 процентных пункта в год Евросоюзу никогда не удавалось. Таким образом, снизить его до 63% (уровень 2008 г.) удастся не раньше 2025–2030 гг.

чтобы предотвратить банковскую панику. На выручку банкам пришли также национальные правительства. Их действия мотивировались тем, что континентальная система финансирования бизнеса основана на банковских вкладах, тогда как в США главным инструментом привлечения средств является выпуск корпоративных ценных бумаг. В 2010 г. совокупные банковские активы зоны евро составили 27,7 трлн долл, то есть были вдвое больше, чем ВВП зоны евро (12,1 трлн долл. США). Кстати, банковские активы США равнялись 14,3 трлн долл. Поэтому нормальное выполнение банковской системой своих функций является ключевым условием сохранения социально-экономической стабильности в зоне евро и во всем Евросоюзе.

2009 г. стал для экономики ЕС самым тяжелым со времен «Великой Депрессии»: совокупный ВВП упал на 4 %, а безработица выросла на треть. Осенью 2009 г., когда острая фаза кризиса миновала, новое правительство Греции объявило, что из-за махинаций предыдущего кабинета страна находится на грани дефолта. Ее общий государственный долг составил 300 млрд евро. По инициативе лидеров Германии и Франции был создан Европейский инструмент финансовой стабильности, который при поддержке МВФ выделил Греции заем в размере 110 млрд евро, что позволило стране заплатить первоочередные долги и реструктуризировать прочие (составлявшие примерно половину от общей величины внешней государственной задолженности). В марте 2012 г. министры финансов стран еврозоны одобрили вторую программу финансовой помощи Греции, согласно которой страна получит 130 млрд евро сроком на три года – до 2014 г. Из них 93,5 млрд евро внесет Европейский инструмент финансовой стабилизации – EFSF (*European Financial Stability Facility*), а остальное – МВФ. Одновременно предусмотрено списание долгов частных кредиторов на сумму 107 млрд евро.

Скоро аналогичная помощь потребовалась Ирландии и Португалии. К концу 2011 г. угроза дефолта нависла над Италией и Испанией. В июне 2012 г. испанское правительство официально обратилось к Брюсселю с просьбой о предоставлении ей финансовой помощи в размере до 100 млрд евро. 29 июня на саммите ЕС было принято решение о возможности прямой капитализации испанских банков из общеевропейских фондов.

Заключенный в 1992 г. Договор о Европейском Союзе, который содержал программу перехода к единой валюте, явился сделкой между двумя противоположными идеологическими группами – федералистами и приверженцами межправительственного подхода, основанного на сотрудничестве суверенных государств. Сторонники Соединенных Штатов Европы во главе с Делором и поборники идеи Европы отечеств (которую в свое время выдвинул и отстаивал де Голль) так и не смогли придти к общему мнению. Построенный на хрупком компромиссе договор, впоследствии создал почву для новых разногласий в рамках старой идейной борьбы. Правда, это его свойство проявилось не сразу. Через десять с лишним лет после введения единой валюты еврозона столкнулась с проблемой, которую не удалось решить во время саммита в Маастрихте[18].

Общая экономическая политика, то есть первая опора ЭВС (*англ.– first pillar*), всегда строилась на межправительственном подходе, а единая денежно-кредитная политика – вторая опора ЭВС (*англ.– second pillar*) – с самого начала базировалась на федералистском подходе: национальные и центральные банки были подчинены исключительно и напрямую ЕЦБ.

[18] Буторина О. В. Кризис в зоне евро: ошибки или закономерность? // Современная Европа. 2012, № 2, С. 82–94.

Совет ЕС утверждает Общие направления экономического развития всего ЕС на среднесрочную перспективу, а каждая страна представляет ежегодно обновляемые программы стабилизации или конвергенции. В целях соблюдения странами бюджетной дисциплины в 1997 г. был принят Пакт стабильности и роста (*Stability and Growth Pact*). Его предназначение – заставить страны, уже вступившие в валютный союз, соблюдать трехпроцентный потолок дефицита госбюджета. Сильный удар по Общей экономической политике ЕС нанесла реформа Пакта, проведенная в 2005 г. по инициативе правительств Германии и Франции и вразрез с мнением ЕЦБ и национальных центральных банков ведущих стран еврозоны. Она смягчила правила определения сверхнормативного дефицита и удлинила сроки его исправления. Был значительно расширен перечень исключительных обстоятельств, позволяющих нарушать трехпроцентный потолок.

В связи с началом мирового экономического кризиса в 2008–2009 гг. все страны ЕС провели массированные вливания средств в финансовую систему. Как следствие, состояние государственных финансов резко ухудшилось, быстро стал увеличиваться госдолг (ныне в зоне евро он приближается к 90% ВВП). Однако следует признать, что в росте госдолга был повинен не только кризис. На протяжении многих лет действия единой валюты страны со слабой бюджетной дисциплиной могли размещать свои государственные облигации на мировых фондовых ранках под низкий процент благодаря тому, что инвесторы доверяли единой валюте. Гарантом ее стабильности выступал ЕЦБ. С началом кризиса потребность в бюджетном финансировании резко возросла, вместе с ней катастрофически увеличились дефициты госбюджетов и размеры государственного долга. Однако отсутствие в ЕС единого экономического правительства и общей налоговой политики не позволило органам Евросоюза контролировать бюджетный процесс в государствах-членах. Почувствовав это, рынки отказали в доверии странам, которых они сочли ненадежными заемщиками. Недостаток наднационального регулирования в сфере фискальной политики в ЕС стал важным фактором кризиса[19].

Антикризисные меры

Борьба с долговым кризисом проходила по двум направлениям. Первое – срочные меры, направленные на предотвращение дефолта в наиболее проблемных странах – Греции, Ирландии, Португалии. В целом, несмотря на множество острых моментов, Евросоюзу удалось мобилизовать достаточные средства для того, чтобы должники удержались на плаву. В ЕС данная часть антикризисных мероприятий именуется по-английски «firewall». Вторая линия обороны – ликвидация тех долгосрочных причин, которые привели к кризису. 12 декабря 2011 г. вступил в силу пакет из шести новых законодательных актов, предложенный Европейской комиссией в сентябре 2010 г. Его предназначение – резко усилить наднациональные механизмы Общей экономической политики ЕС. Заместитель председателя Европейской комиссии Олли Рен, выступая на пресс-конференции по этому случаю, заявил, что введение в действие данного пакета «является самым крупным событием в области экономического управления ЕС со времен введения единой валюты». Пакет включает следующие документы:

[19] Подробнее см. Раздел IV.

- регламент, изменяющий регламент 1466/97 о наблюдении за бюджетной и экономической политикой государств-членов;
- регламент, изменяющий регламент 1467/97 о процедуре противодействия сверхнормативному дефициту;
- регламент о применении правил надзора за бюджетной политикой в зоне евро;
- регламент о предотвращении и исправлении макроэкономических дисбалансов;
- регламент о мерах принуждения с целью исправления чрезмерных макроэкономических дисбалансов в зоне евро;
- директиву о требованиях к бюджетным планам государств-членов[20].

Четыре из шести законодательных актов касаются реформы Пакта стабильности и роста. Их цель – сделать надзор за его выполнением более эффективным, а меры корректировки бюджетной позиции – более последовательными и заблаговременными. По предложению Комиссии, решение о наложении санкций на страну-нарушительницу отныне будет приниматься путем так называемого обратного большинства. То есть решение Комиссии будет считаться принятым, если только оно не будет отклонено квалифицированным большинством голосов в Совете. Фактически санкции станут автоматическими. Впервые санкции будут применяться на превентивной стадии, то есть до того, как дефицит госбюджета достигнет разрешенных 3% ВВП. Для исправления ситуации стране будет дано полгода. Если она не уложится в этот срок, Европейская комиссия потребует создать принудительный депозит или наложит штраф. Бюджетные показатели, указываемые страной в программе стабилизации, становятся для нее законом, а отклонение от них чревато наказанием. До сих пор нарушение программ стабилизации вызывало лишь нарекания Совета, не имеющие финансовых последствий.

Еще одно нововведение – механизм микроэкономического наблюдения. Его цель – заблаговременно обнаруживать пузыри на рынке недвижимости, нарушения в платежном балансе и падение уровня конкурентоспособности стран еврозоны. Теперь Комиссия будет следить за динамикой показателей конкурентоспособности еврозоны. В страну, нарушающую показатели микроэкономических балансов, будут направляться специальные инспекционные миссии, а результаты проведенных ими проверок будут оглашаться и обсуждаться на сессиях Европейского совета. Если морального давления окажется недостаточно, к нарушителю будут применяться финансовые санкции. Соответствующее решение будет приниматься Советом методом обратного квалифицированного большинства.

С 1 января 2011 г. в странах ЕС стартовал так называемый «Европейский семестр». Его цель – существенно укрепить механизмы макроэкономического управления. Теперь государства-члены должны будут представлять бюджетные планы на текущий год в пер-

[20] Regulation (EU) No 1173/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on the effective enforcement of budgetary surveillance in the euro area; Regulation (EU) No 1174/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on enforcement measures to correct excessive macroeconomic imbalances in the euro area; Regulation (EU) No 1175/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 amending Council Regulation (EC) No 1466/97 on the strengthening of the surveillance of budgetary positions and the surveillance and coordination of economic policies; Regulation (EU) No 1176/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on the prevention and correction of macroeconomic imbalances; Council Regulation (EU) No 1177/2011 of 8 November 2011 amending Regulation (EC) No 1467/97 on speeding up and clarifying the implementation of the excessive deficit procedure; Council Directive 2011/85/EU of 8 November 2011 on requirements for budgetary frameworks of the Member States. // Official Journal of the European Union. L 306, Volume 54, 23 November 2011.

вом полугодии. Это заставит парламентариев более ответственно соблюдать принципы бюджетной дисциплины, устанавливаемые законодательством Евросоюза.

По итогам прошедшего 8–9 декабря 2011 г. в Брюсселе саммита Евросоюза было принято решение о заключении Договора о стабильности, координации и управлении в Экономическом и валютном союзе (*англ. – Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union, TSCG*). Межправительственное соглашение о Договоре было подписано 2 марта 2012 г. 25 странами Евросоюза: 17 государствами зоны евро и 9 другими членами ЕС – всеми, кроме Великобритании и Чехии. 1 января 2013 г. договор вступил в силу в 16 странах, а в остальных продолжается процесс ратификации.

Сердцевиной договора является фискальный пакт, или договор о создании бюджетного союза (*англ. – fiscal compact*), вступивший в силу 30 мая 2013 г. В материалах ЕС он также называется двойным пакетом, поскольку состоит из проектов двух регламентов. Фискальный пакт базируется на положениях пакета из шести документов (*англ. – Six-pack*), который вступил в силу 13 декабря 2011 г. и является их логическим продолжением.

Первый регламент – о мониторинге и оценке проектов бюджетных планов, а также коррекции чрезмерных дефицитов[21] – нацелен на совершенствование бюджетной дисциплины путем введения общих правил и сроков устранения сверхнормативных дефицитов. Особое внимание в нем уделяется активному мониторингу и мерам раннего предупреждения. Участники бюджетного союза не смогут принимать бюджеты, предусматривающие структурный дефицит свыше 0,5% ВВП только в случае экономического спада[22]. При нормальной хозяйственной конъюнктуре их бюджеты должны будут сводиться с положительным сальдо. Причем данные положения должны быть внесены в конституции по примеру того, как это уже сделала Германия.

Второй регламент – об усиленном наблюдении за государствами еврозоны, испытывающих финансовые затруднения или имеющие риск таких затруднений[23] – должен улучшить систему надзора за финансовыми показателями государств еврозоны. Решение о введении мер усиленного макроэкономического наблюдения будет приниматься Комиссией. Данная процедура будет автоматически распространяться на государства, получающие помощь по линии Европейского инструмента финансовой стабильности/ Европейского механизма стабилизации. По окончании срока предоставления помощи страна будет оставаться под усиленным контролем до тех пор, пока ее государственный долг не снизится до 75% ВВП.

Договор также содержит новые положения о координации экономической политики и о проведении структурных реформ, необходимых для снижения дефицитов. Плюс к этому регулирует порядок проведения саммитов глав государств и правительств стран еврозоны, которые отныне будут проводится не реже, чем два раза в год.

Очевидно, что ужесточение бюджетной дисциплины сужает возможности правительств стимулировать экономический рост и повышает риск того, что страны ЕС окажутся

[21] Regulation on monitoring and assessing draft budgetary plans and ensuring the correction of excessive deficits in «euro-area Member States».

[22] Gros D. The Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union (aka Fiscal Compact). CEPS commentary, 8 March 2012.

[23] Regulation on enhanced surveillance of «euro-area Member States» experiencing or threatened with financial difficulties.

в состоянии длительного застоя. На этом фоне более активно и решительно начинает действовать ЕЦБ. В декабре 2011 г. совет управляющих ЕЦБ одобрил широкую программу мер в поддержку банковского сектора и, в конечном счете, инвестиционной активности в зоне евро. 22 декабря 2011 г. ЕЦБ провел беспрецедентную по продолжительности операцию длительного рефинансирования сроком на три года. В ее рамках банковскому сообществу было предоставлено кредитов на общую сумму 489 млрд евро. Вторая подобная операция была проведена 1 марта 2012 г.

Условия кредитов, как и в первом случае, были максимально благоприятными: тендер прошел по фиксированной ставке с полным размещением, то есть коммерческие банки получили от ЕЦБ столько средств, сколько смогли взять под имевшееся у них залоговое обеспечение (притом что требования к нему были снова смягчены). Проценты по кредиту будут уплачиваться в момент его погашения. С 18 января 2012 г. ЕЦБ впервые в своей истории понижает норму обязательного резервирования с 2% до 1% (резервы начисляются на пассивы банков сроком до двух лет). По оценкам, это позволит банкам распоряжаться собственными средствами в размере 100 млрд евро. Одновременно ЕЦБ вновь понизил ставку по основным операциям рефинансирования – с 14 декабря 2011 г. она составляет 1%.

7 июня 2010 г. министры финансов стран еврозоны завершили разработку механизмов Европейского инструмента финансовой стабилизации (ЕИФС), созданного по решению Европейского совета от 9 мая 2010 г. Данный инструмент – своего рода аналог Европейского валютного фонда, хотя по юридическим соображениям в его названии было решено не использовать слово «фонд». Долговые обязательства ЕИФС, гарантированные государствами-членами, направляются на выкуп облигаций той страны, которая оказывается не в состоянии проводить рефинансирование по рыночным ставкам. Выделение средств не требует одобрения национальных парламентов. Общий размер мобилизуемых средств с учетом ресурсов МВФ (до 250 млрд евро) и других источников первоначально составлял 750 млрд евро.

В начале 2012 г. в ЕС развернулась напряженная дискуссия об увеличении размера ЕИФС примерно до 1 трлн евро. Большинство стран ЕС во главе с Францией пытались склонить Германию, чтобы она взяла на себя еще более обширные финансовые обязательства. Психологическое давление на Берлин оказывал также МВФ, обещая расширить потенциал помощи странам ЕС при условии увеличения фондов ЕИФС. Однако Германия, поддерживаемая Финляндией и Эстонией, предлагала ограничить объем фонда до 700 млрд евро.

30 марта 2012 г. на заседании министров финансов еврозоны было решено поднять потолок кредитных возможностей фонда спасения еврозоны с 500 до 700 млрд евро. Таким образом, возобладал «минималистский» подход Германии, которая является главным вкладчиком в данный фонд. Министры договорились, что уже выделенные ЕИФС 200 млрд евро в помощь Греции, Ирландии и Португалии не будут изыматься из кредитного потенциала Европейского механизма стабильности – ESM (*European Stability Mechanism*), который начнет действовать с июля 2012 года. Кредитная мощность последнего должна составить 500 млрд евро. Для этого страны еврозоны пообещали внести средства для формирования первоначального капитала ЕМС в течение ближайших трех

лет. Если Евросоюзу не придется разворачивать новые программы экстренной финансовой помощи государствам-членам, то общая кредитоспособность ЕИФС и ЕМС будет ограничена 700 млрд евро. С учетом тех средств, которые уже были потрачены на реализацию первой программы спасения греческой экономики (из фонда Европейской комиссии и по линии двусторонних кредитов отдельных государств-членов), общий потенциал финансовой помощи на самом деле составит 800 млрд евро.

Решения, принятые в ответ на кризис в зоне евро, являются беспрецедентными по размаху и сложности. Они указывают на то, что в отчаянной ситуации, лидеры стран ЕС и органы Евросоюза готовы бороться за сохранение единой валюты и поддержание целостности еврозоны. Особенно важно то, что Евросоюзу удалось добиться консенсуса по поводу таких непопулярных и опасных для национальных властей вопросов, как ужесточение бюджетной дисциплины и передача части суверенитета на наднациональный уровень. Случившееся не дает гарантий, что ситуация в еврозоне будет улучшаться, но условия для позитивного развития событий, несомненно, созданы. Более того, есть основания полагать, что, несмотря на крах идеи конституции, ЕС де-факто продолжает движение к политическому союзу. Создание бюджетного союза и экономического правительства, расширение функций ЕЦБ, возможный переход к выпуску единых для еврозоны еврооблигаций – все это вехи на пути возможного превращения ЕС в гораздо более сплоченное сообщество, нежели то, с которым мы имеем дело сегодня.

3. Перспективы функционирования единой валюты

Современный кризис в еврозоне может существенно изменить ход развития европейской интеграции, повлиять на ее основные характеристики и механизмы. Наиболее вероятным представляется общее замедление интеграционного процесса с постепенным переходом к интеграции на разных скоростях.

Первый вопрос, который ставится в связи с данным кризисом – случится ли добровольный или принудительный выход слабых стран из зоны евро. Отвечая на него, следует понимать, что подобный выход обернулся бы полномасштабной катастрофой для страны. Ей пришлось бы понести огромные затраты в связи с техническим обеспечением такого перехода: снова напечатать национальные банкноты и монеты; перепрограммировать или сменить все аппараты, предназначенные для проверки подлинности купюр; заменить аппараты розничной торговли транспортными билетами, напитками, закусками и т. п. Более того, потенциальная новая греческая драхма или ирландский фунт неизбежно были бы девальвированы по отношению к евро. То есть их курс был бы ниже того, по которому эти страны пересчитывали драхмы и фунты в евро в момент перехода на единую валюту. Следовательно, взятые в евро государственные и корпоративные долги пришлось бы возвращать в подешевевшей национальной валюте. Если сейчас отношение государственного долга к ВВП Греции составляет 150%, то при двойной девальвации это было бы уже 300%[24].

[24] Разумеется, этот уровень долга просуществовал бы очень недолго, так как почти неверняка вслед за выходом из зоны евро и девальвацией драхмы последовал бы дефолт по номинированным в евро обязательствам.

Дискуссия о целесообразности сохранения зоны евро в ее нынешнем составе, продолжается. Так, в сентябре 2011 г. в ответ на усугубление долговых проблем Италии и Испании, премьер-министр Нидерландов Марк Рютте и министр финансов Ян Кеес де Ягер обратились с письмом к парламенту страны и опубликовали статью в газете «Financial Times». Они заявили о необходимости применять крайнюю меру – исключение из зоны евро – к наиболее недисциплинированным членам валютного союза. По мнению голландских политиков, нынешние проблемы еврозоны происходят из того, что одни страны легко попирают принципы бюджетной дисциплины, а другие позволяют им это делать. Для исправления ситуации Евросоюзу предлагалось назначить специального члена Комиссии, ответственного за бюджетную дисциплину и наделенного широкими полномочиями, такими как лишение страны выплат из общих фондов ЕС, назначение штрафов, секвестирование национального бюджета и лишение страны права голоса в органах ЕС. Крайней мерой могло бы быть исключение из еврозоны. Руководство ЕС ответило на голландскую инициативу ясно и жестко. В официальном заявлении Европейской комиссии указывалось, что по Лиссабонскому договору ни выход, ни исключение из еврозоны невозможны.

Расчеты, проведенные швейцарской группой UBS, показали, что выход страны из зоны евро повлек бы запретительно высокие издержки. Страна с высоким уровнем благосостояния потеряла бы в первый год 20–25% ВВП и примерно половину этого еще в течение нескольких лет. Но страна с невысоким уровнем дохода на душу населения и высокой государственной задолженностью, например, Греция, потеряла бы сразу 40–50% ВВП в первый год[25]. Именно поэтому все усилия ЕС направлены сейчас на сохранение зоны евро в ее нынешнем составе.

В рамках оптимистического сценария описанные выше законодательные меры и механизмы должны заставить национальные правительства провести глубокое оздоровление государственных финансов. Правда, результаты его будут видны нескоро. Если состояние бюджетов можно улучшить за два-три года, то заметное сокращение государственного долга (если не принимать во внимание возможные списания) произойдет не раньше, чем в конце 2010-х гг.

Улучшение бюджетной ситуации может негативно сказываться на показателях роста ВВП. Насколько действия ЕЦБ по предоставлению ликвидности банковскому сообществу смогут амортизировать это влияние, пока не ясно. В случае, если экономика еврозоны окажется в состоянии длительного застоя, а экономика США и стран с формирующимися рынками будет находиться в стадии оживления и даже подъема, то отток капиталов из Европы осложнит европейцам выход из рецессии. При дальнейшем нарастании негативных тенденций вопрос о разделении зоны евро может перейти в практическую плоскость.

Но и при пессимистическом сценарии распад зоны евро маловероятен. В таких обстоятельствах руководству придется разработать схему ЭВС с «изменяемой геометрией»[26]. Тогда степень участия отдельных стран и их возможности пользоваться

[25] Economist, September 17, 2011.

[26] Ссылка, поясняющая специальный термин (если это он). В русскоязычной литературе термин «изменяемая геометрия» применяется в отношении основной части форм гибкой интеграции, которые в англоязычной литературе описываются в терминах «opt-in» и «opt-out» – выбор участия и выбор неучастия. Подробнее см. Кавешников Н. «Гибкая интеграция» в Европейском Союзе // Международные процессы, 2011, № 2(26). С. 58 – 69.

преимуществами ЭВС будут зависеть от степени выполнения ими жестких критериев макроэкономической политики и подчинения вновь создаваемому экономическому правительству. Скорее всего, внутри еврозоны будет создано так называемое твердое ядро (*англ.* – *hard core*), которое вплотную придвинется к созданию федерации или конфедерации. В него войдут страны с наиболее устойчивыми финансовыми системами: Германия, Нидерланды, Бельгия, Люксембург, Австрия, Финляндия и, возможно, Франция. Они будут выпускать общие евробонды, размещаемые на финансовых рынках по минимальной ставке. Остальные же участники зоны евро будут вынуждены проводить заимствования по более высокой ставке, что в среднесрочном плане будет принуждать их к бюджетной дисциплине и стимулировать к вступлению в первую группу.

Развилка между оптимистическим и пессимистическим сценариями будет пройдена в 2013–2014 гг., когда и органам ЕС, и рыночным операторам станет понятно, насколько результативными окажутся принятые антикризисные меры. И в том, и в другом случае еврозона будет всеми силами добиваться максимальной консолидации в ее нынешнем составе. Поэтому ждать перехода на евро Польши или Великобритании в ближайшие пять лет не стоит. Это, конечно, не исключает дальнейшего приема в зону евро более мелких стран, таких как Латвия, Литва или Дания. Сравнительно слабые в экономическом плане страны ЕС – Болгария и Румыния – не войдут в зону евро до конца десятилетия. Также в обоих случаях следует ждать усиления функций ЕЦБ и их приближения к функциям национальных ЦБ. Возможным нетривиальным развитием событий может стать приближение ЕЦБ к статусу кредитора последней инстанции, и расширение органами ЕС доступа к собираемым в государствах-членах налогам.

Нынешний кризис в зоне евро ставит перед еврозоной и Евросоюзом вопрос об источниках дельнейшего экономического роста. До введения евро слабые страны корректировали уровень конкурентоспособности национальных производителей за счет девальвации своих валют. Издержки от девальвации несли в основном партнеры по ЕС, и в меньшей степени – третьи страны. Теперь эта возможность исключена. Немецкая модель стабильной валюты, положенная в основу ЭВС, не оправдала себя в условиях разных темпов изменения производительности труда в странах еврозоны и снижения их общей международной конкурентоспособности. Существующие варианты разрешения долгового кризиса в зоне евро не исключают проведения политики денежного смягчения, хотя принятые ЕЦБ меры по предоставлению ликвидности банковскому сектору пока нельзя квалифицировать таким образом. Вопрос о том, как могла бы политика денежного смягчения сказаться на курсе евро (и о ее способности выступить в качестве автоматического стабилизатора), остается открытым. Снижению курса евро по отношению к основным мировым валютам могут препятствовать факторы, определяющие долгосрочные позиции евро в мировой экономике. А их ослабления в ближайшие годы не предвидится.

Наиболее благоприятны перспективы евро в качестве резервной валюты. Центральные банки многих стран стремятся диверсифицировать валютную структуру своих накоплений, чтобы снизить риск их обесценения и иметь более широкое поле

для маневра при проведении валютной политики. Если колебания между долларом и евро останутся такими же сильными, как в последние годы, или даже увеличатся, то мотивы к диверсификации официальных и частных накоплений только усилятся. Есть вероятность, что к концу десятилетия на евро будет приходиться 30–35% валютных резервов стран мира. Динамика диверсификации во многом будет зависеть от позиции крупнейших держателей резервов – Китая и Японии. Что касается России, то она, занимая третье место в мире по данному показателю, уже держит в евро 40% валютных средств центрального банка.

В мировой торговле перспективы евро следует охарактеризовать как умеренно позитивные. Следует ожидать, что доля евро в экспорте стран еврозоны будет медленно увеличиваться, поскольку европейские экспортеры будут стремиться снизить свой валютный риск. Одновременно их внешние партнеры будут по мере развития расчетов в евро проявлять бóльшую готовность к заключению контрактов в данной валюте. В импорте стран ЕС доля евро, скорее всего, будет колебаться вокруг нынешнего уровня, поскольку переключение евро контрактов на сырье – дело далекого будущего. Сейчас государства, находящиеся за пределами Евросоюза, используют евро в основном для расчетов с контрагентами из зоны евро. Так, в Украине в 2007 г. на зону евро приходилось 26% всего импорта, а на евро – 21% импорта. Аналогичное соотношение для экспорта составляло 15% и 9%.

На мировых валютных рынках доля евро, составляющая ныне 39%, если и будет расти, то крайне медленно. Она вряд ли перешагнет 45-процентный рубеж ранее 2025 г. Главными препятствиями на данном пути являются: крайне узкая сфера применения евро в качестве ведущей валюты (*англ.* – *vehicle currency*), а также постоянный, пусть и очень медленный рост совокупной доли валют второго эшелона (австралийского доллара, канадского доллара, сингапурского доллара, китайского юаня и пр.) Вместе с тем оснований для сокращения значения евро на мировых финансовых и товарных рынках не просматривается.

Сохранению и умеренному укреплению роли евро будет способствовать переизбыток доллара США в каналах международного обращения и высокая задолженность США. При резкой корректировке мировых дисбалансов (например, вследствие торможения Китая) в мировой финансовой системе могут произойти самые неожиданные и трудно предсказуемые подвижки. Евросоюз в ближайшее время укрепит свою способность «говорить одним голосом» в международных финансовых институтах и будет вносить значительный интеллектуальный вклад в выработку общих решений (особенно в части надзора). Сотрудничество между ЦБ ведущих стран мира вступит в новую фазу, предполагающую разработку новых механизмов коллективного регулирования процессов, происходящих на валютных и денежных рынках.

В дальнейшем многое будет зависеть от преодоления кризиса в зоне евро. Пока картина выглядит достаточно сложной. В 2012 г. ВВП еврозоны сократился на пол процента. Но с другой стороны можно поверить, что острая фаза кризиса в еврозоне миновала. При условии оживления в экономике и постепенно фискальной консолидации к 2015 г. можно будет говорить о преодолении кризиса[27].

[27] См. О.Буторина «Причины и последствия кризиса в зоне евро», «Вопросы экономики», №12, 2012, стр. 98–115.

ГЛАВА 29

Китай: проблемы нового этапа развития

Л.М. Григорьев, В.П. Кульпина

Введение

Экономику Китая необходимо рассматривать как самостоятельный объект исследования в силу ее размеров, сложности и своеобразия, в особенности смешанного характера собственности и управления народным хозяйством. Это сложный социально-экономический мир, в котором решенные проблемы развития ранних этапов привели к большим успехам, но в то же время создали новые проблемы, которые требуют своего решения уже в ближайшем будущем. В одной главе невозможно поставить все вопросы развития экономики Китая и тем более дать ответы на них. Фокус данной главы сосредоточен именно на проблемах нового этапа. Страна вступила в период существенных преобразований в сфере экономической политики, предпринимает попытку изменить характер развития и сложившуюся модель роста, что в англоязычной литературе приобретает название «rebalancing»[1]. Экономика с централизованным планированием и широкой коммерциализацией за четверть века стала мастерской мира со средним темпом прироста ВВП в 10%. По оценке МВФ, ВВП Китая по ППС уже достиг 15% мирового объема. Рост такими темпами в будущем означал бы уже общую ломку мировых пропорций, и к 2040 г. ВВП Китая мог бы составить 20–25% от мирового объема[2], причем при нулевом росте населения. Проблемы развития Китая носят фундаментальный характер, среди них наиболее важные: характер, модель и устойчивость роста; социальные и региональные диспаритеты; проблемы банковского сектора; тип и масштабы воздействия на мировые рынки, особенно на сырьевые, энергетические и финансовые.

Существующая обширная литература, посвященная экономическому развитию и современным проблемам Китая, позволяет в данной работе сосредоточиться на ключевых проблемах, не пытаясь описать ни предыдущий путь развития страны, ни множество современных проблем в деталях. Работа опирается на анализ современных официальных документов в Китае, которыми являются отчеты КПК и правительства: резолюции всекитайских съездов КПК, ежегодные доклады о работе правительства, выполнении плана экономического и социального развития, бюджетные документы, пятилетние планы развития.

Общее понимание развития Китая в ретроспективе основано, естественно, на официальных документах и трудах руководителей страны: Мао Цзэдуна[3], Дэн Сяопина[4], Цзян Цзэминя[5], Ли Кэцяна[6]. Для анализа современного этапа развития следует обратить внимание работы китайских экономистов: члена ВК НПКСК Лю Шучена[7], старшего

[1] M. Pettis, Winners and losers in China's next decade / McKinsey Quarterly, 2013.
[2] Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 года/ ИНЭИ РАН, АЦ, 2013.
[3] Мао Цзэдун, Красная книжечка / Пекин: Издательство литературы на иностранных языках, 1967.
[4] Дэн Сяопин, Основные вопросы современного Китая / М.: Политиздат, 1988.
[5] Цзян Цзэминь, Избранные сочинения / Пекин: Издательство литературы на иностранных языках, 2010.
[6] Li Keqiang, Releasing growth potential / China Daily, 2012; The world should not fear a growing China / Financial Times, 2011.
[7] Лю Шучен, Экономический рост и экономические циклы в Китае / Пекин, 2008; Крупные позитивные изменения в циклических колебаниях китайской экономики / Экономика Китая. Анализ состояния и перспективы развития, М.: Наука, 2009.

научного сотрудника Центра исследований развития Госсовета КНР У Цзинляня[8], главы Народного банка Китая Чжоу Сяочуаня[9], профессора Университета Юты Ли Миньци[10], шефа-экономиста Всемирного банка Линь Ифу[11]. Также заслуживают внимания оценки и прогнозы развития Китая, построенные в книгах и статьях зарубежных специалистов: профессора Пекинского университета М. Петтиса[12], профессора Гарвардского университета Д. Перкинса[13], сотрудника института мировой экономики Питерсона Н. Ларди[14].

Среди трудов российских ученых особый интерес представляют работы по экономике и политике Китая профессора Института стран Азии и Африки при МГУ имени Ломоносова В.Г. Гельбраса[15], профессора факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ С.Г. Лузянина[16], доцента факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ П.М. Мозиаса[17].

Период модернизации страны был открыт в 1978 г., когда был принят лозунг «идти вовне», послуживший отсчетом новой эпохи «реформ и открытости» в Китае. А в 2010 г. был принят 12–й пятилетний план, во многом нацеленный на расширение внутреннего рынка и охрану окружающей среды. Новыми законами и решениями, определяющими современные тенденции развития Китая, также стали «Основы государственного плана среднесрочного и долгосрочного развития науки и техники на 2006–2020 гг.», «Соображения об углублении реформы системы распределения доходов» 2013 г. Государственного Совета КНР и многие другие поправки 2006–2013 гг. в законы об образовании, здравоохранении, сельском хозяйстве, использовании природных ресурсов, деятельности банков, региональном развитии и т. д.

1. Идеологические повороты к реформам развития

Поворот к рыночной трансформации в официальной идеологии КПК берет начало, прежде всего, в идеях Чжоу Эньлая и Дэна Сяопина. Первый в 1975 г. выдвинул идею *четырех модернизаций* (промышленности, сельского хозяйства, науки и обороны), а второй в 1987 г. разработал концепцию *трех стратегических шагов*, а именно: решить проблемы обеспечения населения продовольствием и одеждой к концу 80-х гг.; учетверить ВНП и добиться 1000 долл. США ВНП на душу населения к 2000 г.; достигнуть уровня

[8] У Цзинлянь, Экономическая реформа в КНР / М.: Наука, 1990.
[9] Zhou Xiaochuan, The global financial crisis / Beijing: China financial publishing house, 2012.
[10] Li Minqi, The Rise of China and the Demise of the Capitalist World-Economy/ London: Pluto Press, 2009.
[11] Линь Ифу, Китайское чудо: экономическая реформа, стратегия развития / Москва: ИДВ РАН, 2011, Демистификация китайской экономики/ М.: Мысль, 2013.
[12] M. Pettis, What Makes Mr. Zhang Save? / South China Morning Post, 2009.
[13] Д. Перкинс, Законность, семейственность и азиатский способ ведения бизнеса / Культура имеет значение, М.: МШПИ, 2002.
[14] Н. Ларди, Китай: Что следует знать о новой сверхдержаве / Москва: Институт комплексных стратегических исследований, 2007; N. Lardy, Sustaining China's Economic Growth after the Global Financial Crisis / Washington: Peterson Institute, 2012.
[15] В.Г. Гельбрас, Экономика Китайской Народной Республики: курс лекций в 2 ч. / М.: Квадрига, 2010; 30 лет реформ открытости Китая / Общественные науки и современность, 2009, №3; КНР. Поиск новой модели развития / Азия и Африка сегодня, 2009, №3.
[16] С.Г. Лузянин, Китай: смена поколений и внешнеполитические прогнозы / Мир и политика, 2012, №11 (74); Китай и мир: от регионального к глобальному / Обозреватель, 2011, № 6; Китай на пути к «сверхдержаве»: сколько осталось пройти? / Обозреватель, 2011, № 4.
[17] П.М. Мозиас, Экономика Китая: до и после кризиса / Общество и государство в Китае: XLI научная конференция / Ин-т востоковедения РАН. – Москва: Восточная литература, 2011; Реформа системы здравоохранения в Китае / Социальные и гуманитарные науки за рубежом, Серия 9: Востоковедение и африканистика, 2011, №1; Идеология экономических реформ в Китае: основные этапы эволюции/ Мировая экономика и международные отношения, 2007, № 11; Китайский вызов: непредсказуемость развития / История и современность, 2010, №2.

среднеразвитых стран и завершить модернизацию к середине XXI в. В 1982 г. на открытии 12-го съезда КПК председатель КНР Дэн Сяопин впервые объявил курс на построение *социализма с китайской спецификой*. Уже тогда идеология стала отдаляться от марксистской в ее «восточноевропейском варианте» и продолжает постоянно меняться. Идеология – это именно тот элемент политики, с помощью которого власти доносят до населения смысл и цели своих реформ и выбора приоритетных направлений развития, а при изменении курса сохраняют стабильность и преемственность реформ в следующих поколениях.

Политическая система страны остается практически неизменной: однопартийная система, высокая централизация, господство официальной (при ее эволюции) идеологии. Недавний 18-й съезд КПК (ноябрь 2012 г.) сохранил общие положения на будущее. Однако он обратил серьезное внимание на проблемы социальной структуры общества, пришедшие в явный контраст с традиционной идеологией КПК. По словам премьера Госсовета КНР Ли Кэцяна, тремя главными задачами нового правительства являются обеспечение устойчивого развития экономики, повышение уровня жизни граждан и содействие социальной справедливости[18].

Политические перемены в жизни КНР происходят, но они заметно отстают от экономических. Господство общественной (коллективной) и государственной собственности, характерное европейскому социализму до 1989–1991 гг., уже не относится к китайской экономике, где доля частного сектора составляет по разным оценкам от 41,5%[19] до 60%[20] ВВП. Кроме того, значительная часть общественной собственности таковой является только на бумаге, что позволяет получать определенные льготы, хотя она управляется как коммерческая (едва ли не частная, что требует специального анализа). По отраслевому распределению государство в значительной степени представлено в сырьевом и энергетическом секторе, тяжелом машиностроении, а также в финансовой и телекоммуникационной сферах. Общественный сектор в основном представлен сельскохозяйственными предприятиями. Частный сектор захватывает все большую долю экономики в секторах легкой и пищевой промышленности и в сфере услуг.

В китайской экономике фактически действует двойная система управления. За счет системы финансирования через государственные банки и партийной дисциплины, как дополнительного канала управления, плановая экономика сохраняет существенное влияние. Но несмотря на то, что китайское правительство намечает определенный курс, выбирает приоритетные отрасли и даже контролирует некоторые сферы, полностью плановой китайскую экономику назвать уже нельзя. Государство имеет права и возможности вмешиваться во многие сферы деятельности бизнеса, но достаточно широкая сфера принятия решений, включая инвестиции и экспорт, является предметом частной инициативы и рисков.

Развитие и процветание коллективной собственности решили «wenbao wenti»[21] и побудили к развитию рынка и товарно-денежных отношений. Поэтому в 1984 г.

[18] Выступление Ли Кэцяна на пресс-конференции по итогам 1-й сессии ВСНП 12-го созыва – март 2013 г.
[19] Статистические данные Всемирного банка.
[20] Статистические данные Всекитайской федерации промышленности и торговли.
[21] Проблемы обеспечения населения продовольствием и одеждой (*кит.*)

на третьем пленуме ЦК КПК была разработана концепция *плановой товарной экономики*, которая призывала не концентрироваться только на идеологической составляющей, а использовать любые средства для развития, в том числе негосударственные виды собственности. Это не послужило достаточным оправданием рыночных преобразований в глазах населения и вызвало нестабильность в сфере бизнеса. Уже в 1987 г. на тринадцатом съезде КПК была выдвинута новая концепция – *начальная стадия социализма*, которая призывала решать практические задачи модернизации и создать горизонт стабильности минимум на 100 лет. Под этим лозунгом произошло важное экономическое преобразование – легализация частного предпринимательства.

После событий на площади Тяньаньмэнь в 1989 г. политический контроль усилился, а либерализм экономических реформ несколько ослабел. В 1992 г. во время своей «Южной речи» Дэн Сяопин выдвинул идею о том, что социализм не определяется плановой экономикой, а капитализм – рыночной. И в том же 1992 г. на 14-м съезде КПК появилась концепция *социалистической рыночной экономики*, которую необходимо было строить, основываясь на многообразных формах собственности, саморегулирующемся рынке при сильном макроэкономическом воздействии государства. В рамках этой идеологии успешно прошли экономические реформы банковского сектора, внешнеэкономической деятельности, создание особых экономических зон и т. д. Но либерализация рынка неизбежно приводит к расслоению общества, появлению слоя предпринимателей, недовольству бедняков. Чтобы увязать эти проблемы с идеологией, китайская политическая элита в 2002 г. обратилась к идее *сяокана*[22] – всестороннего благосостояния для всех, а также к необходимости перехода к интенсивному, ресурсосберегающему и социально-ориентированному экономическому росту. В качестве задач 11-й пятилетки 2006–2010 гг. были поставлены удвоение подушевого ВВП и снижение ресурсоемкости на единицу ВВП на 20%, и это было выполнено.

За десятилетие руководства Ху Цзиньтао (2002–2012 гг.) впервые заметным образом проявился акцент на социальные проблемы. На пленуме ЦК КПК в 2006 г. утвердили концепцию строительства *социалистического гармоничного общества*, а именно: сглаживание социальной дифференциации, укрепление моральных устоев, совершенствование правовой системы, развитие публичных услуг, укрепление охраны окружающей среды и т.д.

Политические изменения последнего десятилетия включают не только доработку идеологии и внесение поправок в Конституцию, но и другие важные шаги. В 2010 г. были внесены изменения в систему выборов депутатов Всекитайского собрания народных представителей. Возросла роль системы политических консультаций с непарламентскими партиями Китая. Их мнение принимается во внимание, а у самых талантливых представителей демократических партий есть значительные шансы на занятие ключевых постов в ВСНП и правительстве. Местные власти получили больше полномочий, происходит децентрализация. Это необходимо, поскольку провинции Китая сильно разнятся: исторически сложилось, что на юге находятся наиболее образованное и состоятельное население, больше развит бизнес, а север до сих пор отличается консерватизмом. Китайское общество имеет относительно более высокую свободу слова, печати, активно

[22] Среднезажиточное общество (*кит.*).

использует западный опыт как в науке, так и в образовании. Но при этом предполагается, что современные дискуссии нацелены не на критику и разрушение существующей системы, а на поиски новых более эффективных идей.

Экс-лидеры КНР Вэнь Цзябао и Ху Цзиньтао в своих выступлениях призывали коллег укреплять патриотический фронт и совершенствовать народную демократию, сохранять единство партийного руководства и развивать контролирующую роль Собрания народных представителей и органов самоуправления городских и сельских районов[23]. Несмотря на сопротивление консерваторов, Китай сейчас находится в том положении, когда политические преобразования необходимо продолжать, отделять функции административных органов от функций предприятий, органов по управлению государственными активами, учреждений непроизводственной сферы и общественных организаций. Явный контраст между идеологией равенства и фактическим социальным неравенством означает, что без эффективных преобразований дальнейшее развитие экономики будет сложно осуществимым. Речь идет не о вопросах политических реформ и демократизации, а скорее о процессе «градуальной» трансформации социально-политических институтов путем решения социально-экономических проблем. Вопрос состоит в том, как осуществить данный маневр, в какие сроки, с какими расходами ресурсов и как при этом не поставить под угрозу социальную стабильность, перспективы развития страны при столь серьезных переменах.

2. 18-й съезд КПК и новые решения

Повороты в социально-экономическом развитии Китая при однопартийной системе, естественно, происходят в ходе съездов партии, и конец 2012 – начало 2013 г. ознаменовались двумя важными политическими событиями в жизни Китая: в ноябре 2012 г. прошел 18-й Всекитайский съезд КПК, а в марте 2013 г. – 1-я сессия ВСНП 12-го созыва. По итогам этих двух съездов было выбрано пятое поколение китайских правителей под руководством нового председателя КНР Си Цзиньпина и нового премьера Госсовета Ли Кэцяна. Были подведены итоги последних лет развития страны, обозначены существующие проблемы и поставлены приоритетные задачи на ближайшие годы.

По итогам 18 съезда КПК в Устав партии было внесено несколько поправок. *Научная концепция развития*, разработанная четвертым поколением китайских лидеров во главе с председателем КНР Ху Цзиньтао и премьером Госсовета Вэнь Цзябао, теперь официально утверждена в качестве руководства к действию наряду с марксизмом-ленинизмом, трудами Мао Цзэдуна, теорией Дэн Сяопина и идеей о *тройном представительстве*[24]. Поставлена задача продолжения построения среднезажиточного общества, следования политике реформ и открытости и курсу на социализм с китайской спецификой. При этом был добавлен новый пункт об *экоцивилизованном строительстве*, которое означает построение ресурсоэкономного общества, сокращение энергоемкости ВВП и выбросов основных видов загрязняющих веществ[25].

[23] Выступление Ху Цзиньтао на 18-м съезде КПК, Речь Вэнь Цзябао на праздновании 13-летия специальной экономической зоны Шэньжэня.

[24] Идея о КПК как о представителе интересов 1) передовых производственных сил, 2) передовой китайской культуры и 3) широких народных масс, официально сформулирована в докладе Цзян Цзэминя на 16-м съезде КПК.

[25] Резолюция 18-го Всекитайского съезда Коммунистической партии Китая по проекту пересмотренного устава КПК.

В докладе о работе правительства 18-го съезда КПК были обозначены острые проблемы, связанные с сохранением неравномерности и неустойчивости социально-экономического развития, ограниченностью инновационных возможностей науки и техники, большой разницей в развитии города и села, регионов, растущими социальными противоречиями, формализмом, бюрократизмом и коррупцией. Особое место в докладе было уделено трансформации модели экономического развития, где, помимо цели удвоения ВВП и доходов городского и сельского населения к 2020 г. (к уровню 2010 г.), поставлены задачи, схожие с предыдущими, но идущие гораздо дальше в институциональных изменениях.

Выравнивание условий разных секторов предполагается провести через одновременное укрепление и развитие общественной и частной сфер экономики: углубление реформы госпредприятий и совершенствование системы управления государственным имуществом, обеспечение равноправного законного доступа к факторам производства всем экономическим секторам. Проблема модернизации финансовой системы выражена как ускорение реформирования налоговой и банковской систем: формирование порядка налогообложения, способствующего структурной оптимизации и социальной справедливости, ускоренное развитие рынков капитала, стремление к рыночным процентным ставкам и плавающему валютному курсу, обеспечение конвертируемости юаня по капитальным операциям.

Идея смены модели роста базируется на расширении внутреннего спроса в качестве ключевого ориентира, и в связи с этим обозначена необходимость стимулирования развития новых стратегических производств и передовой обрабатывающей промышленности, тесной связи науки и техники с экономикой, развития и расширения сервисной индустрии.

Проблема регионального неравенства должна будет решаться через развертывание сравнительных преимуществ регионов: масштабное освоение запада страны, возрождение северо-восточных и других старых промышленных баз, подъем центральных провинций и дальнейшую поддержку развития восточных. Дисбаланс «город-деревня» предполагается устранять путем наращивания производственных мощностей современного сельского хозяйства, реформирования порядка реквизиции земли (политически чувствительная проблема), установления нового типа отношений как между промышленностью и сельским хозяйством, так и между городом и селом, обеспечения подъема деревни при поддержке со стороны города. Либерализация экономики продолжится созданием новых открытых зон, усилением роли импорта, созданием новых конкурентных преимуществ в экспорте, основанных на улучшенных технологиях, качестве и услугах.

На 1-й сессии ВСНП 12-го съезда в марте 2013 г. с докладом о выполнении плана экономического и социального развития выступил бывший премьер Госсовета Вэнь Цзябао. Помимо изложения перечисленных выше задач, он также обозначил планируемые экономические показатели на 2013 г., как, например, рост ВВП на 7,5%, рост потребительских цен в пределах 3,5%, размер городской зарегистрированной безработицы в пределах 4,6%, увеличение общего объема розничной продажи потребительских товаров на 14,5%[26].

[26] Доклад о выполнении плана экономического и социального развития за 2012 год и проекте плана экономического и социального развития на 2013 год.

Речь нового председателя КНР Си Цзиньпина также была посвящена актуальным проблемам Китая и способам их решения. По словам господина Си, в этот опасный кризисный период в мире китайскому народу необходимо «великое возрождение», и партия прежде всего должна заботиться об обеспечении равных возможностей развития, социальных гарантий и экономического благосостояния своих граждан. Новый председатель строго высказался о необходимости разрешения таких проблем, как коррупция и взяточничество[27].

3. Старая модель роста

С 1978 г. и начала политики «реформ и открытости» Китай постепенно превратил экономику из плановой в рыночную, из закрытой в экспортоориентированную. В течение 30 лет Китай стал второй экономикой мира: ВВП рос в среднем на 10% в год[28]. Это не только значительно выше среднегодовых темпов роста Китая в период с 1953 по 1977 г., но и намного выше мировых темпов экономического роста, находившихся в 1978–2012 гг. на уровне около 3% (*Рисунок 1 цветной вкладки*).

Китай занимает первое место среди стран мира по экспорту и второе после США место по импорту. Благодаря сохраняющемуся на протяжении десятилетий положительному сальдо торгового и платежного балансов Китай занял первое место в мире по объему золотовалютных резервов (в апреле 2013 г. этот показатель составил 3,44 трлн долл. США – МБРР). Низкая стоимость труда и благоприятный инвестиционный климат позволили Китаю привлечь огромное количество портфельных и прямых иностранных инвестиций, по объему которых Китай вышел на первое место среди развивающихся стран и третье место в мире.

По итогам 2011 г. номинальный ВВП на душу населения составил 5445 долл. США, что в 35 раз больше уровня 1978 г. (155 долл. США). Однако лишь в 2010 г. Китай впервые вошел в первую сотню стран по номинальному ВВП на душу населения, в 2011 г. он занимает 87-е место. Валовый национальный доход по ППС на душу населения вырос с 250 долл. США в 1980 до 8390 долл. США в 2011 г. (МБРР). К 2020 г. поставлена цель удвоить ВВП на душу населения по сравнению с 2010 г., для этого китайской экономике необходимо расти, по крайней мере, на 7,5% ежегодно.

Констатация успехов Китая давно перестала представлять новизну – из отсталой аграрной страны КНР превратилась в одного из ключевых участников мирового хозяйства. За три десятилетия была в основном решена проблема бедности на базе индустриализации, создана огромная экспортная машина в сфере готовых товаров и соответствующий значительный спрос на сырье. Устойчивый рост происходил не только на базе людских ресурсов, но и как результат уникального сочетания плановых методов (особенно в накоплении), быстрого развития рыночных отношений внутри страны при огромной внешней торговле, преимущественно с развитыми рыночными странами. С конца 70-х годов проведен ряд рыночных реформ: сельскохозяйственная, налоговая, внешнеэкономическая, реформа отношения прав собственности, реформы государственного, финансового и банковского секторов и т. д. Кроме активного сотрудничества с отдельными

[27] Речь Си Цзиньпина на 18-м съезде КПК.
[28] China's commodity intensity / Barclays, 2012.

странами, Китай принимает участие в региональных объединениях и международных организациях, таких как ООН, ШОС, АТЭС, ВТО, БРИКС и т.д. Активно ведется политика расширения инвестиций китайских компаний за рубежом в целях закрепления доступа к технологиям и природным ресурсам.

Для масштабной модернизации экономики и создания современной промышленной базы из сельского хозяйства Китая ежегодно изымались огромные средства. Другим ключевым источником формирования современной экономической системы стала стратегия внешнеэкономической экспансии КНР «идти вовне!»[29], реализованная с помощью создания группы районов экспортного производства, объединивших сначала провинции Гуандун, Фуцзянь, производственные комплексы Шанхая, провинций Цзянсу и Чжэцзян, а затем экономические комплексы в районе Бохайского залива (вокруг Пекина, Тяньцзиня, в провинциях Шаньдун и Ляонин). На территории экспортных районов КНР, главным образом, сосредоточены предприятия с иностранным капиталом.

С целью развития внешней торговли в этот период были также созданы специальные экономические зоны: Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь и Хайнань. При помощи особых льготных условий (сниженных таможенных пошлин, упрощенных административных правил, либерального валютного контроля и т.д.) в эти зоны были привлечены значительные объемы иностранного капитала и создан ряд производств[30].

Колебания темпов роста инвестиций и инфляции исторически характерны для китайской экономики (*Рисунок 2 цветной вкладки*). Аналогичная ситуация происходила, в частности, в 1984–1988 гг. Этот период в китайской литературе называется периодом «ускоренного экономического развития». К 1988 г. благодаря огромным капиталовложениям ВВП Китая вырос на 80%, но масштабное финансирование вызвало всплеск инфляции, увеличившейся более чем в 9 раз за данный период. Резкий рост цен вызвал возмущение населения и стал одной из причин событий на площади Тяньаньмэнь 1989 г.

В подобной ситуации китайское правительство обычно прибегает к ограничительной политике в банковской системе, которая позволяет снизить инфляцию и соответственно темпы роста ВВП. Однако замедление темпов роста ведет к обострению проблемы безработицы и также несет в себе угрозу социальных конфликтов. В итоге правительство прибегает к резкому увеличению инвестирования, вновь вызывая «перегрев» и инфляцию. На протяжении длительного времени в китайской экономике повторяются такие циклы накачки инвестиций и последующего охлаждения, исследователи считают это едва ли не ее обязательным свойством[31]. Наряду с инфляцией во время «перегрева», ситуацию усложняет тенденция китайской экономики к дефляции, обусловленная проблемой перепроизводства на малоэффективных госпредприятиях.

---

[29] «Идти вовне!» – главный лозунг стратегии внешнеэкономической экспансии Китая, провозглашенный в 2000 г. На 3-й сессии Всекитайского собрания народных представителей Цзян Цзэминем, занимавшим в то время пост председателя КНР. Позже его дополнил лозунг «Приглашаем приходить», под девизом которого осуществлялось привлечение иностранного капитала в экономику страны. Несмотря на то, что официально лозунг был озвучен в 2000 г., стратегия экспортного развития начала проводиться раньше, с начала 1990 г.

[30] W. Tseng, H. Zebregs, Foreign direct investment in China: Some lessons for other countries// IMF, 2002.

[31] П.М. Мозиас, Китайский вызов: непредсказуемость развития / История и современность, 2010, №2.

Для Китая характерна очень высокая норма национальных сбережений (в 2006–2012 гг. этот показатель превысил 50% ВВП). На протяжении последнего десятилетия продолжают увеличиваться как государственные сбережения, так и сбережения населения и сбережения фирм. Существует значительная литература по вопросам о причинах и последствиях столько высокой нормы сбережений и низкой доли личного потребления в ВВП (менее 40%). Однако в любом случае при следующей трансформации китайской экономики ближе к общемировым параметрам рыночных стран эта ситуация должна меняться. Пока очевидно, что высокая склонность населения к сбережению и следовательно относительно низкий уровень потребления сдерживают развитие внутреннего рынка.

По словам бывшего премьера Госсовета Вэнь Цзябао, именно расширение внутреннего потребления должно стать основой для новой модели: как создание возможностей, так и стимулирование желания потреблять. Это не первое упоминание данной проблемы китайскими властями – попытки стимулировать личное потребление длятся уже более чем десятилетие. Переход к новой модели объявлен вновь на 18-м съезде, но сами контуры модели заданы преимущественно вербально. Фактически система инструментов и реформ, которые должны привести к росту внутреннего спроса, находится в процессе поиска – как подчеркивают опытные китайские эксперты, не надо переоценивать мастер-план реформ и развития, во многом развитие основывается на поисках прагматических решений по мере обострения проблем.

4. Мировой кризис и экономика Китая

С началом мирового экономического кризиса в Китае в последнем квартале 2008 г. произошло замедление темпов роста промышленного производства в большинстве отраслей, особенно резко затронув металлургию, машиностроение, химическую промышленность, производство бытовой техники и электроники, пищевую и текстильную промышленность. В этот период отрицательный темп роста наблюдался у 47 из 70 основных видов промышленной продукции. В четвертом квартале 2008 г. ВВП вырос на 6,8%, что вдвое ниже аналогичного показателя в первом квартале. Еще более резкое падение наблюдалось в розничных продажах и экспорте – весь 2009 г. объем экспорта снижался, а темп прироста розничных продаж упал до 15% (*Рисунок 3 цветной вкладки*).

Аналогичная ситуация происходила и с импортом основных продуктов КНР (*Таблица 1*). Импорт стали сократился с 6,6 млрд долл. США в 3-м квартале 2008 г. до минимума в 4,3 млрд долл. США в 1-м квартале 2009 г. Импорт меди также достиг в 1-м квартале 2009 г. рекордно никого объема – 3,6 млрд долл. США, сократившись по сравнению с 1-м кварталом 2008 г. в 1,5 раза. Импорт нефти сократился в 3 раза с 40,1 млрд долл. США в 3-м квартале 2008 г. до 12,6 в 1-м квартале 2009 г. Снижение коснулось и импорта нефтепродуктов, который также сократился в 3,5 раза по сравнению с 3-м кварталом 2008 г. и составил в 1-м квартале 2009 г. 3,1 млрд долл. США. Эти колебания имели огромное значение для мировой торговли (и для российского экспорта).

Таблица 1. Ежеквартальные объемы импорта основных видов товаров в Китае (в млрд долл. США)

	Соевые бобы	Сырая нефть	Переработанная нефть и нефте-продукты	Пластик	Сталь	Медь
I кв. 2008	4,3	30	6,1	8	5,4	5,3
II кв. 2008	5,7	34,7	9,7	9,5	6	5,2
III кв. 2008	7,4	40,1	10,4	10	6,6	4,8
IV кв. 2008	4,4	24,1	3,8	6,6	5,4	4
I кв. 2009	4	12,6	3,1	6,2	4,3	3,6
II кв. 2009	5,1	18,6	4,2	8,8	5,1	6,2
III кв. 2009	5,1	27,2	4,8	10,3	5,5	6,6
IV кв. 2009	4,7	30,5	4,6	9,5	4,7	6,2
I кв. 2010	5,1	31,4	5,2	10,5	4,7	7,8
II кв. 2010	6,3	35,4	5,8	10,9	5,3	8,7
III кв. 2010	6,3	34,3	4,8	10,7	5,2	7,9
IV кв. 2010	7,5	33,9	6,5	11,5	4,9	8,1
I кв. 2011	6,4	43,6	7,7	11,6	5,4	8,7
II кв. 2011	7,4	51,3	8,4	11,2	5,4	7,5
III кв. 2011	8,1	48,6	7,5	12,7	5,6	9,6
IV кв. 2011	8,2	51,8	8,5	11,6	5,1	11
I кв. 2012	7	58,1	9,1	11,1	4,7	11,3
II кв. 2012	9,1	60,2	7,9	10,9	4,7	9,7
III кв. 2012	9,4	45,3	7	12,5	4,6	9,1
IV кв. 2012	9,4	56,7	8,8	11,5	3,9	8,5

Источник: Государственное статистическое управление КНР.

Замедление темпов промышленного производства, сокращение объемов экспорта и импорта, вызванное падением внешнего спроса во время мирового экономического кризиса, представляло серьезную угрозу для дальнейшего развития Китая и поставило руководство перед необходимостью переключить внимание на внутренний рынок, увеличить внутренний спрос. Для этого в конце 2008 г. был принят пакет антикризисных мер на 4 трлн юаней (600 млрд долл. США) или 13% ВВП. Из них 1,8 трлн юаней были выделены из средств бюджета центрального правительства. Оставшуюся часть инвестиционного пакета сформировали средства местных правительств и банковские кредиты. В качестве основных направлений инвестиционной деятельности были определены: строительство доступного жилья, восстановительные работы в провинции Сычуань, инновационное развитие промышленности, стро-

ительство инфраструктурных объектов, а также развитие системы здравоохранения и образования (*Таблица 2*). Фактически систему институтов развития использовали как антициклический инструмент, но тем самым сделали шаг назад – к старой модели роста.

Таблица 2. Распределение средств между семью основными направлениями антикризисной программы (в трлн юаней, млрд долл. США и в процентах к общему объему инвестиционного пакета соответственно)

Направление	трлн юаней	млрд долл. США	%
Строительство доступного жилья, включая строительство домов с низкой квартирной платой и преобразование районов самодельных построек	0,40	55,03	10
Восстановительные работы после землетрясения в уезде Вэньчуань (провинция Сычуань)	1	137,6	25
Инновационное развитие (инновации) и реструктуризация промышленности	0,37	50,9	9,25
Энергосбережение, очищение сточных вод и экосистемы	0,21	28,9	5,25
Осуществление инфраструктурных проектов в деревне (водоснабжение, строительство дорог, газификация и др.)	0,37	50,9	9,25
Строительство железных дорог, аэропортов, ирригационные работы, строительство сетей электростанций и др. инфраструктурные проекты	1,5	206,3	37,5
Здравоохранение и образование	0,15	20,6	3,75

Источник: Государственный комитет по развитию и реформам КНР, 2009.

Правительство также использовало ряд мер по сокращению налогов для предприятий и частных лиц, провело программу «бытовое оборудование, сельскохозяйственные машины, автомобили и мотоциклы, информацию – в деревню»[32]. Однако большую часть стимулирующей программы составили инфраструктурные проекты, что только усугубило зависимость роста Китая от инвестиций в основной капитал[33].

Опираясь на политические решения об увеличении кредитования и оптимизации структуры кредитов, банковская система Китая приняла на себя значительную часть пакета мер по стимулированию экономики. Результатом явился резкий прирост объема

[32] В рамках этих программ правительство субсидировало покупку сельскими жителями бытового оборудования, сельскохозяйственных машин, автомобилей и мотоциклов. Программа «информацию – в деревню» была нацелена на распространение информационных услуг в деревне и сглаживание «цифрового неравенства» между ней и городом.

[33] Bertelsmann Stiftung, BTI 2012– China Country Report. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, 2012.

выданных кредитов – 9,6 трлн юаней в 2009 г. – в 2 раза выше запланированного правительством уровня. Ускоренное кредитование в этот период помогло Китаю поддержать темпы экономического роста на уровне не ниже 8% в год, но усилило риск увеличения объемов плохих долгов банков, образования пузырей на фондовом рынке и рынке недвижимости.

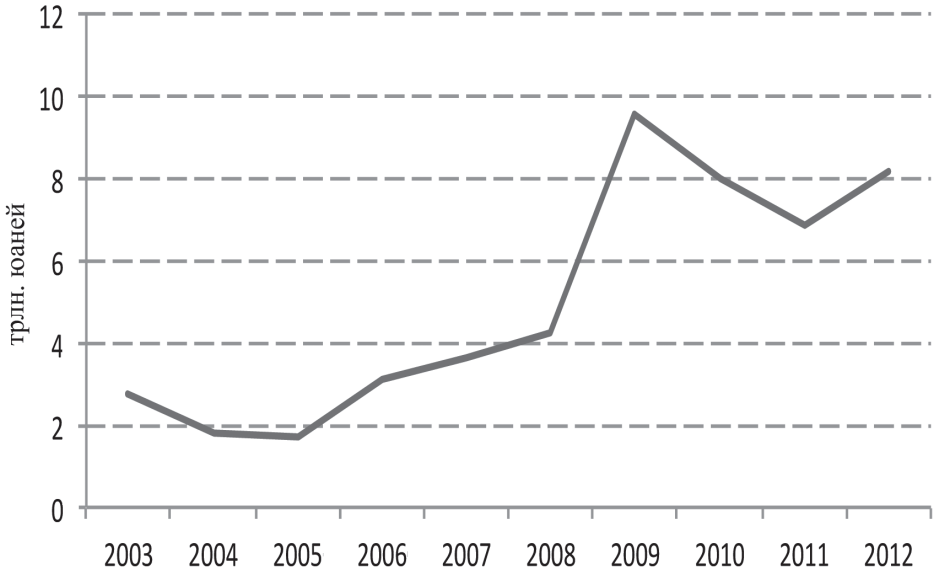


Рисунок 4. Годовой прирост объемов кредитования в 2003–2012 гг. (в трлн юаней)
Источник: Народный Банк Китая.

Высокий прирост объемов кредитования, продолжающийся в настоящее время *(Рисунок 4*), объясняет рост цен на недвижимость и в отдельные периоды рост ВВП выше ожидаемого. Усиленное кредитование экономики Китая во время кризиса вызвало очередной «перегрев»: осуществление антикризисного инвестирования помогло поддержать относительно высокие темпы экономического роста, однако поставило под удар стабильность финансовой системы страны.

К началу мирового кризиса 2008 г. китайское руководство уже ставило задачу перехода к новой модели, но так и не смогло реализовать эти намерения. Сам кризис заставил принять такие меры, которые, по сути дела, вернули экономику к старой модели, и к 18-му съезду экономика страны пришла с целой группой системных проблем социально-экономического характера – все придется начинать сначала и на пять лет позже.

5. Новая модель роста и препятствия для перехода

Экспортная модель экономического развития позволила КНР за 30 лет совершить качественный скачок, но и китайские, и западные специалисты сходятся (причем давно) во мнении, что такая стратегия роста в долгосрочной перспективе носит тупиковый характер. Так как основным приоритетом экономических реформ на протяжении последних лет являлось развитие внешней торговли, внутренний рынок страны остался сла-

бым и неразвитым. Социальная, экономическая и политическая стабильность Китая напрямую зависит от темпов роста экономики. Их замедление во время мирового экономического кризиса, стало причиной банкротства многих предприятий, обострило проблему безработицы и усилило социальную напряженность в стране[34]. Огромный рост расходов на энергию, воздействие импорта страны на мировой рынок сырьевых товаров, растущее давление на климат со стороны выбросов китайских электростанций, усугубляющиеся экологические проблемы, трения с Большой Семеркой по курсу юаня образуют внешние и структурные ограничения на продолжение прежнего типа развития.

Новому руководству КНР для построения «гармоничного общества» предстоит решить целый ряд сложных и противоречивых проблем, но, несмотря на то, что на осуществление этой задачи понадобится немало времени, сделать это возможно. По оценкам специалистов Центра по исследованию проблем развития при Госсовете КНР, на решение всей совокупности социально-экономических проблем Китая потребуется, как минимум, еще 50 лет. Но для этого руководству КПК придется отказаться от идеи «догнать и перегнать США» к 2020–2030 гг. и сделать приоритетом развитие благосостояние населения. Об объявленной трансформации роста китайской экономики и его перспективах в целом ведутся широкие дискуссии в научном сообществе.

В научной литературе обсуждается идея, что в настоящее время главным драйвером роста экономики Китая стала совокупная факторная производительность, а не инвестиции в основной капитал. В период между 1978 и 2004 гг. основной капитал приносил 3,2% роста ВВП, а совокупная факторная производительность – 3,8%. Между 1993 и 2004 гг. эти доли составили 4,2 и 4% соответственно. Сейчас совокупная производительность Китая составляет около 15% от уровня США, что гораздо ниже этого показателя для Японии и Кореи на аналогичном этапе их развития[35]. Совокупная факторная производительность значительно выросла в большинстве производств, особенно в электро- и другом машиностроении, телекоммуникационном секторе, производстве офисного оборудования. Большой выигрыш от роста производительности и развития технологий получают производства пластика, резины, бумаги и нефтепродуктов. По прогнозам, есть еще как минимум 20%-й потенциал роста производительности для несельскохозяйственного сектора[36].

В докладах Международных финансовых организаций регулярно предсказывается, что темпы прироста ВВП Китая будут замедляться, составят в среднем 8,5% в 2011–2015 гг. и дойдут до 5% 2026–2030 гг. Это объясняют исчерпанием возможности перемещения ресурсов из сел в города, снижением темпов роста капиталовооруженности, старением населения и сокращением рабочей силы с 2015 г. Важным приоритетом должно стать технологическое развитие за счет внутриотраслевой торговли и межстранового потока инвестиций (что вполне возможно благодаря высокой норме сбережений). Китай уже стал одним из мировых лидеров в строительной индустрии, ставка на развитие технологий позволит расширить список таких сфер[37]. Согласно 12-му пятилетнему плану развития, ключевыми отраслями экономики названы информационные технологии, биотехноло-

[34] J. Knight, The economic causes and consequences of social instability in China/ China Economic Review, 25 (2013).
[35] X. Zhu, Undrestanding China's Growth – Past, Present and Future/ Journal of Economic Perspectives, 2012.
[36] World Bank, People's Republic of China: China PSD Program/2012.
[37] World Bank, China 2030/ 2013.

гии, энергосбережение и защита окружающей среды, альтернативная энергетика, экологически чистое оборудование, высокотехнологическое производство, медико-биологические науки.

Согласно работам Международного валютного фонда, избыточная рабочая сила Китая, которая сейчас насчитывает 150 миллионов, снизится до 30 миллионов человек к 2020 г. Китай достигнет поворотной точки Льюиса[38] между 2020 и 2025 гг[39]. Этот порог можно отодвинуть, скорректировав демографическую политику и обеспечив сельских мигрантов в городах большими социальными гарантиями. С другой стороны, этот порог может приблизиться за счет повышения ставки по депозитам и отказа части городской рабочей силы от работы.

В рейтинге глобальной конкурентоспособности стран Международного экономического форума[40] Китай входит в группу стран, ориентированных на эффективность экономики, наряду с Южной Африкой, Индонезией и др. Согласно этому рейтингу, в 2012 г. Китай вернулся к уровню развития 2009 г. Несмотря на то, что общий спад экономики был небольшим, он сильно ухудшил такие важные показатели, как развитие финансового рынка и общая эффективность рынка. Но в этот период продолжался рост показателей качества образования и медицины (*Таблица 3*).

Таблица 3. Рейтинг глобальной конкурентоспособности

Показатель	Место (из 144 стран)	Балл по шкале от 1 до 7
GCI 2012–2013	29	4,8
GCI 2011–2012	26	4,9
Макроэкономическая обстановка	11	6,2
Медицина и начальное образование	35	6,1
Высшее образование и обучение	62	4,3
Эффективность рынка труда	41	4,6
Эффективность товарного рынка	59	4,3
Развитие финансового рынка	54	4,3
Размер рынка	2	6,8
Инновационность	33	3,8

Источник: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2012–2013.

Соотношение денежной массы к номинальному ВВП Китая в последние годы свидетельствует о нефиксированной связи между выпуском и инфляцией, которая может усложняться в дальнейшем с развитием новых тенденций в экономике, таких как усиление роли сектора недвижимости и торговли ценными бумагами. Это приведет к дальней-

[38] Согласно теории нобелевского лауреата Артура Льюиса, это точка, где избыток сельской рабочей силы сменяется нехваткой и зарплаты рабочих на предприятиях начинают резко расти.
[39] International Monetary Fund, People's Republic of China: 2012 Article IV Consultation/ 2012.
[40] K.Schwab, The Global Competitiveness Report 2012–2013, World Economic Forum.

шему росту отношения денежной массы к номинальному ВВП[41]. Некоторые теории объясняют повышение инфляции прежде всего через внешние факторы, такие как рост цен на импортируемые товары, другие подчеркивают роль внутренних процессов – роста цен на рынке жилья[42].

Дисбалансы китайской экономики проявляются в одновременном наличии инфляции в одних секторах и дефляции в других. Так резкий рост цен на продовольствие 2006–2008 гг. (*Рисунок 5 цветной вкладки*) сопровождался падением цен на промышленные товары потребительского назначения, например, одежду.

Прогнозируемый уровень инфляции на 2013 г. все 31 провинции Китая установили не ниже 3,5%, тогда как цель центрального правительства – 3%. Это говорит о том, что региональные правительства готовы пожертвовать низкой инфляцией ради роста выпуска. Планируется повышение цен на газ, воду, электричество и другие коммунальные услуги, дерегулирование цен на топливные материалы.[43] Ожидаемая инфляция в течение последнего десятилетия в Китае гораздо ниже фактической. Это свидетельствует об улучшении монетарной политики с конца 1990-х гг. По мнению некоторых специалистов, изменения в инфляции не могут быть объяснены никакими другими факторами кроме как монетарной политикой Народного банка Китая (НБК). Если НБК ослабит свое воздействие, инфляция может резко возрасти и Китай окажется ближе к волатильности 1980–1990-х гг.[44].

Различные прогнозы международных организаций и независимых экспертов сходятся во мнении, что рост совокупной производительности, улучшение качества человеческого капитала, развитие технологий и изменение институциональных механизмов воздействия на экономические процессы (кредитование, контроль инфляции, промышленная политика и т. д.) *должны стать обязательными факторами новой «сбалансированной» модели роста.* Проблемы для нового руководства на следующую декаду и в более отдаленной перспективе носят самый разнообразный характер. Мы полагаем, что самой сложной (и инерционной) проблемой является проблема социального неравенства при повышении общего уровня развития: быстрое обогащение новой буржуазии, коррупция чиновников, неравномерность развития города и деревни, региональные диспаритеты, безработица. С ней связано несовершенство и незавершенность реформ здравоохранения, пенсионного обеспечения и образования. Эта группа сложнейших проблем ограничивает свободу рук руководства в выборе экономической политики в других областях.

Китаю также приходится сталкиваться с проблемами, характерными для стран с переходной экономикой: наличием неэффективных государственных предприятий, государственных банков, перегруженных плохими долгами, жестким правительственным регулированием и проблемами в законодательстве. Еще одна группа проблем связана со снижением энергоемкости в связи с быстро растущим потреблением природных ресурсов, заботой об окружающей среде в связи с масштабными загрязнениями. Новая модель роста пока – это только определенные направления перестройки параметров экономики страны. Речь идет о росте нормы личного потребления за счет снижения нормы накопления, сокращения нормы сбережений к ВВП. Переключение на внутренний спрос

[41] G. Fan, L. He, Xi Li and the «Chinese Dream"/ Global Source Partners monthly report, March 2013.
[42] C. Zhang, Money, housing, and inflation in China/ Journal of Policy Modeling, 2012..
[43] G. Fan, L. He, New Measure Points to Financial Expansion/ Global Source Partners monthly report, March 2013.
[44] C.Zhang, J.Clovis, China inflation dynamics: Persistence and policy regimes/ Journal of Policy Modeling 32 (2010).

предполагает ориентацию на более состоятельные слои общества, большую долю услуг, товаров длительного пользования. Более высокая цена рабочей силы ставит под вопрос ценовую конкурентоспособность китайских экспортных товаров – значит появляется вопрос более высокого качества. Внутренняя социальная устойчивость также является частью проблемы роста.

6. Социальное неравенство

Повышение капиталовооруженности с 1980-х позволило Китаю перейти в группу стран со средним уровнем дохода. 12-я пятилетка поставила задачу перехода в группу с высоким уровнем дохода к 2030 г., сохраняя высокий уровень инвестиций и повышая технологический потенциал. Это сравнимо со стратегией 1960–1970-х у Японии и 1980–2000-х у Южной Кореи[45]. Согласно отчету ОЭСР, Китай уже обладает вторым по абсолютной численности средним классом (разумеется, не в институциональном плане, а лишь по доходам) после США и в ближайшем будущем имеет все шансы выйти на лидирующую позицию[46]. Прогнозируется рост населения с высоким уровнем дохода со 122 млн в 2011 г. до 158–231 млн в 2015 и 366 млн в 2020 г. Рост доли населения с высоким уровнем дохода стимулирует импорт товаров роскоши, особенно продуктов питания и напитков, одежды, обуви и мебели[47]. Если в прошлом иностранные компании рассматривали Китай как источник дешевой рабочей силы, то сейчас они видят в нем еще и перспективный рынок сбыта. В 2009 г. на Китай пришлось 13% мировых продаж автомобилей, и это колоссальный рост с 1% в 2000 г.[48].

В результате осуществления мер, направленных на стимулирование потребления на внутреннем рынке, объем розничных продаж увеличился с 10,8 трлн юаней в 2008 г. до 12,5 трлн в 2009 г. (*Рисунок 6 цветной вкладки*), однако темпы роста продаж резко упали и продолжали снижаться до 2012 г.

Экономическое развитие Китая сопровождается не только ростом среднего класса, но и углублением разрыва между доходами населения. Если в 1988 г. доходы 10% наиболее бедного населения были ниже доходов 10% наиболее богатого населения в 7,3 раза, то сейчас по официальным оценкам доходы десятого дециля были в 23 раза выше доходов первого дециля, а по неофициальным – в 65,49. Коэффициент Джини в 2012 г. составил 0,474[50]. По критерию Всемирного банка, число людей, проживающих за чертой бедности в Китае (т. е. менее чем на 1,25 долл. США в день), равно 150 млн. Из них 85% живут в деревнях, 66% живут в западных районах страны[51]. По китайскому критерию бедности, число людей, живущих за чертой бедности (с 2011 г. этот показатель составляет 1 долл. США в день) меньше – 128 млн человек в 2012 г. Из них 99 млн – жители дере-

[45] International Monetary Fund, People's Republic of China: 2012 Article IV Consultation/ 2012.
[46] См. главу 18 Социальная структура стран мира.
[47] Alessandro Gambini and Manuela Marianera, Trends in Private Consumption in China: The Emergence of the Chinese High-Income Class and Its Global Relevance/ G. Gomel et al. (eds.), The Chinese Economy, Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2013.
[48] H. Kharas, The emerging middle class in developing countries/ OECD Development Centre, 2010.
[49] B.Davis, China Tries to Shut Rising Income Gap/ Wall Street Journal, 2012.
[50] Статистические данные Государственного статистического управления КНР.
[51] China Development Research Foundation, Feb 2011 Report.

вень[52]. Растущий разрыв в доходах вызывает недовольство и протесты среди населения и ставит под сомнение политическую стабильность в стране.

Разрыв в уровнях развития между провинциями усиливается разрывом в доходах жителей городов и деревень внутри провинций. Годовой доход среднестатистической сельской семьи в 2011 г. составил 6,2 тыс. юаней, в то время как доход городской семьи составлял 19,1 тыс. юаней. Хотя за время реформ доходы обеих групп населения выросли, в период с 2000 по 2011 гг. разрыв в средних доходах между городскими и сельскими жителями вырос с 2,5 до 3 раз.

Диспаритет «город-деревня» сохраняется и в сфере накопления. Несмотря на то, что 49% населения Китая – крестьяне, в сельское хозяйство направляется лишь малая доля инвестиций в основной капитал. В 2011 г. объем инвестиций в основной капитал составил 31,1 трлн юаней, увеличившись на 12% относительно прошлого года. При этом на долю городов пришлось 83% инвестиций, а на деревню – всего 17%. В пересчете на душу населения в 2011 г. на городского жителя пришлось 37 тыс. юаней инвестиций, а на сельского – 8 тыс. юаней[53].

Земельная проблема в деревнях остается нерешенной, поскольку местные жители не являются собственниками земли, на которой живут и работают. Право собственности на землю в Китае принадлежит государству, а крестьянин лишь может взять участок в долгосрочную аренду. Это сильно затрудняет процесс получения банковских кредитов в сельских районах. Как следствие, большинство кредитов в деревнях выдается теневыми организациями. В связи с отчуждением сельскохозяйственных земель под промышленное производство[54] и относительно низким уровнем жизни в сельской местности, идет большой приток крестьян в города, в том числе в качестве нелегальных рабочих. С одной стороны, это способствует росту дохода среди сельского населения, но с другой, усиливает социальное напряжение в городах. На 18-м съезде КПК в очередной раз была подчеркнута необходимость сокращения разрыва в доходах между городским и сельским населением и создания почвы для взаимовыгодного сотрудничества этих двух секторов. Пожалуй, это первая такая постановка крупной страной социальных целей на стадии движения к среднему уровню развития.

7. Занятость и безработица

Постоянный рост населения работоспособного возраста в городах (на 7% ежегодно) долгое время позволял увеличиваться численности рабочей силы в экономике. Но при этом одной из самых серьезных проблем для КНР является проблема безработицы. Согласно официальным данным Статистического управления КНР, уровень зарегистрированной безработицы в городах летом 2012 г. составил 4,1%, но опросы домохозяйств показали, что эти данные существенно занижены и в действительности безработица составляет 8,05%[55]. Но и это значение не отражает реальной ситуации в стране. Показатель зарегистрированной безработицы в городах не учитывает огромного количества безработных, не имеющих

[52] Отчет Государственного Совета КНР.
[53] Статистические данные Государственного статистического управления КНР.
[54] Согласно отчету Всемирного банка «Китай 2030», за период с 2003 по 2008 г. было отчуждено 2 млн га сельскохозяйственных земель под городские нужды, из них 0,5 млн – нелегально.
[55] T. Orlic, Charting China's Family Value/ Wall Street Journal, 2012.

возможности или по разным причинам не желающих регистрироваться или же проживающих не по месту прописки. Крестьяне направляются на поиски работы в города, а жители менее развитых провинций в поисках работы мигрируют в более развитые южные провинции, поэтому определить точное число безработных довольно сложно, и для этого, безусловно, требуется расширить область исследования, включив в нее не только города, но и деревни. Неофициальные оценки указывают на еще более высокий уровень безработицы – от 15% до 20% [56].

Экономический рост, необходимость расширения внутреннего рынка и замедление роста численности рабочей силы вследствие старения населения Китая вызвали рост заработных плат в большинстве отраслей. В 2012 г. согласно официальным данным уровень номинальной заработной платы в среднем по стране увеличился на 14,4%, а реальной – на 8,5% по сравнению с 2010 г. Однако по данным Международной организации труда, реальный рост средней зарплаты в 2011 г. составил всего 0,2%[57]. Максимальный рост зарплат в 2011 г. произошел в городских предприятиях коллективной собственности (13,9% по сравнению с 2010 г.), а на государственных предприятиях он составил 7,7%. Наибольший рост оплаты труда был отмечен среди сотрудников муниципальных и общественных организаций и составил 31,9%[58]. Китайские аналитики, ожидают, что в 2013 г. средняя заработная плата продолжит расти на уровне 9%.

Рост заработных плат в Китае, являясь в первую очередь следствием демографических проблем, не сопровождается ни принципиальным улучшением квалификации работников, ни более высоким качеством выпускаемой в КНР продукции. Инфляция издержек сказывается на конкурентоспособности ряда китайских товаров. Из-за необходимости увеличивать зарплаты китайским рабочим некоторые иностранные компании (в частности, производитель одежды и белья Calvin Klein) потеряли часть прибыли, приняли решение закрыть производство в Китае и перенести его в страны Юго-Восточной Азии. В случае если тенденция к росту заработных плат сохранится и в последующие годы, более крупные компании, такие как Toyota, Honda, могут также начать перемещать производство в страны с более доступной рабочей силой и менее высокими издержками.

Повышение минимальной заработной платы в Китае минимум на 13% ежегодно в течение 2011–2015 гг. является одной из главных задач 12-го пятилетнего плана КНР[59]. Очевидно, что рост оплаты труда в Китае в ближайшие годы будет продолжаться, что соответствует задаче развития внутреннего рынка, однако, перспективы развития районов экспортного производства в этом случае могут оказаться весьма неопределенными. С учетом увеличения пенсионного возраста, перед государством будет сохраняться задача увеличения занятости. Если иностранные компании продолжат закрывать заводы в КНР, это грозит обострением безработицы сначала в городах и провинциях экспортных районов, а затем и в менее развитых регионах страны. Отметим, что размер и порядок выплаты пособий по безработице различается в зависимости от региона. В среднем пособие составляет 70% минимальной заработной платы и выплачивается лишь в том случае, если человек предварительно купил

[56] Zeng Xiangquan (professor of Renmin University of China) interview for Radio Free Asia; Э.Райхлин, Существует ли угроза России со стороны Китая?/ Мир и Политика, 2013.
[57] Статистические данные Международной Организации Труда.
[58] Статистическое управление Китая.
[59] E.Tsui, S.Rabinovitch , China pushes minimum wage rises/ Financial Times, 2012.

страховой полис по безработице и выплачивал взносы в течение 5 лет и более[60]. Впереди еще несколько важных стадий социального развития, пройденных развитыми странами еще в середине XX в.

8. Пенсионная реформа

Демографическая ситуация в Китае меняется, и в 2012 г. численность населения в трудоспособном возрасте (15–59 лет) впервые упала на 0,6 млн и составила 69,2% от всего населения[61]. Это прежде всего связано с демографической политикой Китая по ограничению рождаемости «одна семья – один ребенок», проводимой с 70-х гг. XX в. прошлого века. Помимо появления дисбаланса полов в пользу мужчин, основным негативным последствием стало стремительное старение китайского населения – растет численность населения пенсионного возраста (старше 60 лет) и средний возраст населения (*Рисунок 7 цветной вкладки*).

Проблема старения населения становится одной из самых тяжелых демографических проблем Китая. Число людей в возрасте старше 60 лет к концу 2011 г. составило 157 млн человек (13,7 % населения) и, по прогнозам специалистов Академии социальных наук Китая, к 2020 г. увеличится до 248 млн человек, в то время как число молодых людей в возрасте от 20 до 24 лет снизится на 45% и составит 68 млн человек. Если на конец 2009 г. годовой прирост населения пенсионного возраста в Китае составлял 3,1 млн человек, то к 2020 г. прирост будет увеличиваться до примерно 8 млн человек в год. По предварительным подсчетам, к 2050 г. число китайцев пенсионного возраста будет составлять около 30% населения страны. При этом число жителей китайских деревней в возрасте от 65 лет и выше увеличится до 13% сельского населения к 2030 г., и в 2040 г. будет составлять уже 19% сельского населения страны.

В этой связи проблема пенсионного обеспечения становится все серьезней. На данный момент существует три типа системы пенсионного страхования (*Таблица 4*) и все они довольно размыты. Самой многочисленной и наименее обеспеченной группе населения Китая – жителям деревень – пенсия начала выплачиваться только с 2009 г. Минимальная пенсия в сельской местности составляет 55 юаней (9 долл. США) – около 10% среднемесячного дохода крестьян в 2011 г.

Таблица 4. Современная система пенсионного страхования в Китае

Тип	Участники	Взнос	Уровень выплат	Дата введения
Базовое пенсионное страхование для городских работников	Работники городских предприятий	Работодатель: 20% из фонда зарплат, работник: 8% с заработной платы	Зависит от среднего уровня зарплаты работника	1990-е, активно используется с 2005 г.

[60] Статистические данные Министерства людских ресурсов и социальной защиты КНР.
[61] Статистические данные Государственного статистического управления КНР.

Тип	Участники	Взнос	Уровень выплат	Дата введения
Новый тип пенсионного страхования сельских жителей	Сельские жители	Ежегодный взнос в размере 100–500 юаней на человека	От 55 юаней в месяц	2009 г.
Социальное пенсионное страхование городских жителей	Безработные городские жители	Ежегодный взнос в размере 100–1000 юаней на человека	От 55 юаней в месяц	2011 г.

Источник: http://www.thupension.com/.

По подсчетам китайских аналитиков, дефицит этой пенсионной системы, которая сейчас охватывает только 55% населения, составил 77 млрд юаней (12 млрд долл. США) в 2011 г.[62]. С учетом роста продолжительности жизни китайцев (75 лет в 2012 г.) и практически полного отсутствия эффективной системы социального, пенсионного и медицинского страхования, проблема старения населения может стать серьезной преградой для дальнейшего социально-экономического развития. Это выражается не только в усилении нагрузки на работающее население, но и в увеличении объема сбережений, которые люди вынуждены откладывать на обеспечение себя в пенсионном возрасте. Данная проблема препятствует целям правительства перевести рост ВВП с инвестиций на потребление, поэтому пенсионная реформа является одной из главных задач для нового руководства КНР[63].

Китай не обладает достаточными финансовыми возможностями для разрешения проблем, вызванных старением населения. На сегодняшний день выход из сложившейся ситуации власти видят в первую очередь в увеличении пенсионного возраста населения до 65 лет, как для мужчин, так и для женщин. Однако эти изменения могут встретить большой протест среди населения – опросы местных СМИ показали, что более 90% респондентов выступают против повышения пенсионного возраста.

Правительство КНР заявляет о необходимости развития системы социального и пенсионного страхования, однако ее осуществление, с учетом всего комплекса экономических и социальных проблем Китая, представляется сложной и долговременной задачей, требующей огромных финансовых затрат. Сейчас средства в пенсионные фонды поступают из двух источников: общих взносов предприятий с фонда зарплат и поступлений на индивидуальный счет застрахованного лица. Пока эта система неэффективна, и средств не хватает для уже существующих пенсионеров. В «Соображениях об углублении реформы системы распределения доходов» КПК подчеркивается необходимость увеличения доли городского и сельского населения, охваченного пенсионной системой, в первую очередь за счет укрупнения пенсионных фондов и привлечения инвестиций в сферу социального страхования.

[62] Отчет о развитии пенсионной реформы/ Академия общественных наук КНР, 2012.
[63] I.H. Lee, Q.Xu, M.Syed, China's Demography and its Implications/ IMF, 2013.

9. Здравоохранение

Основные социальные показатели Китая нельзя назвать крайне негативными (*Таблица 5*): довольно высокая продолжительность жизни населения, небольшой процент больных ВИЧ и туберкулезом. По данным ООН, 89% населения имеют доступ к улучшенной питьевой воде. Хуже показатель по санитарным условиям – стандартными средствами санитарии пользуются только 55% населения.

Таблица 5. Профиль здоровья Китая 2011 г., в сравнении с Индией и Японией

Показатели	Китай	Индия	Япония
Население (миллионы)	1347	1241	128
% городского населения	51	31	91
ВВП на душу населения, долл. США	5445	1509	45903
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет)	75	65	83
Смертность среди взрослых (на 1000 чел 15–60лет)	142	205	65
Детская смертность (на 1000 детей до 5 лет)	15	61	3
ВИЧ-инфецированные (на 1000 чел)	1	н/д	1
Количество больных туберкулезом (на 100 000 населения)	75	181	20

Источник: Всемирная Организация Здравоохранения, Всемирный банк.

В контексте национального здравоохранения одна из обостряющихся проблем быстрой индустриализации Китая – окружающая среда. В частности, четвертой по частоте причиной смерти являются респираторные заболевания, во многом вызванные загрязнением воздуха. В последние десятилетия опасность для мирового сообщества также представляют вирусы свиного и птичьего гриппа, имевшие место в Китае, последние прецеденты отмечены весной 2013 г.[64].

Здравоохранение это еще и экономическая проблема – население в Китае на первое место среди всех социальных проблем ставит дороговизну медицинских услуг. Расходы на эти услуги составляют в среднем 11,8% семейного бюджета, уступая лишь расходам на питание. Для 25% крестьянских семей необходимые затраты на лечение превысили бы их годовой доход. Возросло социальное неравенство в доступе к медицинским услугам. По данным исследования, проведенного Академией общественных наук Китая, 80% государственных ассигнований на медицину идет на обслуживание социальной группы, основу которой составляют 8,5 млн правительственных чиновников и партийных деятелей.

[64] World Bank, China 2030/ 2013. В этом докладе выделяется шесть стратегически важных направлений развития Китая, а именно: изменение баланса государственной и частной роли в экономике, стимулирование инноваций, зеленая экономика, равные возможности и социальная защита, стабильная фискальная система и гармоничные отношения с внешним миром.

Неравное положение по отношению к медицинским услугам занимают городские и сельские жители. Четыре пятых государственных ассигнований на здравоохранение направляется в город и только одна пятая – в деревню. Полная или частичная утрата работоспособности из-за отсутствия своевременной и качественной медицинской помощи часто служит причиной бедственного положения крестьянской семьи. По данным Центра исследований развития при Госсовете КНР, средние расходы на лечение серьезного заболевания составляют 7 тыс. юаней, что более чем втрое превышает чистый среднегодовой доход крестьянина[65].

Неэффективность и дороговизна китайского здравоохранения побудили правительство в 2003 г. создать Новое Коллективное Медицинское Страхование (НКМС). Это государственная программа субсидий, главная цель которой – спасти сельских жителей от обнищания из-за огромных трат на лечение. Центральное и местное правительство выделяли по 20 юаней (2,5 долл. США) на крестьянина в западных и центральных провинциях, и ему оставалось доплатить всего 10 юаней за свое страхование. Несмотря на добровольность приобретения страхования НКМС, к концу 2007 г. оно охватило 86% сельского населения. В разработке и продвижении этой программы активно помогал Всемирный Банк. Среди главных минусов НКМС выделяют недоступность абсолютно всем крестьянам и отказ молодых и здоровых людей от добровольного страхования. К концу 2012 г. застрахованными являются почти 100% сельского населения.

Позже были созданы два других института страхования: в 2005 г. Система страхования городских рабочих (ССГР) и в 2007 г. Система страхования городских жителей (ССГЖ). ССГС также подходит для студентов, обучающихся в городских кампусах, рабочих мигрантов. Только ССГР является обязательной программой для граждан, попадающих под нее. Городские контрактные рабочие из сел могут купить любой из 3 видов полисов, в зависимости от места регистрации.

Проблема трех схем страхования заключается в том, что они направлены на конкретные группы населения, однако не всегда просто определить принадлежность человека к той или иной группе: люди меняют профессии, переезжают, работают неофициально. Зато существует четкая разница по обеспечению страховки: по ССГР на человека в среднем тратится 1000 юаней, а по НКМС всего 100[66]. Таким образом, страховки в разной степени покрывают прием врача и лечение. Сейчас ведутся дебаты о переходе на централизованное финансирование всех страховых программ и приведению их к единым стандартам. Реформированию также подверглось ценообразование на медицинские услуги. Государство сейчас только обозначает рекомендуемые цены на определенные товары без жестких ограничений на производителей и поставщиков лекарств.

Доля правительственных расходов на здравоохранение в ВВП составила в 2011 г. 2,8%. В среднеразвитых странах она достигает 3,1%. С начала реформ в 1978 г. и вплоть до 2003 г. доля государства в структуре общих расходов на здравоохранение неизменно снижалась, а доля физических лиц – повышалась. В результате в 2003 г. на государство приходилось только 36% расходов, однако затем расходы стали повышаться и составили 56% от общих в 2011 г.

---

[65] Бергер Я., Китай уточняет курс / Азия и Африка сегодня, 2008 №3, с. 9.

[66] Wagstaff Adam, Lindelow Magnus, Wang Shiyong, and Shuo Zhan «Reforming China's Rural Health System» / World Bank Publications, 2009, p. 79.

Таблица 6. Расходы на здравоохранение в Китае. 2000–2011 гг.

	2000	2011
Общие расходы на здравоохранение (% ВВП)	5	5
Госрасходы на здравоохранение (% общих расходов на здравоохранение)	38	56
Частные расходы на здравоохранение (% общих расходов на здравоохранение)	62	44
Госрасходы на здравоохранение (% общих госрасходов)	11	12
Оплачиваемые наличными расходы (% общих частных расходов на здравоохранение)	96	79
Частное медицинское страхование (% частных расходов на здравоохранение)	1	6
Общие расходы на здравоохранение на душу населения (ППС долл. США)	108	432
Госрасходы на здравоохранение на душу населения (ППС долл. США)	41	242

Источник: Всемирная организация здравоохранения.

Несмотря на то, что доля расходов на здравоохранение в ВВП не изменилась, их доля в общих госрасходах изменилась незначительно, показатели в расчете на душу населения увеличились (*Таблица 6*). Положительные результаты также видны в структуре частных расходов на медицину: с 1 до 6% выросло частное медицинское страхование, уменьшились оплачиваемые наличными расходы. Конечно, такие изменения нельзя назвать радикальными, но все же это сдвиг в сторону облегчения бремени населения. Неутешительными остаются показатели обеспеченности медицинской инфраструктурой: по данным ВОЗ, в 2009 г. на 10 000 населения приходилось 15 врачей и 30 больничных коек. Среднедушевые затраты на амбулаторное и стационарное лечение росли значительно быстрее, чем доходы.

Началом нового этапа реформирования здравоохранения в КНР можно считать выход в апреле 2009 г. двух правительственных документов: «Соображения ЦК КПК и Госсовета КНР об углублении реформы системы здравоохранения» и «Проект реализации в ближайшее время (2009–2011) ключевых программ в области фармацевтики и здравоохранения». Опираясь на эти документы, в течение 3 лет китайское правительство вложило в развитие медицинской сферы 850 млрд юаней, включая 331,8 млрд юаней из центрального бюджета.

Правительство поощряет как частные китайские, так и иностранные инвестиции в сферу здравоохранения. В декабре 2010 г. было объявлено о начале приватизации государственных медицинских учреждений и разрешено создание клиник полностью иностранной собственности (ранее максимум доли иностранных инвесторов составлял

70%)[67]. Чтобы сгладить диспропорции в развитии регионов, специальные привилегии иностранным инвесторам предоставляются в наименее развитых провинциях центра и запада. Наряду с пенсионной реформой, реформа системы здравоохранения является мерой снижения сбережений китайских потребителей и поэтому будет продолжена и усилена новым правительством. По мнению директора управления по медицинской реформе при Госсовете КНР Сунь Чжигана, медицинская реформа входит в решающую стадию и государство не только продолжит инвестировать в сферу здравоохранения, но и еще больше открывать ее для частных инвесторов[68].

10. Образование

В Китае растущее внимание уделяется развитию инноваций и созданию эффективной системы образования на всех уровнях. По мнению китайских и зарубежных специалистов, развитие образования напрямую влияет на миграцию сельского населения в города, индустриализацию и рост производительности[69].

В докризисный период доля государственных расходов на социальную защиту и здравоохранение в ВВП Китая была гораздо ниже, чем аналогичные показатели развитых стран (*Таблица 7*). Разрыв в доле расходов на образование был ниже, и Китай продолжает сокращать разрыв. В 2012 г. доля расходов на образование достигла рекордных 4% ВВП. В дальнейшем только на научно-исследовательские разработки планируется выделять 2,2% ВВП. Существует большое количество правительственных образовательных грантов, выделяемых на обучение китайских студентов за рубежом и поддержку иностранных студентов в Китае. Число университетов Китая, входящих в перечень 500 лучших университетов мира, возросло с 9 в 2003 до 22 в 2010 г.

Таблица 7. Структура государственных расходов Китая в сравнении с разными группами стран, доля в % ВВП, 2008 г.

	Страны с высоким уровнем дохода	**Страны со средним уровнем дохода**		
Расходы	**ОЭСР**	**Выше среднего**	**Ниже среднего**	**Китай**
Всего	41,6	33,1	36,1	25,7
Государственные услуги	5,6	5,6	5,5	2,9
Оборона	1,6	1,5	2,2	1,3
Общественный порядок и безопасность	1,6	2,0	2,6	1,3
Экономические проблемы	4,2	5,3	6,1	7,9
Защита окружающей среды	0,7	0,5	0,3	0,5

[67] Kahler C., China's Healthcare Reform: How Far Has It Come? / The China Business Review, Jan-Mar 2011. Vol. 38, Iss. 1.
[68] Выступление Сунь Чжигана на 1–й сессии ВСНП 12-го созыва.
[69] S.Lee, Education's role in China's structural transformation/ Journal of Development Economics, 101 (2013).

	Страны с высоким уровнем дохода	Страны со средним уровнем дохода		
Расходы	**ОЭСР**	**Выше среднего**	**Ниже среднего**	**Китай**
Коммунальные услуги	0,8	1,2	3,0	1,9
Здравоохранение	6,3	3,3	3,1	1,0
Культура, отдых, религия	1,2	0,8	1,0	0,5
Образование	5,4	3,9	5,4	3,7
Социальная защита	15,2	9,0	6,9	4,7

Источник: Всемирный банк, Китай 2030/ 2013.

Проблемы китайской системы образования проявляются на самой первой его ступени. В 2009 г. в процесс дошкольного образования были вовлечены только 51% детей, что гораздо ниже аналогичного показателя в других развивающихся странах, например, в Бразилии и Мексике. Низкий показатель связан прежде всего с отсутствием достаточного количества специалистов в сельских районах – на 17 детей приходится 1 дошкольный педагог, в беднейших районах этот показатель доходит до 160 к 1. Также существует проблема финансирования дошкольного образования, оно лишь на 30% финансируется государством (в странах ОЭСР – 80%). Государственный средне/долгосрочный план реформирования и развития образования установил цель к 2020 г. обеспечить всем детям минимум один год дошкольного образования, а 75% – 3 года[70].

Обязательным в Китае считается начальное и первая ступень среднего школьного образования. Тем не менее, по данным 2009 г., 9% детей по всей страны не вовлечены в обязательное школьное образование, это в основном дети из беднейших сельских районов. В последние годы стоит вопрос о включении в обязательный образовательный цикл второй ступени среднего образования. Обеспечение качественного обязательного образования необходимо Китаю с социальной и экономической точки зрения, с целью развития человеческого капитала, однако это потребует огромной финансовой помощи сельским семьям, на протяжении последних 15 лет вовлеченность сельских детей во вторую ступень среднего образования остается на уровне 7–9%.

По оценкам, к 2030 г. в Китае будет около 200 млн выпускников университетов, что больше, чем вся рабочая сила США. Несмотря на активное развитие университетского образования, все еще отмечается недостаточное развитие образования для работников третичного сектора, сервисного обслуживания. Китай нуждается в развитии как технических, так и нетехнических навыков среди населения – менеджмента, исследований, дизайна, маркетинга.

Многие транснациональные компании также вносят вклад в развитие науки в Китае – на них приходится значительная часть инвестиций в научно-технические комплексы в городах Сиань, Чэнду[71]. Инновационные города во всем мире являются ключевым стимулом развития науки и техники – они позволяют привлечь образованную и квалифицированную

[70] World Bank, China 2030/ 2013.
[71] International Monetary Fund, People's Republic of China: 2012 Article IV Consultation/ 2012.

рабочую силу, объединяют усилия различных организаций в генерации и развитии новых идей. В Китае в таких городах также активно развиваются зеленые технологии, с них начинаются реформы ценообразования в энергетике.

При этом некоторые успехи Китая в области образования представляют спорный вопрос. В 2009 г. Китай вышел на первое место по числу выпускаемых профессоров PhD, обогнав США. Однако половина этих выпускников становятся государственными чиновниками, что отражает специфичность образовательной политики Китая и не имеет смысла с точки зрения науки[72]. Качество научных исследований невысоко, кроме того, большие финансовые награды за публикации и патенты отвлекают преподавателей от деятельности, связанной с обучением студентов. Предпочтение нанимать преподавателей со степенью PhD, полученной в зарубежных странах, вынуждает молодых китайских исследователей проводить наиболее продуктивные годы вне Китая[73].

11. Неравенство в развитии регионов

Создание районов экспортной ориентации позволило Китаю во много раз увеличить свой потенциал. В 2000 г., до вступления в ВТО (2001 г.), объем внешней торговли страны составлял 474 млрд долл. США, а к 2012 г. он увеличился до 3,86 трлн долл. По суммарному объему импорта и экспорта Китай с 15-го места в мире в 1990 г. переместился на 1-е в 2012 г. Чтобы обеспечить такой рост внешнеэкономической деятельности, на развитие районов экспортного производства ежегодно с момента их создания направлялось около 50% общего объема инвестиций в основной капитал. Лишь в 2009 г. доля районов экспортного производства в общем объеме инвестиций в основной капитал сократилась под влиянием мирового кризиса до 42% и продолжает оставаться на этом уровне. На начало 2013 г. доля накопленных инвестиций в районы экспортной ориентации по-прежнему превышает 50%. Это не соответствует доле населения, проживающего в данных регионах, она значительно ниже, составляет 35,3% в 2011 г. (*Таблица 8*).

Таблица 8. Доля районов экспортного производства в общем объеме инвестиций в основной капитал, 2001–2011 гг. (в процентах к общему объему по годам)

Регионы	2001	2005	2008	2009	2010	2011	Доля населения в населении КНР, 2011
Провинция Гуандун (дельта реки Чжузцян)	9,4	7,9	6,3	5,7	5,6	5,5	7,8
Провинция Фуцзянь	3,2	2,6	3	2,7	2,9	3,2	2,8
Шанхай, провинции Цзянсу и Чжэцзян (дельта реки Янцзы)	20,6	20,5	17	15,5	14,6	14,7	11,7

[72] R.Guo, Understanding the Chinese Economies/ Elsevier, 2013.
[73] World Bank, People's Republic of China: China PSD Program/2012.

Регионы	2001	2005	2008	2009	2010	2011	Доля населения в населении КНР, 2011
Пекин, Тяньцзинь, провинция Ляонин (зона Бохайского залива)	9,8	9,6	9,9	9,6	10	9,8	5,8
Провинция Шаньдун	7,5	10,5	8,9	8,5	8,4	8,6	7,2
Всего по пяти регионам	50,5	51,1	45,1	42	41,5	41,8	35,3

Источник: Государственное статистическое управление КНР.

В результате такой инвестиционной политики сформировался и с годами продолжил углубляться разрыв в уровнях развития районов экспортного производства прибрежной зоны и других провинций. Сейчас в Китае можно условно выделить четыре группы регионов: города центрального подчинения, входящие в состав группы экспортных районов (Пекин, Тяньцзинь, Шанхай), в которых уровень ВРП на душу населения превышает 68 тысяч юаней; группу наиболее развитых провинций из числа экспортных регионов (Чжэцзян, Гуандун, Цзянсу, Ляонин, Фуцзянь, Шаньдун) с уровнем ВРП на душу населения от 40 тыс. до 53 тыс. юаней; группу регионов со средним уровнем ВРП на душу населения (25–40 тыс. юаней) и группу с низким уровнем ВРП на душу населения (25 тыс. юаней и ниже). Доля городов и провинций экспортной зоны Китая в ВВП страны на протяжении многих лет стабильно превышает 50% (*Таблица 9*). На долю пяти наименее развитых регионов Китая (Хайнань, Гуйчжоу, Цинхай, Ганьсу, Нинся-Хуэйский автономный район) в 2011 г. приходилось 0,8% годового товарооборота Китая, в то время как на пять наиболее развитых провинций (Гуандун, Шаньдун, Ляонин, Цзянсу, Чжэцзян) приходилось 57,5% внешней торговли. Доля пяти наиболее развитых провинций в ВВП составила 42,7%, а доля пяти наименее развитых – всего 3,9%.

Таблица 9. Доля экспортных регионов в ВВП и населении Китая в среднем за 2003–2005, 2006–2008 и 2009–2011 гг. , %

Регионы	Средняя доля в ВВП 2003 – 2005 гг. (%)	Средняя доля в ВВП 2006 – 2008 гг. (%)	Средняя доля в ВВП 2009 – 2011 гг. (%)	ВРП на душу населения 2011 г., тыс. юаней
Провинция Гуандун (дельта реки Чжузцян)	11,9	11,7	11,4	50,7
Провинция Фуцзянь	3,8	3,5	3,6	47,2

Регионы	Средняя доля в ВВП 2003 – 2005 гг. (%)	Средняя доля в ВВП 2006 – 2008 гг. (%)	Средняя доля в ВВП 2009 – 2011 гг. (%)	ВРП на душу населения 2011 г., тыс. юаней
Шанхай, провинции Цзянсу и Чжэцзян (дельта реки Янцзы)	21,4	21,1	21,3	64,0
Пекин, Тяньцзинь, провинция Ляонин (зона Бохайского залива)	10,2	9,4	10,4	64,2
Провинция Шаньдун	9,5	10	9,8	47,1
Всего по пяти регионам	56,8	55,7	56,5	

Источник: Государственное статистическое управление КНР.

В провинции Гуандун ВРП на душу населения в 2011 г. составил 51 тыс. юаней, а в провинции Цинхай – 24 тыс. юаней, в Тибете – 17 тыс. юаней. Большая часть провинций страны оказалась практически не вовлеченной в ее внешнеторговую деятельность. Несмотря на активное развитие экспорта, в 2011 г. доля большей части регионов Китая (16 регионов из 31) в общем объеме экспорта страны составляла менее 1%, в то время как доля только одной провинции Гуандун составляла 28%. Наименее задействованным в торговой деятельности Китая оказался Тибетский автономный район. Доля этого региона в общем объеме экспорта КНР в 2011 г. составила 0,06%, увеличившись по сравнению с 0,02% в 2002 г. Однако, несмотря на это, Тибетский автономный район оказался не самым бедным в Китае по уровню регионального валового продукта на душу населения (*Таблица 10*). Увеличив ВРП на душу населения более чем в 3 раза по сравнению с уровнем 2002 г., в 2011 г. Тибет по этому показателю обошел провинции Гуйчжоу, Ганьсу и Юньнань. Уровень потребления электроэнергии в этих регионах также в разы ниже, чем в районах экспортного производства.

В научной литературе обсуждается проблема того, что Китай собирается в обозримом будущем переселить еще четверть миллиарда людей в города, которые специально возводятся или расширяются. Такое перемещение объективно приведет к повышению производительности труда, но привяжет экономику страны к дорогостоящему строительству зданий, дорог и сооружений, а значит к потреблению растущих объемов цемента, энергии, металлов для завершения программы урбанизации. Этот подход трудно сочетается с экономией ресурсов и энергосбережением в масштабах, которые могли изменить модель потребления сырья и остановить выбросы парниковых газов.

Таблица 10. ВРП на душу населения, доля в общем объеме экспорта, доля в общем объеме импорта регионов Китая в 2002, 2011 гг.

	Средний ВРП на душу населения 2002 (тысячи юаней на душу населения)	Средний ВРП на душу населения 2011 (тысячи юаней на душу населения)	Суммарная доля в общем объеме экспорта 2011 (%)	Суммарная доля в общем объеме импорта 2011 (%)	Суммарная доля населения в населении КНР, 2011 (%)
Наиболее развитые регионы и города центрального подчинения с ВРП на душу от 40 до 73 тыс. юаней					
Группа из 10 субъектов*	16,7	52,9	86,8	86,7	37,2
Пекин	23	70	3,1	19,0	1,5
Шанхай	33	73	11,0	13,1	1,7
Средне развитые регионы с ВРП на душу населения от 25 до 40 тыс. юаней					
Группа из 9 субъектов**	7,2	27,7	6,7	7,2	29,7
Чунцин	6	27	1,0	0,5	2,17
Наименее развитые регионы с ВРП на душу населения до 25 тыс. юаней					
Группа из 12 субъектов***	5,8	16,8	6,5	6,1	33,1
Тибетский автономный район	5	17	0,06	0,001	0,22

**Города центрального подчинения Пекин, Шанхай, Тяньцзинь, провинции Чжэцзян, Гуандун, Цзянсу, Ляонин, Фуцзянь, Шаньдун и автономный район Внутренняя Монголия*

*** Город центрального подчинения Чунцин, Провинции Цзилинь, Хэбэй, Хубэй, Шэньси, Хэйлунцзян, Шаньси, Хэнань, Нинся-Хуэйский автономный район.*

****Провинции Хунань, Хайнань, Цинхай, Сычуань, Цзянси, Аньхой, Юньнань, Ганьсу, Гуйчжоу, Синьцзян-Уйгурский, Гуанси-Чжуанский и Тибетский автономные районы.*

Источник: Статистическое управление КНР.

Состав группы наиболее развитых регионов Китая практически не изменился за последнее десятилетие. Эти города и провинции благодаря связям с мировым рынком продолжают успешно развиваться, но этот процесс сопровождается все большим отставанием

наименее развитых провинций, так и не вышедших за рамки национального рынка. По сравнению с 2002 г., в 2011 г. несколько изменился состав тройки лидеров по ВРП на душу населения среди экспортных провинций (в 2011 г. наиболее развитой по этому показателю оказалась провинция Цзянсу, вытеснив с первого места провинцию Чжэцзян), однако принципиальных изменений в соотношении сил провинций-экспортеров с 2002 г. не произошло. В целом, положение экспортных регионов можно было бы назвать стабильным, однако и западных, и китайских аналитиков беспокоит чрезмерная зависимость экспортных районов от наличия постоянно увеличивающихся запасов дешевой рабочей силы.

Региональные диспаритеты также проявляются в неравномерном распределении энергетических ресурсов по территории Китая. Около 70% гидроэнергетических ресурсов сосредоточены в юго-западной части, в то время как 60% добычи угля происходит на севере Китая (*Таблица 11*). Распределение ресурсов внутри регионов также неоднородно: в северном регионе доминирует уголь, в юго-западном и центрально-южном – гидроэнергия. Только северо-западный регион относительно одинаково богат углем, нефтью и гидроресурсами.

Таблица 11. Структура добычи и потребления энергетических ресурсов Китая по типу и региону, %

Регион	Уголь	Гидроэнергия	Нефть	Вся производимая энергия	Вся потребляемая энергия
Север	64	1,8	14,4	43,9	17,3
Северо-Восток	3,1	1,8	48,3	3,8	8,0
Восток	6,5	4,4	18,2	6	32,4
Юг и Центр	3,7	9,5	2,5	5,6	23,6
Юго-Запад	10,7	70	2,5	28,6	10,3
Северо-Запад	12	12,5	14	12,1	8,4

Источник: Understanding the Chinese Economies, 2013, Государственное статистическое управление КНР.

Такое распределение добычи энергетических ресурсов находится в явном контрасте с потреблением энергии по регионам. Густонаселенные и экономически развитые восточные регионы потребляют более 30% всей энергии, а производят только около 6%. Процент производимой энергии на Севере и Юго-Западе Китая, напротив, более чем в 2 раза больше их долей в общем потреблении. Для сглаживания неравномерности распределения ресурсов правительство вводит особые меры поддержки энергетических компаний, например, возмещение импортного налога на нефть и газ. Была создана система транспортировки электроэнергии между регионами. Осенью 2012 г. началось строительство новой железной дороги, предназначенной специально для перевозки

угля. Она соединит богатые углем северные провинции – Внутреннюю Монголию, Шаньси с центральными и южными провинциями – Хэнань, Хубей и др.

На протяжении нескольких десятилетий китайское правительство с разной степенью успеха реализует следующие программы регионального развития: «Стратегия развития прибрежной зоны», «Стратегия развития Западного региона», «Оживление старой промышленной базы Северо-востока», «Подъем Центра». Отказавшись от идеи *третьего фронта*[74], сейчас Китай пропагандирует сглаживание диспропорций в развитии регионов и уровне жизни их жителей[75].

12. Проблема сбережений и банковская система

По данным МВФ, Китай занимает первые строчки в мире по норме сбережений с 1970-х по настоящее время. В начале 90-х этот коэффициент составлял 35% ВВП, а начиная с 2006 г. превысил 50% ВВП при среднем значении у большинства стран мира в пределах 20–23%. В среднем с 2000 г. государственные и корпоративные сбережения составляют 20 и 8% ВВП соответственно[76].

Анализ деятельности китайских государственных и частных предприятий показывает, что рост их дохода, который составляет в среднем 15–20% ВВП, намного выше роста заработных плат и выплат дивидендов. Неразвитость системы кредитования частного сектора побуждает предприятия инвестировать исключительно из накопленных собственными силами средств[77]. После мирового кризиса и проведенной программы стимулирования государственных предприятий, частным компаниям стало еще тяжелее получать банковские кредиты. Несмотря на то, что роль частного сектора велика – в 2009 г. частные предприятия создали более 50% ВВП, 80% новых рабочих мест в городах – непрозрачность бизнеса, слабая правовая защита и ограничения со стороны государства продолжают существовать[78]. Согласно новому антимонопольному законодательству 2008 г., государственные монополии сохраняются в секторе обороны, добычи нефти, газа, угля, производстве нефтепродуктов, производстве энергии, гражданской авиации и судоходства.

Низкий уровень потребления и высокая норма сбережений частного сектора объясняется, во-первых, особенностями традиционной культуры, склонностью к экономии, во-вторых, неразвитостью системы социального обеспечения, которая вынуждает людей откладывать средства, например, для будущих медицинских расходов. В условиях неразвитости пенсионной системы, политика «одна семья – один ребенок» и урбанизация населения привела к тому, что пожилые люди лишаются возможности тратить, не получая как раньше материальное обеспечение со стороны своих детей[79]. Еще одной причиной высокого уровня сбережения домохозяйств является неразвитость потребительского кредитования, и наконец, некоторые расходы, такие как аренда квартиры, не включены в систему оценки потребления.

[74] Из опасений иностранного вторжения в 1960-х в отдаленных районах Китая были созданы военно-промышленные комплексы. С целью меньших потерь в случае вражеских атак активно пропагандировалось развитие регионов с опорой на собственные силы.

[75] R. Guo, Understanding the Chinese Economies/ Elsevier, 2013

[76] R. Cristadoro, D. Marconi, Urban and Rural Household Savings in China: Determinants and Policy Implications/ G. Gomel et al. (eds.), The Chinese Economy, Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2013.

[77] D.T.Yang, Aggregate Savings and External Imbalances in China/ The Journal of Economic Perspectives, Vol. 26, No. 4 (Fall 2012).

[78] Bertelsmann Stiftung, BTI 2012– China Country Report. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, 2012.

[79] R. Cristadoro, D. Marconi, Urban and Rural Household Savings in China: Determinants and Policy Implications/ G. Gomel et al. (eds.), The Chinese Economy, Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2013.

В течение последних 10 лет в КНР предпринимаются шаги к построению современной и конкурентоспособной на мировом финансовом рынке банковской системы. Чрезвычайно сложны задачи, которые приходится решать Китаю в процессе этих реформ. Продолжает существовать угроза банкротства крупнейших банков и промышленных предприятий, что, по мнению китайских властей, может привести к нарастаниям напряженности в обществе, крупным социальным выступлениям и даже распаду страны. Желание правительства сохранить государственный контроль над банковской сферой противоречит необходимости трансформации банковской системы из механизма финансирования экономического роста в рыночного финансового посредника. Еще одна проблема состоит в необходимости одновременно сохранить привлекательность китайского рынка банковских услуг для иностранных инвесторов и национальный суверенитет над банковской системой. В настоящее время банковский сектор Китая характеризуется высокой долей государственной собственности (*Диаграмма 1 цветной вкладки*) и зависимостью Народного (Центрального) Банка Китая от правительства и КПК при проведении денежно-кредитной политики. Банковские кредиты являются основной составляющей в финансировании национальной экономики (около 70%).

К группе государственных акционерных коммерческих банков (ГАКБ), активы которых составляют 46% всех активов банковской системы (*Диаграмма 1,2 цветной вкладки)*, относятся Банк Китая (Bank of China), Промышленно-торговый банк Китая (Industrial and Commercial Bank of China), Строительный банк (China Construction Bank) и Сельскохозяйственный банк Китая (Agricultural Bank of China), а также Банк Коммуникаций (Bank of Communications), который официально причисляется к их числу с 2007 г. ГАКБ обладают широкой филиальной сетью и высокой степенью общественного доверия. В процессе реструктуризации банки получили серьезную финансовую поддержку государства и могут рассчитывать на нее в дальнейшем. Поэтому, несмотря на то, что над деятельностью данных банков осуществляется государственный контроль, отсутствие риска банкротства объясняет их склонность к накапливанию плохих долгов.

В банковской системе Китая также существуют акционерные коммерческие банки (АКБ). Их главными акционерами являются крупные китайские промышленные группы и местные правительства, поэтому данные банки, как и ГАКБ, при планировании своей кредитной политики обязаны учитывать приоритеты планов национального и регионального развития. АКБ более ориентированы на рынок и в последние годы быстро развиваются, но их доля в общем объеме активов и кредитов все еще невысока по сравнению с ГАКБ (*Диаграмма 2 цветной вкладки*).

Невысокая доля участия иностранных банков во многом объясняется необходимостью больших капиталовложений и выполнения сложных и длительных процедур для их открытия. Активы данных банков составляют около 2% активов банковской системы Китая (*Диаграмма 1 цветной вкладки*), доля выданных в 2012 г. кредитов составляет также около 2% общего объема выданных кредитов. Клиентами иностранных банков являются, в основном, иностранные граждане и компании.

Основные показатели банковской системы Китая, публикуемые Центральным Банком, не вызывают беспокойства относительно ее устойчивости. Структура сводного баланса

(в процентах) остается стабильной на протяжении последних лет. Банковская система Китая не зависит от внешних заимствований, так как доля внешних обязательств в пассивах составляет лишь 0,1%.

По данным Центрального Банка Китая на 3-й квартал 2012 г., плохие долги составили 478,8 млрд юаней, доля плохих долгов в общем объеме кредитов – 0,95%, покрытие плохих долгов провизионными отчислениями – 290%, коэффициент достаточности капитала – 13,03%, чистая прибыль за год – 981 млрд юаней, рентабельность активов – 1,39%. Данные показатели соответствуют нормам новой редакции Базельского соглашения (Базель-III), что демонстрирует стабильность банковской системы КНР, хотя и с поправками на перевод плохих активов в специальные агентства (по сути это «плохие банки», которые становятся модными в мире). Успехи достигнуты в увеличении объема их активов, который неуклонно возрастает на протяжении последних лет (*Таблица 12*). Это происходит благодаря нескольким факторам: государственным инъекциям капитала, иностранным инвестициям, проведению IPO, традиционному доверию населения к государственным банкам и т. д.

Таблица 12. Объем активов крупных банков КНР, трлн юаней. 2003–2012 гг.

Банк	**2003**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Промышленно-торговый банк Китая	4,56	8,68	9,76	11,79	13,49	15,48	17,54
Строительный банк	n/a	6,60	7,56	9,62	10,81	12,28	13,97
Сельскохозяйственный банк Китая	3,46	5,31	7,01	8,88	10,34	11,68	13,24
Банк Китая	3,98	5,99	6,95	8,75	10,46	11,83	12,68
Банк Коммуникаций	n/a	2,11	2,68	3,31	3,95	4,61	5,15

Источник: Промышленно-торговый банк Китая, Строительный банк, Сельскохозяйственный банк Китая, Банк Китая, Банк Коммуникаций.

В результате политического кредитования убыточных госпредприятий[80] (1985 – 1999 гг.) в банковской системе Китая сформировались огромные объемы плохих долгов. К началу 1999 г. к плохим долгам были отнесены кредиты, выданные банками «большой четверки» на сумму 1,8 трлн юаней, или 23% ВВП. По оценкам компании Ernst & Young, в начале 2000-х годов объем плохих долгов китайских госбанков составлял 40–50% ВВП.

В соответствии с одним из требований при вступлении Китая в ВТО – требованием открытия национального банковского сектора для иностранного капитала к 2007 г. – правительство предприняло серьезные меры для защиты национальных банков, в течение

[80] Кредитование убыточных госпредприятий было необходимо для поддержания занятости большой части населения Китая и сохранения социальной стабильности. Доля городского населения, работающего на госпредприятиях в 1980-е годы, составляла примерно 70%, а в настоящее время около 20%.

долгого времени остававшихся неконкурентоспособными и малоэффективными. За период с 1999 по 2008 г. были проведены вливания государственного капитала на сумму свыше 110 млрд долл. Для того, чтобы разрешить проблему плохих долгов банков «большой четверки» в 1999 г. были созданы компании по управлению активами (КУА). В период с 1999 по 2005 г. им были переданы плохие долги четырех госбанков и акционерного Банка Коммуникаций на сумму примерно 330 млрд долл. Предполагалось, что КУА должны разрешить проблему плохих долгов банков в течение 10 лет. Однако в процессе своей деятельности КУА смогли вернуть наличными менее 20% стоимости облигаций, этих средств не хватило даже для выплаты 2,25% годовых. В результате, в 2004 г. обязательства по выплате процентов по облигациям и их выкупу вынуждено было взять на себя Министерство финансов. В 2003 г. было принято принципиально новое решение об изменении структуры собственности госбанков и привлечении иностранных стратегических инвесторов[81], что способствовало улучшению механизмов корпоративного управления банков, созданию более совершенной системы правления, совершенствованию управления рисками, улучшению внутренних контрольных механизмов китайских банков, а также достижению ими коэффициента достаточности капитала, соответствующего международным стандартам.

В результате проведенных реформенных мероприятий и быстрого роста объема новых кредитов была решена первоочередная задача улучшения качества и увеличения объема активов главных национальных банков. За период 2004–2011 гг. доля плохих долгов в общем объеме выданных кредитов значительно уменьшилась: с 16 до 6%. Долги, выведенные с банковских балансов в процессе реструктуризации, по-прежнему сохраняются в финансовой системе Китая и требуют серьезных бюджетных затрат на их погашение. В 2009 г. было принято решение о продлении деятельности КУА еще на 10 лет, однако это решение подвергается критике зарубежных специалистов, потери предлагаются списать на правительство напрямую[82]. В июне 2011 г. Государственная аудиторская комиссия выпустила аналитический отчет о масштабе и структуре долгов региональных правительств, среди которых значительная часть – плохие долги перед банками. 8,5 трлн юаней или 79% всех долгов – это банковские кредиты. Накачка ресурсов для антикризисных мероприятий в 2009 г. привела вновь к ухудшению положения банков. В период 2011–2013 гг. планируется выплатить 5,6 трлн юаней или 53% этих долгов[83].

Правительство Китая продолжает прилагать огромные усилия по рекапитализации банков и избавлению их от плохих долгов, с целью предотвратить крупномасштабный банковский кризис. Главным фактором риска для банковской системы и, как следствие, экономики в целом по-прежнему остается характер кредитования госбанков в соответствии, прежде всего, с требованиями политической целесообразности, а не коммерческой выгоды. Несмотря на высокий уровень интереса к банковскому сектору КНР, он по-прежнему оста-

[81] Для иностранных инвесторов установлены следующие правила: максимальная доля иностранного участия в китайском банке составляет 20% общего капитала для одного инвестора и 25% для суммарного иностранного участия. Устанавливая эти ограничения, китайское правительство стремилось избежать зависимости китайских банков от иностранных.

[82] A. García-Herrero, D. Santabárbara, An Assessment of China's Banking System Reform/ S. Kaji, E. Ogawa (eds.), Who Will Provide the Next Financial Model? : Asia's Financial Muscle and Europe's Financial Maturity, Springer Japan 2013.

[83] Deloitte China Financial Services Industry Center of Excellence, 2012 China Banking Industry Top Ten Trends and Outlook: Enhancing Capital Management, 2012 Deloitte Touche Tohmatsu CPA Limited.

ется недостаточно прозрачным, информационные риски – высокими, а качество доступной информации и статистических данных не вызывает доверия, хотя эти проблемы и стали менее острыми, чем в недавнем прошлом.

13. Проблемы курса юаня и золотовалютные резервы

Недооценка юаня и постоянный положительный внешнеторговый баланс являются одной из спорных тем, как для внутренней экономики, так и для внешнеэкономической деятельности Китая. С открытием экономики Китая внешнему миру и до середины 90-х гг. прошлого века в Китае существовало два валютных курса: плавающий и официальный. Последний использовался для международных расчетов, а также налогов и сборов. В 1996 г. была проведена унификация курса и образование единого межбанковского валютного рынка, произошла жесткая привязка юаня к доллару на уровне 8,3 юаней за доллар (*Рисунок 8*). Однако реальные изменения произошли только в 2005 г., когда юань привязали к корзине из 11 валют и начала проводиться его постепенная ревальвация. В 2012 г. коридор дневного колебания юаня увеличен с 0,3 до 1%. Несмотря на это, продолжается широкое давление на китайское правительство и критика о недооценке юаня со стороны главных внешнеэкономических партнеров КНР – США и Японии.

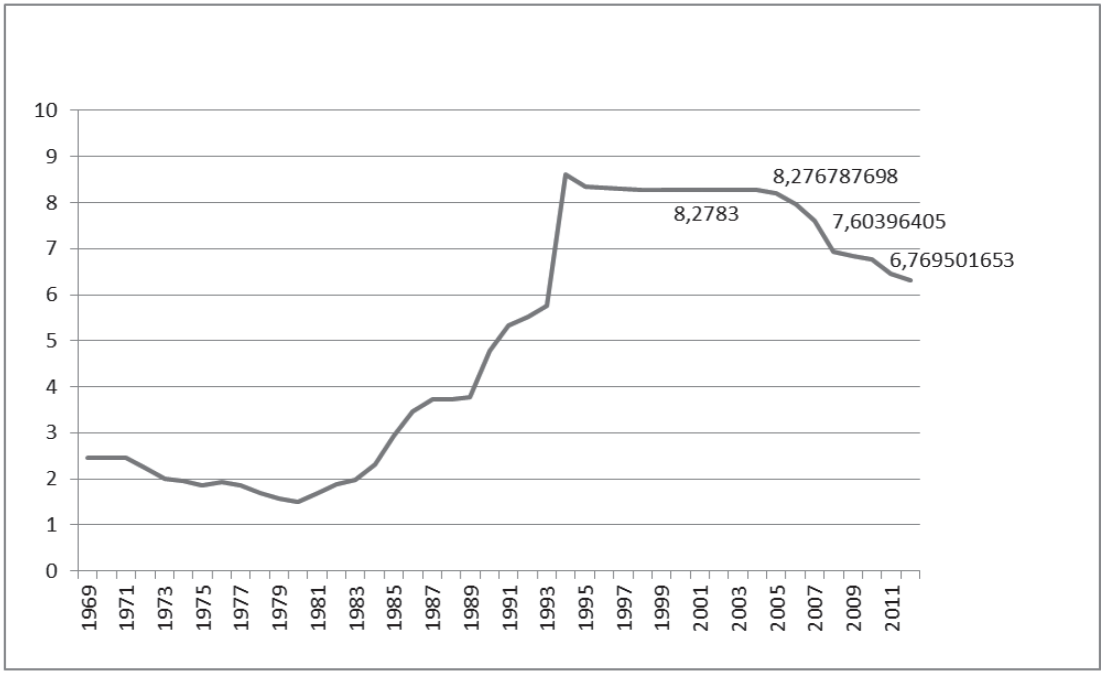


Рисунок 8. Номинальный обменный курс доллара к юаню 1969–2012 гг.

Источник: Народный банк Китая.

Эксперты и правительственные круги США видят в экспортной экспансии КНР угрозу внутренней экономической стабильности и предлагают ревальвировать курс юаня на 25%, чтобы обеспечить странам равные условия во внешней торговле. Эта проблема не только обсуждается во время практически каждого визита лидеров двух стран,

но и ведет к попыткам США ввести защитные меры по ограничению экспорта. В связи с этим, одна из причин отказа КНР от резкой ревальвации юаня – необходимость сохранения твердой позиции в международных дебатах. Но прежде всего китайское правительство опасается, что резкая ревальвация юаня приведет к сокращению экспорта и создаст серьезные проблемы для внутренней экономики – банкротство предприятий, увеличение безработицы, усиление социальных противоречий. У западных аналитиков существует и противоположная точка зрения – сектор услуг, который может быть стимулирован повышением курса юаня[84] и, как следствие, ростом доходности депозитов домохозяйств, создает больше рабочих мест на единицу капитала, чем промышленность[85].

Правительство КНР выступает категорически против санкций и не намерено резко повышать курс юаня к доллару. Руководство Китая видит причину чрезмерного внимания к курсу юаня в высоком уровне безработицы в США и странах Европы и медленном восстановлении их экономик и рассчитывает на то, что при увеличении темпов восстановления, требования об ускоренной ревальвации юаня будут отменены. Однако, несмотря на заявления руководства КПК, с весны 2010 по весну 2013 г. курс жэньминьби[86] по отношению к доллару США немного увеличился с 6,8162 до 6,2821[87] или на 7,8%. Укрепление юаня время от времени вызывает надежду у иностранных аналитиков на дальнейшее ускорение ревальвации, но глава Народного Банка Китая заявил, что установленные ранее границы колебания курса юаня останутся неизменными.

Китай собирается дальше продвигать реформирование механизма формирования курса жэньминьби, однако целью реформы будет являться усиление гибкости национальной валюты, а не решение проблемы дисбаланса мировой экономики. Одна из целей 12-го пятилетнего плана Китая – добиться свободной конвертируемости юаня. На правительственном уровне активно обсуждается необходимость либерализации финансовых рынков и достижения конвертируемости юаня по счету движения капитала[88]. Для этого в последние годы в некоторых городах создаются оффшорные центры, через которые китайские предприятия могут управлять валютной выручкой, иностранным компаниям разрешается вкладываться в юаневые облигации. Были подписаны двусторонние своп-соглашения с центральными банками 18 стран на сумму более 260 млрд юаней[89]. Однако по оценкам китайских и зарубежных специалистов, юань сможет стать международной резервной валютой не раньше, чем к 2025 г.[90]. В числе потенциальных рисков специалисты МВФ отмечают возможный спад активности на рынке юаневых облигаций в случае, если ожидания инвесторов о значительном повышении стоимости жэньминьби не оправдаются.[91]

Повышение курса юаня вызовет косвенные явления в экономиках других странах – повысится конкурентоспособность их экспорта. 10-процентное повышение курса юаня повысит экспорт развивающихся стран в третьи страны на 1,5–2% в зависимости от товара[92]. С другой стороны, понижение курса юаня может повысить экспорт сырьевых товаров этих стран в Китай.

---

[84] По мнению американского специалиста в сфере китайской экономки Н.Ларди последние годы юань недооценен на 20–25%.
[85] S.Green, China – Masterclass: Nick Lardy and the consumption thing/ Standard Chartered Bank, 2012.
[86] Женьминьби в переводе с китайского означает *«национальная валюта»*.
[87] По данным на 1 марта 2010 и 2013 гг., http://www.oanda.com/.
[88] China cash management debate: Banks in China simplify a complicated world/ Euromoney 2012.
[89] По состоянию на 2012 г., IMF, People's Republic of China: 2012 Article IV Consultation/ 2012.
[90] World Bank, China 2030/ 2013.
[91] S. Maziad and J.S.Kang, RMB Internationalization: Onshore/Offshore Links/ IMF, 2013.
[92] A.M.Prachi, M.A.Subramanian, Spillover Effects of Exchange Rates A Study of the Renminbi/ The World Bank. Development Research Group Trade and Integration Team March 2012.

Помимо тяжелых внутренних проблем, в условиях кризиса Китай стал испытывать давление извне. Сокращение внешнего спроса замедлило темпы роста экономики, хотя Китай все равно сохраняет мировое лидерство по этому показателю. В условиях трудного восстановления экономик многих стран девальвированный курс юаня начинает привлекать большое внимание. Возможные санкции в отношении Китая вызовут обострение внутренних проблем, но и резкая ревальвация курса национальной валюты не является оптимальным решением, потому что она может вызвать массовые банкротства средних и мелких предприятий, обострение безработицы.

Существует несколько экспертных сценариев развития политики регулирования валютного курса. В первом сценарии Китай резко отпустит курс юаня, расширение внутреннего спроса будет возможно только в краткосрочном периоде, а в долгосрочном – упадут темпы экономики и значительная часть рабочей силы останется в традиционном секторе. Во втором – либерализации не произойдет, сохранится модель экспортоориентированного роста, китайская рабочая сила постепенно перейдет в развитые сектора, но внутренний спрос останется сжатым, а резервы вырастут еще значительнее. В третьем сценарии Китай на первоначальном этапе продолжит меркантилистскую политику и привязку курса юаня к доллару, затем с помощью фискальных мер расширит внутренний спрос на торгуемые на внешних рынках товары и только после того, как вся рабочая сила перебазируется в современный сектор, проведет полную либерализацию юаня[93].

В настоящее время руководство КНР намерено работать над расширением внутреннего спроса, регулированием модели экономического развития и реформированием системы социального обеспечения и таким образом намеревается уменьшить внимание мировой общественности к курсу национальной валюты. Страны Азиатско-Тихоокеанского региона выиграют от ориентации Китая на внутренний спрос за счет расширения экспорта потребительских товаров – прогнозируется значительный рост экспорта этих стран в Китай в 2013–2015 гг.[94].

Недооценка юаня, высокая норма инвестиций приводят к значительному профициту торгового баланса, который позволил Китаю накопить огромную сумму резервов иностранной валюты. В последние годы в связи с затруднительным положением экономик США и ЕС КНР приостановила вложение свободных резервов в их ценные бумаги, средства вкладываются в суверенные фонды, направляются на энергетические проекты[95]. Согласно рекомендации Всемирного Банка, Китаю необходимо было бы снизить профицит счета текущих операций для стимулирования инвестиций в товары и услуги, не направленные на экспорт, повышения уровня жизни населения и макроэкономической стабильности[96].

14. Проблемы природных ресурсов и окружающей среды

Разумеется, Китай обладает многомиллионной армией относительно дешевой рабочей силы (хотя ситуация меняется), что позволяет ему заполнять мировые рынки

[93] L. Bonatti, A. Fracasso, Regime switches in the Sino-American co-dependency: Growth and structural change in China/ Structural Change and Economic Dynamics 25 (2013).
[94] Forward-looking macroeconomic policies for inclusive and sustainable development/ UN ESCAP 2013.
[95] См. главу 33 Геополитика фондов национального благосостояния.
[96] World Bank, China 2030/ 2013.

продукцией, однако такое сравнительное преимущество является следствием неразвитой социальной политики и не может обеспечить необходимого Китаю долговременного и стабильного роста. Кроме того, экстенсивная модель развития наносит огромный урон природному потенциалу страны. Руководство Китая признает наличие этой проблемы, хотя она все еще мало исследована. Одна из первых оценок проблемы была опубликована в «Отчете о зеленом ВВП Китая – 2004»[97] – в 2004 г. урон, причиненный окружающей среде в Китае, составил 3,05% ВВП или 511 млрд юаней. По подсчетам китайских специалистов, для единоразового возмещения ущерба, нанесенного тогда природе страны вредными производствами, правительству нужно было бы направить средства, эквивалентные 6,8% ВВП, то есть 1,08 трлн юаней. В итоге объем средств, направленных, в соответствии с планом 11-й пятилетки, на решение этой проблемы, составил лишь 1,18% ВВП. Кроме того, из-за быстрых темпов урбанизации, сопровождающих экономический рост КНР, площадь пахотных земель в стране сократилась до критической отметки в 121 млн га[98]. Часть почвы оказалась отравлена токсичными промышленными отходами, и это грозит масштабной продовольственной проблемой в ближайшие годы[99]. Китай потребляет свыше 17% мировой энергии, 60% мирового производства угля, 10% нефти, 30% цинка, 25% свинца, 27% железа, 22% меди и 25% алюминия, и масштабы индустриализации – роль «мастерской мира» – оплачивается тяжелыми экологическими последствиями.

Рост потребления энергоресурсов наблюдается прежде всего в потребительском и коммерческом секторах, чьи растущие доходы позволяют расширять эксплуатируемые площади и использовать больше обогревающего, освещающего и другого энергозатратного оборудования. Несмотря на общее снижение энергетической интенсивности с 456 в 2000 до 350 тнэ/ млн долл. США в 2010 г., спрос на энергию на душу населения вырос в 2 раза за аналогичный период[100]. Активный рост потребления энергоресурсов присутствует и в промышленном секторе, например, в производстве цемента, стали и алюминия, используемых в строительстве. Увеличение спроса на транспорт также привело к повышению потребления энергии в этой сфере.

В отличие от большинства стран, в Китае большинство энергоресурсов потребляет промышленный сектор, 50% потребления первичной энергии приходится на тяжелую промышленность – производство химикатов, стали[101]. В то же время 30% населения не обладает доступом к современному оборудованию для приготовления пищи, такому как электрические или газовые плиты.

---

[97] «Отчет о зеленом ВВП Китая – 2004» был опубликован лишь в 2006 г. Аналогичный отчет за 2005 г. должен был быть опубликован в 2007 г., но этого так и не произошло.

[98] В 2011 г. урбанизация в Китае составила 51%. К 2020 г., по прогнозам китайских специалистов, она должна составить 55%, а к 2050 г. может достичь 65%.

[99] Чтобы избежать продовольственной проблемы Китай обратился к Австралии, странам Латинской Америки, России, Казахстану и другим странам СНГ за помощью в решении этого вопроса и предоставлением в долгосрочную аренду пахотных земель под выращивание риса, сои, рапса и других сельскохозяйственных культур. Российская сторона в июне 2010 г. согласилась предоставить Китаю 426,6 тысяч га приграничной земли на сельскохозяйственные нужды.

[100] Международное Энергетическое Агентство, 2012.

[101] F. Kahrl, Past as Prologue? Understanding energy use in post-2002 China/ Energy Economics, 2012.

Таблица 13. Энергетический баланс Китая (включая Гонконг), млн тнэ, 2010 г.

	Уголь	Нефть и нефте-продукты	Газ	Атомная энергия	Гидро энер-гия	ВИЭ, кроме гидроэ-нэргии	Электри-чество	Тепло	Всего
Производство	1669	203	80	19	62	220	0	0	2253
Импорт	93	309	16	0	0	0	1	0	419
Экспорт	15	34	3	0	0	0	2	0	54
Изм. запасов и бунк. топливо	-104	-44	0	0	0	0	0	0	-148
Валовое потре-бление	1643	434	93	19	62	220	-1	0	2470
В т. ч. в составе валового потребления:									
Электро-энергетика и тепло	879	9	21	19	62	9	-362	-70	566
Конечное потребление	521	426	57	0	0	211	300	60	1522
В т. ч. в составе конечного потребления:									
Промышленность	407	62	17	0	0	1	204	41	716
Транспорт	3	168	1	0	0	1	3	0	176
Домохозяйства	50	45	19	0	0	201	45	16	357
Остальное	51	151	21	0	0	1	27	1	232

Источник: МЭА.

Рост потребления энергоресурсов за первое десятилетие XXI в. века был просто огромным: общее потребление энергоресурсов увеличилось в 2,23 раза, ВИЭ – в 1,26 раза, а угля – в 2,61 раза. Высокая доля возобновляемых источников энергии объясняется прежде всего не развитием альтернативной энергетики, а использованием биомассы (древесины и остатков сельскохозяйственного производства) в качестве традиционного топлива[102]. Топливно-энергетический баланс 2010 г. (*Таблица 13*) фактически и является стартовым, от которого готовились решения 18-го съезда и от которого должна идти политика снижения энергоемкости. За 2011–2012 гг. рост потребления энергоресурсов продолжался. Так что огромные усилия руководства страны еще не дали перелома в тенденциях, хотя приростные потребности в энергии начали снижаться[103].

Экономика Китая стала крупнейшим потребителем энергии, крупнейшим производителем и потребителем угля. Энергетическая структура Китая в 2012 г. выглядела следующим

[102] E. Blauvelt, Biomass in China// http://worldenergydiscussion.blogspot.ru/, 2008.
[103] См. главу по «Спросу на энергию» в данном издании.

образом: 70% – уголь, 20% – нефть, 4% – газ, 6% – все остальное, включая ядерную энергию и альтернативные источники. Китай является чистым импортером топливных ресурсов. За последние 10 лет расходы на импорт энергетических источников выросли в 2,5 раза и в 2010 г. составили 154 млрд долл. США. Правительство Китая предпринимает попытки снизить зависимость Китая от импорта. Существует программа развития добычи сланцевого газа, согласно которой к 2015 г. его добыча должна достигнуть 6,5 млрд куб. метров. С той же целью создаются новые технологии в сфере добычи угля. По мнению зарубежных специалистов, перспективным для Китая будет тесное энергетическое сотрудничество с Россией не только в сфере внешней торговли, но и в совместной разработке ресурсов, где у Китая не хватает непосредственно ресурсов, а у России – грамотных стратегий[104].

На данный момент Китай ориентирован на переключение с потребления угля на более эффективные и «чистые» виды топлива, прежде всего, природный газ. Это обусловлено необходимостью ослабить зависимость китайской экономики от потребления угля и снизить объемы производимых загрязнений. Межтопливная конкуренция угля с газом в Китае сейчас создается искусственно при помощи механизмов ценообразования. Рынок угля является довольно либеральным и вполне соответствует международному, несмотря на то что местные цены сильно отличаются в зависимости от провинции (наиболее дорогой уголь добывается в провинции Шаньдун, наименее – во Внутренней Монголии)[105]. Цены на рынке местного газа, напротив, занижаются государством и не соответствуют импортным (*Таблица 14*). Цены на месторождениях и транспортировочные тарифы устанавливаются центральным правительством, а конечные потребительские – местными органами власти[106].

Таблица 14. Средние цены на местный и импортный уголь и газ в КНР, долл./мбте

Цены на импортный уголь, 2012		**Цены энергетического угля на собственных месторождениях, апрель 2012**	
Австралия	5,76	Шаньси	4,32
Индонезия	4,75		5
	3,98	Шаньдун	3,44
			6
		Внутренняя Монголия	2,91
			3,07
		Шэньси	3,6
В среднем	4,8	В среднем	4,0

[104] L.Eder, P.Andrews-Speed, A.Korzhubaev Russia's evolving energy policy for its eastern regions, and implications for oil and gas cooperation between Russia and China/ Journal of World Energy Law & Business, 2009.

[105] C.-J. Yang, X. Xuan, R. B. Jackson, China's coal price disturbances: Observations, explanations, and implications for global energy economies// Energy Policy №51, 2012.

[106] N. Higashi, Natural Gas in China. Market evolution and strategy// International Energy Agency, Working Paper Series, 2009.

Цены на импортный газ, 2011 г.		Отпускные цены природного газа на местных месторождениях, 2011	
Австралия	3,35	Чуанью	6,9
Индонезия	4,19	Цинхай	5,7
Малайзия	9,78	Синьцзян	5,3
Катар	19,27	Запад-Восток	5,3
Туркменистан	8,94	Шэньси-Пекин	6,5
Катар	12,6	Сычуань-Шанхай	6,7
В среднем	9,7	В среднем	6,1

Источник: Таможенная статистика КНР, Государственное статистическое управление КНР.

Альтернативой углю в производстве электричества также являются атом и возобновляемые источники энергии. Несмотря на временное замораживание проектов по строительству АЭС в связи с катастрофой на Фукусиме, официально планируется к 2020 г. увеличить долю ядерной энергетики с 1 (в 2010 г.) до 6%. Развитие рынка «зеленой энергетики» Китая в абсолютных значениях уже по праву может считаться одним из крупнейших в мире. Например, за счет огромных инвестиций и экономии на масштабе производства, ветровые установки и солнечные батареи китайского происхождения высоко конкурентоспособны на зарубежных рынках.

С 1990-х гг. в Китае значительно выросло потребление энергии на душу населения, а на 1000 долл. США ВВП, напротив, упало (*Рисунок 9 цветной вкладки*). Это свидетельствует как о повышении эффективности использования ресурсов в промышленности, так и о росте возможностей пользования электричеством, отоплением и газом, а также личным автотранспортом и другим энергозатратным оборудованием среди населения. Потребление Китаем энергии, промышленных металлов и продовольственных товаров составляет 8000 долл. по ППС на душу населения и сравнимо с уровнем Японии в 1980 г., Тайваня в 1988 г. и Южной Кореи в 1990 г., причем по отдельным группам товаров уровень потребления ниже, а эффективность использования выше[107]. Китай необязательно должен пойти по пути азиатских соседей и ухудшить эти показатели. Потребление многих сырьевых товаров в Китае довольно близко к пику. Интенсивность растет только по нескольким из них, включая алюминий, никель, сталь и природный газ. Более того, интенсивность давно падает в потреблении большинства сельскохозяйственных товаров, таких как свинина, пшеница, рис. Снижение энергетической интенсивности в дальнейшем планируется проводить за счет дерегулирования цен на электричество в потребительском секторе и введения новых стандартов на энергетическое оборудование[108].

Поскольку в основу дальнейшего развития Китая должно стать экоцивилизованное строительство – пункт о нем был добавлен в Устав партии на 18-м съезде КПК – экологическим проблемам в Китае сейчас уделяется пристальное внимание. Согласно рекомендациям Всемирного Банка, «зеленая экономика» должна стать одним из шести ключевых направлений развития Китая к 2030 г.

[107] China's commodity intensity / Barclays, 2012.
[108] X. Zhao, Residential energy consumption in urban China: A decomposition analysis/ Energy policy, 2011.

Китай занимает первое место по выбросам углекислого газа как в абсолютном значении, так и в пересчете на ВВП, в 2012 г. эти показатели составили 10 млрд тонн и 1,2 тонн на 1000 долл. ВВП соответственно. Абсолютный показатель ежегодно растет на уровне 10%, с 2002 г. он вырос в 2,5 раза, в то время как выбросы в отношении к ВВП постепенно снижаются. В среднем наиболее эффективными с точки зрения потребления энергии и выбросов к ВВП являются развитые восточные провинции Китая, они формируют порядка 60% ВВП, при этом потребляют около 50% энергии и формируют половину объема выбросов[109]. Загрязнение воздуха в промышленно развитых городах Китая часто превышает предельно допустимое значение, и правительство вынуждено приостанавливать работу близлежащих заводов. Только 1% городского населения имеет возможность дышать чистым воздухом по стандартам ЕС[110].

Китай не входит в число стран, несущих обязательства по сокращению выбросов согласно Киотскому протоколу, но в последние годы были приняты внутренние документы, направленные на улучшение экологической ситуации: «Закон о возобновляемой энергии», «Закон об энергосбережении», «Средне/долгосрочный план по развитию возобновляемой энергии», «Государственный план реакции на изменение климата». Были также запущены пилотные проекты по разработке системы торговли квотами на выбросы, которые со временем планируется превратить в полноценную систему cap-and-trade. Летом 2013 г. город Шэньчжень стал первым центром подобной торговли. В ближайшее время планируется ввести налог на выбросы углекислого газа для предприятий, а также выбросы загрязняющих веществ в воду[111]. Согласно отчету «О первой всекитайской проверке водных ресурсов» Министерства водного хозяйства КНР, число рек в настоящее время вдвое ниже, чем в 1990-х гг.[112]. Китайские аналитики считают гидроэнергию главной альтернативой сгораемому топливу. В 2010 г. суммарная мощность гидроустановок составила 213 ГВт, 50% доступного потенциала, а к 2020 г., несмотря на негативное влияние строительства на качество воды и рыболовство, поставлена цель увеличить суммарную мощность до 300 ГВт.

С точки зрения энергетики перед Китаем стоит противоречивая задача: с одной стороны, поддержать высокие темпы развития экономики и уровня жизни населения, которые требуют больших вложений энергетических ресурсов, с другой – не допустить критического ухудшения окружающей среды страны и природы мира в целом.

Заключение

Китай конца XX – начала XXI вв. показал мировому сообществу пример стремительного экономического развития как результата использования конкурентных преимуществ и эффективной внутренней и внешней политики правительства. В последние годы от Китая также ждут примера трансформации от экстенсивного к интенсивному, от экспортоориентированного к направленному на внутренний спрос, от завязанного на росте

[109] K. Wang, Energy and emissions efficiency patterns of Chinese regions: A multi-directional efficiency analysis/ Applied Energy, 2012.
[110] T. N. Thompson Choking on China: The Superpower That Is Poisoning the World/ Foreign Affairs, 2013.
[111] E. Wesoff, China to Tax CO2, Reform Coal and Water Pricing/ Greentechmedia, 2013.
[112] И. Иванов, В Китае исчезло более 20 тысяч рек/ Великая Эпоха, 2013.

ВВП к социально-ориентированному росту. Мы придерживаемся позитивной точки зрения и надеемся, что рано или поздно Китаю удастся справиться с рядом описанных выше проблем социальной, финансовой, энергетической и других сфер и не скатиться в череду протестов и демонстраций, не так давно имевших место среди жителей крупнейших городов.

В соответствии с утвержденным 12-м планом экономического и социального развития Китая на период 2011–2015 гг., будут поддерживаться умеренные среднегодовые темпы прироста (на уровне 7%), не допуская роста выше 10%. Это поможет поддержать стабильность в обществе и даст возможность сосредоточить усилия на развитии внутреннего рынка Китая. Однако с этой стратегией связана угроза чрезмерного замедления темпов роста ВВП. Мировой экономический кризис, проявившийся в Китае в конце 2008 – начале 2009 гг., привел к краткосрочному сокращению объемов экспорта и импорта основных видов продукции. И хотя оно было вызвано внешними факторами, недостаточное финансирование экономики может привести к аналогичным последствиям. Снижение темпов прироста ВВП до 6,5% и ниже, вероятно, не позволит Китаю создавать 10 млн рабочих мест ежегодно, как это удавалось ему делать последние 20 лет. Определить масштабы безработицы, которые могут вызвать такие события, представляется сложным из-за отсутствия информации об уровне безработицы среди сельского населения, однако известно, что только за первые месяцы экономического спада в 2008 г. в экспортных зонах потеряли работу 20 млн рабочих-мигрантов из деревень.

В погоне за высокими темпами роста и внешней экспансией сбалансированное экономико-социальное развитие отошло на второй план, и в результате сейчас КНР вынуждена сталкиваться с очень широким спектром чрезвычайно сложных проблем. Для того чтобы решить задачи, стоящие перед Китаем, в более сжатые сроки, необходимы огромные капиталовложения, но политика правительства в предыдущие годы породила проблемы и в банковском секторе, исторически являющимся основным каналом финансирования экономики страны. Помимо банковской, в дальнейшем реформировании нуждаются системы медицинского и пенсионного страхования, налоговая система, сфера энергетики, однако проведение подобных реформ возможно лишь в условиях стабильно высокого экономического роста и занятости.

К XXI в. роль китайской экономики в мире радикально изменилась – закон больших чисел в конце концов стал работать. Высокие темпы роста были локальным явлением в большой развивающейся стране еще недавно – в конце XX в. Но в XXI в. Китай стал влиять на многие важные процессы развития мировой экономики, от конкуренции на рынках все более сложных промышленных товаров, воздействия на сырьевых и энергетических рынках до стабилизации спроса в мире в годы недавнего кризиса. Будущее направление развития мировой экономики теперь определяется не только рыночными процессами, крупными компаниями и политикой стран развитых демократий, но и растущими крупными развивающимися хозяйствами. В большой степени то, как пойдут процессы дальнейшего роста и трансформации огромной экономики Китая, будет определять развитие рынков, отраслей и регионов мира.

ГЛАВА 30

Индия: проблемы социально-экономического развития

С.И. Лунев

1. Индия: рост и проблемы

Истоки политики развития

Индия в момент получения независимости оказалась в очень тяжелом социально-экономическом положении. В стране существовала многоукладная экономика, а в некоторых регионах страны существовали даже феодальные взаимоотношения. Курс первого премьер-министра Дж. Неру в экономической сфере означал развитие «смешанной» экономики: преимущественное развитие государственного сектора, в собственность которого отошли все предприятия, принадлежавшие колониальным властям; контроль над деятельностью крупных частных предпринимателей; помощь мелкому и среднему бизнесу, проведение аграрной реформы, включавшей установление потолка землевладения, создание тяжелой промышленности. В 1950-х гг. была разработана стратегия «самоподдерживающегося и самообеспечивающегося» роста, в основу которой было положено освоение внутреннего рынка за счет его расширения и вытеснения импорта. Экспорт же рассматривался как источник валюты для закупки отсутствующих элементов основного капитала. Такая стратегия – при замедленности социальных и технических реформ– первоначально привела к большой зависимости от притока внешних ресурсов и невысоким среднегодовым темпам прироста ВВП, которые составили в 1950-е гг. 3,5%, а в 1960-е гг. 3,8%, что было меньше среднемировых показателей. При этом были созданы сильный государственный сектор и тяжелая промышленность.

В 1970-е гг. правительство Индийского национального конгресса во внутренней политике взяло на вооружение концепцию «организованного капитализма», предполагавшую дальнейшее усиление роли государства в экономике. Ситуация осложнилась политическим кризисом, повторявшейся засухой и «нефтяным шоком» 1973–1974 гг., что препятствовало реализации многих социальных и экономических программ. В первой половине 1980-х гг. премьер-министр Индира Ганди в целом продолжила политику 1970-х гг. В связи с аграрными реформами, «зеленой революцией» (резкое улучшение качества семян, ирригационные работы, быстрое увеличение объема внесения минеральных удобрений и средств защиты растений), созданием тяжелой промышленности и основных элементов инфраструктуры темпы развития стали возрастать, а доля внешних ресурсов в накоплении капитала стала сокращаться.

В целом принцип этатизма в экономической сфере в данный период прослеживался особенно четко. Именно государственный сектор стал развиваться преимущественными темпами, а государство стало контролировать практически всю основную деятельность частных предпринимателей. Процесс укрепления роли государства в экономике в цифрах выглядит следующим образом: в начале 1970-х гг. доля государства (правительств Центра и штатов) в Индии составляла 26% ВВП, а в конце 1980-х – 38%[1].

[1] D. Rothermund. India's Liberalization in Historical Perspective // Liberalizing India. Progress and Problems / Ed. by D. Rothermund. New Delhi: Manohar, 1996, p. 13.

Во второй половине 1980-х гг. экономика развивалась в достаточно позитивном ключе. Проходил отход от курса Неру: постепенный отказ от приоритетного развития государственного сектора, снятие жесткого контроля над крупным капиталом, поощрение иностранных инвестиций, упор на развитие высоких технологий. Средний ежегодный рост ВВП в Индии составил в 1980-е гг. 5,3%.

В 1990–1991 гг. в Индии разразился тяжелейший финансовый кризис, что, в первую очередь, было связано с политическим фактором. Объединенная оппозиция смогла отстранить от власти ИНК, но страной управлять не смогла (в одном строю оказались и ультралевые, и ультраправые). Расходы на обслуживание внешнего долга достигли 30% текущих доходов, в середине 1991 г. валютные резервы страны составляли всего 1 млрд долл. США (стоимость импорта за 2 недели), инфляция доходила до 16% в год. В 1990–1991 финансовом году ВВП страны даже сократился. Правительство ИНК, вернувшееся к власти, было вынуждено в 1991 г. начать осуществление экономической реформы, «архитектором» которой считался министр финансов в правительстве Индийского национального конгресса Манмохан Сингх, являющийся премьер-министром страны в 2012 г. В ходе экономической либерализации ситуация начала резко меняться. В ходе либерализации 1990-х гг. доля частного сектора в ВВП поднялась почти в 2 раза, а совместные расходы государства и штатов в ВВП упали до 26,8% в 1996–1997 финансовом году[2]. Правда, судя по опросам населения, большинство индийцев было обеспокоено снижением роли государства[3]. Произошел постепенный отказ от лицензирования – до этого необходимо было получить согласие бюрократии даже на расширение производства. Но в Республике уже были созданы более тонкие механизмы государственного регулирования. Подобная институционализация позволяет сохранять контроль государства за проходящими макропроцессами.

Еще Дж. Неру смог создать национальный консенсус в Индии, когда все основные политические и социальные силы пришли к достаточному единству взглядов на главные экономические, внутриполитические и внешнеполитические проблемы. Поэтому «политическая чехарда» в 1996–2004 гг. не сказывалась на экономической политике. Так в ходе предвыборных кампаний 1998 г. и 1999 г., главным лозунгом победившей правой Бхаратия Джаната парти (БДП), которую на Западе называли партией «индусских шовинистов», было восстановление концепции «свадеши», т. е. опоры на собственные силы, которую выдвинул еще Махатма Ганди в годы борьбы индийцев с британскими колонизаторами. БДП заявляла, что ВТО обслуживает интересы исключительно Запада и ведет дело к созданию «экономического колониализма», и призывала к ограничению деятельности иностранных банков и страховых компаний, поскольку их капитал значительно крупнее местного и может полностью вытеснить его из собственной страны; к запрещению прямых иностранных капиталовложений в отрасли, развитие которых «дает колоссальные прибыли зарубежным вкладчикам и практически ничего – индийской экономике и индийцам». Но, придя к власти, БДП продолжила экономический курс Конгресса, прежде всего, в плане сотрудничества с иностранным капиталом. В марте 2001 г. Индия сняла все количественные ограничения на импорт, установленные ранее

[2] Wages of «Reform» // Economic and Political Weekly, vol. XXXII, N 14, 05–11.04.1997, p. 676.
[3] См., например, S. Jain. What Indians Think // India Today, vol. XX, N 24, 31.12.1995, p. 47–52.

на основе платежного баланса. В Индии происходило постоянное снижение импортных пошлин на несельскохозяйственные товары: со 150% в 1991–1992 финансовом году. до 40% в 1999–2000 финансовом году. Правительство Индийского национального конгресса, вернувшегося к власти в 2004 г. и вновь одержавшего победу в 2009 г., в целом продолжает предыдущий курс: эволюционное и постепенное снятие ограничений на экономическую деятельность.

Успешное развитие Индии происходит в сложнейших условиях огромного национального и религиозного разнообразия. Страна является самой многонациональной в мире, на ее территории говорят на 1652 языках, причем относящихся к различным языковым семьям. К индоарийской группе принадлежит 9, а к дравидской группе – т.е. расово отличной – 4 народа с численностью более 10 млн человек (а есть еще австроазиатская и сино-тибетские семьи, каждая с численностью населения среднего европейского государства). На территории Индии проживают 4 расы и представители различных религий (индусы, мусульмане, сикхи, джайны, буддисты, парсы, христиане и т.д.). С 1956 г. началась административная реформа, которая выделила штаты на этнолингвистической основе и уравняла их в правах. Различные этнолингвистические группы постоянно стремятся к большей автономии и получению большего контроля над ресурсами (модернизация социально-экономических отношений ведет к уменьшению роли ранее доминирующих религиозных и этнических групп). На первом этапе власти расценивали их выступления как сепаратизм, но постепенно отношение стало меняться, поэтому в Индии продолжает увеличиваться количество штатов (с 14 в 1956 г. до 28 в 2000 г.). Для снижения этнической напряженности создаются также автономные районы и дистрикты. Административные перемены принесли наибольшие выгоды крупным этносам, тогда как мелкие стали больше опасаться за свою идентичность. Со временем усилилась борьба племенной элиты за большую автономность в своей зоне, где происходит изменение этно-демографической ситуации из-за миграции из других областей Индии и сопредельных стран, что способствует отстранению традиционно доминирующих групп региона от контроля над ресурсами. Возникновение существенных различий между штатами ведет к политическим противоречиям между регионами и к появлению несовпадающих требований к Центру: в штатах существуют различные структуры экономики; несовпадающие доли промышленности, сельского хозяйства и услуг в ВВП; сельского и городского населения, высококастовых и низкокастовых индийцев; разные темпы экономического роста и рождаемости; различные доли бедных и безграмотных и разные тенденции в их снижении – так, в начале 1970-х гг. в южном штате Тамилнад было больше бедных, чем в северном штате Бихар, а в 2010 г. – в 4 раза меньше (в Тамилнаде – 13%, а в Бихаре – 53%[4] и т.д.). При этом экономический рост самых «бедных» индийских штатов за последние 40 лет оказывается ниже среднего показателя по стране, а самых «богатых» – существенно выше.

Несмотря на бедность населения, элита страны серьезно озабочена стратегическими позициями и положением страны на юге Азии. Взаимосвязи с единственной сверхдержавой стали важнейшим направлением внешней политики Индии. Был провозглашен

[4] Central Statistical Organization, Ministry of Statistics and Programme Implementation, Government of India. Millennium Development Goals, India Country Report, 2011. New Delhi, 2011, Appendix 3.

«стратегический диалог» между Индией и Соединенными Штатами, а эксперты заговорили о возможности создания четырехугольника Вашингтон – Канберра – Токио – Дели (получившего название «союза крупнейших демократий»). Обращают на себя особое внимание американо-индийские военные учения рядом с границами Китая, хотя администрация США отрицает, что развитие американо-индийских связей нацелено на сдерживание Китая. В 2006 г. было подписано соглашение «123» по атомной энергетике. Долгое время США были и главным экономическим партнером Индии, хотя с 2010 г. они, правда, стали уступать КНР.

Следует учитывать фактор третьей (современной) волны индийской миграции – она привела к тому, что в индийской элите осталось мало людей, не имеющих родственников или ближайших друзей в США. Более того, индийская диаспора в США относится к одним из самых благополучных общин (сюда преимущественно эмигрировали представители элиты), что предопределяет крайне благожелательное отношение американцев индийского происхождения к новой родине. В настоящий момент идет процесс улучшения двусторонних индийско-американских отношений, весьма позитивны для Индии перемены во внешнеполитическом курсе США в Южной Азии.

С другой стороны, основная оппозиционная партия Бхаратия Джаната парти стала занимать более критические позиции в отношении США, как и большинство правых националистических организаций мира. Правящий Индийский Национальный Конгресс осознал, что Вашингтон не рассматривает ни одну страну как равноправного партнера, а в Индии пребывание на положении младшего партнера считается недопустимым. На глобальном уровне видны существенные расхождения по вопросам геополитики и геоэкономики. Именно последнее обстоятельство предопределяет активность Индии в БРИКС и развитие индийско-китайских отношений, хотя большая часть индийской элиты в долгосрочном плане рассматривает Китай как основного стратегического противника в Азии. В Индии озвучивалась ранее военная концепция о необходимости быть готовым к одновременному ведению «полутора войн» – с КНР и Пакистаном. В начале 2010 г. об этой стратегии вновь открыто заговорили: начальник Генерального штаба индийской армии Дипак Капур, правда, назвал ее войной «на два фронта»[5] (по-видимому, наличие ядерного оружия повысило статус Пакистана в глазах индийских военных).

С военной точки зрения, Индия является одной из крупнейших военных держав мира (около 1,4 млн военнослужащих на действующей службе, 2-е место в мире). Военный бюджет растет – с 17,6 млрд долл. США (в постоянных ценах 2010 г.) до 48,9 млрд долл. США (2 трлн 330 млрд рупий) в 2011 г., что более чем в два раза выше, чем 15 лет назад. Правда, его доля в ВВП упала – соответственно с 3,2% до 2,7% ВВП, а по данным СИПРИ, южноазиатская страна занимала лишь 7-е место в мире по расходам (следует, конечно, учитывать, что расходы оценивались по официальному обменному курсу, а по покупательной способности, они будут существенно выше), уступая Китаю в 3 раза[6].

За последнее десятилетие заметны три тенденции: существенный рост расходов на вооружение и инфраструктуру; учетверение доли расходов на военные НИОКР; упор на развитие ВВС. За период 2003–2010 гг. Индия стала абсолютным лидером по пакету

[5] Subramanian N. Gen. Kapoor's Remarks Generate Heat in Pakistan // The Hindu, 05.01.2010.
[6] SIPRI Yearbook 2011. Armaments, Disarmament and International Security. Oxford University Press, 2011, p. 183.

заказов на импорт продукции военного назначения – 38,6 млрд долл., что составляет 9,6% от мирового портфеля заказов за тот же период. По фактическому объему Индия ввезла за 2003–2010 гг. оружия на сумму в 18,9 млрд долл. США (в 2010 г. – 3,5 млрд). По пакету идентифицированных контрактов на импорт Индия сохранит первое место и в первой половине нынешнего десятилетия. По мнению экспертов, объем импорта Индии в 2011–2014 гг. составит 37,9 млрд долл. США против 11,7 млрд долл. США в 2007–2010 гг.

Основным экспортером в Индию выступает Россия, на долю которой в период 2003–2010 гг. пришлось 59,1% закупок Индии в данной сфере. Портфель заказов, сформированный за этот же период, составляет 19,937 млрд дол. Согласно имеющемуся портфелю заказов и намерениям по прямой закупке, Россия в 2011–2014 гг. сохранит за собой первое место на рынке вооружений Индии с объемом прогнозируемого экспорта в сумме 15,6 млрд долл. США. На второе место выйдут США – 7,11 млрд долл. и займут 18,8% индийского рынка (в 2003–2010 гг. эта цифра составила 2,7%). Далее разместятся Израиль – 2,26 млрд долл. США (6% рынка), Франция – 1,9 млрд долл. США и Великобритания – 1,7 млрд долл. США). Доля России на рынке вооружений Индии снизится в 2011–2014 гг. до 41,3%[7]. Это связано с проводимой Индией политикой диверсификации; с неспособностью РФ конкурировать с другими странами по всему спектру закупаемого оружия; ошибками нашего ВПК (проигрыши тендеров при конкурентоспособной продукции), с согласием наших основных конкурентов поставлять Индии лицензии на военное производство и самое совершенное вооружение (от чего ранее они часто отказывались). Следует учитывать, что данные контракты будут исполняться преимущественно после 2014 г., что приведет к дальнейшему сокращению доли РФ на военном рынке Индии.

Индия стала ядерной державой после 1964 г., когда после смерти принципиального противника ядерной программы Дж. Неру и испытания ядерного оружия в Китае, премьер-министр Индии Лал Бахадур Шастри дал указание начать осуществление ядерной программы. Первый свой ядерный взрыв Индия осуществила еще в мае 1974 г. – официально индийское правительство заявило о мирных целях эксперимента, но мировое сообщество не поверило заверениям. По некоторым сведениям, индийские ученые хотели испытать также и водородную бомбу, с чем была готова согласиться Индира Ганди, но ее советники отговорили премьер-министра от подобного шага, поскольку подобное испытание никак не могло осуществляться в мирных целях. Новое испытание трех ядерных устройств в стране 11 мая 1998 г. (а затем еще двух – 13 мая) вновь привлекло внимание всей мировой общественности к Южной Азии. Это событие было связано с приходом к власти в Индии Бхаратия Джаната парти, которая заняла более воинственные позиции в отношении ядерной военной программы, чем предшествовавшие правительства. По всей видимости, данное решение (оно было осуществлено менее чем через 2 месяца после прихода партии к власти) было вызвано тремя обстоятельствами: индийские правящие круги связывают постоянное членство в СБ ООН с обладанием ядерным оружием и средствами его доставки; существуют опасения по поводу ядерной политики Китая (в Индии не могли игнорировать 50–60 ядерных ракет, которые были расположены в Тибете и могли быть нацелены, как полагали индийские эксперты, исключительно на юг); и осуществления ядерной программы в Пакистане. Следует отметить, что изве-

[7] 2011. Ежегодник Центра анализа торговли оружием. М., 2012, с. 402–472.

стие об испытаниях было встречено в Индии с ликованием. В настоящий момент Индия, по различным оценкам экспертов, имеет от 30 до 100 ядерных боезарядов.

Активно развивается и ракетная программа в Индии. Уже 15 лет назад на вооружение индийской армии стали поступать тактические ракеты «земля-земля» «Притхви» (с дальностью полета на 150 км и 250 км), которые могут нести ядерное оружие и хранятся вдоль границ с Пакистаном, а для их разворачивания потребуется лишь несколько часов. В стране осуществляется и программа по созданию ракет средней дальности «Агни». Твердотопливная ракета «Агни-3», с дальностью полета – 3500 км и несущей боеголовку весом в 1,5 т[8], вскоре начнет поступать на вооружение индийских вооруженных сил. В апреле 2012 г. было проведено испытание «Агни-5» (с дальностью полета более 5 000 км[9]). По данным индийской печати (что, однако, не подтверждают официальные индийские представители), Дели также намеревается создать межконтинентальную баллистическую ракету «Сурья» с дальностью полета от 8 до 12 тыс. км. По всей видимости, индийские лидеры продолжат довольно умелое маневрирование в сложившихся условиях, пользуясь опытом 1960-х гг., когда Индия одновременно была крупнейшим получателем экономической помощи в Азии и от США, и от СССР, помня опыт 1970-х гг., когда крен в сторону одной из сверхдержав (СССР) негативно сказался на международных позициях Индии. Специфика геополитического положения и значительные военные расходы оказали определенное воздействие на экономический рост, бюджетные расходы, хотя эта нагрузка в относительном выражении постепенно снижается.

Экономическое развитие в 1990–2010 гг.

Правительства ИНК в 2000-х гг. продолжало либерализацию – в 2005 г. она была проведена для условий инвестиций в такие области, как гражданская авиация, телекоммуникации, строительство. Продолжалось и снижение импортных пошлин на несельскохозяйственные товары: 10% в 2007–2008 финансовом году и 8,9% в 2010–2011 финансовом году (средние пошлины на сельскохозяйственные товары составили 33,2% в 2010–2011 финансовом году). В 2010–2011 финансовом году наименьшие пошлины сохранялись при ввозе полуфабрикатов, а самые высокие – при импорте одежды. Тарифы на ввоз рыболовного и транспортного оборудования составляют 29,5% и 21,5%, металлов и минералов – 7,1%, химикатов – 8,1%, бумаги – 9,2%, электротехнического машинного оборудования – 6,7%, нефти – 8,2%. При этом, даже при подписании двусторонних преференциальных торговых соглашений, Индия сохраняет некоторые тарифы. Существует и ряд ограничений на прямые иностранные инвестиции, но в последние годы они постепенно снимаются[10].

Экономическая реформа привела к существенному росту экономики. Средний ежегодный рост ВВП в Индии составил в первой половине 1990-х гг. – 4%, в 1995–2000 гг. – 6,5%, а в первой половине декады нового века – 6,4%[11]. В последние годы Индия развивалась еще более высокими темпами.

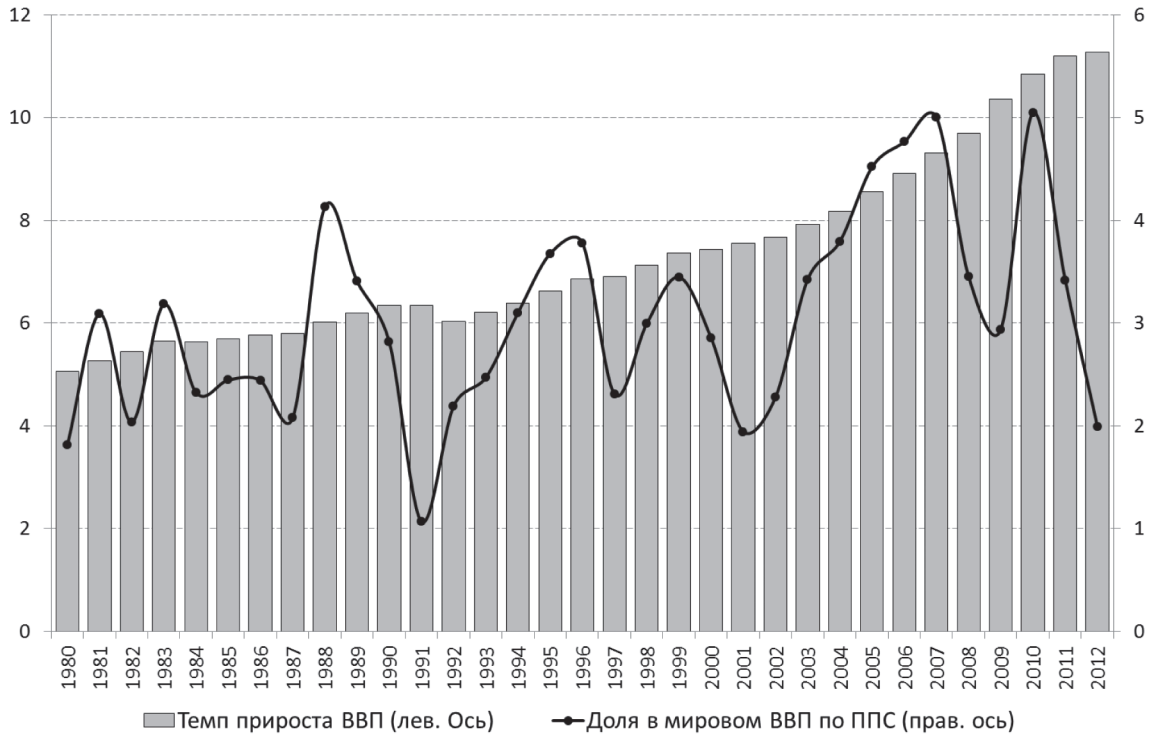
[8] Annual Report. 2008–09. Ministry of Defence…, p. 83.

[9] Ракеты с дальностью полета более 5,5 тыс. км уже называются межконтинентальными и являются стратегическим оружием (мировые СМИ неправомерно отнесли «Агни-V» к данной категории).

[10] Ministry of Finance. Government of India. Annual Report 2011–2012. New Delhi, 2012 – http://finmin.nic.in/reports/AnnualReport2011–12.pdf.

[11] Asian Development Outlook. Different Issues, 1998–2012 – http://www.adb.org/Documents/Books/ADO/.

Рисунок 1. Темп прироста реального ВВП Индии, % к предыдущему году, и доля Индии в мировом ВВП по ППС, %



Источник: IMF WEO Database (апрель 2012 г.).

Индия обогнала Японию по ВВП по ППС еще в 2007 г. и стала третьей мировой экономической державой. В 2012 г. отрыв от Японии увеличился (соответственно 4,78 трлн долл. США и 4,53). Естественно, по душевому доходу страна занимает очень невысокое место (162-е место в 2012 г.; 3900 долл. США). За последние 30 лет произошли радикальные изменения распределения валовой добавленной стоимости по отраслям за счет падения значения сельского хозяйства и даже обрабатывающей промышленности, но при росте доли строительства, торговли, финансовых услуг, третичного сектора в целом (*Таблица 1*).

Таблица 1. Валовая добавленная стоимость (ВДС) в экономике Индии и ее распределение по отраслям и видам деятельности

	1980	**1990**	**2000**	**2007**	**2012**
ВДС, млрд рупий	1 265	5 246	19 543	46 602	93 260
В том числе, % к ВДС					
Сельское хоз-во, охота, рыболовство	35,5	29,1	23,2	18,1	16,9
Фин. услуги и операции с недвижимостью	10,7	11,7	13,3	15,2	17,3
Оптовая и розничная торговля, ремонт	10,6	11,6	13,1	15,2	15,9
Обрабатывающая промышленность	17,0	17,0	15,8	16,2	13,8

	1980	1990	2000	2007	2012
Строительство	4,5	5,3	5,7	8,4	7,9
Образование, здравоохранение и соц. услуги	7,2	6,9	8,0	7,2	8,3
Транспорт и складские услуги	4,5	6,2	7,7	8,0	7,3
Госуправление, оборона и соц. страхование	5,4	6,2	6,8	5,3	6,6
Добывающая промышленность	1,8	2,7	2,4	2,7	2,7
Прочее	2,9	3,4	4,0	3,8	3,3
Справочно					
ВДС, млрд долл. США (номинальный курс)	161	300	435	1 127	1 746

Источник: Euromonitor International.

Следует отметить, что по существу все западные эксперты предсказывают Индии одни из самых высоких темпов роста в мире, что связано и с экономическими, и с политико-идеологическими факторами. В Индии, при всех существенных отличиях от западной модели, установлена политическая система, которая – по сравнению практически со всеми странами не-Запада – наиболее соответствует большинству западных параметров. Этому способствовали две основные группы факторов. Во-первых, определенная близость к западной цивилизации по подходу к фундаментальным проблемам: отказ от коллективизма, т.е. приоритета групповых интересов над индивидуальными, свойственного традиционному восточному обществу, и сильного государства; развитие демократии на низовом уровне еще в древности и т. д. И, во-вторых, методы британского колониального управления: уже в 1930-х гг. на территории Индии было фактически институционализировано буржуазное государство, и началось развитие гражданских отношений и гражданского общества. По Конституции 1950 г., в Индии, провозглашенной суверенной республикой, была создана «Вестминстерская» политическая модель и были также декларированы различные демократические права. Независимость судебной системы, которую, правда, справедливо упрекают в неповоротливости, не подлежит сомнению.

Становление демократических институтов в Индии происходило до появления необходимой социально-экономической базы, без длительной эволюции, как в Европе, и политические макроструктуры смогли как сохранить эти институты, так и способствовать нужным изменениям в экономике и культурной сфере. Большую роль сыграл уже отмечавшийся институт национального согласия (консенсуса), который позволяет относительно мягко решать основные политические и социальные проблемы. Национальное согласие в Индии – не только свод правил политического общения, но и неотъемлемая часть национальной традиции и культуры. В результате на Западе Индию, которую американские президенты всегда называли «самой большой демократией в мире», благодаря схожести политических институтов, воспринимают намного позитивнее, чем Китай.

Случаи дестабилизации индийской экономики были обычно связаны с экзогенными факторами: «нефтяными шоками» (Индия почти полностью зависит от импорта энергоносителей, прежде всего, нефти), мировыми экономическими катастрофами и природными катаклизмами. Последние не нанесут теперь сокрушительного удара, учитывая

продолжающуюся тенденцию к сокращению доли сельского хозяйства в ВВП, если только не произойдет глобального потепления в отдаленном будущем. Высокие цены на энергоносители, как и мировые финансовые и экономические потрясения, приводят к сокращению темпов роста в Индии, но не блокируют развития.

Социально-политические аспекты развития

Новой проблемой является возможность политического и социального кризиса. Рост политического индуизма может вызвать стремление к единообразию, а именно плюрализм является основой индийской цивилизации. Его подрыв, как минимум, может повлечь за собой серьезнейшие политические последствия, а худший сценарий означает начало распада государства. Вместе с тем это маловероятно, учитывая существование в стране национального межпартийного консенсуса в отношении основных внутриполитических и внешнеполитических вопросов.

Однако, помимо цивилизационного единства и даже определенного роста паниндийских чувств, реальному развитию регионального сепаратизма препятствуют также заметно усилившееся за годы независимости втягивание всех регионов в общенациональное разделение труда; образование значительного многонационального слоя предпринимателей, ведущего операции по всей стране, а также огромного слоя государственных служащих, заинтересованных в сохранении единства страны; бескомпромиссное применение силы в случае поддержки сепаратистов внешними силами (Пенджаб, Ассам).

К негативным факторам экономического развития обычно относят бюрократические препоны, недостаточную либерализацию сельскохозяйственной и торговой сфер, коррупцию, слабо развитую инфраструктуру, бедность и неграмотность значительных масс населения, отсутствие реформирования рынка труда. Если в стране происходят позитивные перемены с точки зрения либерализации экономики, а в новой экономической политике упор был сделан на росте государственных вложений в инфраструктуру (и сельское хозяйство) в целях стимулирования внутреннего спроса и роста покупательной способности населения, то коррупция продолжает оставаться крупнейшей проблемой[12]. Коррупционные политические скандалы толкают избирателей к негативно-скептичному отношению к партийной системе. Повышение «прозрачности» ИНК как раз и способствовал победе партии на двух последних выборах. Однако динамика Индекса восприятия коррупции, рассчитываемого «Transparency International», для Индии не выглядит позитивной:

Таблица 2. Динамика Индекса восприятия коррупции в Индии

Год	Место	Показатель
1998	66	2,9
1999	72	2,9
2000	69	2,8
2001	71	2,7

[12] См., например, Льюс Э. Без оглядки на богов. Взлет современной Индии. М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010.

Год	Место	Показатель
2002	71	2,7
2003	83	2,8
2004	90	2,8
2005	88	2,9
2006	70	3,3
2007	72	3,5
2008	85	3,4
2009	84	3,4
2010	87	3,3
2011	95	3,1
2012	94	3,6

Источник: «Transparency International» – http://www.transparency.org/research/cpi/.

Крайне сложной социальной проблемой является существование кастовой системы. В течение тысячелетий она привела к совпадению социального и экономического статуса, а бедные в своей подавляющей массе происходят из традиционно бедных страт общества (система была, конечно, иногда гибкой: случалось как возвышение каст, так и их «падение»). Кастовая дискриминация была отменена законом полвека назад, но кастовая система сохраняется, хотя многие эксперты полагают, что происходит ее размывание[13]. Процесс глобализации и индийская политика либерализации могут только способствовать развитию данной тенденции. С точки зрения чисто гуманистических взглядов, кастовую систему можно называть «пережитком далекого прошлого» и тормозом на пути демократического развития. Но с практической точки зрения, она по-прежнему играет важнейшую роль, железным обручем стягивая самое гетерогенное в мире общество и занимая важнейшее место в плане смягчения социальной напряженности.

Если цивилизационную парадигму Китая можно схематично назвать этатистско-эгалитарной, то в Индии (в которой государство еще в древности было несопоставимо слабее, чем в Китае) основной путь развития – элитарный, что непосредственно связано с кастовым наследием. Кастовая замкнутость и эндогамия в течение тысячелетий способствовала тому, что, как правило, за человеком из варны брахманов стоят сотни поколений предков, занимавшихся интеллектуальным трудом. В результате Индия обладает колоссальным интеллектуальным потенциалом на верхнем этаже и высококвалифицированными специалистами мирового уровня. Одновременно у представителя зарегистрированных каст (как стали называть бывших «неприкасаемых») за несколько тысячелетий не было ни одного предка, который бы имел какое-либо образование и профессионально занимался умственной деятельностью. Более того, характер их физического труда, орудия и предметы труда были однотипны и примитивны. Именно поэтому Индия заметно проигрывает многим азиатским странам по качеству массовой квалифицированной рабочей силы.

[13] См., например, Куценков А. А. Социальный индуизм // Древо индуизма / под ред. Глушковой И. П. М.: «Восточная литература», 1999, с. 441–442.

Все попытки улучшения политического, социального и экономического положения нижних страт (и реальные достижения на этом пути), разрывы в социально-экономическом развитии – между различными кастами, городом и деревней, различными регионами – имеют ограниченный успех. Разрывы снижаются и будут снижаться очень медленно.

Политика индийских правительств в рамках борьбы с кастовой дискриминацией после завоевания независимости была направлена на улучшение положения обездоленных в политической и социально-экономической сферах. Так, существует система резервирования мест для бывших неприкасаемых и низкокастовых в учебных заведениях, на государственной службе и в выборных органах; для бедных по-прежнему существуют талоны на товары первой необходимости по символическим ценам; государство самым активным образом развивает мелкий бизнес, способствует созданию новых рабочих мест; за полвека уровень жизни индийских низов вырос очень сильно и т. д.[14]. Все это вело к постепенной интеграции низов общества в политическую и социальную жизнь. Весьма активны и общественные организации, защищающие права низов общества: во многом именно их позиция не позволяет элите страны свернуть с избранного курса на обеспечение более достойного существования низших страт. Размывание кастовой системы, бесспорно, позитивно с гуманистической точки зрения, но достаточно рискованно для социально-политической стабильности. Активность масс обездоленных может привести к социальному взрыву. Следует учитывать, что на положении населения отрицательно сказываются высокие темпы инфляции и значительный уровень безработицы.

Для страны по-прежнему необыкновенно острой является проблема бедности. В конце 1990-х гг. (как и в предшествовавший период) в зоне бедности находилось 36% населения, хотя суммарное личное потребление росло в 1980–90-х гг. на 2,6% в год[15]. В стране существует национальная программа ликвидации нищеты, ставится задача довести долю бедных к 2012 г. до 5%, однако она не реализована. В 2001 г. индийское правительство объявило, что доля бедных снизилась до 27%, однако индийские экономисты полагают, что речь идет о простом изменении методики подсчета бедных[16]. В 2005 г., по национальной методологии, число бедных оценивалось в 27,5% (в городе – 26%, на селе – 28%)[17]. Однако при применении международной методологии ситуация выглядит намного хуже: на сумму менее 1,25 долл. США в день жили 41,6% индийцев[18], а на сумму менее 2 долл. США – 75,6%[19].

---

[14] Эта политика, бесспорно, будет продолжаться. Так, в предвыборном манифесте ИНК в 2009 г. было объявлено об обеспечении более полной занятости (сельскохозяйственным рабочим была обещана зарплата не менее 100 рупий в день и занятость не менее 100 дней). Лица, находящиеся за чертой бедности будут получать 25 кг риса или пшеницы в месяц (по цене 3 рупии за кг). Представители зарегистрированных каст и племен будут получать бесплатное образование, в т.ч. и высшее – Lok Sabha Elections 2009. Manifesto of the Indian National Congress – http://www.indian-elections.com/pdf/manifesto09–cong.pdf.

[15] Overcoming Human Poverty. United Nations Development Programme. Poverty Report 2000. New York, 2000, p. 24, 108.

[16] Debatable figures. – Newstime (Delhi), 26.03.2001.

[17] Perspectives on Poverty in India. Stylized Facts from Survey Data. Washington: The World Bank, 2011, p. XVII – http://indiamicrofinance.com/wp-content/uploads/2011/05/India-Poverty-Report-2011.pdf.

[18] Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: Лучшее будущее для всех. М.: Весь мир, 2011, с. 144.

[19] Данные Программы развития ООН – http://hdr.undp.org/en/media/HDI_2008_EN_Tables.pdf.

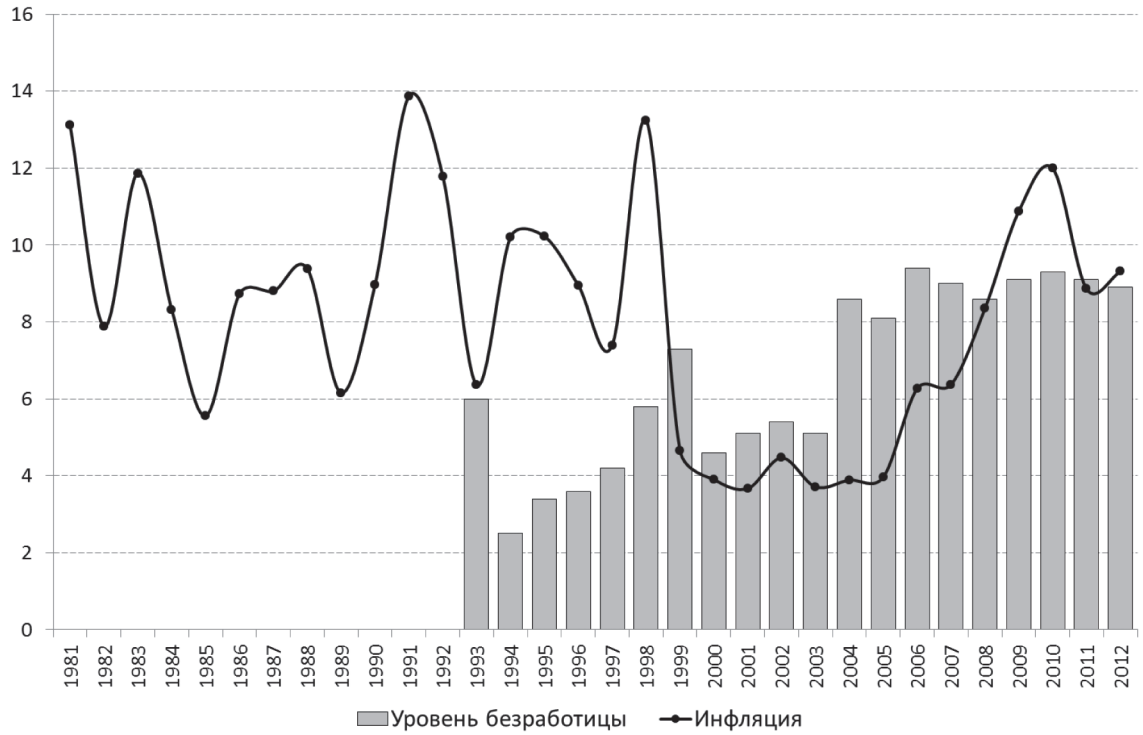


Рисунок 2. Темп инфляции (среднегодовое значение), % к предыдущему году, и уровень безработицы, % к рабочей силе, в Индии

Источник: Euromonitor, IMFWEODatabase (апрель 2012 г.).

Показатели развития республики в трудовой сфере также весьма низки. В 2008 г., по национальной методологии, не учитывающей временно и частично занятых, норма безработных составляла 6,8%. По социальным показателям ситуация остается тяжелой в начале XXI в.: 71% населения жили в антисанитарных условиях, 25% не имело доступа к медицинскому обслуживанию[20]. Если неравенство (по коэффициенту Джини) ранее снижалось, то в последние 20 лет оно росло, особенно в городах, и к 2005 г. вернулось на уровень начала 1980-х гг[21]. С 1993 г. по 2010 г. доля потребления беднейшего квинтиля (20%) сельского бедного населения даже снизилась с 9,6% до 9,5%, а городского – с 8% до 7%[22]. При этом официальные цифры по индексу Джини по Индии даются по потреблению на душу населения, а, если рассчитывать показатель по доходу, то Индия оказывается в категории стран с наименьшим равенством. Именно для бедных характерны наиболее негативные показатели по всему социальному комплексу.

Элитарная модель индийской цивилизации наглядно прослеживается и в сфере образования. Отличия индийской цивилизационной парадигмы заметны при сравнении страны с Китаем, для которого характерна эгалитарная модель: КНР очевидно лидирует

[20] Деброй. Вызов глобализации и перспективы Индии // Постиндустриальный мир и Россия.., с. 413.
[21] Perspectives on Poverty in India.., p. 190.
[22] Central Statistical Organization, Ministry of Statistics and Programme Implementation, Government of India. Millennium Development Goals, India Country Report, 2011. New Delhi, 2011, p. 29 – http://mospi.nic.in/Mospi_New/upload/mdg_2011_24apr12.pdf.

в плане базового образования, а Индия не уступает по уровню высшего образования. Грамотных в Индии насчитывается 62,8% – в Китае неграмотно менее 6%[23]. Правда, обращает на себя внимание тенденция сокращения количества неграмотных в Индии: в 1970 г. лишь треть населения была грамотной[24], в конце 1990-х гг. эта величина составляла 57%[25].

Совокупный охват населения начальным, средним и высшим образованием составляет в Индии только 61,0%. Эта цифра выше показателей, например, Пакистана (39,3%), но существенно ниже, чем в Китае (68,7%), не говоря уже о развитых странах[26]. Подобное положение ухудшает глобальную ситуацию, учитывая, что на рубеже веков на Индию приходилось 30% детей, которые рождались во всем мире[27].

Возникает проблема функциональной безграмотности: треть детей бросают еще начальную школу. 65 млн индийцев в возрасте 6–14 лет (по мнению некоторых экспертов, 75 млн) находятся вне школы[28]. При этом в 2011 г. средняя продолжительность обучения в Индии составила 4,4 года, а в КНР – 7,5 лет[29]. На мировых форумах Индию критикуют за гендерную ситуацию в сфере образования. Грамотно лишь 47,8% женщин, и количество девочек и девушек, получающих образование, меньше, чем у мальчиков и юношей. В 2005 г. в начальном образовании это соотношение составляло 94%, среднего образования – 80% и высшего – 70%[30]. В «зоне безграмотности» в Индии оказались, кроме женщин, низкокастовые, жители сельской местности и северных штатов (Уттар-Прадеш, Бихар, Мадхья-Прадеш, Орисса и Раджастхан). Уровень грамотности низкокастовых мужчин – 46%, а женщин – 19% (среди отсталых племен – соответственно 41% и 18%). Лучшая картина наблюдается в Махараштре, центре деловой активности Индии: здесь 72% детей ходило в школу (55% девочек, живущих в сельской местности). И хорошая картина – в Керале, где коммунисты, длительное время находившиеся у власти, традиционно придавали особое значение образованию: 90% детей пребывали в школе[31]. Отметим, что по закону 2009 г. обучение с 6 до 14 лет становится в Индии обязательным. Но сами школы в Индии (особенно в сельской местности в северных штатах) нередко представляют собой удручающую картину.

В республике тратят на образование недостаточно средств. Государственные расходы на душу населения, конечно, росли с 50-х гг. до начала 90-х гг. XX в. ежегодно в среднем на 1,9% на одного ученика, но этого явно недостаточно. В относительных величинах Индия не сильно отличается от других развивающихся стран: в 1980 г. расходы на образование составляли лишь 2,8% ВВП[32], в 1990-е гг. – 3,2–3,7%[33], а в 2000–2007 гг. – 3,2%[34].

[23] Программа развития Организации Объединенных Наций. Доклад о человеческом развитии. 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: Лучшее будущее для всех. М.: «Весь Мир», 2011, с. 159.
[24] Liberal Times (New Delhi), Vol. V, N 2, 1997, p. 27.
[25] V. K. Ramachandaran, V. Rawal, M. Swaminathan. Investment Gaps in Primary Education. A Statewide Study // Economic and Political Weekly (Mumbai), vol. XXXII, N 1–2, 1997. p. 39.
[26] Human Development Report. 2008. New York: Palgrave Macmillan, 2008, pp. 171–174.
[27] Monthly Public Opinion Surveys (New Delhi), vol. XLIII, N 4, January 1998, p. 49.
[28] J.V. Deshpande. Elementary Education as Fundamental Right // Economic and Political Weekly, vol. XXXII, p. 2381; Human Development Report. 2000. UNDP. New York: Oxford University Press, 2000, p. 196.
[29] Доклад о человеческом развитии. 2011…, с. 128–129.
[30] Human Development Report. 2008…, pp. 336.
[31] V. K. Ramachandaran, V. Rawal, M, Swaminathan. Investment Gaps..., p. 39–41.
[32] Human Development Report. 1997. UNDP. New York: «Oxford University Press», 1997, p. 181.
[33] J.V. Deshpande. Elementary Education as Fundamental Right…, p. 2382; Human Development Report. 2000… p. 196.
[34] Human Development Report. 2010. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development. New York: Palgrave Macmillan, 2010, p. 204.

Доля расходов на образование в государственном бюджете даже имеет тенденцию к сокращению – с 12,2% в 1991 г. до 10,7% в 2002–2005 гг.[35]. По данному показателю Индия уступает многим странам Азии и Африки, в том числе и Китаю, где соответствующий показатель увеличился с 12,7% до 13% [36].

Сравнительная ситуация меняется в сфере высшего образования, на уровне полного среднего образования. По данным Департамента среднего и высшего образования Министерства образования Индии, в 2007 г. в Индии было уже 259 университетов. В них и в колледжах учились 9,95 миллионов студентов и преподавали более 450 тыс. человек[37]. В 2011 г. в Индии насчитывалось уже 544 университета – 261 университетов штатов, 73 частных университетов штатов, 42 центральных университета, 33 образовательных учреждения общегосударственного значения, 5 вузов, учрежденных законодательными властями штатов, 130 институтов, которые считаются университетами. Количество колледжей равнялось 31 324 (3 432 – женских)[38]. Высшим образованием сейчас охвачены 12% индийской молодежи, и правительство ставит задачу довести эту цифру до 30% к 2025 г. В элитные заведения допуск ограничен – в 15 технологических институтов (*Indian Institutes of Technology*), занимающих особое положение в системе технических вузов и где акцент сделан на информационных технологиях, ежегодно пытаются поступить 300 тысяч человек, но из них принимают только 2% (для сравнения в Гарвардский университет зачисляют 7% абитуриентов)[39]. За год в Индии выпускают около 500 тысяч молодых инженеров. Качество высшего образования в стране выше, чем в КНР. Так, опросы крупнейших ТНК показали, что они согласны принять на работу одного из четырех выпускников индийских инженерных вузов и лишь одного из 10 китайских[40].

Но существуют очень острые проблемы в отношении доступа к высшему образованию: выходцы из 20%-го самого богатого населения имеют в 14 раз больше шансов получить его по сравнению с представителями наиболее бедного квинтиля[41,42]. Достаточно невысок и показатель эффективности рынка труда: это связано с тем, что под ним понимаются не только затраты на единицу труда, но и многие другие показатели, включая гендерные (само индийское правительство не скрывает наличие социально-экономической дискриминации женщин[43]).

Уступая очень многим странам по доли расходов на образование в государственном бюджете, Индия находится среди лидеров по расходам на высшую школу (18% среди всех расходов на образование; в Японии эта величина равна 14%, в Южной Корее – 13%, в Италии – 17%)[44]. На 2011–2012 финансовый год на высшее образование в бюджете

[35] Human Development Report. 2007/2008…, p. 267. Ibid.
[36] Ibid., p. 266.
[37] http://www.education.nic.in/higedu.htm
[38] Ministry of Human Resource Development, Gov. of India. Department of School Education & Literacy and Higher Education. Annual Report. 2010-2011. New Delhi: Dolphin Printo Graphics, 2011, p. 3.
[39] Nayar A. Developing world: Educating India // Nature (London), N 472, 2011, p. 25.
[40] McKinsey Global Institute. The Emerging Global Labor Market. October 2005.
[41] Perspectives on Poverty in India…, p. 169.
[42] Выходцы из низших страт сами пытаются переломить ситуацию. Мультимиллионер А. Агарвал, не получивший должного образования, основал в штате Орисса огромный университет для обучения юношей и девушек из низов.
[43] В 2010 г. женщины составляли лишь 18,6% лиц с полной занятостью и регулярной зарплатой в несельскохозяйственном секторе (Millennium Development Goals, India Country Report, 2011…, Annex 3, p. 12.
[44] Human Development Report. 2007/2008…, pp. 265–267.

были заложены расходы на одну треть больше, чем в предыдущем году[45]. По мнению министра человеческих ресурсов и развития Капила Сибала, к 2020 г. для реализации потребностей страны необходимо открыть дополнительно 800–900 университетов и 40–45 тысяч колледжей[46].

Факторы роста и прогнозы

Темпы экономического роста Индии будут связаны также с текущими сбережениями, нормой инвестирования и производительностью капитала. Первые два фактора, с наибольшей вероятностью, не претерпят существенных изменений – останутся на достаточно высоком уровне, уступающем, видимо, только Китаю. Как показывает *Рисунок 3*, норма накопления в ВВП в последние годы перевалила за 30% (колебания в годы кризиса менее важны, чем уровень), что является сравнимой уже с китайскими показателями. Это обеспечивает растущий объем капитала к огромным ресурсам рабочей силы и, соответственно, рост. Отметим, что норма сбережений не успевает расти столь же высокими темпами, что объективно ведет к росту импорта капитала.

Исторически зарубежные капиталовложения в индийскую экономику не играли ключевой роли для республики. На рубеже 1990-х гг. прямого иностранного инвестирования в Индию практически не существовало, а на рубеже столетий оно оценивалось в размере 2–3 млрд долл. США в год, что, безусловно, выглядело не очень впечатляющим для страны. Но теперь Индия считается второй-третьей по привлекательности в мире для зарубежных капиталовложений (после Китая и США). Прямые иностранные инвестиции в Индию резко возросли в первой половине десятилетия с 7 млрд долл. США в 2004 г.[47] до 42 млрд долл. США в 2008 г.[48], но вновь упали до 35,6 млрд долл. США в 2009 г. и 24,6 млрд долл. США в 2010 г.[49]

Если Китай в привлечении зарубежных капиталовложений ориентируется на обрабатывающую промышленность, товары которой предназначаются на экспорт, то Индия предпочитает закупать технологии для использования в системе импортозамещения. Иностранные компании используют в работе с Индией, прежде всего, лицензирование и контракты на предоставление услуг из-за сохраняющихся ограничений на ПИИ и резкого усиления возможностей местных субподрядчиков. Сохраняются и такие проблемы, как бюрократические препоны, коррупция, недостаточно развитая инфраструктура.

При этом можно ожидать позитивного развития событий в отношении производительности капитала. Прогнозы экономического развития Индии всегда были весьма высокими – еще в конце 1990-х гг. специалисты из Гарварда предсказывали, что в 2025 г. ВВП на душу населения в Индии будет равен 24,4% подобного же показателя в США (в 1965 г. эта цифра составляла 6,5%, а в 1995 г. – 7,8%). По их мнению, ежегодный прирост ВВП на душу населения будет составлять до 2025 г. в среднем 5,5%[50]. А эксперты из компании

[45] Cyranoski D., Gilbert N., Ledford H., Nayar A. & Yahia M. Education: The PhD factory // Nature (London), 20 April 2011, N 472, p. 279.1.
[46] Nayar A. Developing world…, p. 25.
[47] World Investment Report…, 2005, p. XXI.
[48] World Investment Report…, 2009, p. 51.
[49] World Investment Report. 2011. Non-Equity Modes of International Production Development. United Nations: New York and Geneva, 2011, p. 189.
[50] S. Radelet and J. Sachs. Asia's Reemergence // Foreign Affairs, vol. 76, N 6, Nov. – Dec. 1997, p. 51.



Рисунок 3. Нормы национального накопления и сбережения

Источник: IMFWEODatabase (апрель 2012 г.).

PricewaterhouseCoopers в 2006 г. поставили Индию на первое место в мире по темпам роста до 2050 г. В 2008 г., правда, данный долгосрочный прогноз был обновлен, оценки потенциала роста индийской экономики (как и китайской) были снижены: эксперты ожидают, что ВВП Индии в 2050 г. составит 88% от ВВП США (ранее полагалось, что они сравняются)[51]. Исследование корпорации Рэнд показало, что средневзвешенный прогноз, сделанный научными работниками, предсказывает ежегодный рост ВВП Индии до 2025 г. в 4,3%, но эксперты, связанные с бизнес-структурами, дают гораздо более высокую цифру: 6,3% . Интересно, что первая категория экспертов более оптимистично смотрит на КНР, а вторая – на Индию. Прогнозы международных институтов предсказывают рост индийской экономики темпом в 6,2%. Если суммировать все три категории[52], то показатели азиатских гигантов практически совпадают (рост в Индии – 5,6%, в КНР – 5,7%)[53]. Преимущества Индии специалисты видят в политических факторах и демографических – страна к 2030 г. станет первой в мире по численности населения, а медианный возраст будет существенно меньше, чем в КНР, т. е. количество работающих в Индии будет существенно больше.

[51] Бутрин Д. Подготовлен очередной прогноз развития крупнейших экономик на 2050 год // Коммерсантъ, 05.03.2008.

[52] Расхождения в оценках академических работников довольно высоки, а для двух других категорий они не превышают 1%.

[53] Charles Wolf, Jr. and others. China and India: 2025. A Comparative Assessment. RAND Corporation, 2011, pp. 38-46 - http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monographs/2011/RAND_MG1009.pdf.

Таблица 3. Топливно-энергетический баланс Индии 2010, млн т. н. э.

	Производство	Импорт	Экспорт	Бункеры и изменение запасов	Валовое потребление
Уголь	244,5	49,4	2,1	-3,5	288,4
Нефть и нефтепродукты	42,8	184,0	60,6	-4,0	162,3
Газ	42,4	10,3	0,0	0,0	52,7
Атомная	6,8	0,0	0,0	0,0	6,8
Гидроэнергия	9,8	0,0	0,0	0,0	9,8
Солнце/ветер	2,0	0,0	0,0	0,0	2,0
Биотопливо и мусор	170,2	0,0	0,0	0,0	170,2
Всего	518,7	236,2	54,2	-8,6	692,7

Источник: МЭА.

По расчетам Международного энергетического агентства, до 2030 г. ежегодный рост потребления нефти составит 2,95%, и в 2030 г. Индия будет потреблять 5,2 млн баррелей нефти в день, что приведет к еще большей зависимости от импорта. Рост потребления угля будет ниже: в 2030 г. его потребление на 71% будет превышать показатели 2009 г., но уголь будет давать 142 гигаватта и останется основным первичным источником производства энергии. Данное обстоятельство (потребление угля возросло в Индии за 7 лет нового века в полтора раза) чревато крайне негативными экологическими последствиями[54]. В настоящий момент на долю страны приходится лишь 5% общемировых выбросов углекислого газа (меньше РФ, в 5 раза меньше Китая и в 4 раза меньше США). Но они возрастают в Индии значительными темпами. Так, во время сжигания угля для производства электроэнергии образуется летучая зола. Индия (как и Китай) занимает одно из первых мест в мире по этому показателю: уже в 2004 г. в Индии образовалось 110 млн т летучей золы. В результате в стране идут кислотные дожди, вызывающие крайне негативные последствия для здоровья и угрожающие соседним странам.

Принятие правительством в 2010 г. решения о необходимости использовать более чистые сорта угля вряд ли может дать заметные позитивные результаты для экологии. В 2007 г. на долю производства электроэнергии и транспортный сектор, в котором на автомобили приходится 87% выбросов, в Индии пришлось почти две трети выброса всех парниковых газов. Рост потребления газа будет уступать только атомной энергии и составит 5,4%. Правда, события 2011 г. в Японии сказались на индийцах, и здесь произошел существенный рост негативного отношения к атомной энергетике. Пока в структуре энергопотребления Индии газ занимает третье место (8%) после угля (53%) и нефти (31%). Однако ему придается все большее значение, а его доля в производстве энергии

[54] См. Лунев С. И. Экологические проблемы Индии и пути их решения //Экологические проблемы стран Азии и Африки / Отв. ред. – Стрельцов Д. В. М.: Аспент Пресс, 2012, с. 222–235.

постоянно растет уже в течение 40 лет. По словам директора крупнейшей государственной компании «Газовое Управление Индии Лимитид» (GAIL) С. Венкитарамана, доля газа в производстве энергии должна вырасти до 20% к 2030 г.[55]. В абсолютных цифрах потребности Индии в газе составили 1 млрд куб. м в 1980 г., 39 млрд – в 2007 г., прогнозные оценки на 2015 г. – 78 млрд, а на 2030 г. – 132 млрд[56].

Существуют три сценария экономического развития Индии к 2030 г.: оптимистический (связанный, в первую очередь, с полным отсутствием международных экономических «шоков» и социально-политических катаклизмов внутри страны), средневзвешенный (данные проблемы будут присутствовать, но не будут носить критический характер) и негативный (самое отрицательное развитие ситуации).

Таблица 4. Три сценария экономического развития Индии к 2030 г.

	Темпы роста, в %	**ВВП (по ППС) трлн долл. США**	**ВВП (по официальному курсу), трлн долл. США**	**Потребление энергии (квадриллионы британских тепловых единиц)**	**Темпы роста потребления энергии (в год), в %**	**Доход на душу населения (по ППС), тыс. долл. США**
Оптимистический	9	23,6	8,25	35	2,9	15,67
Средневзвешенный	5,6	11,15	3,89	32,3	2,5	7,4
Негативный	3	6,6	2,38	29	2,1	4,38

Вероятность реализации средневзвешенного сценария можно оценить в 65–70%, оптимистического (или полуоптимистического) сценария – в 25–30%, а негативного – в 5–10%. Наиболее активно в Индии будет развиваться сфера услуг и легкая промышленность. Вместе с тем можно ожидать бурного роста таких отраслей, как сталелитейная промышленность и автомобилестроение. Если будут выполнены планы индийского правительства, то к 2030 г. выпуск стали увеличится в 5–6 раз. Доля промышленности (в условиях более замедленного развития тяжелой промышленности в целом) в потреблении энергии упадет с 72% до 64% в 2030 г. При этом Индия будет демонстрировать одни из самых высоких в мире темпы роста потребления энергии – 3,4% в год (по сравнению с 2,9% в Китае и в целом в Азии, 0,1% в США и 0,2% в Европе). По мнению экспертов Международного энергетического агентства, Индия, после Китая, будет второй страной, стимулирующей рост мирового спроса до 2030 г.; на нее будет приходиться 15% увеличения мировых потребностей в энергии; она станет третьей страной в мире по потреблению энергоресурсов, и в 2030 г. на ее долю придется 6% потребляемой мировой энергии; а энергопотребление увеличится больше, чем в два раза в течение прогнозируемого

[55] Gas availability to spur growth // The Hindu (New Delhi), 14.12.2010.
[56] International Energy Agency. World Energy Outlook. 2009, p. 366.

периода[57]. Можно ожидать существенных позитивных перемен в инфраструктуре: продолжится газификация и электрификация страны. В стране появляются штаты, где электрифицированы все деревни. Если в 2005 г. в Индии 487,2 млн человек не имело доступа к электроэнергии[58], то в 2009 г. их было только 404 млн[59], а к 2030 г. останется менее 300 млн[60]. В стране особенно рассчитывают при решении данной проблемы на возобновляемые источники энергии, хотя они пока обходятся дороже[61].

Само индийское правительство весьма оптимистично расценивает будущее. Премьер-министр Индии Манмохан Сингх объявил о том, что Индия сохранит ежегодный 9-процентный рост за годы 12-го пятилетнего плана (2012–2017 гг.), и выразил надежду, что этот средний темп роста сохранится до 2025 г. благодаря вложениям в инфраструктуру и широкомасштабным реформам. Это даст возможность Индии выйти на третьей место в мире по объему ВВП, исчисленного по официальному курсу[62]. Правда, в 2012 г. рост резко сократился – до 6,5%[63], что вызвало в Индии чрезвычайную обеспокоенность.

Экономическая конкурентоспособность

В 1980–1990 гг. наблюдалась парадоксальная ситуация: доля Индии в мировом ВВП стала увеличиваться, а в мировой торговле и движении капитала продолжала сокращаться: в 1950 г. на страну приходилось 2% мировой торговли, в 1960 г. – 1%, а в 1990 г. – лишь 0,5%[64]). В новом веке объем внешней торговли, правда, существенно вырос: до 189,3 млрд долл. США в 2005 г. и 463 млрд долл. США в 2008 г. Он вновь упал до 388 млрд долл. США в кризисном 2009 г., но составил 583 млрд долл. США в 2010 г., 750 млрд в 2011 г. и более 800 млрд долл. США в 2012 г. В результате доля Индии в мировой торговле вновь возросла и составила в 2012 г. 2%. Индия относительно благополучно перенесла мировой кризис 2008–2009 гг. и тяжелое восстановление в странах ОЭСР именно за счет внутренних факторов. В этом сыграла свою роль и девальвация рупии (*Рисунок 4*).

Анализ экономической реформы в Индии показывает, что ее основной ход, как и в Китае, в целом характеризуют эволюционность и постепенность, имманентно присущие индийской цивилизации, несогласие с монопольным положением развитых стран («Севера») в мировой экономической системе. Страна пыталась сопротивляться тем аспектам экономической глобализации, которые негативно сказываются на положении развивающихся стран. При этом Индия, конечно, крайне заинтересована в дальнейшем укреплении экономических и технологических связей с США и другими странами Севера.

---

[57] Ibid., p. 76.

[58] Программа развития ООН. Доклад о развитии человека. 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделенном мире. М.: Инфра-М, 2007, с. 304.

[59] International Energy Agency. Energy Power. How to Make Modern Energy Access Universal? Special Early Excerpts f the World Energy Outlook 2010 for the UN General Assembly on the Millennium Development Goals, p. 9 – http://www.iea.org/weo/docs/weo2010/weo2010_poverty.pdf.

[60] State of Environment Report – 2009. New Delhi: Government of India. Ministry of Environment and Forests, 2009, p. 18.

[61] Подробный анализ энергетики Индии опубликован Международным Энергетическим агентством в 2007: WEO 2007, IEA, Paris.

[62] «The Hindu», 23.08.2011.

[63] Сайт ЦРУ – https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/in.html.

[64] P. A. N. Murthy. India and Japan. Dimensions of Their Relations. Economic and Cultural. New Delhi: Lancers Books, 1993, p, 481; I. J. Ahluwalia and I. M. D. Little. Introduction // India's Economic Reforms and Development / Ed by I. J. Ahluwalia and I. M. D. Little. New Delhi: Oxford University Press, 1998, p. 4.

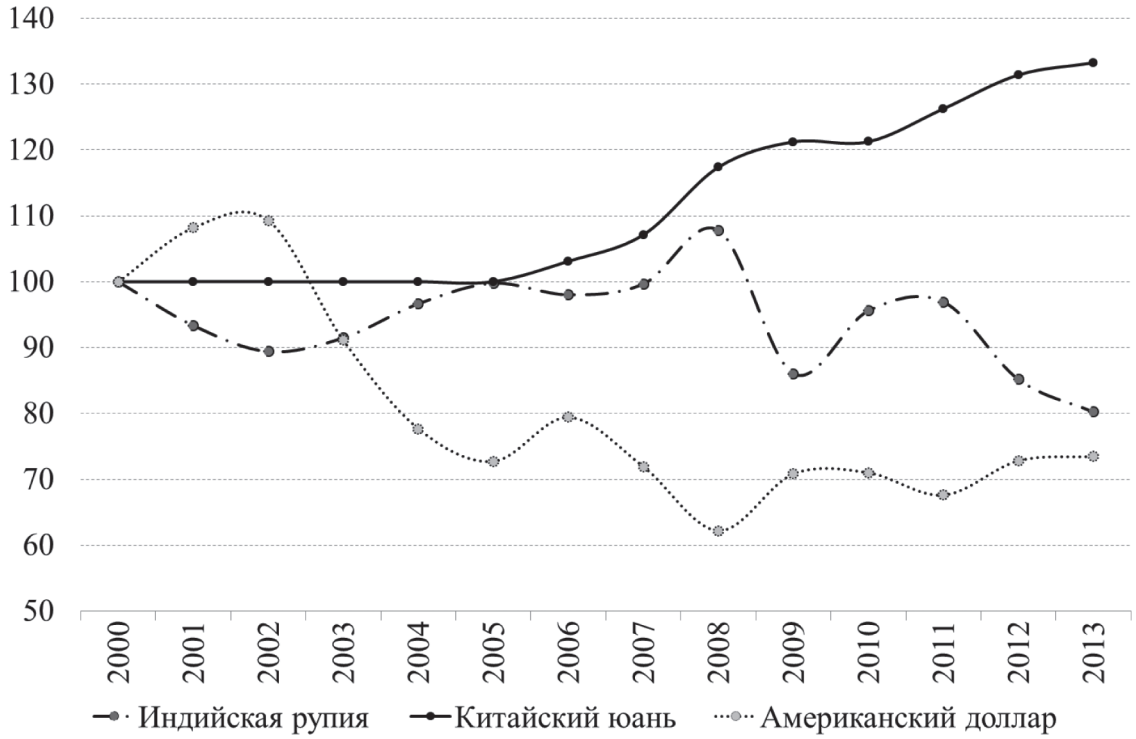


Рисунок 4. Динамика курса китайского юаня, индийской рупии и американского доллара, 2000–2013 гг., 2000 = 100

Источник: Thompson Reuters Datastream.

Политика либерализации, проводимая в республике очень постепенно, привела к значительно большей открытости: снятию многочисленных ограничений на деятельность частного и иностранного капитала в сфере финансов и страхования, совместных предприятий, на открытие иностранных фирм без участия местного капитала, конвертацию рупии. Но значительные барьеры остаются. Развитые страны призывают Индию ускорить либерализацию, усилить приватизацию, уменьшить государственные расходы (при том, что доля государства в экономике Индии намного меньше, чем в США, и в 2–3 раза меньше, чем в европейских странах). США требуют от Республики изменить патентное законодательство, а ЕС – снять барьеры против ввоза некоторых потребительских товаров и разрешить ввоз сельскохозяйственной продукции.

Индия, как и Китай, может предложить миру только «привлекательность» (огромный открывающийся рынок), а не «соревновательность». В «Докладе о мировой конкурентоспособности», подготовленном к Мировому экономическому форуму в Давосе в 1997 г. Индия из 49 основных держав была поставлена лишь на 45 место[65]. В Докладе же за 2012–2013 г. Индия отступила на 63 место[66].

В целом по «базовому показателю» Индия занимает лишь 91-е место, уступая всем без исключения странам первой половины списка. По уровню развития институтов ее

[65] V. Sahni. India as a Global Power: Capacity, Opportunity and Strategy//Indian Foreign Policy: Agenda for the 21st Century. New Delhi: Konark, 1997, vol. 1, p. 26.

[66] The Global Competitiveness Report. 2012–2013/ed. by Klaus Schwab. World Economic Forum: Geneva, 2012.

показатель гораздо выше – 69-е место (лучше, чем в Италии). Недовольство экспертов вызывает как «государственное вмешательство в экономику», так и коррупция. Социальные показатели в Индии характеризуются как весьма низкие. Следует отметить, что они рассчитываются по душевому показателю, по абсолютным же цифрам Индия по многим показателям является лидером. Авторы доклада отмечают также «посредственные» достижения в сферах обеспечения транспортом и энергетической инфраструктуры, плохо приспособленных для потребностей бизнеса.

По совокупному средневзвешенному показателю «эффективность экономики» (сюда включены объем рынка, финансовый рынок, развитие высшего образования, технологическая готовность) Индия занимает 37-е место (4,5 балла), лишь незначительно уступая Китаю. По объему рынка страна получила рейтинг 6,2 (3-е место), по развитию финансового рынка – 4,9 (21-е место, существенно выше КНР). Как это ни парадоксально, страну подводит уровень высшего образования (87-место) и технологическая готовность (93-место)[67]. Следует подчеркнуть, что Индия является передовым государством по качеству данных пунктов, но существенно отстает по охвату.

По уровню инновационности экономики Индия находится на 40-м месте в мире – 3,9 балла (по индексу сложности и разветвленности бизнеса – 43-место, по уровню инноваций – 38-е место). Еще 2 года назад Индия опережала Китай, а сейчас ему уступает.

В целом Индия плохо укладывается в теорию мировой конкурентоспособности М. Портера, что признавал и сам ее автор: «Индия и Мексика являют собой неудачный пример»[68]. Главные конкурентоспособные факторы индийской экономики– внутренний рынок и высокие технологии. Огромный внутренний рынок, появление весьма существенного массива населения, потребляющего по европейскому стандарту, позволяют Республике добиваться значительных успехов без широкой интеграции в мировое хозяйство. Существуют самые разные оценки численности среднего класса Индии из-за различий в применяемых методиках. В докладе Глобального института Маккинси утверждалось, что в 2005 г. лишь 50 млн человек относились к нему, а Мировой банк называл цифру в 264 млн человек. При этом западные эксперты предсказывают колоссальный рост численности среднего класса: даже по прогнозу «скептичного» Глобального института Маккинси, в 2025 г. он составит 500 млн человек[69].

При колоссальном населении (1,5 млрд человек в 2030 г.), далеко не полностью освоенных внутренних ресурсах и значительной численности незанятого населения, а следовательно, больших возможностях расширения внутреннего рынка, лишь какие-то экстремальные обстоятельства могут привести к длительному замедлению роста. Основой роста ВВП в Индии остаются внутренние источники. В стране существует консенсус в плане понимания того, что мировой гигант не в состоянии решать основные экономические проблемы, опираясь преимущественно на экзогенные факторы, но он может и должен их использовать в целях эндогенного развития. Пример республики показывает, что опора на внутренний рынок – неважно, при росте экспортной квоты или при ее падении – в состоянии привести к обеспечению устойчивости экономического развития

[67] The Global Competitiveness Report. 2011–2012…, p.204.
[68] Портер М. Конкурентные преимущества стран. М.: Наука, 1999, с. 133.
[69] Saxena R. The middle class in India. Issues and opportunities // Deutsche Bank Research. Asia. Current Issues. February 15, 2010 - http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000253735.pdf.

сверхкрупного государства. Представляется, что в современном мире впечатляющих социально-экономических успехов страна может добиться, только если выбирается стратегия развития, применяющая достижения и опыт Севера, но строго учитывающая свои цивилизационные особенности.

Конкурентным преимуществом Индии является и развитие высоких технологий. Особо следует выделить колоссальный скачок, который осуществила Индия в сфере информационных технологий. Если в 1990–1991 финансовом году валовая стоимость программного обеспечения (ПО) и сопутствующих услуг (СУ) составила 50 млн долл. США[70], то в 2003–2004 финансовом году – почти 15 млрд долл. США, а в 2010–2011 финансовом году – почти 90 млрд долл. США[71]. Был выбран экспорториентированный путь, и экспорт программного обеспечения составил 480 млн долл. США в 1995 г.[72], 4,2 млрд долл. США в 2002 г.[73], 31,3 в 2006–2007 финансовом году[74], 50 в 2009–2010 финансовом году и 75,8 млрд долл. США в 2012–2013 финансовом году [75]. По этому показателю Индия занимает второе место в мире после США. Доля программного обеспечения в общем экспорте Индии составила 20% в 2011 г., а в валовом внутреннем продукте Индии доля сектора составила в 8% в 2012–2013 финансовом году[76]. Очень резко выросла занятость в сфере информационных технологий. Если в 1999–2000 финансовом году здесь работали 284 тыс. человек, то в 2007 г. – почти 2 миллиона[77], а в 2011 г. – 2,5 млн (косвенным образом с сектором было связано еще 9 млн рабочих мест)[78].

Еще в 1998 г. была поставлена задача превращения страны в мирового лидера в области информационных технологий. Формы поддержки данной сферы индийским правительством разнообразны: введение единых норм для деятельности, создание льготного налогового режима, направление всех ресурсов научно-исследовательского комплекса страны, в том числе и за счет государства, на содействие информационной сфере. Государство приняло специальные меры для привлечения капиталовложений. От налогов освобождены 90% прибылей, получаемых от экспорта программного обеспечения. Если речь идет о предприятиях, полностью ориентированных на экспорт (EOU), то вся их прибыль не облагается налогами. Разрешен вывоз всех сделанных инвестиций и 100% прибыли, если капиталовложения были сделаны в конвертируемой валюте. Отменены любые пошлины на многие конкретные товары и весь импорт программного обеспечения. Специальные льготы предоставляются для фирм, занимающихся научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельностью[79].

---

[70] Parthasarathi A. Tackling the brain drain from India's information and communication technology sector: the need for a new industrial, and science and technology strategy // Science and Public Policy, 2002, 29 (2). P. 129.

[71] Information Technology. Annual Report. 2010–2011. Delhi: Ministry of Communications and Information Technology, Department of Information Technology, 2011. P. 1.

[72] Information Technology. Annual Report. 2002–2003. Delhi: Ministry of Communications and Information Technology, Department of Information Technology, 2003.

[73] Веб-сайт НАССКОМ (Национальная Ассоциация индийских компаний по производству информационных технологий и сопутствующих услуг) - http://www.nasscom.org/artdisplay.asp?cat_id=314.

[74] Information Technology. Annual Report. 2006–2007. Delhi: Ministry of Communications and Information Technology, Department of Information Technology, 2007. P. 2.

[75] Electronics and Information Technology. Annual Report. 2012–13. Delhi: Ministry of Communications and Information Technology, Department of Electronics and Information Technology, 2013. P. 1.

[76] Electronics and Information Technology. Annual Report. 2012–13… P. 1.

[77] Information Technology. Annual Report. 2006–2007. P. 3.

[78] Information Technology. Annual Report. 2010–2011. P. 2.

[79] Ibid. P. 3.

Помимо этого, автоматически одобряются любые прямые иностранные инвестиции, соглашения о поставках иностранной технологии. Разрешено 100-процентное участие иностранного капитала в предприятиях, работающих на экспорт. В результате объем иностранного капитала в сфере информационных технологий достиг 2 млрд долл. США[80]. Индийское правительство особое внимание уделяет созданию специальных экономических зон, включая как многопрофильные, так и специальные экономические зоны, в том числе для информационных технологий. Здесь предприятия полностью освобождены от налогов сроком на 5 лет, а в последующие 5 лет предприниматели оплачивают лишь половину налогов[81].

Огромную роль играют парки программных технологий, которые на 100% являются экспортоориентированными (на них приходится 80% всего экспорта ПО). Их создание является важнейшим достижением индийского правительства, поскольку они сыграли ключевую роль в развитии информационных технологий. Модель парков опирается на позитивные отношения в треугольнике правительство – бизнес – наука/образование (университеты), а ключевым выступает принцип инкубатора, когда каждая сторона выполняет свою роль в поощрении исследований, капиталовложений и развития. Государство при этом играет уникальную роль катализатора, чтобы соединить усилия государственных, частных, научных и иностранных органов и учреждений. Очень большой вклад в индийские достижения в сфере информационных технологий внесли региональные власти. Специальные льготы существуют на уровне штатов, которые разработали специальные стимулы для привлечения инвестиций[82].

Если сравнивать политику индийского государства в сфере высоких технологий с ее общим курсом в экономической области, то заметна особая приоритетность, которая придается высокотехнологической сфере. Более того, она является по существу и наиболее либеральной областью экономики.

Помимо деятельности правительства, привлечению иностранных инвестиций в Индию в сферу информационных технологий способствует несколько факторов. Следует, в первую очередь отметить, что в стране существует значительный слой интеллектуалов, способных эффективно работать в прикладной науке и в сфере высоких технологий. Значимым преимуществом для индийцев – при сравнении с жителями других незападных стран – считается свободное владение английским языком, который является в Индии официальным языком, наряду с хинди (на последнем, включая диалекты, говорит менее половины жителей страны). Учитывая значение английского языка для пользователей информационных технологий, понятно преимущество индийцев, получавших образование на этом языке. Некоторые эксперты отмечают, что двенадцатичасовая разница во времени между США и Индией также сказывается позитивно, поскольку можно привлекать к работе индийских специалистов, когда в США наступает ночь[83]. Свою роль играет, конечно, и относительно невысокая оплата труда индийских специалистов.

[80] В 2004 г. Индия считалась третьей по привлекательности в мире для зарубежных капиталовложений (после Китая и США), а в 2005 г. – второй державой, а получала прямых иностранных инвестиций по 5-5,5 млрд долл. США в год, менее 1 % мировых заимствований (2005 Foreign Direct Investments Confidence Index. Global Business Policy Council. 2005, vol. 8. URL: http://www.atkearney.com/shared_res/pdf/FDICI_2005.pdf.

[81] Information Technology. Annual Report. 2006-2007. P. 7.

[82] Бизнес в Индии. New Delhi: Ernst & Young Private Limited, 2006. P. 42.

[83] Saxenian AnnaLee. Bangalore: The Silicon Valley of Asia? P.10.

При этом по доли НИОКР в ВВП (0,9% в 2011 г.) Индия уступает развитым странам и КНР. Правда, правительство поставило цель довести цифру до 2% в 2017 г. Позитивным фактором является и резкий рост инвестиций международных ТНК в НИОКР Индии (по оценкам Резервного банка Индии, с 221 млн долл. США в 2004–2005 финансовом году до 878 млн долл. США в 2010–2011 финансовом году.[84]).

Основным вопросом, возникшим сейчас перед Индией, стала возможность развития по модели стран ОЭСР, где возникло новое взаимодействие производства, науки и информатики и утверждается «экономика, основанная на знаниях». По всей видимости, азиатский гигант не сможет перейти на постиндустриальную фазу развития по внутренним объективным социально-экономическим причинам в обозримом будущем. Наличие огромного массива неквалифицированного и неграмотного населения не позволяет им применять многие модели развитых стран. Так, нет особого смысла во внедрении новых ресурсосберегающих технологий (крайне низкая стоимость ручного труда, необходимость обеспечивать работой население и т. д.); не случайно большинство технологических достижений носит «экспорториентированный» характер, а научно-технологические «заповедники» часто выглядят как анклавы. Помимо этого, общее число научных исследователей весьма велико в Индии, но относительные цифры показывают недостаточное развитие науки. Концентрация внимания на конкретных сферах позволяет стране добиваться впечатляющих успехов, но обеспечить всестороннее равномерное развитие в сферах науки и высоких технологий им в обозримом будущем не удастся. Индия занимается, в первую очередь, прикладными исследованиями и значительно уступает развитым странам и России в сфере фундаментальных исследований. Премьер-министр Индии Манмохан Сингх выразил даже обеспокоенность тем обстоятельством, что «место Индии в мировом научном рейтинге падает, и нас обошли такие страны, как Китай»[85]. Здесь также наблюдается ежегодный отъезд десятков тысяч наиболее квалифицированных специалистов (прежде всего, по материальным причинам), что способно уже в ближайшее время вызвать существенное ослабление позиций Индии в высокотехнологической сфере, а в перспективе привести к резкому ухудшению культурной динамики. Так, если один врач индийского происхождения приходился на 1325 граждан Соединенных Штатов, то в самой Индии – на 2400 человек[86].

Республика слабо интегрирована в мировую экономику – ее будущее развитие во многом будет определяться решением нескольких важных проблем (схожих во многом с китайскими), причем в довольно явном соревновании в Китаем, чему в Индии уделяется значительное внимание[87]. Специальный анализ МВФ еще в начале нового тысячелетия показал, что успех в решении трех крупных проблем будет определять развитие индийской экономики. Первая определена как преодоление препятствий для развития малого и среднего бизнеса для поддержания массового трансферта рабочей силы и аграрного бизнеса в более продуктивные сферы. Вторая – это интеграция в мировую экономику (где Китай опережает) и, наконец, развитие финансового сектора, особенно эффективности аллокации капитала и оценки рисков[88].

---

[84] "The Hindu", 09.01.2012.
[85] "Times of India". 02.01.2012.
[86] Mahbub ul Haq, Khadija Haq. Human Development in South Asia. Karachi: Oxford University Press, 1998, p. 6.
[87] См. Vishnu Saraf "India and China. Comparing the Incomarable",ORF & Macmillan, 2008; "China's and India's Challenge to Latin America. Opportunity or Threat", ed. By D. Lederman, M. Olarreaga, G. E. Perry, the World Bank, Washington D. C., 2009.
[88] См. "India's and China's Recent Experience with Reform and Growth", ed. W. Tseng and D. Cowen, IMF, Palgrave, Washington, 2005.

Позитивное развитие экономической сферы является одним из базовых факторов, которые определили то обстоятельство, что Индия, бесспорно, уже вошла в состав мировых держав, играет активную роль в международных организациях, в частности, в БРИКС, где поддерживает идею создания Банка Развития БРИКС. Вместе с США и Китаем Индия является наиболее вероятным кандидатом на статус глобального центра влияния, и будущее мира будет во многом определяться развитием отношений в треугольнике США – Китай – Индия.

ГЛАВА 31
ОПЕК: развитие и регулирующая роль на мировом нефтяном рынке

Л. М. Григорьев, А. А. Курдин

1. ОПЕК: роль для мира и стран-участников

Группа государств, известная уже более полувека как ОПЕК, играет неординарную роль в мировой экономике[1]. С 1973 г. она смогла использовать объективные процессы и политические обстоятельства и поднять цены на свой основной экспортный товар. Таким образом, эта группа получила ресурсы для развития и сменила «Семь сестер»[2] в роли регулятора мирового рынка нефти. Задача данной главы – взглянуть на развитие и состояние стран-ОПЕК как двоякий процесс: собственного экономического развития при сохранении огромной рыночной мощи, позволяющей оказывать значительное воздействие на мировой рынок нефти в меняющихся условиях на протяжении сорока лет.

На старте современного нам роста цен на нефть – в начале 1970-х – амбиции ОПЕК были фактически подкреплены более чем значительными возможностями: к 1960 г. Иран, Ирак, Кувейт, Венесуэла и Саудовская Аравия давали почти 90% мирового экспорта сырой нефти. В течение десятилетий до 1970-х гг. закупочные цены для экспорта нефти из стран-производителей устанавливали западные нефтеперерабатывающие компании, причем в одностороннем порядке: экспортная цена оставалась на протяжении десятилетий в пределах 3–4 долл. США за баррель. Создание ОПЕК стало ответом на решение картеля «Семи сестер» – ведущих нефтяных корпораций Запада, контролировавших переработку сырой нефти и продажу нефтепродуктов во всем мире, – ограничить закупочные цены на нефть.

На большинстве рынков сырьевых и продовольственных товаров синдикаты и картели прошлого давно были сокрушены конкуренцией, давлением либерализуемых рынков промышленных товаров и услуг, различием интересов участников и тенденциями

[1] Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) – международная межправительственная организация, созданная в 1960 г. с целью координации деятельности и выработки общей политики в отношении добычи нефти между странами-участниками. Первоначально в состав ОПЕК входило пять стран: Венесуэла, Ирак, Иран, Кувейт и Саудовская Аравия. Впоследствии к ОПЕК присоединились еще девять стран: Ангола, Алжир, Габон (вышел), Индонезия (вышла), Катар, Ливия, Нигерия, Объединенные Арабские Эмираты, Эквадор. В настоящее время в ОПЕК входят 12 членов. В 2011 г. на страны ОПЕК приходилось более 70% мировых запасов нефти, 42% мирового производства нефти и 60% мирового экспорта сырой нефти.

[2] Метафорическое определение Энрико Маттеи (Eni) в 1950 г.: «Семь сестер» – картель семи крупнейших нефтяных компаний стран Запада, созданный в конце 1920-х гг. и контролировавший в течение почти полувека мировые нефтяные рынки.

по снижению удельного потребления сырья на единицу продукции обрабатывающей промышленности. ОПЕК также неоднократно «хоронили» экономисты и журналисты – в частности совсем недавно – в начале 2000-х гг. Но, с точки зрения регулирования мировых товарных рынков, нефть остается исключением, причем исключением огромной важности – здесь группа государств (и их государственных компаний) сохраняет способность целенаправленно воздействовать на уровень добычи ключевого энергетического товара, на который приходится примерно 32% мирового потребления энергии[3].

Нефть (точнее, бензин, дизель, керосин и топочный мазут) – основной источник энергии для мирового транспорта. Со времен знаменитой фразы У. Черчилля о «диверсификации» как основе энергетической безопасности вот уже сто лет ведущие страны-потребители пытаются достичь этой безопасности или «независимости». До сих пор энергетическая независимость оставалась недостижима как для США, так и для ЕС или растущих экономик Азии[4].

При старте своей активной деятельности 40 лет назад ОПЕК представляла собой объединение прежде весьма небогатых государств, быстро получивших огромные (для себя и по мировым меркам) доходы. Все эти десятилетия характер внутреннего развития зависел от формирования внутренних институтов и превращения нефтяных доходов в фактор развития. На сегодняшний день достигнутые ими результаты неоднозначны, так что вопрос, чего могут добиться нефтяные экспортеры в плане экономического развития, при старте в условиях слабости рыночных институтов, остается актуальной проблемой.

Установление правил поведения в масштабах мировых рынков – организация и координация – существенно отличается от национального уровня[5]. Различия в мощи действующих сторон на мировой арене огромны, а жесткого законодательства для установления правил игры нет. Интересы стран-экспортеров нефти и энергоресурсов оказывают огромное воздействие на мировые энергетические рынки.

В рамках сложной проблемы мирового регулирования ОПЕК оказывается механизмом установления объемов и цен на рынке нефти. Это воздействует на все страны мира, как непосредственно экономически (торговые балансы, бюджеты, налоги, инвестиции, курсы валют), так и в отношении путей развития, конкурентоспособности и прочих аспектов долгосрочного характера. Внутренняя организация ОПЕК имеет огромное значение, поскольку она объединяет совершенно разнородные страны по численности населения, религии, богатству, собственным институтам. Цель такой организации по теории состоит в производстве общественного (для данной группы агентов) блага, создание которого затруднено или невозможно каждым экономическим агентом в отдельности. Для стран ОПЕК общественное благо – это обеспечение стабильных бюджетных поступлений (нефтяных доходов), исключение низких (поддержание высоких) цен на экспортную продукцию и обеспечение устойчивого физического объема продаж нефти[6].

[3] IEA World Energy Outlook 2012. P. 51.
[4] Подробнее см. главу 20 Экономический рост, развитие энергетики и нефтяные рынки – новые условия функционирования.
[5] Подробнее см. главу 1 Теория и практика режимов регулирования: глобальный уровень.
[6] Эти две цели на рынке могут находиться в конфликте.

Речь идет о долгосрочной энергетической безопасности производителя на уровне государства (вопрос о роли национальной компании в данном контексте требует отдельной разработки). Именно взаимодействие в области объемов сбыта (физических) является инструментом политики реализации своих целей. На конференции стран-экспортеров в 1962 г. было зафиксировано, что основная цель организации состоит в координации деятельности, выработке общей политики в отношении добычи нефти среди стран-участников и определении лучших способов обеспечения индивидуальных и коллективных интересов. Тем самым мы имеем дело с особым методом глобального регулирования, при котором группа стран, преследуя собственные интересы, фактически берет на себя (присваивает) право принятия решений, которые касаются практически всех и в важной сфере – сфере обеспечения энергетических потребностей.

Принципы работы ОПЕК закреплены в уставе Организации. Все ключевые решения, связанные с определением политики организации, установлением целевых значений цены и объема производства, принимаются на конференции, проходящей на регулярной основе два раза в год. Решения принимаются единогласно, причем каждая страна-участник обладает только одним голосом. Так что поведение ОПЕК во многом определяется механизмом принятия решений в Организации, а именно, требованием общего, единогласно принимаемого решения. Естественно, дисциплина выполнения решений не всегда достаточно жесткая, и различия интересов оставляют некоторый простор для отклонений, особенно для ведущих членов, но Организация обеспечивает слишком важные блага для ее членов в течение сорока лет, чтобы конфликтовать по частностям.

2. Между «проклятьем бедности» и «проклятьем нефти»

Эмбарго арабской части ОПЕК в 1973 г. привело к быстрому взлету цен на нефть и, казалось бы, открыло дорогу всем странам-участникам Организации к экономическому процветанию за счет благоприятных условий торговли. Приток нефтяной ренты дает возможности роста государственных расходов, личного потребления, но далеко не всегда способствует выходу на новый уровень экономического развития, о чем свидетельствует и опыт стран ОПЕК. После сорока лет поступления высоких доходов страны ОПЕК так и остаются специфической группой стран в составе *развивающегося* мира. Даже самые успешные из них (прежде всего, арабские страны Персидского залива) так и не вошли в сообщество развитых стран, как номинально, так и фактически, если брать в расчет комплекс социально-экономических показателей. При этом другие страны ОПЕК не смогли даже вырваться из бедности и занимают далеко не самые лучшие позиции и среди развивающихся стран.

В целях объяснения этого феномена, затронувшего не только ОПЕК, но и другие страны, богатые природными ресурсам, в частности, углеводородами, была создана теория «ресурсного проклятия» – теория экономического отставания стран, с избытком наделенных природными ресурсами. Она до сих пор вызывает активные споры, в том числе и в России. Ниже мы приводим фрагмент работы одного из авторов данной главы, посвященный теоретическим аспектам спора вокруг «ресурсного проклятия»[7].

[7] Курдин А. «Голландская болезнь» и институты: взаимодополняющие факторы «ресурсного проклятия»/Новые институционалисты / под ред. Е. Кудряшовой – М.: МАКС Пресс, 2011. С. 6–23.

Тематика «ресурсного проклятия», или «парадокса изобилия», широко распространилась в экономической науке не так давно. Данную концепцию ввел в научный оборот Р. Аути лишь в начале 1990-х гг[8]. Впрочем, чуть более чем за десять лет до этого в журнале «The Economist», при описании состояния голландской экономики после открытия месторождений топливных ресурсов, стало впервые фигурировать тесно связанное понятие «голландская болезнь», формализованное впоследствии в виде модели У. Корденом и Дж. Ниэри[9].

Детальные обзоры концепций «ресурсного проклятия» можно найти в трудах зарубежных авторов (М. Росса[10], А. Гелба[11], М. Хамфриса, Дж. Сакса и Дж. Стиглица[12]) и в работах отечественных авторов В. Полтеровича, В. Попова и А. Тониса[13], С. Гуриева и К. Сонина[14]. Ключевые моменты в истории вопроса связаны еще с появлением самого термина «голландская болезнь». Речь идет о неравномерном развитии секторов национальной экономики после открытия природного газа в Голландии в 1960-х гг. При появлении мощного источника внешнеторговых поступлений, в случае открытия месторождений полезных ископаемых либо значительного роста относительных цен на них, возникают два эффекта: «эффект расходов» («эффект использования доходов») и «эффект перемещения ресурсов».

Первый из них связан с резким притоком в страну иностранной валюты. В случае фиксированного (или де-юре плавающего, но фактически таргетируемого, как в России) валютного курса центробанк вынужден проводить интервенции национальной валюты, провоцируя рост денежной массы и инфляцию. Последняя приводит к укреплению реального курса национальной валюты и снижению конкурентоспособности тех товаров, которые вынуждены конкурировать на внешних и внутренних рынках с зарубежными аналогами. Это губительно воздействует на промышленный и сельскохозяйственный сектора национального хозяйства, за исключением «сектора бума», т. е. сектора экспорта природных ресурсов. При плавающем режиме валютного курса произойдет просто повышение номинального курса национальной валюты, также означающее укрепление реального курса. В то же время за счет роста совокупного спроса при наличии указанного «эффекта расходов» может активизироваться развитие т. н. «неторгуемого» сектора, не конкурирующего с товарным импортом: строительства, торговли и т. п.

Эффект «перемещения ресурсов» связан с переходом факторов производства в быстро развивающийся «сектор бума», а также в «неторгуемый» сектор, так как они являются более прибыльными по указанным выше причинам. Таким образом, «голландская болезнь» ослабляет «торгуемый» сектор – сектор производства благ, конкурирующих на мировых рынках.

В 1995 г. Дж. Сакс и Э. Уорнер[15] публикуют результаты эконометрического исследования «парадокса изобилия». Анализируя регрессию средних темпов экономического

[8] Auty R. Sustaining Development in Mineral Economies: The Resourse Curse Thesis. N. Y.: Routledge, 1993.
[9] Corden W. M., Neary J. P. Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy // The Economic Journal. 1982. Vol. 92, # 368. P. 825–848.
[10] Ross, M. L. The Political Economy of the Resource Curse // World Politics. 1999. # 51.2. P. 301– 322.
[11] Gelb A. Oil windfalls: Blessing or Curse? N. Y.: Oxford University Press, 1988.
[12] Humphreys M., Sachs J., Stiglitz J. Escaping the Resource Curse. N. Y.: Columbia University Press, 2007.
[13] Полтерович В., Попов В., Тонис А. Экономическая политика, качество институтов и механизмы «ресурсного проклятия». М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007.
[14] Гуриев С., Сонин К. Экономика «ресурсного проклятия» // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 61–74.
[15] Sachs J., Warner A. Natural Resource Abundance and Economic Growth / NBER Working Paper. 1995. # 3598.

роста по выборке стран на ряд переменных, в числе которых – доля экспорта природных ресурсов в ВВП, они приходят к выводу, что данный феномен действительно существует. Пытаясь объяснить механизм воздействия, они отклоняют гипотезу о ключевой роли институтов (в их анализе она аппроксимировалась переменной, характеризующей неэффективность бюрократического аппарата) и опираются на теорию «голландской болезни». Эта и последующие работы Дж. Сакса и Э. Уорнера[16] (в профильных статьях их порой просто называют SW, по фамилиям авторов) стали фундаментом эмпирических подтверждений теории «ресурсного проклятия» и одним из основных объектов нападок ее критиков.

В 2007 г. вышел сборник под редакцией У. Мэлони и Д. Ледермана «Природные ресурсы. Ни проклятие, ни приговор»[17]. Авторы собрали в книге ряд статей, эмпирически опровергающих негативные последствия изобилия природных ресурсов для развития национальной экономики и объясняющих проблемы отдельных стран иными причинами. Часто цитируется также статья Х. Брунншвайлер[18], критикующая работы Дж. Сакса и Э. Уорнера на основе анализа альтернативного показателя: вместо доли природных ресурсов в экспорте берется запас природных ресурсов. Действительно, даже без приведения подтверждающей статистики очевидно, что среди стран, богатых природными ресурсами, есть не просто развитые страны, но еще и страны, успешно диверсифицировавшие свою экономику: их ресурсное богатство не отражается в исследованиях Дж. Сакса и Э. Уорнера.

Невозможно отмахнуться от массива работ, критикующих теорию «парадокса изобилия», однако значительное число стран, которые за счет своего ресурсного богатства могли бы опережать других по темпам развития, на деле не только не реализуют свое преимущество, но и отстают, заставляя взглянуть на причины этого явления и попытаться найти общие факторы неудачи.

В этой связи уместно вспомнить распространенное замечание, сформулированное, в частности, в работе В. Тамбовцева: «…первоначальная трактовка негативной связи между экспортом сырья и темпом экономического роста как «проклятия ресурсов» была в значительной мере дезориентирующей: точнее было бы говорить о «проклятии неразвитой экономики»[19]. В то же время неразвитость экономики при отсутствии природных ресурсов можно было бы объяснить плохими исходными условиями. Однако отставание в развитии богатых ресурсами стран выглядит парадоксально, впрочем, оно и существует далеко не всегда.

Конструктивной задачей современной теории «парадокса изобилия» могло бы стать не окончательное решение перманентного вопроса о том, отстают ли страны, богатые природными ресурсами, и не анализ макроэкономических проблем на уровне каждой конкретной страны, почему-либо не сумевшей воспользоваться своими преимуществами, а выявление общих механизмов снижения темпов экономического развития в подобных странах.

---

[16] Например, Sachs J., Warner A. The curse of natural resources // European Economic Review. 2001. # 45. P. 827–838.

[17] Natural Resources. Neither Curse nor Destiny / ed. by D. Lederman, W. Maloney. Washington, DC: World Bank, Stanford University Press, 2007.

[18] Brunnschweiler, C. N. Cursing the Blessings? Natural Resource Abundance, Institutions and Economic Growth // World Development. 2008. Vol. 36, issue 3. P. 399-419.

[19] Тамбовцев В. Ресурсная обеспеченность страны и ее политико-экономические последствия / Права собственности, приватизация и национализация в России / под ред. В. Тамбовцева. М.: Фонд «Либеральная миссия», Новое Литературное Обозрение, 2009. С. 387.

Можно выделить два наиболее распространенных варианта объяснения «парадокса изобилия». Первый из них – уже упоминавшаяся «голландская болезнь». Анализ макроэкономических индикаторов ряда стран – к примеру, динамики реального курса национальной валюты, соотношения валовой добавленной стоимости между секторами – свидетельствует, что это явление присутствует. Но подобное объяснение имеет, по меньшей мере, два слабых места.

Во-первых, непонятно, почему неравномерное развитие секторов приводит к замедлению экономического роста. На этот счет существует мнение, что экспортно-сырьевые сектора менее восприимчивы к инновациям (в этом случае говорят о технологическом проклятии[20]), подвержены более интенсивной конкуренции на мировых рынках, не производят значительной добавленной стоимости, больше подвержены ценовым шокам. Почти все эти объяснения подвергаются сомнению хотя бы на примере рынка нефти: добыча на сложных месторождениях требует активного проведения исследований и разработок. Мировой рынок нефти за счет высокого уровня спроса, ограничений по возможностям разработки и квотирования ОПЕК в последние годы, а также и в другие периоды предоставлял экспортерам достаточно благоприятные условия торговли и, следовательно, сохранял достаточно большую долю добавленной стоимости внутри страны. Высокая волатильность цен, действительно, представляет собой проблему, однако уже несколько десятилетий назад были разработаны меры экономической политики, позволяющие противодействовать внешним шокам (к примеру, стабилизационные фонды).

Во-вторых, «голландская болезнь» должна носить универсальный характер и сковывать развитие всех стран, обладающих обширными запасами ресурсов. Действительно, существуют известные во всем мире меры противодействия «голландской болезни», которые могут нивелировать это воздействие, но почему-то в некоторых странах «ресурсное проклятие» все равно оказывает негативное влияние на экономическое развитие, а в других случаях изобилие природных ресурсов не мешает прогрессу национальной экономики.

Второе объяснение «парадокса изобилия» основывается на институциональных факторах, а именно, на параметрах институциональной среды в странах, богатых природными ресурсами. Необходимо сказать, что возможны две трактовки воздействия изобилия природных ресурсов на развитие национальной экономики. Эта классификация указана, в частности, в работе А. Щербака[21]. Во-первых, природные ресурсы могут непосредственно отрицательно влиять на характеристики институтов, а последние уже влияют на развитие страны. Согласно альтернативному варианту, природные ресурсы могут влиять на развитие экономики положительно или отрицательно, в зависимости от существующих в стране параметров институциональной среды, сложившихся под действием других факторов. Подобный анализ проведен в работе Х. Мехлума, К. Моэне, Р. Торвика[22]. В качестве вариации последнего подхода ряд авторов предусматривают возможность модификации институтов под влиянием наличия природных ресурсов, но характер этой модификации определяется также и исходной институциональной средой[23].

[20] Полтерович В., Попов В., Тонис А. Экономическая политика, качество институтов и механизмы «ресурсного проклятия». М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 85.

[21] Щербак А. «Нефтяное проклятие» политического развития / Нефть, газ, модернизация общества / под ред. Н. Добронравина, О. Маргания. СПб.: «Экономическая школа» ГУ ВШЭ, 2008. С. 31 – 52.

[22] Mehlum H., Moene K., Torvik R. Institutions and the Resourse Curse // The Economic Journal. 2006. # 116. P. 1–20.

[23] Полтерович В., Попов В., Тонис А. Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика // Вопросы экономики. 2007. № 6. С. 4-27; Тамбовцев В., Валитова Л. Ресурсная обеспеченность страны и её политико-экономические последствия // Экономическая политика. 2007. № 3. С. 18–31.

Модель «голландской болезни», существующая в контексте неоклассической макроэкономики, и модели институциональной теории редко рассматриваются вместе. Как правило, «голландская болезнь» рассматривается вне институциональных параметров экономики. А последние: коррупция, ухудшение защиты прав собственности, подавление свободы СМИ,– зачастую рассматриваются как факторы, действующие в национальной экономике в целом, но не затрагивающие ее структурные характеристики.

На наш взгляд, структурные диспропорции и характеристики институциональной среды могут и должны рассматриваться совместно – это позволит рассмотреть ситуацию «ресурсного проклятия» в рамках интегрированного подхода (с неоклассической и институциональной стороны) за счет анализа институциональных факторов структурных диспропорций.

Попытки подобного рассмотрения предпринимались рядом исследователей, которых порой выделяют в направление «секторалистов»[24], в частности, Р. Аути[25], Т. Л. Карл[26]. Уделяя большое внимание диспропорциональному развитию экономик, богатых природными ресурсами, они указывали на важность государственной политики, зачастую подчиненной мотивам поиска ренты, в направлении экспортно-сырьевого комплекса и других секторов. Впрочем, эти ученые в большей степени базировались на изучении истории и специфических факторов для конкретных стран и государств, а не на построении обобщенной модели поведения индивидов и групп в рамках концепции индивидуального выбора. Поэтому их исследования в первом приближении разумно отнести к традиционному институционализму.

Существуют и работы, которые рассматривают структурные характеристики экономик, богатых ресурсами в рамках нового институционализма. Так, Ф. Казелли[27] описывает двухсекторную экономику, в которой сосуществуют промышленность и примитивное натуральное хозяйство. Автократ, контролирующий природную ренту, максимизирует свой доход и пытается избежать переворота. В зависимости от параметров модели он может стимулировать индустриализацию страны или отказаться от нее.

А. Торнелл и Ф. Лейн[28] не структурируют экономику по отраслям, а делят ее на формальный и неформальный сектора. Низкое качество институтов, в частности, высокая вероятность экспроприации в формальном секторе со стороны перераспределительных коалиций, действующих от имени государства, заставляет предпринимателей переходить в менее эффективный теневой сектор.

Дж. Робинсон, Р. Торвик и Т. Вердье[29] структурируют экономику по принципу формы собственности, выделяя государственный и частный сектора. Избиратели формируют органы власти посредством демократических процедур. Государство извлекает природную ренту. При ее высоком уровне политики во власти получают шанс привлечь на свою сторону избирателей, чрезмерно расширяя государственный сектор

[24] Davis G. The minerals sector, sectoral analysis and economic development // Resources Policy. 1998. Vol. 24, # 4. P. 217 – 228.
[25] Resource abundance and Economic Development / ed. by R. Auty. Oxford University Press, 2001.
[26] Karl T. L. The Paradox of Plenty: Oil Booms and Petro-States. Berkeley, Los Angeles., L.: California University Press, 1997.
[27] Caselli F. Power Struggles and the Natural Resourse Curse. http://eprints.lse.ac.uk/4926. – 2006.
[28] Tornell A., Lane P. The Voracity Effect // The American Economic Review. Mar. 1999. Vol. 89, No. 1. P. 22–46.
[29] Robinson J., Torvik R., Verdier T. Political Foundations of the Resource Curse // Journal of Development Economics. 2006. # 79. P. 447-468.

в ущерб частному. В зависимости от качества институтов, в частности от прозрачности демократических процедур, эта пагубная политика может быть более или менее распространенной.

В. Тамбовцев и Л. Валитова исследуют зависимость защиты прав собственности от обеспеченности природными ресурсами (в терминах зависимости от экспорта природных ресурсов) с учетом типа территориального размещения природных ресурсов (концентрированные/дисперсные) и политических институтов[30]. При этом была высказана мысль, что уровни защиты прав собственности по стране в целом и в отдельных «зонах» – в частности, в секторе разработки концентрированных природных ресурсов – могут различаться: права будут защищаться в секторе разработки и экспорта ресурсов, но не в остальной части экономики. Результаты анализа показали, что уровень защиты прав собственности действительно зависит и от экспорта природных ресурсов, и от политических институтов, которые, в конечном счете, и определяют многое в экономическом развитии.

В существенной мере история стран со значительными экспортными возможностями по природным ресурсам, включая ОПЕК, является примером того, как были, видимо, упущены многие возможности развития. Но в ряде развитых стран появление экспортных доходов, которое должно теоретически вести к «голландской болезни», в последние сорок лет не привело к тяжелым задержкам в развитии. Не только Норвегия, но и сама Голландия, Канада, Австралия – многие страны, располагавшие в начале разработки природных ресурсов сильными государственными и правовыми институтами, смогли выдержать «ресурсное проклятие» и использовать сырьевые доходы как на социальные нужды, так и на финансирование накопления.

Иное дело – попытка развития институтов, начинающаяся после приобретения нефтяного богатства. Стартовый уровень развития 1970 г. в большинстве стран ОПЕК – это бедность и крайняя слабость институтов рынка и правовой среды (даже в Латинской Америке). Получение нефтяной ренты сдвигает вверх уровень ВВП на душу населения. Но это совсем не тот уровень, который соответствует истории развития. Создание этого дополнительного ВВП происходит, в сущности, во внешней торговле, а внутри страны приток доходов – ресурсной ренты – распределяется особым образом. Рента попадает в состав налогов и иных государственных доходов и в состав прибыли нефтяных компаний, причем эта часть может и не распределяться в виде дивидендов широкому кругу акционеров. В таких случаях крайне трудно развить институты индивидуальной и корпоративной собственности, институты, обеспечивающие защиту прав внутренних и иностранных инвесторов.

«Нефтяные» государства (*petro-states,* следуя терминологии Т.Л. Карл), вынуждены искать баланс между интересами правящей элиты, давлением массовой бедности и социальных проблем, иных государственных проблем внутреннего социального или внешнеполитического и внешнеэкономического порядка. По сути дела энергетические ренты дают возможность государству (правительствам) в определенные периоды истории иметь «свои» значительные доходы, независимые от налогов с граждан и компаний

[30] Тамбовцев В., Валитова Л. Ресурсная обеспеченность страны и её политико-экономические последствия // Экономическая политика. 2007. № 3. С. 18–31.

страны[31]. Некоторая независимость государственных бюджетов от благосостояния (и налогов) населения и компаний своей страны приходит со своей «ценой» – зависимостью от внешних рынков, потребителей, тенденций в мировой энергетике. Одна из самых сложных проблем для «нефтяных» государств – это зависимость цен на основной экспортный товар страны от неконтролируемых ими факторов, баланса спроса и предложения вне страны, от политических интриг стран и компаний, производителей и потребителей, часто конкурентов и союзников одновременно.

Формализовать взаимодействие развития разнородных стран, экономических институтов, политических систем можно только в самых общих положениях. Так что вряд ли удастся специфицировать функцию экономического роста вплоть до положений правовой системы и специфики общественных институтов для ОПЕК, объединяющей несколько королевств и группу стран с неустойчивыми демократиями (многие – с недавней историей переворотов). В долгосрочном плане экономический рост – это вопрос распределения ресурсов между личным потреблением, накоплением и государственными расходами. Проблема развития ОПЕК – это вопрос принципиальной устойчивости траектории развития, по которой движутся пока эти страны, роли нефти в их экономиках с учетом более или менее успешных попыток диверсификации. Подтягивание уровня институтов, способствующих развитию и модернизации страны, при наличии ренты может идти трудно. Наличие в распоряжении государственных властей нефти и кажущаяся легкость решения проблем бедности за счет ренты постоянно действуют против развития рыночных институтов – их можно формировать только с огромной волей и не мгновенно.

В реалиях современного мира развитие стран ОПЕК – это также и проблема воздействия ведущих нефтеэкспортеров на мировые рынки энергии и устойчивость мирового роста. И в этом смысле роль стран ОПЕК оказывается не менее значимой, чем роли других крупнейших международных группировок стран. Страны-члены ОПЕК играют уникальную роль в стабилизации мирового рынка нефти, определенная польза становится видна по резкому снижению анти-ОПЕКовской риторики у политиков и СМИ развитых стран потребителей в годы мирового кризиса 2009–2011 гг.

3. Сорок лет развития стран ОПЕК

Характер развития стран ОПЕК, внутренней структуры группировки предполагает анализ реального экономического положения и соответствующих различий интересов. Население стран ОПЕК за сорок лет (с 1970 по 2010 гг.) выросло почти в 3 раза (*Рисунок 1*). Но уже по этому показателю видны существенные различия между основной массой стран по численности и четырьмя монархиями Залива: Саудовской Аравией, Кувейтом, Катаром, ОАЭ. При малой доле всего населения стран Организации на эти четыре страны приходится примерно половина всей добычи нефти и финансовых поступлений от ее продажи.

[31] Вряд ли Карл I Стюарт был бы смещен и казнен в Великобритании в XVII в., если бы располагал значительными независимыми (от налогов буржуа) источниками доходов. Пример экономической стагнации при значительной внешней ренте был дан Испанией после захвата колоний: латиноамериканское «испанское золото» сыграло тогда роль «нефтяного проклятия».

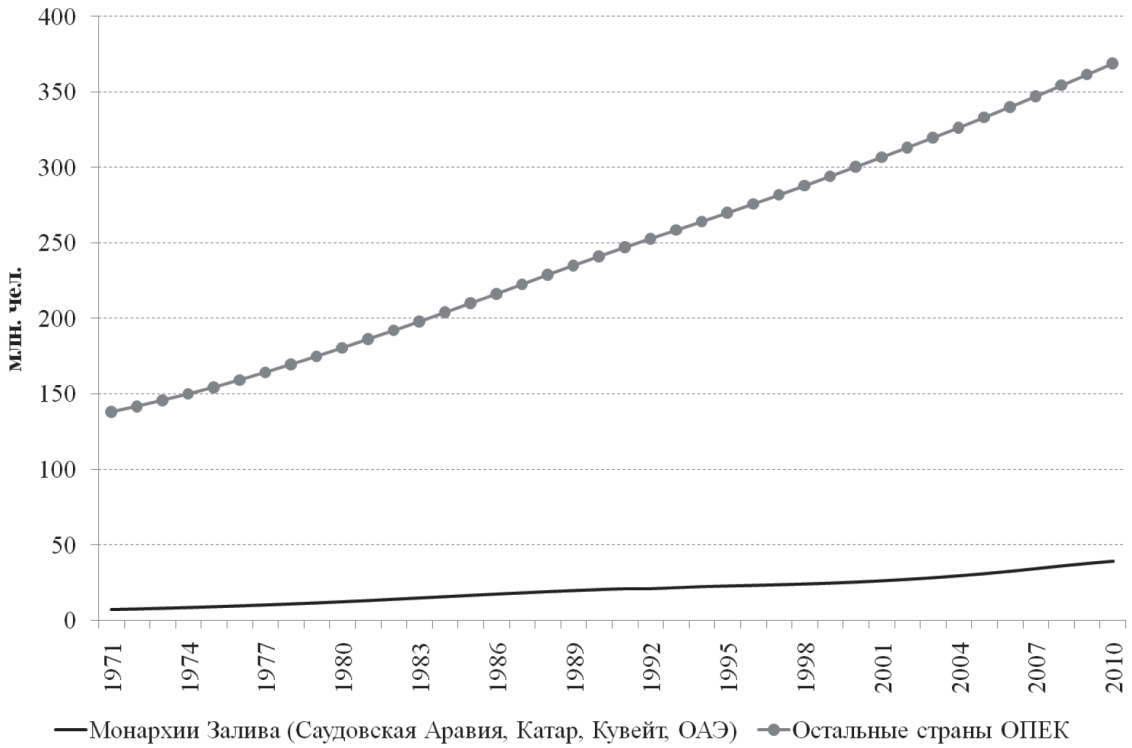


Рисунок 1. Численность населения двух групп стран в составе ОПЕК, 1971–2010 гг., млн чел.

Источник: МЭА.

В большой группе (остальные страны ОПЕК, кроме монархий Залива) население выросло примерно со 135 до 370 миллионов, что в целом соответствует темпам прироста населения развивающегося мира. Характерными примерами являются лидеры по численности населения – Нигерия и Иран. В целом улучшение финансирования здравоохранения, в том числе и за счет притока нефтяных доходов, оказало свое положительное воздействие, и сыграл свою роль эффект «первого демографического перехода»[32]. Рост населения при увеличении государственных доходов, естественно, способствовал удовлетворению запросов граждан этих стран, вызвав увеличение различных социальных программ. Хотя это общая тенденция в развивающемся мире в последние десятилетия, разница состоит в том, что в более бедных странах такие программы не имели источника финансирования или финансировались в ограниченных масштабах за счет международной помощи или долгов в явном или неявном виде.

Страны ОПЕК на протяжении четырех десятилетий опережают развивающийся мир в целом по приросту ВВП на душу населения. При каждом скачке в нефтяных ценах: в 1973 г., потом в 1980–1982 гг., в 2005–2008 и 2011 гг. (*Рисунок 2, 3*) – среднедушевой ВВП экспортеров подскакивал, после чего рост государственных расходов и населения

[32] См. главу 15 Демография современного мира.

постепенно снижал эффект. В конечном итоге не все члены ОПЕК смогли удержаться даже на том уровне ВВП на душу населения (например, Нигерия), к которому за это время подошло большинство развивающихся стран.

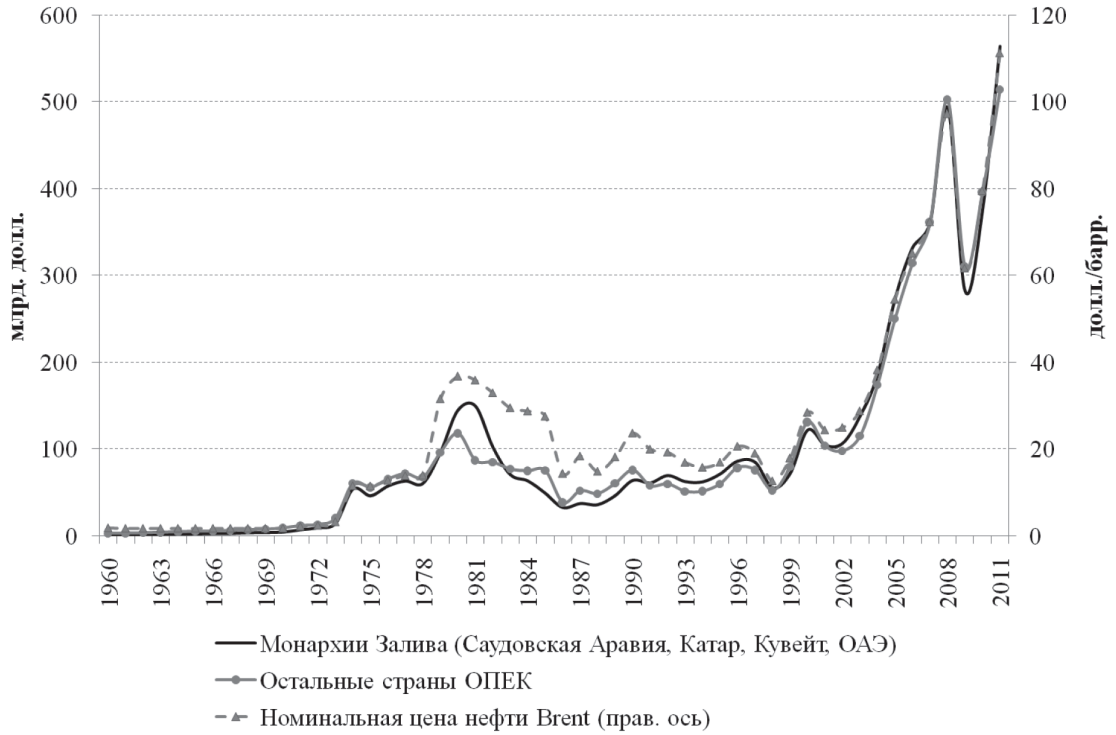


Рисунок 2. Доходы стран ОПЕК от экспорта нефти и цены на нефть, 1960 – 2011 гг.

Источник: ОПЕК (Annual Statistical Bulletin 2012), British Petroleum Statistical Review of World Energy 2012.

С ростом доходов возросли запросы населения рассматриваемых стран в сфере потребления. Это, в свою очередь, осложнило поддержание устойчивой социальной стабильности для сложившихся режимов, иными словами, повысило «стоимость стабильности режимов». В целом итоги роста ВВП носят двойственный характер. Нельзя отрицать повышение уровня благосостояния, социального обеспечения, образования в этом блоке стран. Свободные финансовые ресурсы создали иллюзию «свободы рук» для престижных проектов, решения ряда задач, которые привели к войнам в регионе Среднего Востока или борьбе внутри стран за нефтяные доходы (Нигерия, Ливия).

Относительно быстрый рост ВВП стран ОПЕК в последние сорок лет не решил проблемы выхода большинства этих стран даже на уровень выше 12–15 тыс. долл. США на душу населения (*Таблица 1*). Конечно, при анализе было бы корректно учитывать войны, которые нанесли большой ущерб экономике Ирана, Кувейта и особенно Ирака (с учетом милитаризации стран при правлении С. Хусейна и эмбарго) в 1980–2000-х гг. Ирак и Иран уничтожили огромные человеческие, материальные и финансовые ресурсы в конфликте между собой. Эмбарго и война в Ираке также создали проблемы в регионе.

Таблица 1. Основные показатели национальных экономик ОПЕК: 2000, 2011

	Население, млн чел.		ВВП по ППС на душу населения, долл. США 2005 г./чел.		Экспорт нефти и нефтепродуктов, млрд долл. США	
	2000	**2011**	**2000**	**2011**	**2000**	**2011**
Монархии Залива						
Катар	0,6	1,9	64829	77987	7,2	44,8
Кувейт	1,9	2,8	38359	47935	18,2	96,7
ОАЭ	3,0	7,9	69078	42293	26,1	104,5
Саудовская Аравия	20,0	28,1	20321	21430	70,9	318,5
Остальные страны						
Алжир	30,5	36,0	6081	7643	14,2	51,4
Ангола	13,9	19,6	2476	5227	7,1	64,4
Венесуэла	24,3	29,3	9564	11258	26,2	88,1
Ирак	24,3	33,0	4615	3412	16,9	83,0
Иран	65,3	74,8	7503	10462*	25,4	114,8
Ливия	5,2	6,4	12623	15361*	12,2	11,8
Нигерия	123,7	162,5	1469	2237	26,9	86,2
Эквадор	12,3	14,7	5381	7655	2,4	14,0

Источник: Всемирный банк (World Development Indicators 2013), ОПЕК (Annual Statistical Bulletin 2012).

** – данные 2009 г.*

В целом как страны Ближнего и Среднего Востока, так и страны Азии и Латинской Америки, входящие в ОПЕК, использовали нефтяную ренту на государственное и частное потребление. Во многом это определялось характером человеческого капитала и управленческих ресурсов, доступной рабочей силы и характером капиталовложений. Отсутствие квалифицированных кадров и полномасштабных и продуманных долгосрочных

стратегий развития еще в начале периода дорогой нефти – в 1970-х гг., а также относительно низкая цена в 1986–2002 гг. (около 20 долл. США/барр.) создавали препятствия для развития по пути индустриализации[33].

Со временем практически произошло расщепление ОПЕК на несколько групп стран по уровню ВВП на душу населения и по ресурсным возможностям для проектов и приоритетных программ. Большая часть стран ОПЕК остается относительно бедными странами с огромными социальными проблемами и трудностями развития. Они удержались с помощью нефти на позициях выше иных стран, часто своих соседей, лишенных «черного золота». Но их прогресс (на базе нефти) должен оцениваться отдельно, скорее в рамках проблематики Целей Тысячелетия, т. е. развивающихся стран, и с пристальным вниманием к устойчивости источников финансирования развития. Особняком (с точки зрения развития) стоят Иран и Ирак, которые истратили огромные ресурсы на милитаризацию, последующие войны и конфликты, как внутри стран, так и между собой, и еще не полностью преодолели последствия этих бедствий (хотя двигаются по различным траекториям).

Для целей социально-экономического анализа в рамках ОПЕК можно выделить две группы стран: во-первых, это четыре монархии Залива (Саудовская Аравия, Кувейт, Катар, ОАЭ) и, во-вторых, все остальные члены ОПЕК вместе взятые. Две группы исторически равны по своим суммарным валовым доходам от экспорта нефти (*Рисунок 2*) при огромной разнице в развитии и численности населения.

Тот факт, что члены ОПЕК в целом смогли оставаться так долго в рамках одной организации и поддерживали дисциплину, говорит скорее о том, что стимулы к устойчивости экспортных цен и доходов перевешивали межгрупповые различия интересов при всех различиях. В агрегированном виде данные делают картину совершенно наглядной (*Рисунок 3*). Большинство жителей ОПЕК остаются ниже критической линии в 5 тысяч долл. США ВВП на душу населения (по ППС). Четыре монархии Залива в среднем расположились в три – четыре раза выше, что во многом определяет лидер данной группы – Саудовская Аравия.

Фактически можно наблюдать разделение «двух миров» – богатого и бедного – в рамках ОПЕК, но «нефтяной» характер богатства монархий Персидского залива, их крайняя зависимость от одной отрасли, авторитарный характер политических режимов все же не позволяют причислить их к категории развитых стран в мировых масштабах. Но интересы правительств этих стран, с одной стороны, в большей степени тяготеют к интересам развитых стран, хотя они скорее заботятся о своих долгосрочных экономических и политических интересах. Это подтвердил, в частности, конфликт в ОПЕК летом 2011 г., когда монархии Залива поддержали требование стран Запада об увеличении квот добычи, артикулированное Международным Энергетическим Агентством. Другие страны, в первую очередь Венесуэла и Иран, выступили резко против шага навстречу развитым странам и за максимизацию цен, что в долгосрочном плане может сократить физический экспорт нефти и доходы. Но членам ОПЕК, несмотря на правило единогласия при принятии решений, а возможно, что и благодаря ему, удавалось не только договариваться, но и относительно дисциплинированно выполнять договоренности, особенно в ходе кризиса в 2008–2009 гг.

[33] См. Л. Григорьев. О динамике цен на капиталистическом рынке нефти. Приложение к изданию «Мировая экономика и международные отношения». 1986. №8; «Динамика мирового спроса и место России на рынке нефти» / в «1000 лучших предприятий. Промышленность России: рынки, отрасли, регионы». М., 2003.

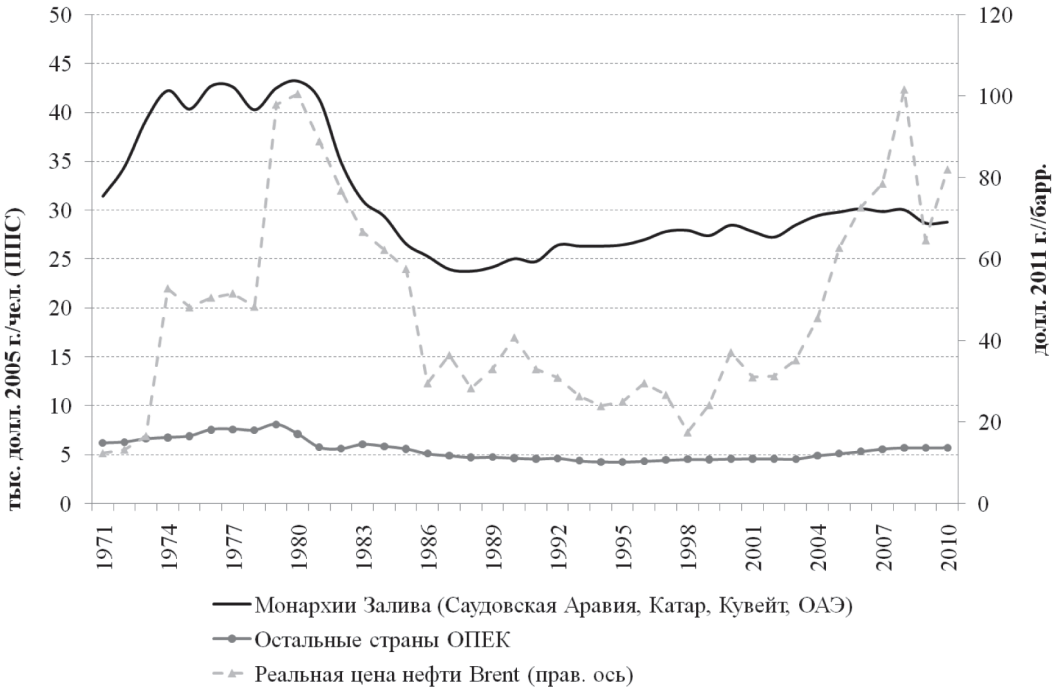


Рисунок 3. Реальный ВВП по ППС на душу населения в группах стран ОПЕК и реальная цена на нефть, 1971–2010 гг.

Источник: МЭА, British Petroleum Statistical Review of World Energy 2012.

При более внимательном анализе разрыва между двумя группами внутри ОПЕК становится ясно, что реальный прорыв в благосостоянии (но еще не в развитии и трансформации общества) сделали монархии Залива (*Таблица 1*). Более точно оценить их прогресс довольно сложно по причине недостатка (именно в этих странах) обычной социальной статистики. Специфика монархий Залива, тем не менее, обеспечивает выполнение планов развития и модернизации, пусть и медленное[34]. При этом обрабатывающая промышленность занимает крайне скромное место в структуре ВВП стран ОПЕК (*Таблица 2*). Диверсификация экономики в наиболее богатых странах ОПЕК находится на начальных этапах (если вообще происходит на практике), и это является одним из важнейших отличий от промышленно развитых стран.

Таблица 2. Структура отдельных национальных экономик ОПЕК, 2010 г., добавленная стоимость в отрасли, % к ВВП стран

	Промышленность	В т. ч. обрабат. промышленность	Сельское хозяйство	Сфера услуг
Алжир	62,1	н/д	6,9	31,0
Ангола	59,9	6,1	9,8	30,2

[34] Внешние наблюдатели, в основном, видят дороги, аэропорты, отели, и различные туристические сооружения плюс получают информацию о социальных программах для граждан монархий.

	Промышленность	В т. ч. обрабат. промышленность	Сельское хозяйство	Сфера услуг
Венесуэла	52,2	13,9	5,8	42,1
Иран*	44,5	10,6	10,2	45,3
Ливия*	76,4	4,5	2,1	21,5
Нигерия*	40,7	н/д	32,7	26,6
ОАЭ	55,5	9,7	0,9	43,6
Саудовская Аравия	59,8	9,7	2,5	37,8
Эквадор	38,1	9,9	7,0	54,9

** – данные 2007 г.*

Источник: Всемирный банк (World Development Indicators 2013).

Уровень развития в динамике, естественно, зависит от эффективного использования сбережений – от реинвестирования нефтяных доходов в реальный сектор экономики. Эта же проблема встает и в другой стране, критически зависимой от экспорта углеводородов, – в России. И теория, и практика экономического роста показывают, что высокая норма накопления является необходимым условием быстрого роста и тем более модернизации экономики. Надо отдать должное странам ОПЕК – к 2010 г. некоторые страны Организации (но не Саудовская Аравия) смогли увеличить норму накопления до значительного уровня, даже выше 25–30%, что является существенным уровнем для активно развивающихся стран мира. Причем эта ситуация существует при достаточно высоком уровне цен – свыше 100 долл. США/барр. в 2011 г. (*Таблица 3*). Но путь этот был достаточно сложным, а направление инвестиций остается во многом инфраструктурным.

В период быстрого роста цен на нефть и, следовательно, благоприятной макроэкономической конъюнктуры, во многих странах резко снизилась величина государственного долга относительно ВВП – страны ОПЕК «отдавали долги». С одной стороны, это является элементом антициклической политики, позволяющей сдерживать расходы бюджета в периоды бума и заодно расширять возможности заимствований в будущие периоды. В то же время, такая политика отчасти ограничивает потенциал использования нефтегазовых доходов в целях долгосрочных программ модернизации.

Таблица 3. Показатели государственных финансов, импорта и инвестиций национальных экономик ОПЕК, 2000, 2011, % ВВП

	Валовый госдолг, % ВВП		Импорт, % ВВП		Госрасходы, % ВВП		Инвестиции в основной капитал, % ВВП	
	2000	2011	2000	2011	2000	2011	2000	2011
Алжир	62,8	11,1	21,4	21,5*	28,6	40,4	20,7	38,3**
Ангола	110,2	31,5	62,8	43,3	49,6	38,6	12,8	11,4

	Валовый госдолг, % ВВП		Импорт, % ВВП		Госрасходы, % ВВП		Инвестиции в основной капитал, % ВВП	
Венесуэла	31,9	39,7	18,1	19,7	28,3	40,1	21,0	17,7
Ирак	н/д	40,2	н/д	н/д	н/д	44,6	н/д	н/д
Иран	23,3	13,7	17,4	н/д	18,0	21,7	26,4	н/д
Катар	55,0	37,0	22,3	31,5**	31,5	30,5	19,5	39,6**
Кувейт	35,4	8,1	30,1	21,1	36,4	38,5	10,7	17,8
Ливия	39,0	0,0	15,5	н/д	28,2	66,6	13,1	н/д
Нигерия	84,2	17,2	32,0	35,6	36,2	29,2	н/д	н/д
ОАЭ	3,1	17,8	40,7***	68,8*	21,8	23,7	21,0***	23,8*
Саудовская Аравия	84,3	5,4	24,9	30,6	34,4	35,1	17,5	19,0
Эквадор	61,5***	19,9	31,0	38,6	22,8	44,0	20,5	25,2

** – данные 2010 г., ** – данные 2009 г., *** – данные 2001 г.*

Источник: Всемирный банк (World Development Indicators 2013), МВФ (World Economic Outlook Database, April 2013).

Демографический бум и большая безработица традиционно остаются проблемой в странах ОПЕК, включая Саудовскую Аравию. При этом надо учитывать фактор гастарбайтеров, на которых лежит подавляющая доля работ в коммерческом секторе многих нефтяных стран, особенно в странах Залива. Соответственно, денежные переводы в Египет, Пакистан, Палестину играют большую роль в развитии и стабильности всего региона Ближнего и Среднего Востока. В этом плане показатели безработицы, образования, информированности растущего массива молодежи могут составить серьезный вызов сложившейся экономической политике даже в богатых странах ОПЕК.

Статистика государственных расходов показывает, что априорное отнесение стран ОПЕК – даже монархий Залива – к ряду чрезмерно «огосударствленных» экономик преждевременно. Саудовская Аравия и Кувейт традиционно характеризуются большой долей государства в ВВП, но в соседних ОАЭ при этом доля госрасходов в ВВП довольно умеренна. Та же самая неоднородность касается и участия в мировой торговле, которая отчасти объясняется торговыми барьерами, отчасти – степенью диверсификации экономики. В частности, страны с наибольшей долей обрабатывающей промышленности в ВВП – Иран и Венесуэла – обладают и наименьшей долей импорта. Проблемы развития стран Ближнего Востока и Северной Африки, их инвестиций, структуры экономики и внутрирегиональной торговля были объектом серьезного анализа. Рекомендации Мирового Банка 2003 г. носили вполне институциональный характер: либерализация внутреннего рынка (в частности услуг), региональная интеграция, снижение торговых барьеров[35]. Этот доклад был выпущен как раз к концу периода «дешевой нефти», поскольку

[35] См. Trade, Investment, and Development in the Middle East and North Africa. Engaging with the World (MENA Development Report). Washingotn: The World Bank, 2003.

результаты развития в 1990-х гг. были явно разочаровывающими. В какой-то степени улучшение инвестиционного климата имело место, хотя скорее именно существенный рост цен между 2003 и 2012 гг. дал определенное улучшение положения в регионе.

Таблица 4. Показатели оборонного комплекса национальных экономик ОПЕК, 2000, 2011, % ВВП и трудовых ресурсов

	Военные расходы, % ВВП		Численность вооруженных сил, % трудовых ресурсов	
Страна	**2000**	**2011**	**2000**	**2011**
Монархии Залива				
Катар	н/д	2,2***	3,7	0,8
Кувейт	7,1	3,2	2,1	1,6
ОАЭ	6,3	5,4*	3,8	1,0
Саудовская Аравия	10,6	8,4	3,6	2,5
Остальные страны				
Алжир	3,4	4,6	3,5	2,8
Ангола	6,4	3,5	2,3	1,6
Венесуэла	1,5	0,8	0,8	0,8
Ирак	н/д	5,1	8,6	10,3
Иран	3,7	1,9***	4,1	2,2
Ливия	3,2	1,2***	4,2	3,2**
Нигерия	0,8	1,0	0,3	0,3
Эквадор	1,7	3,5	1,1	0,8

** – данные 2010 г., ** – данные 2009 г., *** – данные 2008 г.*

Источник: Всемирный банк (World Development Indicators 2012)

Обсуждая роль государственных расходов в развитии, нельзя не упомянуть о военных расходах, которые в ряде стран ОПЕК довольно существенны, и это вновь становится основанием для разделения на группы. Монархии Залива в среднем тратят на оборону заметно больше (если, конечно, оставить за скобками военные траты находящегося почти в военном положении Ирака), а несомненным лидером среди них по доле военных расходов в ВВП является крупнейшая по ВВП и по территории экономика – Саудовская Аравия (*Таблица 4*). Это неудивительно: наличие обширных природных богатств, непосредственно «привязанных» к территории, а не к финансовым потокам или кадровым ресурсам, предположительно требует защиты от посягательств со стороны как внутренних, так и внешних врагов[36]. При этом монархии Залива обладают еще и достаточными финансовыми ресурсами, чтобы активно финансировать собственную безопасность, не жертвуя при этом целями модернизации и социального благополучия.

[36] В регионе БСВ в 1945–1999 гг. произошло почти сто вооруженных конфликтов, что уступает только Африке южнее Сахары. (Trade, Investment and Development…, graph 2.14, p. 91).

4. Энергетическая безопасность – интересы ОПЕК

Определение размера суммарного производства, а также распределение индивидуальных квот – два ключевых вопроса, при которых реализуются интересы стран, прежде всего, двух групп ОПЕК со специфическими интересами. В рамках ОПЕК сосуществуют два конфликта интересов. Первый состоит в распределении квот между странами-участниками. Здесь наиболее богатые страны– «четыре монархии Залива» – объективно противостоят остальным странам, но, в общем, находят компромиссные решения. Сейчас они имеют больше запасов, но производят примерно половину нефти ОПЕК. Например, недавно Венесуэла, ссылаясь на увеличение разведанных запасов более чем в два раза (тяжелые пески Ориноко), со 100 млрд баррелей в 2010 г. до 217 млрд баррелей в 2011 г., потребовала от ОПЕК повышения своей индивидуальной квоты. Действия Венесуэлы противоречат интересам Организации в целом, так как означают снижение доли рынка каждой страны в отдельности. Возможно также потенциальное снижение рыночной цены в том случае, если производство остальных экспортеров нефти останется неизменным, а фактически идет рост предложения поставщиками вне ОПЕК. Именно за это ОПЕК подвергала критике Россию в период кризиса 2008–2009 гг., когда Россия «нейтрально» не меняла уровень добычи и получала доходы в связи со стабилизацией цен. В 2012–2013 гг. наибольшее внимание привлекал стремительный рост добычи в США за счет сланцевой нефти.

В ходе действий ОПЕК по стабилизации рынка свою долю обычно стараются повысить многие страны. Так что предкризисный уровень добычи нефти в странах ОПЕК был достигнут только в конце 2011 г. Несмотря на сохранение в последнее время относительного консенсуса внутри ОПЕК, в течение кризисного периода 2009–2012 гг. шло достаточно устойчивое нарушение квот ОПЕК. Однако в начале 2013 г., под давлением несколько ослабевшего спроса, но главное – конкуренции со стороны американцев, добыча ОПЕК вновь вернулась в пределы квоты в 30 млн барр./день. До этого высокая дисциплина стран – членов ОПЕК при снижении квот наблюдалась в конце 2008 – начале 2009 гг. во время острой фазы мирового кризиса. В этот период острота нужды в единых действиях была очевидна всем участникам Организации.

Наиболее интересным с точки зрения состояния мирового рынка является конфликт интересов между странами при принятии решения о величине суммарной квоты на производство, так как он отражает соотношение краткосрочных и долгосрочных целей стран. Долгосрочная цель стран ОПЕК связана с сохранением рыночной доли на международном рынке и предполагает умеренную ценовую политику. Кроме того, в условиях мировой макроэкономической нестабильности, очередной период которой пришелся на последние годы, властям стран ОПЕК приходится также задумываться и о влиянии на мировой экономической рост.

В этом случае конфликт интересов носит более явный характер. Монархии Залива обычно выступают за умеренность цен, что часть наблюдателей рассматривают как их готовность уступать давлению стран-потребителей. Но, с точки зрения долгосрочных интересов всех стран-экспортеров, эта политика имеет вполне разумные основания. ОПЕК в целом может не бояться разрушительной конкуренции со стороны производителей более дешевой нефти (кроме некоей новой технологической революции) – в ближайшие

десятилетия доля резервов конвенциональной нефти в странах ОПЕК вырастет, а доля добычи должна в долгосрочном периоде остаться стабильной (*Таблица 5*), хотя в среднесрочном периоде конкуренция может несколько обостриться за счет североамериканской нефти. Вместе с тем каждый раз, когда возникала острая ситуация на рынке, находились дополнительные источники нефти для снижения дефицита (кроме 2006–2008 гг., когда система работала практически на пределе мощностей). В частности, выпадение добычи Ирака на длительный период времени (выбытие порядка 2–3 млн баррелей в день) было компенсировано повышением энергоэффективности (снижением нефтеемкости) мирового ВВП и ростом доли газа в 1990–2000 гг., а также значительным увеличением поставок нефти из России в 2001–2005 гг.

Политика ОПЕК порождает и ряд побочных эффектов. Высокие цены, которые поддерживаются как за счет высокого спроса со стороны развивающегося мира, так и за счет действий ОПЕК, стали «зонтиком» для развития неконвенциональных видов нефти и газа, а также стимулом для всех стран увеличивать инвестиции в альтернативные виды энергии. В то же время многие страны-экспортеры нефти, включая Россию, оказались в положении «безбилетников», получая приличную цену за свой экспорт, но не неся издержек участия в стабилизации рынка и маневре объемами добычи.

Таблица 5. Страны ОПЕК: добыча, резервы, экспорт нефти, 2000–2011 гг.

	Добыча нефти, тыс. барр./день			Доказанные запасы, млрд барр.			Экспорт нефти, тыс. барр./день		
	2000	2005	2011	2000	2005	2011	2000	2005	2011
Алжир	796	1352	1162	11,3	12,3	12,2	461	970	698
Ангола	736	1241	1618	6,0	9,1	10,5	749	947	1543
Венесуэла	2891	3067	2880	76,8	80,0	297,6	2004	1788	1553
Ирак	2810	1853	2653	112,5	115,0	141,4	2040	1472	2166
Иран	3661	4092	3576	99,5	136,3	154,6	2492	2395	2537
Катар	648	766	734	13,2	25,3	25,4	618	677	588
Кувейт	1996	2573	2659	96,5	101,5	101,5	1231	1651	1816
Ливия	1347	1693	490	36,0	41,5	48,0	1005	1306	300
Нигерия	2054	2366	1975	29,0	36,2	37,2	1986	2326	2377
ОАЭ	2175	2378	2565	97,8	97,8	97,8	1815	2195	2330
Саудовская Аравия	8095	9353	9311	262,8	264,2	265,4	6253	7209	7218
Эквадор	392	512	500	4,6	5,2	8,2	252	380	334
Всего	27 601	31 246	30 121	846,0	924,3	1481,5	20 905	23 316	23 457
Доля ОПЕК в мировой добыче, %	41,9	43,7	42,8						

Источник: ОПЕК (Annual Statistical Bulletin 2012).

Опасность подорвать спрос на нефть в долгосрочном плане высокими ценами остается достаточно существенной. Нефть как транспортное топливо может быть замещена до известной (возрастающей) степени электроэнергией, производимой с помощью ВИЭ или атомных станций. Так что наиболее дальновидные страны с огромными интересами – монархии Залива – выступают за сдерживание цен. Но давление финансовых проблем и бедности, популизм и приоритетные национальные программы подталкивают остальные страны, в частности Иран и Венесуэлу, к повышению цен.

Воздействие кризиса на рынок нефти рассмотрено в российской и мировой литературе[37], но в контексте роли ОПЕК эта тема все же нуждается в рассмотрении. Экономический кризис начинался при рекордных номинальных ценах на нефть – 147 долл. США за баррель в августе 2008 г. Это не было удивительным, учитывая низкую цену на нефть в 1986–2002 гг. Важно то, что в разгар острой фазы кризиса в октябре-декабре 2008 г. ОПЕК смогла проявить свою реальную мощь, выполнить возложенные на нее участниками задачи и сократить добычу по формальным квотам на 4 млн барр./день, а по факту– примерно на 3 млн барр./день. Вслед за этим цена возросла с 30–40 до примерно 70–80 долл. США за баррель очень быстро. Этим был сокращен шок для бюджетов и финансовых систем стран ОПЕК, финансовых центров Азии. Вероятно, это был один из факторов «развода» экономической динамики в ЕС и США (подвергшихся циклическому спаду) с Азией (сохранившей положительные темпы роста). Фактор устойчивости оказался намного важнее собственно энергетических издержек, тем более что в крупнейших экономиках Азии – Индии и Китае – доминирует уголь.

Весной 2009 г. в разгар мирового кризиса мы все же предполагали стабильность нефтяных цен в определенном коридоре: «Как ни парадоксально для фазы кризиса, 70–90 долл. США/барр. являются политически равновесной ценой нефти. Речь идет не только о чисто экономической логике. Смысл политически равновесной цены состоит в том, что при ней экспортеры нефти не получают чрезмерной нефтяной ренты (с точки зрения потребителей). Обратим внимание: в разгар рецессии не было особенных жалоб на картель, что 60 долл. США – слишком дорого. При таком уровне цен соблюдаются интересы, как международных энергетических корпораций, так и национальных компаний. Соблюдаются также интересы тех кругов, которые хотели бы видеть развитие энергосбережения и переход на возобновляемые виды энергии, поскольку при таких ценах не подрываются программы по снижению энергоемкости экономики и использованию возобновляемых источников энергии»[38]. По сути дела, это дает ОПЕК роль регулятора рынка в условиях тяжелого кризиса вне «репрессий» и даже сколько-то настойчивых претензий от политических кругов ОЭСР. Разумеется, этот коридор, продержавшийся до конца 2010 г., не был особенно благоприятен для фазы восстановления экономики развитых стран. Но перспективы финансовых потрясений в большой группе стран ОПЕК также никому не представлялись нейтральными. В условиях падения спроса или неустойчивого роста сокращение экспортных доходов привело бы к «заражению» – выпадению

[37] Симония Н. Глобальный финансовый кризис и мировой нефтегазовый сектор // Аналитические записки (приложение к журналу «Международная жизнь»). 2010. Июль-сентябрь. С. 26–37. Л. Григорьев, А. Курдин. Пока мир восстанавливается… // Нефть России. 2011. №9. С. 106–111. См. также главу в данной книге: Экономический рост, развитие энергетики и нефтяные рынки – новые условия функционирования.

[38] Григорьев Л. М. Мировая рецессия и энергетические рынки / Мировой кризис и глобальные перспективы энергетических рынков. – М.: ИМЭМО РАН 2009. С.39–56.

промышленного импорта большой группы стран. Это, в свою очередь, означало бы дополнительный внешний шок для европейских поставщиков производственных и потребительских товаров. Так что приемлемость столь высокой цены нефти в ходе всего кризиса является вынужденным рациональным «решением» рынка. Действия ОПЕК по снижению добычи и увеличению цены и своих доходов оказались «мировым общественным благом» в данной конкретной обстановке, а не только «групповым общественным благом».

Цены сдвинулись вверх в коридор 100–110 долл. США за баррель под влиянием аварии на АЭС «Фукусима-1» и арабских революций, действие которых еще не полностью понятно и не закончено (*см. Доклад «Валдай 2011»*[39]). Арабская весна затронула пока только режимы «вечных президентов» (секулярные режимы) в Египте, Тунисе, Ливии и Йемене. Сирия, на момент написания данной работы, остается в неоднозначной ситуации. Только один член ОПЕК – Ливия – с небольшим объемом экспорта качественной нефти (несколько более 1 млн барр./день) был вовлечен в трансформационные процессы. Но общее ощущение нестабильности становится явным, тем более что внутренне арабский мир связан (и в то же время серьезно разделен) как элитами политическими, так и элитами религиозными. Экономические интересы не всегда можно просчитать наперед, а общая нестабильность в условиях слабого роста в развитых странах может усилиться. Долгосрочные последствия процессов демократизации для экономического и социального развития ОПЕК и особенно стран Ближнего и Среднего Востока, в том числе для нефтяной отрасли и рынков, трудно оценить.

Долговременная поддержка долгосрочного равновесия интересов участников рынка в рамках рационального экономического подхода зависит, в том числе, от своего рода соревнования между выбытием старых месторождений и масштабами новыми инвестиций. В этих оценках прогнозы МЭА и АЭИ США традиционно относятся к «пессимистическим» в отношении растущей потребности в нефти и устойчивом росте ее потребления в будущем от нынешних 90 млн баррелей в день[40] до 100–110 млн барр./день в течение следующих двух десятилетий. Напротив, европейские прогнозы относятся к оптимистическим по использованию ВИЭ (возобновляемых источников энергии) и росту эффективности с соответствующим пессимизмом для экспортеров в отношении спроса на углеводороды и нефть в целом.

Признаки изменения ситуации на рынке нефти возникли в 2002 г. Появилась статья Эд. Морсе и Дж. Ричарда о возможности новой борьбы за доминирование в ОПЕК и мировом рынке нефти (нечто подобное происходило в 1980-х гг.)[41]. Но уже в начале 2000-х гг. было очевидно, что ценовая война со стороны Саудовской Аравии теперь была невозможной, поскольку дешевизна добычи нефти давно была перекрыта ростом государственных расходов и нарастанием долгов за период «дешевой нефти» 1986–2001 гг. Основные социоэкономические различия двух групп стран внутри ОПЕК определяются не столько различием размеров запасов и издержками добычи, сколько ВВП на душу населения, свободой в принятии решений и обеспечении социальных запросов. В этом

[39] The impact of the Arab Spring on global stability – Valdai club, 2011.
[40] IEA Oil Market Report, April 2013.
[41] Л. Григорьев, А. Чаплыгина. Саудовская Аравия – нефть и развитие // Мировая Энергетическая политика. 2002. №7. С. 38–42.

плане уже в 2002 г. было понятно, что ценовая война до уровня цен лета 1998 г. (вплоть до 10 долл. США/барр.) была бы чрезвычайно затратна даже для Саудовской Аравии. С тех пор уровень государственных расходов столь резко вырос, что бюджетное равновесие в арабских странах обеспечивается ценами, близкими к инвестиционному уровню, приемлемому для энергетических компаний (от 70 долл. США/барр.).

Теперь при формировании прогноза цен на нефть следует учитывать существование «коридоров», в пределах которых цены определяются конъюнктурой в каждый момент времени. Снизу ценовые «коридоры», на данный момент, замыкаются потребностями стран ОПЕК как организации, способной играть ключевую роль в регулировании мирового рынка, по крайней мере, пока страны ОПЕК сохраняют существенную степень независимости в принятии решений. Поскольку «коридоры» ограничены во многом соглашениями и политическими факторами, то при прогнозировании приходится опираться на сегодняшний статус-кво.

Колебания цен в этих пределах играют важную информационную роль, показывая недостаток или, напротив, избыток нефти на рынке. Вместе с тем выход за пределы вверх или вниз этого «коридора» будет связан с существенными экономическими проблемами для ведущих и наиболее влиятельных игроков на мировом нефтяном рынке – импортеров Запада, объединенных в МЭА, и стран ОПЕК. Каждая из этих сторон может оказать влияние на цены и вновь направить их в рамки коридора.

Подобный шаг осуществила ОПЕК в кризисный период 2008–2009 гг. В 2011 г. встречный ход попыталось сделать МЭА, осуществившее интервенцию в объеме 60 млн барр. нефти. Кроме этого, МЭА выступило с требованием повысить квоты ОПЕК, и отдельные страны (в первую очередь, Саудовскую Аравию) действительно подняли добычу в этот период. В условиях «арабской весны» монархии Залива были заинтересованы в стабильности цен и сдерживали требования остальных членов ОПЕК к их повышению, а страны МЭА, в свою очередь, толерантно относились к арабским монархиям Персидского залива и их бюджетным потребностям.

Границы «коридора» даже в краткосрочном периоде не являются совершенно четкими, вместе с тем существуют определенные ориентиры, позволяющие предположить примерные значения этих границ. Для ОПЕК недопустимо снижение цены до уровней, не позволяющих странам выполнять свои бюджетные обязательства. Разумеется, мы вводим скрытое предположение, что ключевые страны-экспортеры стремятся, по сути дела, соблюдать нечто вроде стандартов МВФ – сбалансированный бюджет. Но рост бюджетных расходов при этом идет, разумеется, под влиянием внутренней мотивации соответствующих политических элит – и довольно быстро. В то же время последние примерно пятнадцать лет (в общем с ценового обвала 1998 г.) мы наблюдаем явные попытки ключевых стран-экспортеров («страны Залива») избегать бюджетных дефицитов. Впервые эта проблема была отмечена нами еще в 2002 г., когда тема соперничества России и Саудовской Аравии на мировом нефтяном рынке внезапно пришла к российскому читателю со страниц одного из самых влиятельных политических журналов мира[42]. Мы предложили тогда идею «бюджетного пола» как фактор в ценообразовании[43].

[42] Edward L. Morse and James Richard “The Battle for Energy Dominance” // Foreign Affairs, March / April 2002.
[43] Л. Григорьев и А. Чаплыгина. «Международная энергетическая политика». 2002. №7.

«Условная» минимально допустимая граница цены по «бюджетному фактору» может быть определена как отношение государственных расходов к физическому объему нефтяного экспорта, так, как если бы все расходы госбюджета финансировались именно за счет экспорта нефти в определенных объемах. Безусловно, и у бюджетов государств ОПЕК есть иные источники поступлений, и доходы от экспорта нефти не полностью изымаются в бюджет. Но, как показывает практика минувших лет, в последние годы эти показатели достаточно близки друг к другу: за 8 лет, с 2004 по 2011 гг., когда цены активно росли, суммарный нефтяной экспорт стран ОПЕК составил 5,69 трлн долл. США, государственные расходы – 5,12 трлн долл. США. Поэтому мы исходим из того, что именно на соотношение государственных расходов и объемов нефтяного экспорта в физическом выражении и будут ориентироваться поведения государств ОПЕК при определении приемлемого минимального уровня цен. Исходя из этого соотношения, можно рассчитать минимально допустимый уровень цен в 2000–2011 гг. для стран ОПЕК, а также – в целях сравнения – для России и Норвегии (*Таблица 6*).

Для отражения различной степени зависимости от экспорта нефти при расчете минимальной допустимой нефтяной цены полученное значение соотношения государственных расходов и нефтяного экспорта в физическом выражении корректировалось на долю нефтяного экспорта в общем экспорте, поскольку, в случае наличия других значимых экспортных категорий товаров (в частности, газа), часть финансовых потребностей может быть переложена на них. В итоге формула расчета имеет следующий вид:

Минимальная цена = (Гос. расходы, млн долл. США)/(Нефтяной экспорт, млн барр.)(Доля нефтяного экспорта в суммарном экспорте, %)/100%*

Для Саудовской Аравии – крупнейшего производителя ОПЕК – в 2011 г. этот показатель был одним из наиболее низких среди членов Организации (наиболее низким для крупнейших производителей); но и он составил, по последним оценкам, более 70 долл. США/барр. Далее за основу при прогнозировании мы берем именно финансовые потребности Саудовской Аравии как ключевого игрока на рынке – государства, крайне зависимого от нефтяного экспорта, но при этом не предъявляющего чрезмерно высоких бюджетных запросов.

Таблица 6. Государственные расходы и экспорт нефти в отдельных странах ОПЕК, 2010: расчет «минимально допустимого» уровня цены

	Государственные расходы, млрд долл.	**Экспорт нефти и нефтепродуктов, млн барр./день**	**Доля нефтяного экспорта в общем экспорте, %**	**Минимальная допустимая цена нефти, долл./барр.**
Алжир	78,8	1,19	70,0	127,2
Ангола	40,3	1,57	98,1	68,9
Венесуэла	128,7	2,34	95,2	143,5

	Государственные расходы, млрд долл.	Экспорт нефти и нефтепродуктов, млн барр./день	Доля нефтяного экспорта в общем экспорте, %	Минимальная допустимая цена нефти, долл./барр.
Ирак	80,6	2,33	96,9	91,8
Иран	120,5	2,98	87,9	97,4
Катар	46,0	1,10	41,8	48,0
Кувейт	61,9	2,45	93,5	64,8
Ливия	22,5	0,32	71,8	138,3*
Нигерия	71,3	2,40	79,6	64,8
ОАЭ	81,7	2,56	41,4	36,2
Саудовская Аравия	234,9	8,12	88,4	70,1
Эквадор	27,9	0,36	62,9	132,5
ОПЕК – всего	995,0	27,71	76,0	74,8
Норвегия	214,7	1,80	28,0	91,6
Россия	680,9	7,99	48,1	112,3

** – высокое значение для Ливии связано с падением экспорта из-за войны 2011 г. В 2009 – 2010 гг. минимальная допустимая цена для Ливии составляла 70 – 75 долл./барр.*

Источник: расчет авторов на основе данных ОПЕК, МВФ.

Со временем «нижний предел», определяемый бюджетными расходами Саудовской Аравии, будет возрастать, хотя это относится и к другим крупнейшим экспортерам нефти. Эта тенденция связана, в частности, с ростом населения, которое государству надлежит обеспечивать, при ограниченных возможностях наращивания добычи нефти. Линейная аппроксимация роста «нижнего предела» цены для Саудовской Аравии за 2000-е гг. (1999–2010 гг.)[44] показывает, что его среднегодовое увеличение (в долл. США/ барр.) близко к среднегодовому темпу прироста населения. В этом случае можно предположить, что динамика цены на нефть приблизительно соответствует уравнению:

$$P_t = P_o + \Sigma_{i=1}^{t} Pop$$

где P_t – реальная цена на нефть в периоде t, P_o – цена на нефть в базовом периоде (за базовый период здесь мы взяли 1999 г.),– темп прироста населения в периоде i (в %).

[44] МВФ предоставляет бюджетную статистику для Саудовской Аравии с 1999 г.

Мы экстраполировали эту тенденцию на период до 2035 г. с учетом прогноза роста населения Саудовской Аравии от ООН (*Рисунок 4*). Полученный уровень мы рассматриваем как «нижний предел» нефтяной цены.

Примерное соответствие инвестиционных критериев компаний и бюджетных критериев у ключевых стран-экспортеров (а также границы эффективности ВИЭ) сделали ценовой коридор относительно устойчивым в последние годы. Однако эту устойчивость нельзя переоценивать. На протяжении нескольких десятилетий картель поддерживался, прежде всего, благодаря усилиям сравнительно более богатых стран, позволявших менее богатым нарушать установленное соглашение. В последние несколько лет уже и Саудовская Аравия превышает установленную квоту производства, что говорит о сложности связывания расходящихся интересов и поддержания дисциплины. Ярким подтверждением этого стала июньская конференция 2011 г., на которой страны не смогли прийти к единому решению. От того, смогут ли страны урегулировать собственные интересы и пойти друг другу на уступки, зависит будущее ОПЕК. Резервы мощностей по добыче нефти в мире существуют, но достаточно ли их для решения всех вопросов – это еще далеко не ясно и в краткосрочном плане, поэтому ситуация в ОПЕК неизбежно останется важнейшей проблемой мировых энергетических рынков.

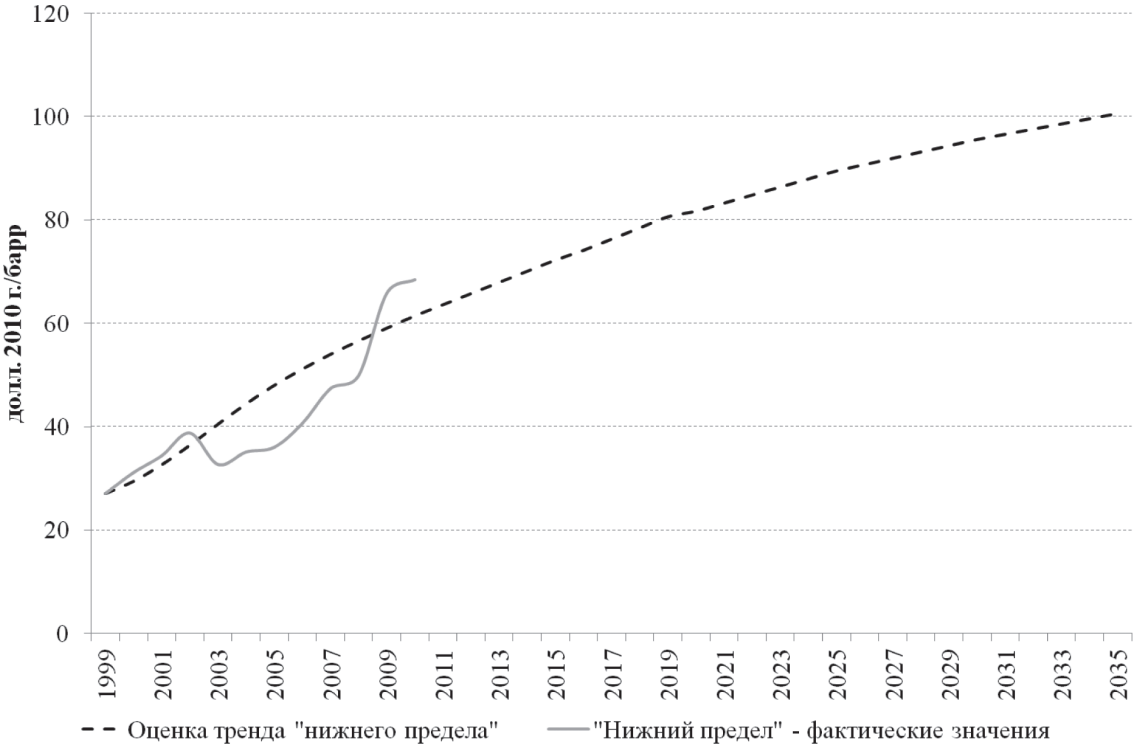


Рисунок 4. Оценка «нижнего предела» реальной цены на нефть до 2035 г. на основе бюджетных расходов Саудовской Аравии и темпов роста населения, долл. США 2010 г./барр.

Источник: расчеты авторов на основе МВФ (World Economic Outlook Database, April 2012), ОПЕК (Annual Statistical Bulletin 2010/2011), ООН.

Разумеется, помимо чисто координационных факторов остаются и политические. Еще в 2001 г. была сформулирована доктрина «поворота эмбарго»: «Угроза политических санкций была повернута (*reversed*). Это экспортирующим странам теперь нужно озаботиться относительно санкций, нацеленных на их внутреннюю и внешнюю политику правительствами и общественным мнением развитых стран»[46]. В какой-то степени эта политика имела место в отношении Ирака, в 2012 г. европейцы ввели эмбарго в отношении Ирана, а США наложили на Иран дополнительные финансовые санкции. Реалистичность исключения Ирана из поставщиков фактически предполагает увеличение добычи в странах Залива– четырех монархиях Залива и Ираке. Иран снабжает нефтью преимущественно Азию: Китай, Индию, Южную Корею, Японию. Такое развитие событий существенно меняет развитие нефтяного рынка, хотя возможность ужесточения санкций без повышения цен весьма затруднительна и предполагает экстраординарный уровень кооперации США, ЕС и нефтеэкспортеров. В будущем рынок нефти и координационные возможности ОПЕК стоят перед новыми испытаниями.

ГЛАВА 32
БРИКС: сходство проблем и интересов

Л. М. Григорьев, А. К. Морозкина

Группа страны БРИКС стала после пяти лет переговоров и взаимодействия политической реальностью. Саммит в Дурбане в марте 2013 г. предложил Этеквинскую Декларацию и Этеквинский план действий[1], и фактически идет речь о создании определенной координации действий стран, в которых живет почти половина человечества и ВВП которых потенциально составит 40% мирового ВВП по ППС к 2040 г. Обычные вопросы, которые встают при обсуждении этой группы стран, можно ранжировать по нарастающей сложности: есть ли что-то общее между странами БРИКС; существуют ли у них широкие общие интересы; как их интересы соотносятся с интересами стран ОЭСР или Большой Семерки; смогут ли они предъявить цели и методы глобального управления, конкурирующие с Бреттон-Вудскими институтами. Пока трудно ответить на все эти вопросы – процесс консолидации интересов и действий еще находится на ранней стадии развития, но определенные выводы уже можно сделать.

Страны БРИКС находятся на различных этапах развития, от индустриализации до ранней постиндустриализации, они характеризуются различными социально-экономическими показателями. Большая дистанция до группы развитых демократий – это основная характеристика их положения в мире. Интересы во многом совпадают в ключевых сферах, в частности, в рамках деятельности международных финансовых институтов, но мы бы не преувеличивали именно их сходство. Уровень взаимной торговли и инвестиций этих стран также не слишком велики. В будущем можно представить себе изменения интересов по мере развития каждой из них, однако на обозримый

[46] См. John Mitchell and al. The New Economy of Oil. L.: The Royal Institute of International Affairs, Earthscan publ. 2001. p.2 (also see pp.200–201).

[1] Этеквинская декларация и Этеквинский план действий, официальный сайт президента России, 27 марта 2013 г.

период будущего им нужно решить сходные приоритетные задачи – выйти на устойчивое развитие и достаточно высокий уровень ВВП на душу, при этом адаптируя социальную структуру.

Страны БРИКС довольно быстро – в унисон – росли в 2000–2008 гг. перед «Великой Рецессией», создав впечатление, что такие темпы роста сохранятся еще очень долго и вскоре эти страны станут доминирующими в мировой экономике. Развитие событий последних лет показало, что у стран БРИКС разные экономические характеристики, в частности, им присущи разные темпы роста, различная реакция на кризис, кроме того, они не обладают схожей отраслевой структурой экономики. Однако экономические показатели, географическое положение и уровень развития – это не основополагающие причины единства стран БРИКС, как предполагалось в работе Goldman Sachs, давшей путевку в жизнь аббревиатуре БРИК[2]. Ключевой объединяющей силой этой группы стран сейчас является решение общих для всех пяти стран вызовов и проблем. Страны БРИКС объединяет характерное для всех пяти стран значительное социальное и региональное неравенство и то, что они находятся в «ловушке среднего уровня». Таким образом, общая цель данной группы стран – относительно быстрый прорыв к устойчивому и более высокому уровню социально-экономического развития. До сих пор это удавалось некоторым странам, но для таких ключевых стран мира это было событие огромной значимости.

Изначально, после появления работы Goldman Sachs, внимание к этой группе было приковано благодаря прогнозам их будущей доли в мировом ВВП. Однако упор на ВВП, полученный путем экстраполяции темпов роста на период через два поколения, уводит от существа проблемы. При любом выравнивании развития (скажем, по теории Роберта Солоу) рост доли самых крупных стран – явление естественное. По методологии главы, посвященной характеру роста стран мира в 1992–2010 гг. (в данной книге) они находятся в смежных кластерах. Бразилия и ЮАР относятся в 4 кластеру как в 1992 г., так и в 2010 гг. по ВВП по ППС на душу населения (в ценах 2005 года). Россия сначала переходит из 3 в 5 кластер во время транзиционного кризиса 1990-х годов, но достигает 4 кластера к концу периода. Наконец, индийская экономика за 18 лет переходит из 7 в 6-й кластер, а Китай делает рывок из 6 в 5-й кластер[3]. Рост стран БРИКС в последнее десятилетие сыграл большое стабилизирующее значение, а в случае Китая и Индии – даже антикризисное в 2008–2009 гг. Так что специфика данной группировки уже дала о себе знать в сфере экономического роста (*Рисунок 1*).

Для государств БРИКС проблема будущего – это не тривиальный рост объема ВВП, а выход на траекторию развития от сравнительно низкого, среднего уровня с массой диспропорций к более устойчивому в социальном отношении и качественно более высокому, сравнимому со странами ОЭСР (скажем, к 20 тысяч долл. США ВВП на душу населения). Существенно, какое качество жизни стоит за цифрами ВВП и личного потребления, каков уровень технологического прогресса, развития гражданского общества, степень демократичности. На протяжении жизни двух поколений предстоит не полная смена живущих, а постепенное изменение поведения и стандартов нынешней моло-

[2] Jim O'Neill, «Building better economic BRICs», 2001, Global Economics paper № 66.
[3] См. главу 5 Структура мирового экономического роста (1992–2010).

дежи. Определяющую роль будет играть характер политических и финансовых элит. Их устойчивость, эволюция, легитимность на протяжении поколений определят качество развития. И это не ограничивается вопросом зрелости демократической системы, на котором принято концентрировать внимание. От того, какие институты сформируются в БРИКС, какое влияние они будут оказывать на смежные страны, зависит конфигурация мира в ближайшие десятилетия. Эта большая ответственность на фоне стремительных перемен в мире и в собственных государствах толкает элиты стран БРИКС к взаимодействию ради прогресса при сохранении собственной идентичности.

Странам догоняющего развития приходится концентрировать ресурсы на критических направлениях, совершенствовать общественные институты. То же самое необходимо и странам БРИКС, но не за 200 с лишним лет со времени Промышленной революции, а за тридцать – сорок лет или даже быстрее. Преимуществом сегодня является относительный мир на планете и отсутствие колонизаторов. С другой стороны, интересы развитых стран и в части использования ресурсов, и в части правил торговли, доступа к рынкам не во всем совпадают с интересами БРИКС.

Особая ситуация у России, которая сейчас несколько превысила объем ВВП 1989 г., не достигла объема капиталовложений того времени и утратила значительную часть своих позиций в области технологий. Ей нужно одновременно решать ряд проблем, оставшихся от времен плановой экономики, компенсировать потери 1990-х гг. (и ошибки того времени), пытаться догнать развитые страны и не отстать от быстро развивающихся по мере выравнивая экономического уровня, социальных структур и технологий.

Разумеется, не журнальная статья 2001 г. сдвинула с места процесс становления БРИК в 2005–2008 гг. Это были текущие политические интересы в мире, где доминируют развитые страны, их международные институты и установленные ими правила игры. Четыре государства БРИК обладают огромным населением (3,2 миллиарда из 7-ми на Земле), представляют две древнейшие мировые цивилизации, одну из важнейших мировых цивилизаций (Россию) и укрепляющуюся цивилизацию Нового Времени.

В последние два десятилетия растущие четыре (и Россия – восстанавливающаяся) державы обнаружили, что увеличение веса не означает автоматического повышения их ролей в мировом управлении. Все четыре страны не удовлетворены своим фактическим положением в экономической и политической архитектуре современного мира. На старте процесса формирования БРИКС они уже разделяли общие взгляды, соглашались по ряду общих принципов современного миропорядка, включая оппозицию гегемонии, уважение к интересам всех участников и поддержку многополярного мира. Чрезмерная ригидность и инерция сложившегося развитого мира с доминированием идей «конца истории» и установления (и фиксации на практике) господства неолиберализма радикального толка вызвали естественную реакцию. Четыре страны (теперь пять) наметили совместные действия для изменения мирового экономического порядка и ситуации с безопасностью и политической конфигурации. Присоединение к четырем крупнейшим странам Евразии и Латинской Америки весьма схожей по набору стоящих перед ней проблем Южно-Африканской республики существенно активизировало координацию.

Практика показывает, что развитые страны не готовы идти навстречу «великим развивающимся державам» в том, что касается распределения ролей на мировой арене. Основные решения и характер подходов определяются странами ОЭСР, в том числе в Бреттон-Вудских институтах. Но после «Великой Рецессии» 2008–2009 гг. страны с относительно быстрым ростом оказались опорой для развитых стран. Стало ясно, что в долгосрочном плане вес БРИКС будет увеличиваться, и в дальнейшем будет очень сложно или просто невозможно поддерживать устойчивый мировой порядок без учета мнения этих ключевых стран, демонстрирующих здравый и ответственный подход к мировым событиям и процессам.

Общие параметры ситуации типичны и не раз повторялись в истории: доминирующая элита вызывает к жизни контрэлиту, предлагающую свое видение мира. Последняя требует учесть ее интересы и вырабатывает собственные принципы взаимодействия как внутри себя, так и с другими силами, чтобы выйти на новое жизнеспособное «креативное» равновесие.

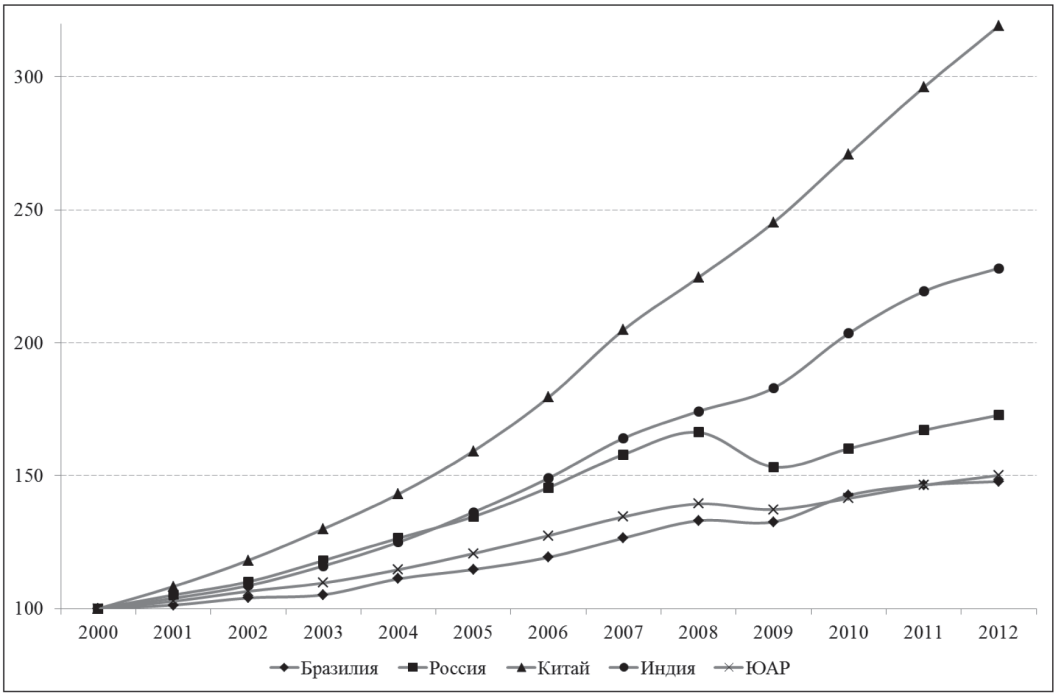


Рисунок 1. Реальный ВВП стран БРИКС, 2000–2012 гг, 2000=100

Источник: МВФ.

Наиболее высокие темпы роста характерных для экономики Китая, ВВП которого с 2000 г. до настоящего времени вырос более чем в три раза. В то же время другие две страны группы – ЮАР и Бразилия – показали гораздо менее значительные темпы роста и выросли в полтора раза. В трех странах из пяти ВВП снизился во время кризиса, но в Индии и Китае продолжил расти. По прогнозу Аналитического центра при правительстве Российской Федерации и ИНЭИ РАН доля стран БРИКС в 2040 г. увеличится до 40% в мировом ВВП по ППС[4]. Магия больших чисел и высоких темпов за три десяти-

[4] Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 г., ИНЭИ РАН и АЦ при Правительстве РФ.

летия дает чрезвычайно оптимистичный прогноз положения этих стран в будущем. Однако и исследователи, и политики понимают, что реализация оптимистических прогнозов зависит как от глобальных условий развития (ресурсы и рынки, отсутствие катастроф и долгих депрессий), так и от внутренних условий развитий. Ключевым является модернизация институтов, обеспечивающих устойчивое развитие в широком смысле: устойчивость социальную, устойчивость инвестирования, устойчивость экологии. Реальность оптимистических прогнозов во многом зависит от устойчивости будущего развития. Они не гарантируют это будущее странам БРИКС, учитывая возможные будущие экономические кризисы.

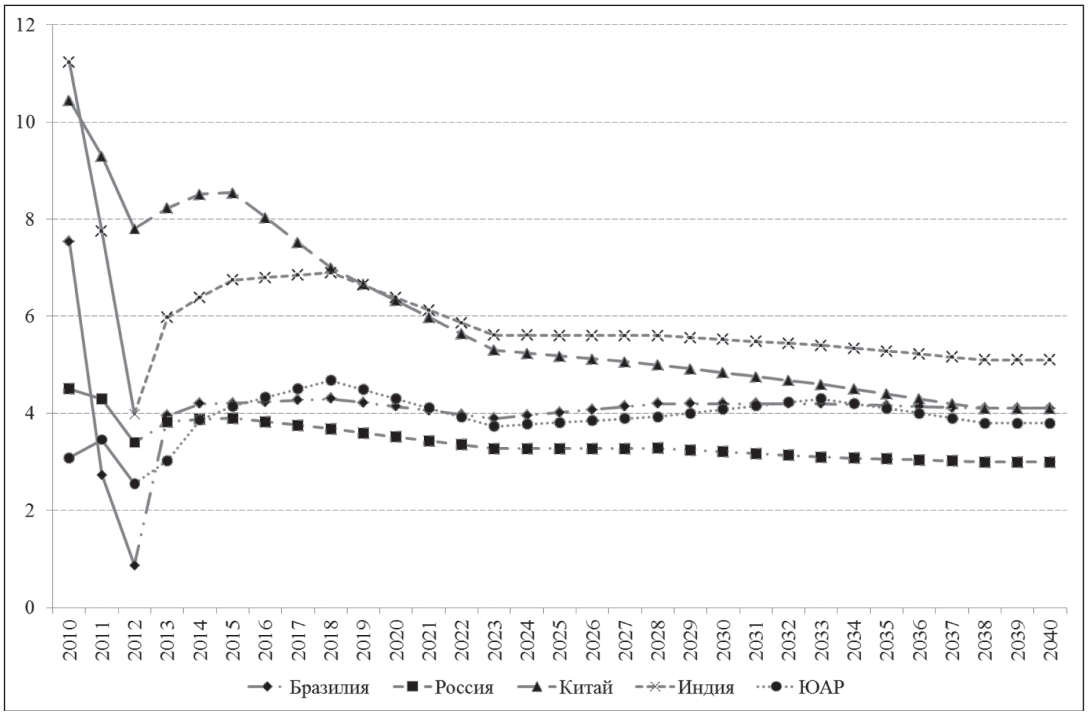


Рисунок 2. Прогнозируемы темпы прироста ВВП стран БРИКС, 2010–2040 гг.,%

Источник: АЦ при правительстве РФ.

За прошедшее десятилетие значительно вырос приток (в три раза) и отток (в 20 раз) прямых иностранных инвестиций в страны БРИКС. Согласно результатам специального исследования UNCTAD о динамике прямых иностранных инвестиций за 2012 г., страны БРИКС впервые в истории получили 20% от общих мировых инвестиционных потоков, что составило 263 млрд долл. США[5]. Сами они в основном инвестируют в развитые страны (США, ЕС), а также в государства, наиболее близких по географическому положению. Однако сотрудничество стран БРИКС друг с другом, взаимные инвестиции, совместное использование средств, технологий и знаний может дать более значительные результаты и могло бы способствовать решению общих вопросов и вызовов пяти стран.

[5] «Estudo mostra que Brics receberam 20% do IED global», Jornal do comercio, 25 марта 2013.

В настоящий момент основным направлением прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в страны БРИКС является обрабатывающая промышленность – 45% в Китай и 34% в Бразилию. Но в эту ключевую отрасль идет только 10% в России и 8% в Индии. Иностранные вложения в здравоохранение находятся на высоком уровне только в Индии (11% притока ПИИ), а в финансовый сектор – только в России (47% притока инвестиций) при 19% в Индии и 10% в Бразилии (*Таблица 1*). Последнее указывает не столько на нехватку национальных сбережений в России, сколько на «карусель»: вывоз огромных сбережений государством (покупка облигаций денежными властями) и капиталом (прямые вложения). В основном все же ввозятся именно портфельные инвестиции, а часть прямых вложений в Россию – это возврат из офшоров российских частных капиталов, защищенных иностранным статусом.

Таблица 1. Приток и отток прямых иностранных инвестиций, 2000, 2005–2011 гг., млрд

		2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Приток	**БРИКС**								
	Бразилия	32,8	15,1	18,8	34,6	45,1	25,9	48,5	66,7
	Китай	40,7	72,4	72,7	83,5	108,3	95,0	114,7	124,0
	Индия	3,6	7,6	20,3	25,5	43,4	35,6	24,2	31,6
	Россия	2,7	12,9	29,7	55,1	75,0	36,5	43,3	52,9
	Южная Африка	0,9	6,6	-0,5	5,7	9,0	5,4	1,2	5,8
	для справки								
	Япония	8,3	2,8	-6,5	22,5	24,4	11,9	-1,3	-1,8
	Германия	198,3	47,4	55,6	80,2	8,1	24,2	46,9	40,4
	Южная Корея	9,0	7,1	4,9	2,6	8,4	7,5	10,1	10,2
	Велико-британия	118,8	176,0	156,2	196,4	91,5	71,1	50,6	51,1
	США	314,0	104,8	237,1	216,0	306,4	143,6	197,9	226,9

		2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	БРИКС								
Отток	Бразилия	2,3	2,5	28,2	7,1	20,5	-10,1	11,6	-1,0
	Китай	0,9	12,3	21,2	22,5	52,2	56,5	68,8	65,1
	Индия	0,5	3,0	14,3	19,6	19,3	15,9	13,2	14,8
	Россия	3,2	12,8	23,2	45,9	55,6	43,7	52,5	67,3
	Южная Африка	0,3	0,9	6,1	3,0	-3,1	1,2	-0,1	-0,6
	для справки								
	Япония	31,6	45,8	50,3	73,5	128,0	74,7	56,3	114,4
	Германия	56,6	75,9	118,7	170,6	72,8	75,4	109,3	54,4
	Южная Корея	4,2	6,4	11,2	19,7	20,3	17,2	23,3	20,4
	Япония	31,6	45,8	50,3	73,5	128,0	74,7	56,3	114,4
	Германия	56,6	75,9	118,7	170,6	72,8	75,4	109,3	54,4
	Южная Корея	4,2	6,4	11,2	19,7	20,3	17,2	23,3	20,4
	Велико-британия	233,4	80,8	86,3	272,4	161,1	44,4	39,5	107,1
	США	142,6	15,4	224,2	393,5	308,3	267,0	304,4	396,7

Источник: UNCTAD.

Основная проблема на пути к более высокому уровню развития – не темпы роста, а качественные показатели. Расходы на НИОКР в странах БРИКС отстают от развитых стран (*Таблица 2*) – их доля в ВВП находится на уровне около 1%, тогда как в развитом мире данная величина достигает 2% и выше. Поэтому странам БРИКС была бы выгодна кооперация именно в сфере высоких технологий и, возможно, даже создание совместных проектов. При этом при выборе проектов страны могли бы ориентироваться именно на те, которые связаны с созданием собственных высоких технологий стран БРИКС или ориентированные на массовое производство еще неиспользованных технологий.

Таблица 2. Ключевые индикаторы развития технологий для стран БРИКС и некоторых развитых стран, 2007 г.

	Расходы на НИОКР к ВВП,%	Занятые в НИОКР, % населения	Экспорт высокотех. прод., % от пром. экспорта	Патенты, тысяча
Бразилия	1,1	0,1	11,9	22
Китай	1,4	0,1	26,7	245
БРИКС				
Индия	0,8	0,0	6,4	29
Россия	1,1	0,4	6,9	39
Юж. Африка	0,9	0,1	5,6	11
для справки				
Япония	3,4	0,6	18,4	396
Германия	2,5	0,5	14,0	61
Юж. Корея	3,2	0,5	30,5	173
Англия	1,8	0,5	18,9	25
США	2,7	0,5	27,2	456

Источник: Всемирный банк.

Модернизация экономик стран группы БРИКС требует не только обновления основных фондов в существующих предприятиях, но и создания принципиально новых знаний и технологий. Поэтому при выборе возможных направлений совместного инвестирования важно основываться на приоритетных отраслях стран БРИКС в соответствии с национальными стратегиями. Первоочередными среди них являются научные и исследовательские разработки (биотехнологии, защита окружающей среды, ядерные технологии, новые материалы); информационные технологии (программное обеспечение); высокие технологии (авиастроение, судостроение, ракетно-космическая техника); образование (предоставление грантов, обмен опытом высших учебных заведений). Потребуется огромная работа, время, вложения, создание институтов развития, образования, чтобы пройти тот путь, которые развитые демократии прошли за огромный период времени.

Таблица 3. Показатели неравенства в группе БРИКС, США, Германии и Японии

	Год	Коэф. Джини%	ВВП на душу, по ППС в ценах 2005 г. (2011 г.)	Удельный вес доходов верхнего и нижнего дециля, в% от общего объема доходов	
				нижние 10 %	верхние 10 %
Бразилия	2009	55	10,3	0,8	43
Индия	2005	33	3,2	3,8	28
Россия	2008	40	14,7	2,8	32
Южная Африка	2009	63	9,7	1,2	52
для справки					
Германия	2000	28	34,6	3,2	22
США	2000	41	48,3	1,9	30
Япония	1993	25	30,7	4,8	22

Источник: Всемирный банк.

Развитые экономики мира прошли сложную трансформацию социальных структур в XX в. Как правило, они имеют либо сравнительно выровненную социальную структуру (европейские страны), либо очень динамичную вертикальную мобильность[6]. Общим вызовом стран БРИКС сейчас является присущее им значительное внутреннее (социальное и региональное) неравенство, которое становится серьезной угрозой устойчивости развития. Поэтому их общей задачей является выход из «ловушки среднего уровня развития» на новый уровень с перспективой перехода в категорию развитых держав. Социальные проблемы носят широкий характер – в частности видны огромные различия в городской структуре, других структурных показателях (*Таблица 4*). В интересах стран БРИКС создание интегрирующего института в сфере решения вопросов экономики и политики, который мог бы стать как разработчиком стратегических вопросов, так и координатором финансирования стратегических высокотехнологичных проектов в группе БРИКС.

[6] См. главу 18 Социальная структура стран мира.

Таблица 4. Доля населения в городских агломерациях, доля занятых с третичным образованием и доля продовольствия в расходах домашних хозяйств в странах БРИКС и США, данные на посл. доступную дату, %

	Доля населения в городских агломерациях (выше 1 млн чел)	Доля занятых с третичным образованием	Доля продовольствия в расходах домашних хозяйств
Бразилия	41	9	16
Индия	12	4	30
Китай	18	7	23
Россия	18	54	30
ЮАР	34	5	20
Memo: США	45	61	7

Источник: Всемирный банк.

Практика последнего десятилетия показала, что в финансовой сфере страны БРИКС имеют очевидное единство интересов. Они осуществили ряд скоординированных шагов, которые можно рассматривать как заявку на создание элементов конкурирующего глобального управления, хотя и в очень ограниченных пределах. В условиях мировой рецессии кооперация стран БРИКС стартовала в МВФ и в области международных финансов: реформы мировой финансовой архитектуры и других сферах[7].

Основой для этого стали золотовалютные активы государств БРИКС, которые являются крупнейшими держателями международных резервов – 4,5 триллиона долл. США в 2012 г. (41 % мировых резервов, 62 % резервов развивающихся стран[8]), наибольшую долю в валютных резервах занимает доллар (по оценкам чуть менее двух третей распределенных резервов). Правда, по разным оценкам, почти две трети резервов Китая (более трех триллионов долл. США на 2011 г.) не раскрыты по составу валют (у других стран – в меньшей степени), что создает неопределенность. Очевидно, что повышение спроса на долларовые активы в результате расширения мировой экономики, в частности, экономик стран БРИКС, приводит к избыточному накоплению американского долга и усугубляет мировые дисбалансы. Это ставит под сомнение устойчивость данной системы в долгосрочном периоде. Увеличение роли других валют в качестве резервных активов и снижение роли долл. США – возможные направления реформирования мировой финансовой архитектуры.

[7] См. главу 13 Глобальная финансовая архитектура: направления реформы.
[8] ЦБ Бразилии, Китая, России, Индии, ЮАР.

Таблица 5. Международные резервы стран БРИКС, 2011 г., млрд долл. США

	Межд. рез-вы, всего	Распр. рез-вы	Долл. США	Фунт стерл.	Яп. Йена	Шв. франк	Евро	Др. валюты	Нерасп. рез-вы
Китай	3181	1230	707	65	34	1	337	85	1951
Индия	263	102	58	5	3	0	28	7	161
Россия	454	175	101	9	5	0	48	12	278
Бразилия	343	133	76	7	4	0	36	9	211
ЮАР	40	15	9	1	0	0	4	1	24
БРИКС, всего	4281	1655	952	88	45	1	454	115	2626

Источник: расчеты авторов на основе данных МВФ.

Страны БРИКС активно участвуют в международных институтах развития, которые призваны быть источниками кредитных ресурсов и стратегической интеллектуальной помощи для проблемных и развивающихся стран. Стоит разделять ограниченные финансовые ресурсы МФО и их содействие развитию в форме помощи в реформах.

В последние годы все больше развивающихся государств стали нетто-кредиторами в мировой экономике, в том числе и члены БРИКС (*Рисунок 2*), однако их роль в управлении не соответствует месту в мировой экономике и финансировании организаций. После проведения последней реформы квоты МВФ в формуле расчета учитываются четыре показателя: объем ВВП страны, уровень открытости экономики, изменчивость состояния платежного баланса, объем официальных международных резервов. Веса этих показателей составляют 50%, 30%, 15% и 5% соответственно. ВВП является средневзвешенным значением ВВП, рассчитанного по рыночным обменным курсам (60%) и ВВП по ППС (40%). В формулу включен средний показатель за последние три года. Открытость экономики рассчитывается как среднегодовое значение суммы платежей и поступлений по счету текущих операций за последние пять лет. Изменчивость платежного баланса рассчитывается как стандартное отклонение от среднецентричного трехлетнего тренда на протяжении 13 лет. Резервы в формуле – это среднее значение объема официальных международных резервов за последние 12 лет[9].

Изменение формулы расчета квоты в МВФ в сторону придания большего веса международным резервам и доле в мировой экономике может способствовать увеличению доли стран БРИКС. Текущая реформа распределения квот в МВФ увеличивает совокупную долю БРИКС с 10,71% до 14,8%, но так и не отражает вклад стран в развитие

[9] Правила расчета квот стран в МВФ.

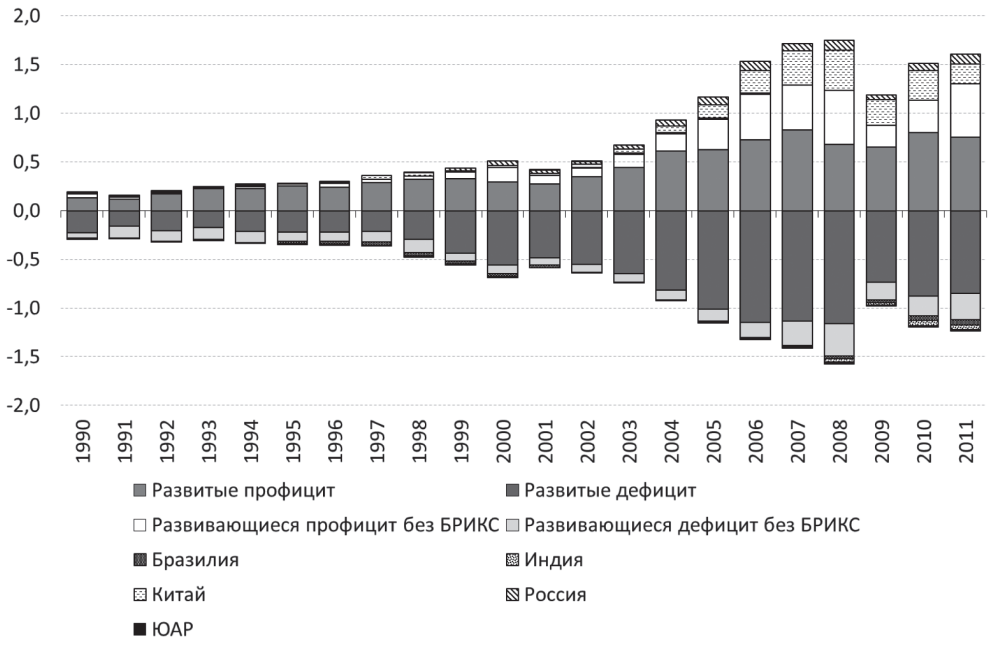


Рисунок 3. Сальдо текущего платежного баланса, 1990–2011, трлн долл. США

Источник: МВФ.

мировой экономики. Многие эксперты считают, что требования БРИКС при реформировании системы квот в МВФ недостаточно радикальны[10]. Если доля резервов в расчете квоты увеличится до 0,3 за счет сокращения доли степени открытости экономики, суммарная квота БРИКС возрастет до 25,3%, если же за счет одновременного сокращения доли волатильности и доли степени открытости экономики – до 25,41%.

В обоих случаях США теряли бы способность наложить вето на наиболее важные решения МВФ, для принятия которых требуется 85% голосов. Но более всего снизились бы доли стран ЕС. В первом случае суммарная доля 27-ми стран ЕС снизится с 30,01% до 22,16%. Во втором – до 22,8%. Учитывая более быстрый темп рост развивающихся экономик по сравнению с развитыми государствами, развивающиеся также заинтересованы в том, чтобы ввести механизм автоматического пересмотра квот в будущем в соответствии с изменением экономических показателей. Это представляло бы серьезную ломку мировой архитектуры – финансовые институты с почти 70-летней историей по существу получили бы другую структуру контроля и другие цели деятельности.

Дальнейшие изменения в мире финансов и валют могут быть связаны с укреплением позиций юаня, а проблемы зоны евро не позволяют ожидать «контригры» ведущих резервных валют. Китайский юань теоретически может стать мировой резервной валютой через 10–15 лет, но для этого необходимо более активное развитие зарубежных рынков юаня. Сейчас они сконцентрированы, в основном, в странах Южной и Юго-Восточной Азии. Россия, Бразилия и Индия предпринимают определенные шаги, чтобы

[10] East Asia Forum, июль 2012, «BRICS proposals for IMF reforms are not radical enough».

стать крупными зарубежными рынками юаня в будущем. Так, на ММВБ в 2010 г. начали торговаться валютные контракты на юань[11]. В конце марта 2013 г., перед саммитом стран БРИКС, лидеры Бразилии и Китая объявили о частичном переходе на собственные валюты в торговых расчетах между странами и заключили соглашение о валютных свопах на 30 млрд долл. США[12]. (*Рисунок 4 цветной вкладки.*)

Зарубежные рынки валют стран БРИКС могут развиваться на базе биржевого альянса, в который входят основные биржи пяти стран: бразильская фондовая биржа BM&FBOVESPA, ОАО Московская Биржа, индийская фондовая биржа BSE Ltd, корпорация бирж и клиринговых организаций HKEx (Гонконг), представляющая интересы Китая, и фондовая биржа Йоханнесбурга JSE Limited. Биржи уже начали осуществлять кросс-листинг фьючерсных контрактов на ключевые фондовые индексы стран БРИКС, далее планируется разработка новых продуктов на основе валют этих государств. Саммит 2013 г. в Дурбане подтвердил желание ускорить реформы в МВФ, изменения размера квот стран. Разумеется, мощность финансовых рынков мира огромна по сравнению с финансовыми возможностями стран БРИКС (хотя их валютные резервы достаточно велики), но последние будут расширяться. Рано или поздно возникнет новая система, в которой растущий объем капиталовложений, финансовых трансакций будет опосредствоваться собственными финансовыми центрами.

1. Банк развития

Государства БРИКС стремятся совместно повысить свою роль в глобальной политике и экономике, но это означает, что настало время для более серьезной институционализации. Трудности с адаптацией существующих институтов, неготовность развитых держав в полной мере учитывать новую роль быстрорастущих стран в существующих финансовых структурах заставляет их задуматься о создании собственного банка развития ведущих развивающихся стран. Мы полагаем, что при всей огромной интеллектуальной мощи международных финансовых организаций они занимаются многими важными проблемами: бедностью, структурными реформами, глобальными проблемами, беднейшими странами, но далеко не всеми проблемами, столь важными именно для стран БРИКС – их стадии развития, ориентирам и целям развития.

Специфические задачи и цели стран объединения – завершение индустриализации, выход (или начало его) в постиндустриальную стадию на фоне одновременного сотрудничества и соперничества с развитым миром. Эти задачи грандиозны не только по капиталовложениям, но и по необходимому стратегическому мышлению. Конечно, каждая страна руководствуется своей стратегией развития, которые сочетаются не буквально. На наш взгляд, Банк БРИКС в финансовом плане не будет иметь решающего значения, превышать по мощности национальные средства стран-участниц группы или другие банки развития. Страны БРИКС объединяет даже не столько интересы, сколько необходимость повышения уровня развития за пределы первоначальных проблем индустриализации или бедности. Речь идет о значительном шаге вперед в сфере модернизации, как отражено, в частности, в российских национальных программах и планах других стран группы. Разумеется, группа БРИКС не ставит

[11] «ММВБ начала торги валютной парой китайский юань/российский рубль», «Биржевое обозрение», № 12 (84) 2010.

[12] «Brazil and China agree currency swap», Financial Times 26 марта 2013 г.

(и не должна ставить) перед собой цели противостоять существующим банкам, а создаваемый банк развития не должен дублировать Мировой банк и уже действующие региональные банки развития. Однако Таблица 6 показывает, что эти институты практически отошли от финансирования промышленности и торговли. Поэтому принципиально важно, чтобы данный банк занимался той специфической проблематикой, которой другие институты развития не уделяют должного внимания.

Кредитный рейтинг стран БРИКС находятся на уровне от BBB- (Индия) до A (ЮАР) и AA- (Китай)[13] – так что Индия и ЮАР не могут занимать уж очень значительные средства. Создание Банка развития БРИКС не только способствовало бы финансированию строительства инфраструктуры в странах-участниках форума, но и содействовало расширению практики расчетов в национальных валютах. Осуществление проектов в третьих странах может стать одним из инструментов повышения роли национальных валют в международных расчетах. «Учреждение нового Банка развития возможно и целесообразно. Мы согласились создать новый банк развития, – говорится в документах саммита в Дурбане. – Первоначальный взнос в капитал Банка должен быть существенным и достаточным для того, чтобы Банк мог эффективно финансировать инфраструктурные проекты»[14].

Банк может способствовать переходу от среднего уровня развития к высокому и, в частности, уменьшению уровня неравенства в странах-членах. Сферы деятельности банка БРИКС могут включать, например, преодоление демографических рисков, нехватки продовольствия, решение проблем урбанизации и управления водными и земельными ресурсами. Все большее значение придается повышению энергетической эффективности, технологического уровня экономики, развития инфраструктуры, подъем человеческого капитала. Банк Развития Бразилии (BNDES) – второй в мире банк такого профиля по объему выданных кредитов после банка развития Китая, и успешно решает национальные проблемы развития. Было бы целесообразно рассматривать его как модель возможных операционных полномочий Банка развития БРИКС.

Индия, в первую очередь, заинтересована в реализации крупных инфраструктурных проектов на своей территории, поскольку именно данное направление является на настоящий момент одним из приоритетов. Алок Шил, секретарь департамента экономических отношений министерства финансов Индии, сделал акцент на необходимости финансирования инфраструктурных проектов банком БРИКС[15]. Инфраструктура в Индии находится на низком уровне не только относительно развитых стран, но и по сравнению с другими странами объединения – по-прежнему меньшинство населения имеет доступ к санитарным средствам (34%), к средствам связи (3 телефонных линии на 100 человек). Собственные инвестиции Индии в инфраструктуру в следующей пятилетке (2013–2017 гг.) должны составить до 1,5 трлн долл. США[16], что почти в три раза превышает инвестиции в текущей пятилетке (542 млрд долл. США[17]). Правительство Индии взяло курс на активное привлечение частного капитала и развитие государственно-частного партнерства (ГЧП). Средства банка БРИКС могли бы стать дополнительным источником инфраструктурных проектов в Индии. Схожие задачи развития у ЮАР и такие же огромные потребности в инфраструктуре, образовании, технологиях.

[13] Суверенные рейтинги стран по версии S&P.
[14] 4й академический форум экспертных центров БРИКС, март 2012, Нью-Дели.
[15] 12-й пятилетний план на 2013–2017 гг., http://www.planningcommission.nic.in.
[16] 11-й пятилетний план на 2007–2012 гг., http://www.planningcommission.nic.in.
[17] 11-й пятилетний план на 2007–2012 гг., http://www.planningcommission.nic.in.

Отдельный вопрос о том, для чего такой Банк нужен России. Мы полагаем, что и по экономическим, и по геополитическим интересам Россия будет вовлечена коллективную перестройку мирового экономического порядка. Она имеет возможность вкладывать частные и государственные ресурсы в проекты, повышающие уровень развития, а также оказывать определенную помощь в развивающемся мире. Однако односторонние возможности РФ ограниченны. Так что Банк Развития БРИКС может намного увеличить эффективность участия и расширить присутствие России в мире. Это касается как инвестиционных проектов, так в еще большей степени – совместной с другими странами группы наработки стратегий развития.

При выборе проектов, поддерживаемых банком развития БРИКС, приоритет может отдаваться проектам, связанным со снижением уровня неравенства в странах БРИКС, предоставлением грантов на исследования в этой области и проведением собственных исследований. В существующих банках развития наибольшую долю по выданным кредитам занимают именно проекты в области инфраструктуры. Государственные инфраструктурные проекты занимают первое место по объему выданных кредитов в Межамериканском Банке Развития (21,5%) и Мировом банке (18,4%). Проекты в сфере транспорта и телекоммуникационных технологий занимают первое место в Азиатском Банке Развития (33,4%).

Таблица 6. Распределение кредитов, выданных некоторыми банками развития, по отраслям, 2010 г., в% к общему объему кредиту

	ЕБРР	**МБР***	**АБР****	**Всемирный банк**
Сельское хозяйство и природные ресурсы	17,6	10,7	5,4	4,5
Образование	–	7,2	0,6	8,4
Энергетика	10,9	10,7	21,4	16,9
Финансы	38,6	8,1	11,0	15,6
Здравоохранение и социальное обеспечение	–	13,1	1,5	11,6
Промышленность и торговля	10,8	5,7	0,0	2,1
Госсектор	3,1	21,5	7,8	18,4
Транспорт и телекоммуникации	12,8	12,6	33,4	15,3
Муниципальные инфраструктурные проекты и услуги	6,1	10,3	5,3	7,0
Мультисектор	0,1	0,1	13,5	0,2
Всего	100	100	100	100

** Межамериканский банк развития; **Азиатский Банк Развития.*

Источник: отчетность ЕБРР, МБР, АБР, Всемирного банка.

Деятельность банка БРИКС по своей специфике может сочетать инвестиционную и аналитическую составляющую. Аналитическая деятельность Банка может содержать следующие направления: анализ проблем развития и выработка эффективных решений; финансирование проектов; предоставление грантов; оказание консультационных услуг; анализ тенденций развития и рисков мирового и регионального роста. Банк развития БРИКС способен осуществлять финансирование проектов стран-членов по решению сложных проблем перехода на более высокий организационный уровень, в частности, для снижения социального неравенства. Но нецелесообразно использовать банк БРИКС для финансирования проектов, которые могут быть полностью профинансированы коммерческими или государственными институтами. Предпочтительно стремиться к планированию и реализации проектов с синергетическим эффектом и в региональном, и в отраслевом плане.

Цель грантов Банка развития – стимулирования сотрудничества в приоритетных областях, в том числе на исследования в сфере энергоэффективности, продовольственной безопасности, урбанизации. Средства могут предоставляться напрямую или в рамках партнерских соглашений с другими финансовыми институтами. Банк развития способен выступать в качестве не только финансового агента, но и консультанта по вопросам политики, проводимой странами. Подразделения банка могли бы заниматься стратегическими исследованиями в интересах учредителей и партнеров на темы, связанные с финансируемыми банком проектами: развитие инфраструктуры, энергоэффективность, биотехнологии, защита окружающей среды и пр. Со временем могла бы сложиться связь аналитиков Банка развития с лучшими университетами пяти стран и всего мира.

Развитие социально-экономических институтов, выход стран БРИКС на более высокие уровни развития займет поколение. Трансформация этих ведущих стран окажет огромное влияние на остальные страны мира. Так что не только размер экономик, но и характер их институтов, например, взаимодействие правительств, бизнеса и гражданских обществ может стать важным двигателем прогресса в мире. По мере роста, что уже видно и сейчас, страны БРИКС будут все активнее включаться в решение острых мировых проблем, включая вопросы энергетики, воды и продовольствия, сохранения климата. В будущем успех технологий или новых потребительских товаров, стиля жизни и культурного развития будут определяться не только и не столько в странах «золотого миллиарда», но и в странах «трех миллиардов» БРИКС.

ГЛАВА 33
Геополитика фондов национального благосостояния

Симоне Тальяпьетра

1. Представление ФНБ

В последние годы Фонды национального благосостояния или Суверенные фонды благосостояния стали важным фактором мировой политики. Резкий рост активов, управляемых непосредственно правительствами быстроразвивающихся стран, поро-

дил озабоченность у некоторых политиков по поводу их потенциального влияния на мировую экономику. Вот почему в нашей книге[1] мы анализируем геополитические аспекты деятельности ФНБ.

Мы используем определение ФНБ, принятое Международной рабочей группой (МРГ) ФНБ, созданной 30 апреля 2008 г. для выработки ряда принципов, надлежащим образом отражающих их инвестиционные цели и практику. Мы считаем, что это определение, доработанное при активном участии ФНБ, лучше отражает их истинную суть.

МРГ определяет ФНБ как «инвестиционные фонды особого назначения или инструменты, находящиеся в государственной собственности (включая федеральное правительство и местные власти)». Созданные центральными правительствами в макроэкономических целях, ФНБ владеют активами и управляют ими для достижения финансовых целей, а также применяют ряд инвестиционных стратегий, включающих инвестиции в зарубежные финансовые активы. ФНБ обычно создаются за счет положительного сальдо внешнеторгового баланса, бюджетного профицита, операций государственных банков на валютном рынке, поступлений от приватизации и/или прибыли от экспортных операций.

Согласно этому определению, «ФНБ – это разнородная группа, состоящая из государственных стабилизационных фондов, сберегательных фондов, резервных инвестиционных корпораций, фондов развития и резервных пенсионных фондов без явных пенсионных обязательств». В этом определении подчеркиваются три главные особенности ФНБ:

а) государственная форма собственности ФНБ,

б) инвестирование всех или части средств в зарубежные финансовые активы,

в) отсутствие предустановленных обязательств.

С другой стороны, определение МРГ довольно широкое с точки зрения исходного капитала фондов и их политических целей, что отражает разнородность ФНБ в разных странах, а иногда даже в пределах одной страны. Например, в Объединенных Арабских Эмиратах (ОАЭ) несколько фондов национального благосостояния, и у каждого своя структура и цели. Инвестиционное управление Абу-Даби (АДИА) преимущественно озабочено инвестициями государственных резервов в зарубежные рынки. Компания по развитию «Мубадала», также из Абу-Даби, финансируется с помощью золотовалютных ресурсов, но она преимущественно сосредоточена на поддержке местного правительства посредством диверсификации экономики Абу-Даби и ее освобождения от нефтяной зависимости. Инвестиционная корпорация Дубая – это специальный инвестиционный инструмент, находящийся под контролем правительства Дубая и осуществляющий управление разнообразной экономической деятельностью эмирата. В другом случае Китайская инвестиционная корпорация (КИК) – китайский ФНБ, созданный в 2007 г. – инвестирует свои активы на внутреннем и мировых рынках. Фонд преследует двойную цель: диверсификация золотовалютных резервов и поддержка китайского банковского сектора.

Согласно Институту фондов национального благосостояния (ИФНБ), в 2010 г. размер суверенных фондов благосостояния достиг 4,3 триллионов долл. США, из которых 2,4 триллиона приходилось на сырьевые ФНБ и 1,8 триллионов – на несырьевые ФНБ. Несмотря

[1] См. S. Tagliapietra (2012), "The Geoeconomics of Sovereign Wealth Funds and Renewable Energy", European Energy Studies, Claeys & Casteels, Brussels.

на сравнительно большое количество ФНБ – по данным ИФНБ их не менее 50 – они отличаются высокой концентрацией активов: на крупнейшие 11 ФНБ, каждый из которых управляет активами свыше 100 миллиардов долл. США, приходится свыше 80% всех средств ФНБ.

Большинство активов сырьевых ФНБ, оцениваемых в 2,4 триллионов долларов США, сосредоточено в ОАЭ, Норвегии, Саудовской Аравии, Кувейте и России. В ОАЭ насчитывается семь ФНБ, включая Инвестиционное управление Абу-Даби – крупнейший суверенный фонд благосостояния мира, активы которого достигают 627 миллиардов долл. США. Второй по величине активов ФНБ мира находится в Норвегии. Это Государственный пенсионный фонд, активы которого достигают 556 миллиардов долл. США. Случай Саудовской Аравии уникален среди стран-экспортеров сырья, поскольку в этой стране нет отдельного сырьевого фонда, и всеми накопленными резервами, а также золотовалютным запасом заведует Финансовое управление Саудовской Аравии – центральный банк этой страны. Старейшим ФНБ мира является Инвестиционное управление Кувейта, созданное в 1953 г., когда страна получила независимость от Великобритании. Из стран-экспортеров нефти Россия одной из последних создала свой фонд национального благосостояния. Российский стабилизационный фонд, первоначально созданный в 2003 году, был разделен на два раздельных фонда в 2008 г.: Резервный фонд, главная цель которого – служить подушкой безопасности и механизмом стабилизации для государственного бюджета в случае существенного падения цен на нефть, и Фонд национального благосостояния, главная задача которого – покрывать будущий дефицит российской пенсионной системы. В распоряжении всех других ФНБ, наполняемых за счет экспорта нефти, активы на сумму менее 100 миллиардов долл. США. Крупнейшие из них включают Инвестиционное управление Катара (85 миллиардов долл. США), Инвестиционное управление Ливии (70 миллиардов долл. США), Фонд регулирования доходов Алжира (57 миллиардов долл. США) и Государственный фонд Казахстана (39 миллиардов долл. США).

Что касается несырьевых суверенных фондов благосостояния, то почти 90% всех активов приходится на фонды Китая, Гонконга и Сингапура. В Сингапуре два ФНБ. Фонд «Темасек», созданный в 1974 г. – холдинговая компания, владеющая пакетами акций нескольких национальных и зарубежных компаний. Имеется также Инвестиционная компания Правительства Сингапура, активы которой инвестируются исключительно за рубежом. Совместно эти сингапурские ФНБ владеют активами на сумму почти 400 млрд долл. США и, с учетом их длительной истории и хорошего послужного списка, другие страны часто используют их в качестве эталона при создании новых ФНБ. Финансовое управление Гонконга – это центральный банк этой страны, созданный в 1993 г. путем слияния двух ранее существовавших организаций. Он управляет так называемым Биржевым фондом, который служит двум главным целям: владеет активами, деноминированными в долларах США, выступая в качестве механизма золотовалютного обеспечения Гонконга, и инвестируют остальную ликвидность на мировых рынках.

Что касается Китая, то по данным Института ФНБ в этой стране создано четыре ФНБ, которые совместно управляют активами на сумму свыше 800 миллиардов долл. США.

Крупнейший из них – это филиал Государственного управления валютных операций (ГУВО), который занимается управлением самых больших в мире золотовалютных запасов Китая. У этого Фонда имеется филиал в Гонконге под названием Инвестиционная компания ГУВО, и эта организация также считается суверенным фондом благосостояния. Второй по величине ФНБ Китая – это Китайская инвестиционная корпорация (КИК), созданная в 2007 г. Несмотря на короткую историю и тот факт, что она управляет активами на сумму чуть более 300 миллиардов долл. США, КИК прослыла одним из самых деятельных суверенных фондов благосостояния в мире. Ее миллиардные инвестиции в зарубежные компании часто попадают в выпуски последних новостей, но многие упускают из виду, что большая часть ее средств инвестируется на внутреннем рынке преимущественно в банки. Государственный фонд социальной безопасности (ГФСБ) – это третий по величине китайский ФНБ, созданный в 2000 г., но лишь недавно начавший инвестировать часть активов на мировых рынках.

Хотя некоторые ФНБ очень стары, большинство фондов, включенных в перечень Института ФНБ, созданы в прошлом десятилетии, и количество фондов продолжает расти. В Азии возможность создания суверенных фондов благосостояния рассматривают такие страны как Филиппины, Таиланд, Бангладеш, Япония, Малайзия, Папуа Новая Гвинея и Тайвань. Австралия и Малайзия, которые уже создали ФНБ в 2006 и 2013 гг. соответственно, собираются создать еще два фонда. Что касается стран, экспортирующих сырьевые товары, то следует упомянуть такие страны, как Израиль, Ливан, Мозамбик и Перу. Они также собираются создать фонды долгосрочных инвестиций с целью прибыльного вложения части доходов, получаемых благодаря экспортным поставкам природных ресурсов.

Таблица 1. Суммарные активы ФНБ

Страна	Название фонда	Совокупные активы в миллиардах долл. США	Время создания	Источники средств*
ОАЭ – Абу Даби	Инвестиционное управление Абу Даби	627	1976	Сырьевые товары (С)
Норвегия	Государственный пенсионный фонд – всемирный	556,8	1990	С
Саудовская Аравия	SAMA Foreign Holdings	439,1	неприменимо	С
Китай	Инвестиционная компания SAFE	347,1	1997	Несырьевые товары (НС)
Китай	Китайская инвестиционная корпорация	332,4	2007	НС

** Сырьевые товары/Несырьевые товары.*

Страна	Название фонда	Совокупные активы в миллиардах долл. США	Время создания	Истоки
Китай – Гонконг	Инвестиционный портфель Финансового управления	292,3	1993	НС
Сингапур	Инвестиционная корпорация правительства Сингапура	247,5	1981	НС
Кувейт	Инвестиционное управление Кувейта	202,8	1953	С
Китай	Государственный фонд социальной безопасности	146,5	2000	НС
Сингапур	Temasek Holdings	145,3	1974	НС
Россия	Фонд национального благосостояния	142,5	2008	С
Катар	Инвестиционное управление Катара	85	2005	С
Австралия	Австралийский фонд будущего	72,9	2004	НС
Ливия	Инвестиционное управление Ливии	70	2006	С
Алжир	Фонд регулирования доходов	56,7	2000	С
ОАЭ – Абу Даби	Международная нефтяная инвестиционная компания	48,2	1984	С
США – Аляска	Постоянный фонд Аляски	39,7	1976	С
Казахстан	Национальный фонд Казахстана	38,6	2000	С
Южная Корея	Корейская инвестиционная корпорация	37	2005	НС
Малайзия	Khazanah Nasional	36,8	1993	НС

Страна	Название фонда	Совокупные активы в миллиардах долл. США	Время создания	Истоки
Ирландия	Государственный фонд пенсионного резерва	33	2001	НС
Бруней	Инвестиционное агентство Брунея	30	1983	С
Франция	Стратегический инвестиционный фонд	28	2008	НС
Иран	Нефтяной стабилизационный фонд	23	1999	С
Чили	Социально-экономический стабилизационный фонд	21,8	1985	С
Азербайджан	Государственный нефтяной фонд	21,7	1999	С
ОАЭ – Дубаи	Инвестиционная корпорация Дубая	19,6	2006	С
Канада	Фонд наследия Альберты	14,4	1976	С
США – Нью-Мексико	Государственный инвестиционный совет Нью-Мексико	13,8	1958	НС
ОАЭ – Абу Даби	Компания по развитию «Мубадала»	13,3	2002	С
Новая Зеландия	Пенсионный фонд Новой Зеландии	12,1	2003	НС
Бахрейн	Холдинговая компания «Мумталакат»	9,1	2006	С
Бразилия	Суверенный фонд Бразилии	8,6	2009	НС
Оман	Государственный общий резервный фонд	8,2	1980	С
Ботсвана	Фонд «пула»	6,9	1994	С

Страна	Название фонда	Совокупные активы в миллиардах долл. США	Время создания	Истоки
Восточный Тимор	Нефтяной фонд Тимор-Лесте	6,3	2005	С
Саудовская Аравия	Государственный инвестиционный фонд	5,3	2008	С
Китай	Фонд развития Китай – Африка	5	2007	НС
США – Вайоминг	Постоянный трастовый фонд полезных ископаемых штата Вайоминг	4,7	1974	С
Тринидад и Тобаго	Стабилизационный фонд наследия	2,9	2000	С
ОАЭ – Рас-эль-Хайма	Инвестиционное управление RAK	1,2	2005	С
Венесуэла	FEM	0,8	1998	С
Вьетнам	Государственная корпорация капиталовложений	0,5	2006	НС
Нигерия	Избыточный нефтяной счет	0,5	2004	С
Кирибати	Резервный фонд выравнивания доходов	0,4	1956	С
Индонезия	Государственный инвестиционный фонд	0,3	2006	НС
Мавритания	Государственный фонд углеводородных резервов	0,3	2006	С
ОАЭ – федеральный уровень	Инвестиционное управление эмиратов	неприменимо	2007	С
Оман	Инвестиционный фонд Омана	неприменимо	2006	С
ОАЭ – Абу Даби	Инвестиционный совет Абу Даби	неприменимо	2007	С

Страна	Название фонда	Совокупные активы в миллиардах долл. США	Время создания	Истоки
	Всего нефтегазовые фонды	2.463,00		
	Всего другие	1.792,90		
	ВСЕГО	4.255,90		

Источник: Институт ФНБ (оценка на апрель 2011 г.)

Насколько велики суверенные фонды благосостояния по сравнению с другими институциональными управляющими? Активы ФНБ существенно превышают активы хеджевых фондов (1,8 триллионов долл. США) и фондов прямых частных инвестиций (2,6 миллиардов долл. США). Однако, они существенно меньше, чем у трех крупнейших институциональных отраслей доверительного управления: страховых фондов (их совокупные активы оцениваются в 21,6 триллионов долл. США), фондов взаимных инвестиций (24,7 триллионов долл. США) и пенсионных фондов (31,1 триллионов долл. США). Картина не сильно меняется, если активы ФНБ рассматривать



Рисунок 3. Финансовые активы и рынки мира по объему ресурсов

Источник: Deutsche Bank.

в совокупности с официальными золотовалютными запасами, которые также находится под контролем государства – Всемирный Банк оценивает их в 5,4 триллионов долл. США. Даже если все государства мира в совокупности контролируют активы на сумму 10 триллионов, то это все равно в два раза меньше активов, находящихся под контролем страховых компаний и в три раза меньше средств инвестиционных фондов (*Рисунок 1,2 цветной вкладки*).

2. Происхождение и предназначение ФНБ

Хотя интерес к ФНБ вырос лишь в последние годы, эти фонды существуют несколько десятилетий. Инвестиционное управление Кувейта (KIA) – старейший суверенный фонд благосостояния мира, созданный в 1953 г. для инвестирования доходов кувейтского правительства от нефти на благо будущих поколений. Со временем многие правительства создали разнообразные финансовые инструменты для управления государственными финансовыми активами. Рост ФНБ ускорился в начале 2000-х гг. – прежде всего, благодаря росту нефтяных цен и профицита торговых операций в Азии.

Исторически различаются три поколения ФНБ: первое родилось в странах Персидского Залива, Норвегии и Канаде с целью инвестирования доходов от продажи углеводородных ресурсов (в Сингапуре аналогичный фонд появился в 1974 г., а Государственная инвестиционная корпорация была создана в 1981 г.). Создание ФНБ двумя важными игроками в системе международных отношений – Китаем и Россией – ознаменовало появление второго поколения ФНБ. Эти ФНБ начали играть заметную роль в международной политике и экономике, и это породило в западных странах тревогу за геополитическую власть и влияние. Третье поколение появилось сравнительно недавно. Эти новые ФНБ были созданы странами, имеющими профицит торговых операций, благодаря экспорту сырьевых товаров. В качестве примера можно привести Саудовскую Аравию[2].

Государство создает ФНБ с макроэкономическими целями, которые могут быть многочисленными, накладываться друг на друга и со временем меняться. Некоторым странам ФНБ нужен для того, чтобы преобразовывать невозобновляемые ресурсы в возобновляемые и получать в будущем более стабильный доход; экономия доходов от экспорта сырьевых товаров позволяет обеспечить благосостояние последующих поколений, помогает смягчать колебания цен на сырье и предотвращать голландскую болезнь в несырьевом секторе экономики. Другим странам суверенные фонды благосостояния нужны, чтобы лучше управлять золотовалютными резервами, особенно когда они находятся за гранью разумной достаточности. Наконец, некоторым странам, обычно со стареющим населением, суверенные фонды благосостояния нужны для гарантии социальных выплат или выполнения в будущем других обязательств, за счет накопления активов в настоящем. Эти активы призваны обеспечить способность выполнять в будущем более высокие пенсионные обязательства и гарантиро-

[2] См.: Quadrio Curzio A., Miceli V. (2010), “Sovereign Wealth Funds. A complete guide to state-owned investment funds”, Harriman House, Petersfield, pp. 1–15.

вать выплату социальных пособий. На данном этапе главный вопрос в том, из каких источников наполняются ФНБ? Частично ответ уже содержится в самом определении ФНБ: «ФНБ обычно наполняются из средств платежного дефицита, прибыли от официальных операций на валютной бирже, доходов от приватизации, бюджетного профицита и/или поступлений от экспорта сырьевых товаров»[3].

Как мы уже отметили в предыдущем абзаце, большинство стран, создающих ФНБ, имеют положительное сальдо торгового баланса с остальным миром – либо благодаря высоким доходам от углеводородных ресурсов, когда речь о странах-экспортерах нефти и газа, либо благодаря поступлениям от экспорта промышленных товаров, когда речь идет о странах, экспортирующих несырьевые товары. Этим можно объяснить растущий профицит текущих торговых операций этих стран, который также отражается в их растущих золотовалютных запасах.

Что касается стран-экспортеров сырья, то рост их золотовалютных резервов был во многом связан с резким ростом цен на энергоносители в начале 2000-х гг. С этого времени растет их профицит текущих операций, так как расходы растут медленнее экспортных доходов, что приводит к быстрому накоплению ликвидности и богатства. В девяностых годах прошлого века соотношение золотовалютных запасов к ВВП в этих странах в среднем равнялось 10%; в 2000 г. это соотношение начало расти, и этот рост продолжался до финансового кризиса 2007–2008 гг., когда соотношение золотовалютных резервов к ВВП стабилизировалось на уровне 25%. В течение одного десятилетия совокупный объем золотовалютных резервов стран-экспортеров увеличился с 200 до почти 1500 миллиардов долл. США, что соответствует ежегодному росту на 22% по сложной процентной ставке[4]. (*Рисунок 4 цветной вкладки*.)

Резервы, размещаемые в государственных ценных бумагах, часто инвестируются в краткосрочные облигации с целью избежания возможных убытков в случае изменения процентной ставки, вызванной внезапной ликвидацией фондов. В целом, любому частному или институциональному инвестору приходится искать компромисс между ликвидностью и прибылью; что касается центральных банков, то они отдают предпочтение первому, поэтому валютные резервы традиционно приносят низкую прибыль на вкладываемые средства[5]. Когда золотовалютные резервы превышают определенный порог, но управление ими осуществляется все так же консервативно, стоимость инвестиций в краткосрочном сегменте кривой фиксированной доходности может привести к значительным убыткам. В этом смысле Родрик правильно заметил в 2006 г.: «Каждый доллар золотовалютных резервов, которые страна вкладывает в эти

[3] См.: International Working Group of Sovereign Wealth Funds (2008), Sovereign Wealth Funds: Generally Accepted Principles and Practices, available at http://www.iwg-swf.org/pubs/eng/santiagoprinciples.pdf.

[4] Оценка автора по World Bank Development Indicators Database, April 2011.

[5] Экономическая литература по этому вопросу обширна. В целях настоящей работы мы проанализировали следующие исследования: a) ECB International Relations Committee Task Force (2006), "The accumulation of foreign reserves", Occasional paper series, no. 43. b) Flood R., and Nancy M. (2002), "Holding International Reserves in era of High Capital Mobility", IMF Working Paper 02/62. c) Jeanne O., Ranciere R. (2006), "The Optimal Level of International Reserves for Emerging Market countries: Formulas and Application", IMF Working Paper WP/06/229. d) Aizenman J. (2007), "Large Hoarding of International Reserves and the Emerging Global Economic Architecture", NBER Working Paper No. 13277.

активы, связан с альтернативными издержками, которые равны стоимости внешних заимствований для этой экономики (или народнохозяйственной эффективности инвестиций в эту экономику). Разница между доходностью на ликвидные валютные активы и внешней стоимостью средств, которая в обычное время составляет несколько процентных пунктов, представляет собой социальные издержки создания собственных резервных фондов»[6].

Айзенман и Джейву (2005) приводят систематические доказательства, что стремление государства к перестраховке служит главным стимулом для накопления резервов[7]. Научная дискуссия об адекватном уровне валютных резервов велась в 1960-х и 1970-х гг. Самое известное описательное «золотое правило» расчета адекватности золотовалютных резервов – это принцип Гринспэна-Гидотти, который гласит, что стопроцентное покрытие краткосрочных долговых обязательств делает страну менее уязвимой для внешних кризисов. Центральный Банк может по-разному диверсифицировать свои резервы, в том числе и путем создания отдельного фонда – так называемого фонда национального благосостояния. Он частично наполняется из валютных резервов и имеет четкую установку на инвестирование части накопленных средств в менее ликвидные и более рискованные активы с долгосрочными инвестиционными перспективами[8].

3. Международные правила, регулирующие деятельность ФНБ

Важной политической реакцией на возникновение ФНБ стал призыв выработать правила хорошего поведения для этих фондов. В итоге страны Большой семерки попросили МВФ исследовать возможность разработки международных стандартов. В октябре 2008 года Международная рабочая группа фондов национального благосостояния (МРГ) опубликовала итог этих усилий в виде 24 общепринятых принципов и методов (GAPP), известных также как Принципы Сантьяго. Принципы GAPP – это добровольная законодательная база, которая должна быть приведена в соответствие с внутренним законодательством, государственным регулированием, требованиями и обязательствами. Она служит руководством по надлежащему управлению ФНБ, порядку представления ими отчетности и проведения в жизнь соответствующих методов, а также порядку инвестирования накопленной ликвидности. С помощью GAPP МРГ намерена увеличивать прозрачность ФНБ во всем мире и качество управления ими. Один из таких принципов – приверженность финансовым, неполитическим целям. Что касается прозрачности, то GAPP стремится повысить уровень осведомленности об инвестиционных стратегиях, включая подробности целевого использования прав голоса, управления рисками и расчета правильного соотношения собственных и заемных средств. Что касается управления, то цель GAPP – обеспечивать качественную информацию об организационных структурах и процессах и, самое

[6] См.: Rodrik D. (2006), “The Social Cost of Foreign Exchange Reserves”, NBER Working Paper n. 11952. In the study the author shows that these costs now amount to around 1% point of GDP annually for developing nations taken as a whole.

[7] См.: Aizenman J., and Jaewoo L. (2005), “International Reserves: Precautionary versus Mercantilist Views, Theory and Evidence.”

[8] См.: ECB International Relations Committee Task Force (2006), “The accumulation of foreign reserves”, Occasional paper series, no. 43, pp. 27–28.

важное, приверженность принципу отделения управления активами ФНБ от государства и его целей. Несмотря на широту GAPP и их добровольный характер, принятие этих принципов в 2008 г. стало выдающимся достижением МВФ и членов МРГ, особенно с учетом политических вызовов, с которыми пришлось столкнуться. Достижение договоренности по GAPP знаменует собой важный шаг. На практике их успех будет зависеть от трех критически важных моментов:

- Соответствие ожиданиям основных заинтересованных лиц. Сможет ли GAPP удовлетворить ожидания и надежды основных заинтересованных лиц: политический истэблишмент в родной стране и принимающих экономиках, участников рынка и широкой общественности? Если GAPP не сможет снять основные озабоченности главных сторон будущих инвестиционных сделок, существует риск того, что эти принципы станут бездейственными, и у ФНБ будут все время возникать проблемы доступа на некоторые рынки, поскольку принимающая сторона не будет считать данный фонд надежным институциональным инвестором.
- Широкая поддержка и соблюдение основополагающих принципов. Примут ли ФНБ и управляющие ими государства – участвующие в процессе МРГ или не участвующие – эти принципы и будут ли придерживаться их на практике? Остается посмотреть, будут ли принимающие экономики на практике оказывать сопротивление или подвергать политической дискриминации те ФНБ, которые решат не принимать принципы GAPP? Приверженность принципам GAPP может повысить статус ФНБ и просигнализировать принимающим экономикам, что эти организации привержены финансово мотивированным инвестициям и выполнению минимальных стандартов прозрачности и управления.
- Обеспечение надзора и реализации принципов. Удастся ли ФНБ и МВФ организовать надзор за соблюдением принципов GAPP или же существует опасность того, что эти добровольные обязательства будут проигнорированы теми странами, для которых они в первую очередь предназначены? Если бы приверженность принципам GAPP было печатью качества, ФНБ пришлось бы подкреплять свои обязательства реальными действиями. Им следует придерживаться финансовых целей, реализовывать и применять стандарты прозрачности и управления таким образом, чтобы все заинтересованные стороны могли это проконтролировать.

Создание Международного форума фондов национального благосостояния (МФФНБ) в 2009 г. в качестве постоянной добровольной группы суверенных фондов благосостояния для обсуждения вопросов, представляющих взаимный интерес и облегчения понимания Принципов Сантьяго и деятельности ФНБ стало важной мерой на пути к реализации принципов GAPP. Точно так же усилия некоторых ФНБ, направленные на улучшение публичной отчетности после принятия Принципов Сантьяго, можно считать прогрессом, отвечающим букве и духу этих Принципов. Будем надеяться, что эти первые шаги вдохновят организаторов ФНБ на более решительные усилия для приведения своих фондов в соответствие с требованиями и ожиданиями, зародившимися в связи с процессом, начатым в Сантьяго.

Таблица 2. Принципы Сантьяго: решение поднятых вопросов

Основные вопросы	Принципы решения основных вопросов
Управление и отчетность: система сдержек и противовесов важна для действенного управления ФНБ в соответствии с целями и задачами его владельцев	Действенное управление ФНБ обеспечивается: • Четкой постановкой цели ФНБ (Принцип 2); • Солидной юридической базой, лежащей в основе здоровой институциональной структуры управления, в которой четко формулируется распределение и разделение обязанностей (Принцип 1 и 6–9); • Надлежащей системой отчетности, включая ежегодную и финансовую отчетность, проверяемую аудиторами; это позволяет отслеживать параметры деятельности фондов и обеспечивать соответствие деятельности фондов заявленным целям (Принципы 7, 10–12 и 23); • Профессиональными и этическими стандартами, а также четкими правилами и процедурами взаимодействия с третьими сторонами для обеспечения целостности операционной деятельности ФНБ (Принципы 13–14); • Публичное раскрытие целей и задач ФНБ, а также юридических и управленческих принципов для улучшения системы сдержек и противовесов и лучшего понимания обществом принципов деятельности ФНБ (Принципы 1–2 и 16)
Вызовы макроэкономической политике:Активы, прибыль и операционная деятельность ФНБ, скорее всего, будут оказывать существенное влияние на макроэкономические параметры страны, в которой создается тот или иной фонд	Совместимость операционной деятельности ФНБ с общей макроэкономической политикой государства обеспечивается: • Надлежащей координацией операционной деятельности ФНБ с макроэкономическими властями (Принцип 3); • Четкими правилами инвестирования средств и выхода из проекта, совместимыми с общей политикой (Принцип 4); • Наборами макроэкономических данных, в том числе данных по ФНБ для облегчения анализа экономической политики (Принцип 5)

Основные вопросы	Принципы решения основных вопросов
Управление национальным богатством или благосостоянием: здравые инвестиционные стратегии и принципы управления рисками позволяют исключить ошибки в управлении средствами и формирование слабого портфеля проектов и активов	Показатели деятельности ФНБ могут быть улучшены за счет: • Внятной инвестиционной политики, свидетельствующей о приверженности определенному инвестиционному плану (Принцип 18); • Сноровки, благоразумию, тщанию и усердию при реализации инвестиционных методов ФНБ (Принцип 19); • Осуществления прав собственности в соответствии с инвестиционной политикой ФНБ (Принцип 21); • Солидного фундамента при определении и оценке рисков операционной деятельности ФНБ и разумного управления ими (Принцип 22); • Публичного раскрытия инвестиционной политики ФНБ, и общего подхода к управлению рисками и осуществлению прав собственности (до совершения операций) с целью усиления отчетности (Принцип 18 и 21–22)
Коммерческое поведение: Принимающие страны хотят получить заверение, что ФНБ инвестируют на коммерческой основе и не ставят перед собой политических целей, и их инвестиционная политика не несет угрозы национальной безопасности	ФНБ заверяет принимающие страны в своей коммерческой ориентации с помощью: • Публичного раскрытия своих целей и законодательной основы управления, а также значимой финансовой информации, чтобы доказать, что инвестиции основаны на экономических и финансовых соображениях (Принципы 2 и 16); • Воздержания от достижения каких-то иных целей, помимо получения максимально возможной прибыли, скорректированной на риски (Принципы 4 и 19); • Публичного раскрытия общего подхода к голосованию и представительству в советах открытых акционерных обществ, в которые ФНБ инвестирует, чтобы гарантировать, что его влияние на стратегическую направленность этих компаний не подрывает их корпоративного управления (Принцип 21)

Основные вопросы	Принципы решения основных вопросов
Справедливая конкуренция на рынках: Другие инвесторы заинтересованы в том, чтобы у ФНБ не было несправедливых преимуществ, например, в виде более низкой стоимости капитала, благодаря государственным гарантиям, или привилегированного доступа к информации	ФНБ должны взять на себя обязательство воздерживаться от получения несправедливых рыночных преимуществ посредством: • Уважения ко всем законам, правилам и предписаниям принимающей страны и неукоснительного их соблюдения (Принцип 15); • Отказа от преимуществ доступа к привилегированной информации или от оказания неподобающего влияния на правительственные структуры (Принцип 20)
Стабильность финансового рынка: ФНБ в последнее время способствуют финансовой стабильности, «закачивая» капитал в системные и важные финансовые учреждения. Однако фактическое или предполагаемое изменение в размещении активов ФНБ, особенно в тех случаях, когда позиция ФНБ неясна, может дестабилизировать некоторые рынки и виды активов	ФНБ укрепляет финансовую стабильность посредством: • Раскрытия важной финансовой информации и основных положений своей инвестиционной политики, тем самым давая понять, что он считает допустимой степенью риска, и где собирается размещать свои активы (Принципы 17 и 18); • Описания использования кредитных ресурсов или раскрытия других финансовых рисков, которым подвергается фонд (Принцип 18); • Использования прав голоса в соответствии со своей инвестиционной политикой и защиты финансовой ценности инвестиций (Принцип 21); • Принятия прозрачной и продуманной системы операционного контроля и управления рисками (Принцип 22)

4. Деятельность ФНБ до, во время и после финансового кризиса

Рост ФНБ преимущественно ассоциируется с ростом золотовалютных резервов, которые в некоторых странах превысили уровень разумной достаточности, необходимый для проведения эффективной финансовой и монетарной политики. В этом смысле оценка потенциала роста ФНБ должна опираться на точную оценку будущей эволюции золотовалютных запасов, которые представляют собой, наряду с прибылью от накопленных активов, главный источник дополнительного капитала. Подобная оценка свидетельствует, что в период с 2011 по 2015 гг. страны, экономика которых в значительной степени

зависит от добычи и экспорта полезных ископаемых, скорее всего, сократят приток дополнительных средств в свои ФНБ, тогда как азиатские экспортеры (по примеру Китая) будут, напротив, увеличивать размер своих суверенных фондов благосостояния. В этом смысле следует ожидать относительного увеличения роли азиатских ФНБ. (*Рисунок 5 цветной вкладки.*)

Чтобы проследить динамику роста ФНБ во времени, полезно сравнить их деятельность до, во время и после финансового кризиса, обрушившегося на мир. Для этого мы решили использовать «сложный процент» при оценке годовых темпов роста (CAGR) в качестве главного критерия. Хотя мы не располагаем исторической информацией о темпах роста ФНБ в последнем десятилетии, разумно предположить, что в период с 2000 до 2006 гг. совокупные активы ФНБ росли такими же темпами, как и валютные резервы, с учетом высокой доходности активов всех классов. В этот период валютные резервы росли на 22% в год. На основании неофициальных данных и информации от тех ФНБ, которые раскрывают показатели своей инвестиционной деятельности, в 2007–2009 гг. активы суверенных фондов благосостояния росли на 5% ежегодно. Эта цифра отражает снизившиеся, но все еще положительные потоки ликвидности, благодаря профициту текущих операций как в сырьевых, так и в несырьевых странах-экспортерах, а также частичную потерю накопленного богатства в результате финансового кризиса. По нашим прогнозам, в посткризисный период с 2010 по 2015 гг. годовые темпы роста активов ФНБ будут находиться в районе 17%. Это меньше, чем в предкризисные годы, но много в абсолютном выражении – особенно в сравнении с другими институциональными инвесторами, такими как пенсионные и инвестиционные фонды. Рост последних выражается однозначной цифрой[9].

Таблица 3. Показатели роста ФНБ до, во время и после кризиса

Период		**CAGR (сложный процент годового роста)**
Предкризисные годы	2000/2006	22%
Годы кризиса	2007/2009	5%
Посткризисный период	2010/2015	17%

Источник: Официальные сайты ФНБ, разведывательное подразделение UBS и расчеты автора на основании данных Института ФНБ, Перспективах мировой экономики МВФ (апрель 2011 года) и показателях развития Всемирного Банка (апрель 2011 г.)

Эти данные свидетельствуют, что финансовый кризис 2007–2009 гг. не обошел ФНБ. Они не только понесли убытки из-за снижения курса ценных бумаг, в которые инвестировали часть своих средств, но и вынуждены были финансировать программы внутренней поддержки ключевых игроков внутреннего рынка во время кризиса. Доходы сырьевых

[9] Расчеты автора по SWFI, IMF World Economic Outlook (April 2011), World Bank Development Indicators (April 2011).

фондов существенно снизились в силу падения цен на нефть и другие сырьевые товары. Таким образом, кризис вынудил ФНБ пересмотреть свои стратегии, модели, целевые параметры и терпимость к риску. Однако финансовый кризис был лишь паузой в долгосрочном тренде. С 2010 г. профицит текущих операций азиатских экспортеров промышленной продукции и стран-производителей нефти снова начал расти; к 2012 г. счет текущих операций быстрорастущих азиатских экономик уже превзошел докризисный уровень в денежном выражении; по нашим расчетам активы, находящиеся в собственности ФНБ, должны увеличиваться ежегодно на 17% в период с 2010 по 2015 гг. – не так быстро, как до кризиса, но быстрее, чем у каких-либо других институциональных инвесторов. Таким образом, наш анализ свидетельствует, что суверенные фонды благосостояния способны лучше других инвесторов ориентироваться на финансовых рынках после мирового финансового кризиса.

5. Инвестиционные тенденции ФНБ

Согласно данным журнала «Монитор»[10], инвестиции ФНБ достигли пика в 2008 г., когда были заключены 192 сделки на общую сумму 109 миллиардов долл. США в продолжение тенденции нарастающей активности ФНБ, начавшейся в 2003 г. Из-за финансового кризиса ФНБ сбавили обороты в своей инвестиционной деятельности в 2009 г., когда было зарегистрировано 113 сделок на общую сумму 69 миллиардов долл. США. После этого падения в 2010 г. число сделок снова восстановилось (на 50 больше, чем в 2009 г.). Однако в том же году было зафиксировано дальнейшее снижение общей суммы сделок (на 16 миллиардов долл. США меньше, чем в 2009 г.). (*Рисунок 6 цветной вкладки.*)

До 2008 г. главной целью инвестиций ФНБ был сектор финансовых услуг. В 2008 г. здесь было заключено 28% всех сделок, стоимость которых достигла 75% общей стоимости сделок (81,7 миллиардов долл. США)[11]. В 2009 г. ФНБ были менее активны в финансовых услугах, зафиксировав снижение инвестиций с 81,7 миллиардов до 10,2 миллиардов долл. США. В этом году ФНБ начали отдавать все более явное предпочтение энергетике, природным ресурсам и высокотехнологичным отраслям. Их интересы часто отражают желание этих фондов принести пользу национальным и региональным экономикам, в которых они созданы[12]. В 2009 г. больше всего активов было вложено в автомобильную промышленность – 25% от общего объема инвестиций, на сумму 17,4 миллиардов долл. США. На втором месте были углеводороды – 16% от общей стоимости или 11,3 миллиардов долл. США. На третьем месте – финансовые услуги – 15% от общей стоимости инвестиций или 10,2 миллиардов долл. США. (*Рисунок 7 цветной вкладки*.)

По данным журнала «Монитор», 2010 г. ознаменовал собой реальное начало новой инвестиционной стратегии для фондов суверенного благосостояния. Фактически отчеты ФНБ о прямых инвестициях в 2010 г. показывают, что, помимо традиционной активности в области финансовых услуг и недвижимости, они переключили внимание на две

[10] См.: Monitor Group (2011), “Braving the New World: Sovereign Wealth Fund Investment in the Uncertain Times of 2010”.

[11] См.: Monitor Group and Fondazione Eni Enrico Mattei (2009), “Weathering the Storm: Sovereign Wealth Funds in the Global Economic Crisis of 2008”, p. 11.

[12] См.: Monitor Group and Fondazione Eni Enrico Mattei (2010), “Back on Course: Sovereign Wealth Fund Activity in 2009”, p. 10.

другие отрасли: природные ресурсы (уголь, нефть, природный газ и металлы) и связанные с ними отрасли (обработка, возобновляемые источники энергии, передача энергии). На две этих отрасли плюс финансовые услуги ушло 80% совокупных прямых инвестиций, о которых отчитались ФНБ (41,9 миллиардов долл. США), и более половины сделок (88) в 2010 г. Как уже ранее упоминалось, с начала финансовых неурядиц в 2007 г. и особенно после трудного спасения внутреннего банковского сектора в начале 2009 г. ФНБ в целом отвернулись от сектора финансовых услуг. В 2010 г. ФНБ заключили 50 инвестиционных сделок в секторе финансовых услуг, стоимость которых оценивается в 20,4 миллиардов долл. США. Хотя этот уровень значительно выше, чем в 2009 г. (10,4 миллиардов долл. США), он все еще очень далек от уровня 2008 г. (81,7 миллиардов долл. США)[13].

С точки зрения размещения инвестиций, из-за финансового кризиса ФНБ начали переориентировать инвестиции из стран ОЭСР на рынки быстроразвивающихся стран. Сектор финансовых услуг стран БРИК получил 12,4 миллиардов долл. США – свыше 60% всех прямых инвестиций в этот сектор со стороны ФНБ в 2010 г. Похоже, что ФНБ считают сектор финансовых услуг на развивающихся рынках более перспективным, чем в странах ОЭСР. Для сравнения в 2008 г. две трети всех инвестиций ФНБ в финансовые услуги пришлись на страны ОЭСР (*Рисунок 8 цветной вкладки*).

В частности, в течение первых шести месяцев 2010 г. ФНБ публично отчитались о том, что в прямых инвестициях преобладают крупные покупки в странах ОЭСР. С января по июнь особенно привлекательными для ФНБ были европейские активы, в которые было вложено 8,2 миллиардов инвестиций. После ухудшения финансового положения стран ОЭСР во втором семестре 2010 г., ФНБ стали больше инвестировать в такие страны, как Бразилия, Россия и Индия, которые получили больше инвестиций от ФНБ, чем прежде. Индия была особенно популярна у сингапурского фонда суверенного благосостояния «Темасек» (*Рисунок 9 цветной вкладки*).

ФНБ более, чем когда-либо, ищут возможности долгосрочного роста на развивающихся рынках. Эта не новая тенденция, но она ускорилась после кризиса. В 2007 г. исследование Всемирного института Маккинзи выявило, что ФНБ в большей мере, чем пенсионные фонды, полагаются на развивающиеся рынки при планировании долгосрочной стратегии. Как заметил глава Инвестиционного управления Кувейта в 2007 г., когда финансовый кризис только начинался: «Зачем инвестировать в экономики, растущие на 2% в год, когда можно инвестировать в экономики, растущие на 8% в год?» Таким образом, в дальнейшем можно ожидать более объемных инвестиций в развивающиеся рынки.

Что касается инвестиционных трендов ФНБ, то самым важным представляется постепенный переход с традиционных секторов, таких как финансовые услуги и недвижимость, к двум другим секторам: природные ресурсы (уголь, нефть, природный газ и металлы) и связанным с ними отраслям (обработка, возобновляемые источники энергии и передача энергоносителей). Только в 2010 г., по данным журнала «Монитор», было зафиксировано 27 прямых инвестиций ФНБ в сырьевые отрасли, которые оцениваются

[13] См.: Monitor Group (2011), “Braving the New World: Sovereign Wealth Fund Investment in the Uncertain Times of 2010”, p. 16.

в 6,9 миллиардов долл. США (13% их общих годовых расходов и 16% совокупного суммарного объема ежегодных сделок). В то же время фонды из Азии и Ближнего Востока инвестировали почти 2 миллиарда долл. США в неуглеводородные источники энергии, а также проявляли большой интерес к разведке полезных ископаемых с акцентом на металлы. В 2010 г. в горнорудную промышленность было вложено 3 миллиарда долл. США[14]. Инвестиции в добычу углеводородов были дополнены инвестициями в генерацию и передачу энергии. Это свидетельствует, что ФНБ разрабатывают четкие стратегии инвестиций в энергетический сектор, добычу полезных ископаемых и связанные с ними обрабатывающие отрасли промышленности. Подстегиваемые экономическими потребностями государств, в которых они действуют, фонды из богатых природными ресурсами ближневосточных стран, занятых преимущественно разведкой углеводородного сырья, стремятся диверсифицировать углеродно-зависимые экономики своих стран и переключаются на ядерную энергетику и возобновляемые источники энергии. С другой стороны, фонды из небогатых ресурсами стран Азии, в основном, стараются вкладывать средства в разведку недр. Перед многими ФНБ ставится недвусмысленная дилемма решать задачи публичной политики своих стран, и это может отрицательно сказываться на доходности их инвестиций и благосостоянии будущих поколений. Не следует забывать, что ФНБ были созданы для управления национальным состоянием во благо будущих поколений с прицелом на обеспечения равенства разных поколений. Таким образом, тем ФНБ, которые строят свою инвестиционную политику, исходя из долгосрочных интересов своей страны, необходимо учитывать последствия нынешних инвестиционных стратегий для долгосрочной доступности природных ресурсов. Другими словами, им следует учитывать доступность сырьевой базы, от которой будет зависеть благополучие будущих поколений граждан их стран. По этой причине, как уже ранее указывалось, некоторые ФНБ начали уделять более пристальное внимание природным ресурсам в своих инвестиционных портфелях – прежде всего, энергетическим ресурсам.

6. Пример Норвегии. Государственный пенсионный фонд

Государственный пенсионный фонд – это национальный фонд благосостояния, в котором накапливаются нефтяные сверхдоходы Норвегии. До января 2006 г. он назывался Нефтяным фондом Норвегии. Обычно его так и называют «Нефтяной фонд». По оценке на октябрь 2008 г. это крупнейший пенсионный фонд Европы и второй по величине в мире, хотя в действительности это не совсем обычный пенсионный фонд, так как источник его финансирования – не пенсионеры, а нефтяные прибыли. Это наиболее прозрачный из всех ФНБ мира по структуре собственности и инвестициям. По этой причине его также называют «наименее геополитическим ФНБ мира».

Государственный пенсионный фонд был создан для поддержки государственных сбережений с целью финансирования пенсионных расходов Государственной страховой компании, а также для поддержки долгосрочной стратегии инвестирования нефтяных доходов. Долгосрочное безопасное управление Государственным пенсионным фондом

[14] См.: Monitor Group (2011), “Braving the New World: Sovereign Wealth Fund Investment in the Uncertain Times of 2010”, pp. 18–19.

должно дать возможность всем поколениям норвежцев пользоваться нефтяными богатствами Норвегии. Таким образом, Государственный пенсионный фонд – это общий сберегательный инструмент. У Фонда нет четко определенных будущих обязательств. Инвестиционная задача – максимально увеличить международную покупательную способность фонда при умеренном уровне риска. Как ФНБ, Фонд акцентирует внимание на ответственных методах инвестирования с учетом хорошего корпоративного управления, экологических и социальных факторов. Эта практика тесно связана с задачей достижения хорошей доходности в перспективе, что является предпосылкой поддержки управления Фондом широкой норвежской общественностью. Государственный пенсионный фонд включает Глобальный государственный пенсионный фонд (ГГПФ) и Норвежский государственный пенсионный фонд (НГПФ). Операционное руководство обеими частями Фонда осуществляется Банком Норвегии и Государственным страховым фондом Норвегии, соответственно, согласно мандатам, выданным Министерством. Мандаты отражают долгосрочные инвестиционные стратегии Министерства для двух частей Фонда (*Рисунок 10 цветной вкладки*).

Капитал ГГПФ накоплен за счет профицита системы государственного страхования со времени ввода системы государственного страхования в 1967 г. до конца семидесятых годов. Формально организация ГГПФ изменилась в 2008 г., когда было введено четкое различие между активами, составляющими ГГПФ, и Народным фондом (*Folketrygdfondet*), который управляет этими активами. Доходы, которые приносят активы ГГПФ, не передаются в Казначейство, а постоянно добавляются к уже имеющимся активам. Основная часть активов ГГПФ инвестируется в акции норвежских предприятий и рынки с фиксированной доходностью. Особенности Фонда, такие как размер и долгосрочная перспектива, отличают ГГПФ от многих других инвесторов на норвежском рынке. Размер влечет за собой определенные выгоды – например способность использовать масштабную экономику в процессе управления активами. В то же время господствующее положение Фонда на норвежском рынке приводит к некоторым ограничениям с точки зрения его способности серьезно менять структуру портфеля в течение короткого периода времени. Более того, норвежский рынок отличается низкой ликвидностью акционерного капитала нескольких компаний, что еще больше затрудняет корректировку портфеля. Инвестиционная стратегия Фонда, выраженная в одобренных Министерством Критериях, служит основой для управления ГГПФ. В Критериях подробно описывается, как должны инвестироваться активы Фонда. Средства рекомендуется вкладывать в акции компаний (60%) и инструменты фиксированной доходности (40%) в двух географических регионах: Норвегии (85% всех средств) и Северном регионе, не считая Исландии (15%).

7. Пример Китая

Крупнейший китайский фонд национального благосостояния – Государственное управление валютных операций (ГУВО), которое управляет валютными резервами Китая. У ГУВО имеется филиал в Гонконге под названием Инвестиционная Компания ГУВО, инвестирующий средства в зарубежные активы. В частности, существенные средства вкладываются в акции британских компаний, таких как Royal Dutch Shell, Rio

Tinto, BG Group, Tesco, BHP Billiton и Barclays. Всего в акции зарубежных компаний вложено 6 миллиардов долл. США, при этом компании выбираются из числа 100 крупнейших компаний по версии «Файнэншл Таймс» (FTSE 100).

Однако наиболее динамичным фондом суверенного благосостояния Китая является Китайская инвестиционная корпорация (КИК). Созданная 29 сентября 2007 г., КИК инвестирует значительные средства в самые разные активы. Предшественница КИК, государственная компания Central Huijin Investment Limited, влилась в новую компанию как 100-процентное дочернее предприятие. Некоторые фонды являются структурными подразделениями государственных предприятий и государственных банков. Капитал КИК фондируется путем выпуска специальных казначейских обязательств (облигаций). После одобрения Постоянного Комитета Десятого народного съезда Китая Министерство финансов выпустило специальные казначейские обязательства на сумму 1,55 триллионов юаней и использовало эти средства для приобретения валютных средств (200 миллиардов долл. США), которые были оформлены как зарегистрированный уставной капитал. Китайская инвестиционная корпорация выплачивает дивиденды своему владельцу, Государственному Совету, для покрытия стоимости этих специальных выпусков казначейских обязательств.

Согласно журналу «Монитор», в 2010 г. Китайская инвестиционная корпорация (КИК) непосредственно инвестировала 1,7 миллиардов долл. США в нефтегазовую и угольную промышленность – прежде всего, Северной Америки[15]. Более того, в 2011 г. КИК инвестировала 3,2 миллиардов долл. США в компанию «Газ де Франс Суэц», выкупив 30-процентный пакет акций его нефтегазового подразделения[16]. КИК также выкупает 10-процентную долю в первой очереди предприятия по сжижению газа в Тринидаде и Тобаго, помимо производственных выплат, связанных с очередями 2, 3 и 4. Подобные сделки указывают на экономические приоритеты быстрорастущей индустриальной экономики Китая и растущие потребности в энергоносителях. По данным Международного энергетического агентства (МЭА), Китай обогнал США в 2009 году как крупнейший потребитель энергии в мире. Цифры, приводимые компанией BP[17], свидетельствуют о том, что с 2000 года потребности Китая в энергии почти удвоились. Этот быстрый рост спроса на энергоносители в Китае – результат чрезвычайно быстрого роста ВВП и структурного сдвига в экономике в направлении энергоемкой тяжелой промышленности и экспорта. Темпы экономического развития Китая говорят о том, что потребность в энергоносителях будет и дальше расти. Согласно МЭА[18], в период с 2008 по 2035 гг. прогнозируется рост потребностей Китая в энергоносителях на 2,1% в год. Таким образом, уровень первичного спроса на энергоносители в Китае достигнет двух третей от уровня потребления всех стран ОЭСР вместе взятых. Совокупное конечное потребление энергии в Китае растет аналогичными темпами: по прогнозам оно будет ежегодно увеличиваться на 2,0% с 2008 по 2035 гг.

[15] См.: Monitor Group (2011), "Braving the New World: Sovereign Wealth Fund Investment in the Uncertain Times of 2010", pp. 18–19.

[16] См.: Gas strategies group, "2011: the year of the partner?", in Gas Matters. Reviewing the international gas markets, Dec-Jan 2012, p. 32.

[17] См.: BP (2011), "BP Statistical Review of World Energy 2011".

[18] См.: IEA (2010), "World Energy Outlook 2010", Paris.

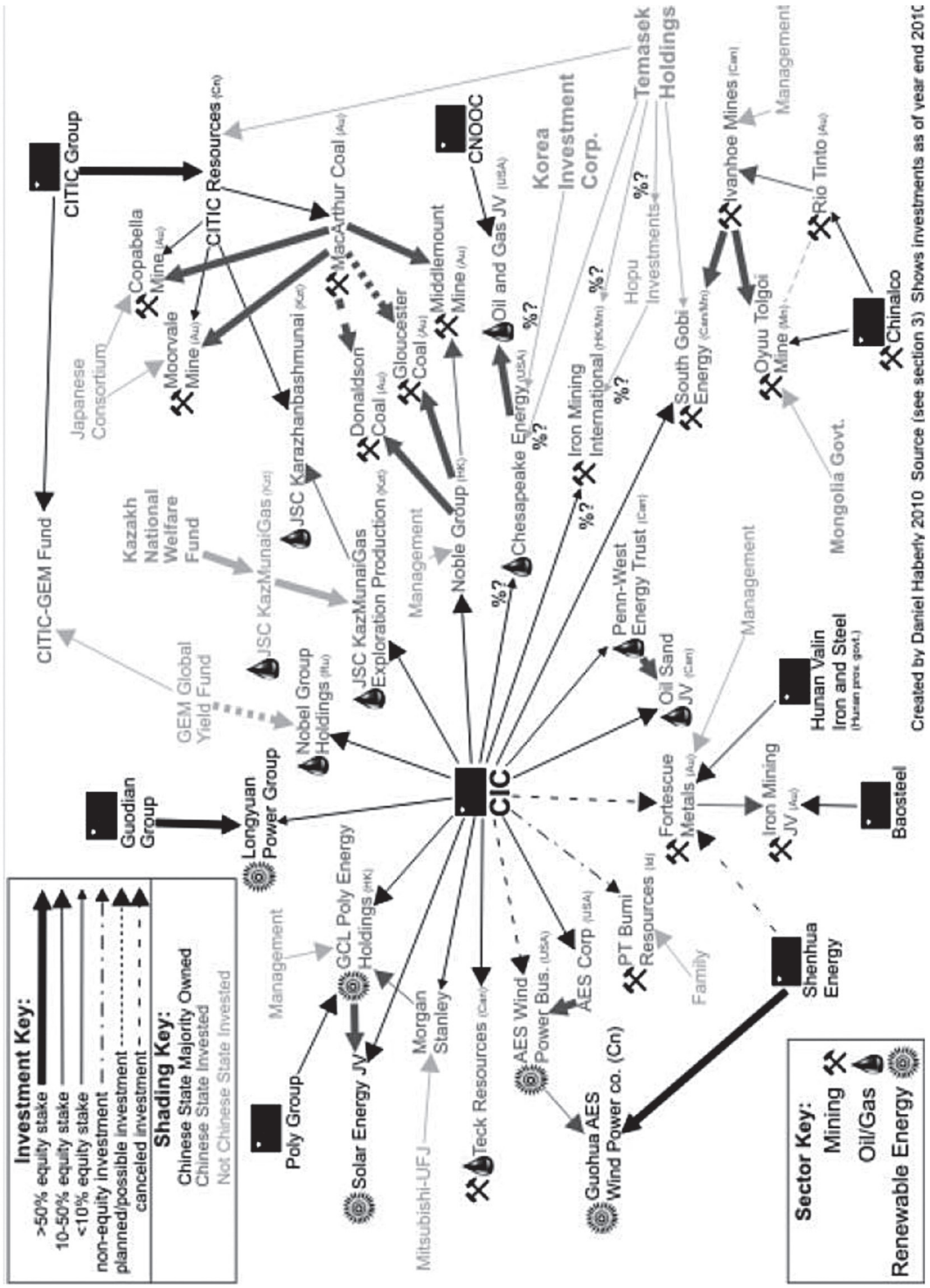


Рисунок 11. Карта прямых зарубежных инвестиций КИК в нефинансовом секторе

Источник: Haberly (2011 г.).

В период экономической экспансии Китаю удавалось удовлетворять все свои потребности в энергии за счет внутреннего производства[19]. В настоящее время растущая часть потребностей покрывается за счет импорта. Этот «моментальный снимок» перспектив китайской энергетики проясняет, почему страна направляет все больше финансовых ресурсов своих ФНБ в энергетический сектор. Недавнее исследование, проведенное Хаберли[20], вводит еще один интересный элемент анализа данной темы – с помощью картографического метода исследует размещение средств КИК в качестве инструмента китайской сырьевой и энергетической политики.

По словам Хаберли, до того момента, когда КИК объявила о создании совместного предприятия с компанией Intel в начале 2010 г., 100% прямых инвестиций в нефинансовом секторе приходилось на долю добывающей промышленности и энергетики. Автор также выявил высокий процент прямых и косвенных совпадений между инвестициями КИК и других китайских государственных компаний, что свидетельствует о стратегической координации между этими разными игроками[21]. Что касается подхода к инвестициям, то автор подчеркивает, что: «Вместо того, чтобы просто инвестировать на уровне отдельных операций, КИК и другие китайские государственные компании создают далеко идущие глобальные партнерства с зарубежными многонациональными добывающими и энергетическими компаниями, усиленными с помощью прямых инвестиций в материнские компании и их филиалы. В частности, КИК инвестирует преимущественно в горнодобывающие отрасли развитых стран и многонациональные компании энергетического сектора. Три четверти зарубежных инвестиций в добывающие отрасли и энергетический сектор размещены в Канаде, Соединенных Штатах и Гонконге (хотя эти компании часто осуществляют деятельность в развивающемся мире)» [22].

Наглядный пример стратегической координации китайских государственных компаний и КИК – это приобретение компании Chesapeake Energy в 2010 г. Фактически Китайская государственная нефтедобывающая компания (КГНДК) купила 33% акций Техасского нефтегазового подразделения Chesapeake в октябре 2010 г. за 1,1 миллиардов долл. США после покупки КИК нераскрытой миноритарной доли летом 2010 г.[23]. Этот пример также свидетельствует о необходимости приобретения китайцами «ноу-хау» – в частности, в области новых технологий, связанных с эксплуатацией углеводородов. Компания Chesapeake – это не только второй в Америке производитель, но также одна из ведущих в мире компаний, проявляющих активность в сфере нетрадиционного газа[24]. Это очень важно, потому что нетрадиционный газ считается одним из важнейших факторов, изменивших правила игры на мировом рынке энергоносителей в последнее десятилетие. Согласно данным МЭА[25],

[19] Общий обзор ситуации в энергетике Китая см.: Ebel R.E. (2009), "Energy and geopolitics in China: mixing oil and politics" Center for Strategic and International Studies, Washington DC.

[20] См.: Haberly D. (2011), "Strategic Sovereign Wealth Fund Investment and the New Alliance Capitalism: A Network Mapping Investigation", Clark University.

[21] Как заметил автор, это уже было подчеркнуто Cognato M.H. (2008), "China Investment Corporation: threat or opportunity? Understanding China's new sovereign wealth fund", NBR Analysis.

[22] См.: Haberly D. (2011), "Strategic Sovereign Wealth Fund Investment and the New Alliance Capitalism: A Network Mapping Investigation", Clark University, p 12.

[23] См.: Wee S. L., Driver A. (2010), "China's CNOOC tests US with Chesapeake deal", Reuters 11 October.

[24] См.: Chesapeake Energy is a major global player both in terms of identifying and capturing world-class unconventional natural gas resources and in terms of technological innovations.

[25] См.: IEA (2010), "World Energy Outlook 2010", Paris.

более трети будущего роста добычи газа придется на нетрадиционные источники. Общая его доля в газодобыче вырастет с 12% в 2008 г. до 19% в 2035 г.

В Китае также имеются неплохие перспективы развития добычи газа из нетрадиционных источников. МЭА недавно отметила[26], что в Китае имеется два больших осадочных бассейна – Сычуаньский и Таримский – которые содержат органически насыщенные сланцы с превосходным потенциалом для добычи нетрадиционного газа. Китайская государственная нефтяная корпорация (КГНК) поэтому планирует добывать уже в 2015 г. по 6,5 миллиардов кубометров сланцевого газа в год, а к 2020 г. – 80 миллиардов кубометров (это почти 85% совокупной национальной добычи газа в 2010 г.)[27]. Эта впечатляющее число ясно показывает, что инвестиции КИК в компанию Chesapeake Energy следует рассматривать в свете потребности китайских нефтегазовых компаний в приобретении ноу-хау, необходимых для эксплуатации гигантских потенциальных источников сланцевого газа, которые чрезвычайно важны для будущего энергетического баланса Китая и, следовательно, для энергетической безопасности страны.

8. Арабские ФНБ в странах Персидского Залива: трансформация углеводородов в возобновляемые источники энергии

Арабские страны Персидского Залива находятся в центре глубоких преобразований мировых финансовых рынков под влиянием быстрого усиления ФНБ. Арабский мир является родиной нескольких крупнейших ФНБ мира и агрессивно создает новые суверенные фонды благосостояния. Инвестиционное управление Абу Даби – это крупнейший ФНБ мира; его активы, по некоторым оценкам, составляют от 500 до 875 миллиардов долл. США. Агентство денежного обращения Саудовской Аравии, как сообщается, управляет активами на сумму 220 миллиардов долл. США. Далее идут Инвестиционное управление Кувейта, в распоряжении которого 200 миллиардов долл. США, Инвестиционная корпорация Дубая, имеющая более 80 миллиардов долл. США, Инвестиционное управление Катара с более чем 60 миллиардами долл. США и постоянно растущее количество меньших фондов, каждый из которых обладает активами в районе 10 миллиардов долл. США. В совокупности суверенные фонды благосостояния арабских стран Персидского Залива, как считается, управляют активами на сумму более 1 триллиона долл. США. Включая активы, находящиеся в управлении центральных банков этих стран, которые приближаются к 460 миллиардов долл. США, совокупный портфель может потянуть на сумму свыше полутора триллионов долл. США. Помимо быстрого роста, отдельные арабские ФНБ превратились в изощренных портфельных инвесторов, распределяя риски по разным классам активов, отраслям и географическим регионам. Некоторые вносят активный вклад в диверсификацию и развитие национальных экономик, помогая правительствам своих стран стратегическими инвестициями. В частности, самый интересный инвестиционный тренд (при геополитических перспективах) этих ФНБ – это их растущий интерес к сектору возобновляемых энергоносителей. Фактически богатые углеводородами страны Ближнего Востока

[26] См.: Energy Information Administration (2011), "World Shale Gas Resources: An Initial Assessment of 14 Regions Outside the United States", U.S. Department of Energy, Washington DC, p. 262.
[27] См.: Reuters (2010), "China sets ambitious shale gas output targets-paper", 11th October, available online.

наращивают инвестиции в возобновляемые источники энергии (прежде всего, в области НИОКР), чтобы диверсифицировать свои экономики, основанные на добыче углеводородов. Посредством создания технологического центра возобновляемых энергоносителей мирового класса они стремятся сохранить свою центральную геополитическую роль в международном сообществе и после того, как будет добыта последняя капля нефти.

Абу Даби, лидирующая монархия в Объединенных Арабских Эмиратах и владелец самого важного ФНБ мира, стал первым игроком в регионе Персидского Залива, предпринявшим какие-то действия в области возобновляемых источников энергии. Третий по величине ФНБ Абу-Даби под названием «Мубадала», создал в 2006 г. Компанию энергетики будущего Абу Даби, которая занимается исключительно разработкой устойчивых низкоуглеродных энергетических проектов. Эта компания была создана для развития коммерческой инициативы «Масдар», претендующей на лидерство в области превращения возобновляемых источников энергии в реальный, жизнеспособный, хорошо управляемый бизнес. Поставлена задача превратить Абу Даби в мировой интеллектуальный технологический центр возобновляемой энергетики. Инициатива «Масдар» – это широкая региональная программа экономического развития, нацеленная на диверсификацию экономики и расширение позиций Абу Даби на мировых энергетических рынках, превращение эмирата в разработчика и экспортера энергетических технологий[28]. При этом задана высокая планка инвестиций: 22 миллиарда долл. США[29]. Институт «Масдар»[30] – независимое научно-образовательное учреждение, созданное при поддержке Массачусетского технологического института (МТИ). Помимо МТИ, к проекту присоединились и другие именитые партнеры. Компании «Сименс» и «Дженерал Электрик» создадут в Масдар-Сити свои научно-исследовательские центры. Целевые инвестиции в проект «Масдар», в основном, направлены на развитие возобновляемых источников энергии, управление водными ресурсами, переработку отходов и энергетическую эффективность. Два фонда созданы в качестве инвестиционных инструментов: Фонд чистых технологий Масдар, начавший свою деятельность в 2006 г., и Фонд чистых технологий DB Масдар, начавший свою деятельность в 2009 г. Подразделение «Энергия Масдар» также занимается стратегическими инвестициями в технологические разработки в области возобновляемой энергетики в масштабах коммунального хозяйства. Оно владеет крупными пакетами акций в таких компаниях как «Торресоль» – совместном предприятии с испанской инженерной группой «СЕНЕР» – занимающейся созданием и эксплуатацией установок для концентрации солнечной энергии по всему миру, а также «Масдар PV» – производителя тонкопленочных солнечных панелей в Германии.

Абу Даби также выиграл право размещения на своей территории секретариата Международного агентства по возобновляемым источникам энергии (ИРЕНА), которое было создано в 2008 г. в Германии. В июне 2009 г. 114 стран-членов этой организации решили, что Масдар-Сити станет местом расположения ее штаб-квартиры. ИРЕНА нацеливается стать ведущим международным центром инновационных технологий в области

[28] См.: Reiche D. (2010), "Renewable Energy Policies in the Gulf countries: A case study of the carbon-neutral "Masdar City" in Abu Dhabi", Energy Policy n. 38, pp. 378-382.
[29] См.: IEA (2010), "World Energy Outlook 2010", Paris, p. 332.
[30] См.: Official website: http://www.masdar.ac.ae/.

возобновляемых источников энергии и платформой для обмена и развития знаний о них. Кроме того, ИРЕНА намерено облегчить доступ к важной информации о возобновляемых источниках энергии, включая технические, экономические и потенциальные данные о них. Агентство будет делиться опытом в области лучших практических методов организации юридических аспектов деятельности в новой энергетики. ИРЕНА – это первое всемирное агентство, созданное на Ближнем Востоке. Инициатива, аналогичная Масдар-Сити, разрабатывается в настоящее время в Саудовской Аравии, где правительство недавно создало организацию под названием KA-CARE – наукоград короля Абдуллы по атомной энергетике и возобновляемым источникам энергии для координации политики и научных инициатив в этой области.

Долгосрочная тенденция повышения интереса к возобновляемым источникам энергии со стороны стран Персидского Залива, богатых углеводородами, также хорошо видна на примере Катара. Страна с самым высоким доходом на душу населения в мире переживает быстрый экономический рост в последние десятилетия. Ее экономическая политика сосредоточена на развитии резервов, не связанных с добычей природного газа. В частности Катар стал крупнейшим в мире поставщиком сжиженного газа. Крупнейший в стране фонд суверенного благосостояния, Инвестиционное управление Катара, недавно осуществил две важные инвестиции в области возобновляемых источников энергии. Первая инвестиция – это оцениваемая в 2,8 миллиардов долларов сделка, заключенная 14 марта 2011 г. Холдинговой компанией Катара – инвестиционным подразделением Инвестиционного управления Катара. Ее цель – приобретение 6,16% акций компании Iberdrola («Ибердрола») – владельца крупнейшей электростанции в мире, работающей на возобновляемых источниках энергии. Холдинговая компания Катара стала третьим акционером этой компании по величине пакета. Эта инвестиция считается стратегическим соглашением, способным создать мощную финансовую платформу для реализации новых капиталоемких проектов в будущем. При подписании соглашения Генеральный директор компании «Ибердрола» заявил: «“Катар Холдинг” стал стратегическим партнером и одним из основных акционеров нашей компании, главная особенность которого – стабильность и постоянство… Вхождение его в бизнес означает новые возможности и для “Ибердрола”, и для “Катар Холдинг”. Мы настраиваемся на сотрудничество в таких областях как разработка энергетической политики в Катаре – одного из крупнейших в мире производителей газа, заинтересованных в диверсификации своей экономики в виде развития возобновляемых источников энергии и поддержки научных исследований в области электромобилей».

Это капиталовложение особенно интересно потому, что «Ибердрола» намерена создать в Дохе научно-исследовательский центр, и в этом смысле подтверждается тенденция, уже наметившаяся в Абу Даби. Второе капиталовложение Инвестиционного управления Катара в области возобновляемых источников энергии – португальская компания EDP (*Energias de Portugal*). В настоящее время катарский фонд владеет пакетом в 2,1% ее акций[31]. Компания EDP – третий по величине оператор возобновляемых источников энергии на Иберийском полуострове и один из крупнейших в мире игроков в области

[31] См.: Sovereign Wealth Fund Institute (2011), “Qatar Holding Invests in Energias de Portugal”, 31 August.

ветровых энергетических установок. Подразделение EDP Renewables в 2010 г. имело совокупную установленную мощность в 7000 мегаватт[32].

Зафиксированная журналом «Монитор» инвестиционная активность ближневосточных фондов национального богатства, охотно вкладывающих средства в возобновляемые источники энергии – первый признак зарождающейся долгосрочной тенденции. Страны Ближнего Востока, богатые углеводородным сырьем, наращивают инвестиции в возобновляемые источники энергии (прежде всего, в научные исследования и разработки в этой области), чтобы диверсифицировать свою экономику, зависящую от добычи углеводородного сырья. Это осуществляется путем создания научно-технического центра возобновляемых источников энергии мирового класса, чтобы сохранить за собой центральную геополитическую роль в мировой энергетике и после того, как будет добыта последняя капля нефти. Другими словами, эти страны хотят стать лидерами перехода от углеводородной экономики XX в. к устойчивой экономике XXI в. Тем самым они хотят «трансформировать нефтяное благосостояние в мировое лидерство в области возобновляемых источников энергии». Нассер Саиди, главный экономист Международного финансового центра Дубаи, сделал следующее признание: «Будущее мировой энергетики – не нефть, а возобновляемые источники энергии, объем которых, как ожидается, утроится к 2035 г. Странам Персидского Залива следует сосредоточиться на инвестициях в возобновляемые источники энергии и соответствующие технологии с учетом того, что в регионе Ближнего Востока и Северной Африки имеются значительные ресурсы чистой энергии. Речь идет, прежде всего, об улавливании и хранении солнечной, ветровой и углеродной энергии».

Ближневосточные страны отнюдь не горят желанием увековечить свое положение рантье, просто получая в обмен на поставку углеводородов финансовые активы, которые затем инвестируются в разных странах мира. Подобная позиция для них неприемлема. Эти страны не намерены ждать истощения нефтегазовых запасов; вместо этого они нацелены на диверсификацию экономики, чтобы поддержать свое реноме и считаться передовыми нациями мира.

За растущим интересом стран Персидского Залива к возобновляемым источникам энергии стоят не только долгосрочные геополитические соображения, но и ряд других серьезных экономических причин. Во-первых, это растущий внутренний спрос на энергию вследствие роста населения и более интенсивной урбанизации, зафиксированной в последние десятилетия. По данным МЭА ожидается, что спрос на первичную энергию в странах Ближнего Востока вырастет на 70% и к 2035 г. достигнет 1000 МТНЭ. Спрос на нефть в странах Ближнего Востока растет в среднем на 1,3% в год, и к 2035 г. достигнет 9,2 миллионов баррелей в день – в основном, благодаря дорожно-транспортной индустрии. На страны Ближнего Востока придется 17% роста мировых потребностей в нефти с 2009 по 2035 гг. Несмотря на рост спроса, ожидается, что доля нефти в энергетическом наборе снизится с 51% в 2009 г. до 43% к 2035 г. – в основном, за счет роста доли природного газа. Ожидается, что спрос на природный газ превысит спрос на нефть прежде всего, в индустрии выработки электроэнергии уже к 2025 г..

[32] См.: Alnasera W.E., Alnaserb N.W. (2010), “The status of renewable energy in the GCC countries”, Renewable and Sustainable Energy Reviews, n.15, pp. 3074–3098.

Эль-Сайед Шаабан в 2011 г. исследовал влияние новой энергетики на рынок труда в целом, включая прямые и косвенные рабочие места, создаваемые как иностранными, так и местными компаниями. Автор предполагает, что до 2020 г. иностранные компании будут создавать 60% новых рабочих мест в странах Ближнего Востока и Северной Африки в сфере ветровых установок и солнечных батарей и 40% рабочих мест в секторе концентрации солнечной энергии. Однако, благодаря росту ноу-хау и передаче технологий, это процентное соотношение снизится до 30% в секторе ветровых установок и солнечных батарей и до 20% в области концентрации солнечной энергии к 2050 г. Новая энергетика позволит создать 1,6 миллионов новых рабочих мест в странах Ближнего Востока и Северной Африки к 2050 г.

9. Выводы: глобальная перспектива

Фонды национального благосостояния и их инвестиции – одна из сторон нового этапа глобализации, которая приведет к переходу прав собственности на многие важные активы по всему миру и новому качеству участия развивающихся рынков в мировой экономике. Поскольку многие развивающиеся рынки добились в последние годы выдающихся экономических успехов и стали богаче, частные лица и государственные организации в этих экономиках все активнее участвуют в международных инвестициях. Это способствует перетеканию капитала из развивающихся экономик в традиционные индустриальные экономики и к более заметному и активному участию развивающихся стран в мировых финансовых рынках. Это положительные и крайне желательные явления, особенно с учетом того, что экономические реалии на начальных этапах глобализации приводили к обратному процессу: перетеканию капитала из промышленно развитых стран на развивающиеся рынки. Растущие международные инвестиции развивающихся рынков, скорее всего, помогут им играть более заметную роль в мировых финансах, соизмеримую с их растущим влиянием в мировой экономике. Прогнозируемая динамика такого рода в мировой экономике требует координации усилий и выработки соответствующей политической линии. Стратегия МВФ, направленная на повышение прозрачности ФНБ и качества управления этими фондами – положительный пример того, как своевременная и целенаправленная инициатива привела развивающиеся рынки за стол переговоров и фактически сделала их движущей силой этого процесса. Если ФНБ можно считать предвестниками растущего участия развивающихся рынков в мировой экономике и финансах, их пример также наглядно показывает, что интенсификация диалога увеличивает шансы на достижение взаимоприемлемого политического консенсуса. В этом смысле более активное участие развивающихся рынков в международной экономической, финансовой политике и дипломатии будет вносить вклад в стабилизацию мировых рынков капитала.

Предисловие 8

РАЗДЕЛ I. МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

ГЛАВА 1. Теория и практика режимов регулирования: глобальный уровень. *Л. М. Григорьев, А. А. Курдин* 15
ГЛАВА 2. Международный антитраст: между конкуренцией и протекционизмом. *С. Б. Авдашева, А. Е. Шаститко* 47
ГЛАВА 3. Государство в глобальной экономике. *С. М. Кадочников, Л. С. Ружанская* 74

РАЗДЕЛ II. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЦИКЛИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ГЛАВА 4. Экономический рост вчера, сегодня и завтра. *М. Е. Дорошенко* 96
ГЛАВА 5. Структура мирового экономического роста (1992–2010). *Л. М. Григорьев, Е. Н. Паршина* 117
ГЛАВА 6. Теория цикла под ударом кризиса. *Л. М. Григорьев, А. С. Иващенко* 140
ГЛАВА 7. Мировая экономика и рецессия: 2006–2013 гг. *Л. М. Григорьев, А. С. Иващенко* 163
ГЛАВА 8. Восприятие мирового кризиса. *Пиотр Дуткевич* 193

РАЗДЕЛ III. КРИЗИСНЫЕ ВЫВОДЫ ДЛЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

ГЛАВА 9. Макроэкономическая теория и практика на этапе выхода из кризиса. *И. В. Прилепский* 211
ГЛАВА 10. Теория и практика проведения фискальной консолидации. *М. М. Владимирова* 226
ГЛАВА 11. Антикризисный инструментарий монетарных властей. *П. В. Бадасен* . . . *246*

РАЗДЕЛ IV. ГЛОБАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ: ДИСБАЛАНСЫ, АРХИТЕКТУРА, РЕГУЛИРОВАНИЕ

ГЛАВА 12. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций. *Л. М. Григорьев, А. С. Иващенко* 278
ГЛАВА 13. Глобальная финансовая архитектура: направления реформы. *М. Р. Салихов* 295
ГЛАВА 14. Регулирование финансовой деятельности. *М. Р. Салихов* 313

РАЗДЕЛ V. ПРОБЛЕМЫ НАСЕЛЕНИЯ, ТРУДА И СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ СОВРЕМЕННОГО МИРА

ГЛАВА 15. Демография современного мира. *С. Ф. Иванов* 336
ГЛАВА 16. Рынок труда в странах ОЭСР – теоретические представления и политика. *Н. Т. Вишневская* 373

ГЛАВА 17. Международная трудовая миграция. *Г. И. Глушенко* 403
ГЛАВА 18. Социальная структура стран мира.
Л. М. Григорьев, А. А. Салмина 444

РАЗДЕЛ VI. МИРОВАЯ ЭНЕРГЕТИКА

ГЛАВА 19. Межтопливная конкуренция. *Т. А. Митрова* 488
ГЛАВА 20. Экономический рост, развитие энергетики
и нефтяные рынки – новые условия функционирования.
Л. М. Григорьев, А. А. Курдин 510
ГЛАВА 21. Установление цен на природный газ: прошлое,
настоящее и будущее. *Джонатан Стерн* 535
ГЛАВА 22. Нефтегазовые ресурсы в меняющейся
институциональной среде. *В. А. Крюков, О. А. Селезнева* 580

РАЗДЕЛ VII. ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ
И РЕСУРСНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

ГЛАВА 23. Глобальное изменение климата –
вызов мировой экономике XXI в. *И. А. Макаров* 595
ГЛАВА 24. Продовольственная проблема
в современной мировой экономике. *А. В. Савельева* 611
ГЛАВА 25. Проблема пресной воды как структурный фактор
мировой экономики. *А. Б. Лихачева* 638

РАЗДЕЛ VIII. СТРАНЫ И ГРУППИРОВКИ СТРАН

ГЛАВА 26. США: три социально-экономические
проблемы. *Л. М. Григорьев* 672
ГЛАВА 27. Европейский союз: цели
и методы современной интеграции. *Т. А. Романова* 703
ГЛАВА 28. Еврозона: внутренние
и внешние аспекты функционирования. *О. В. Буторина* 728
ГЛАВА 29. Китай: проблемы нового этапа развития.
Л. М. Григорьев, В. П. Кульпина 743
ГЛАВА 30. Индия: проблемы социально-экономического
развития. *С. И. Лунев* 787
ГЛАВА 31. ОПЕК: развитие и регулирующая роль
на мировом нефтяном рынке. *Л. М. Григорьев, А. А. Курдин* 810
ГЛАВА 32. БРИКС: сходство проблем и интересов.
Л. М. Григорьев, А. К. Морозкина 835
ГЛАВА 33. Геополитика фондов национального благосостояния.
Симоне Тальяпьетра 850

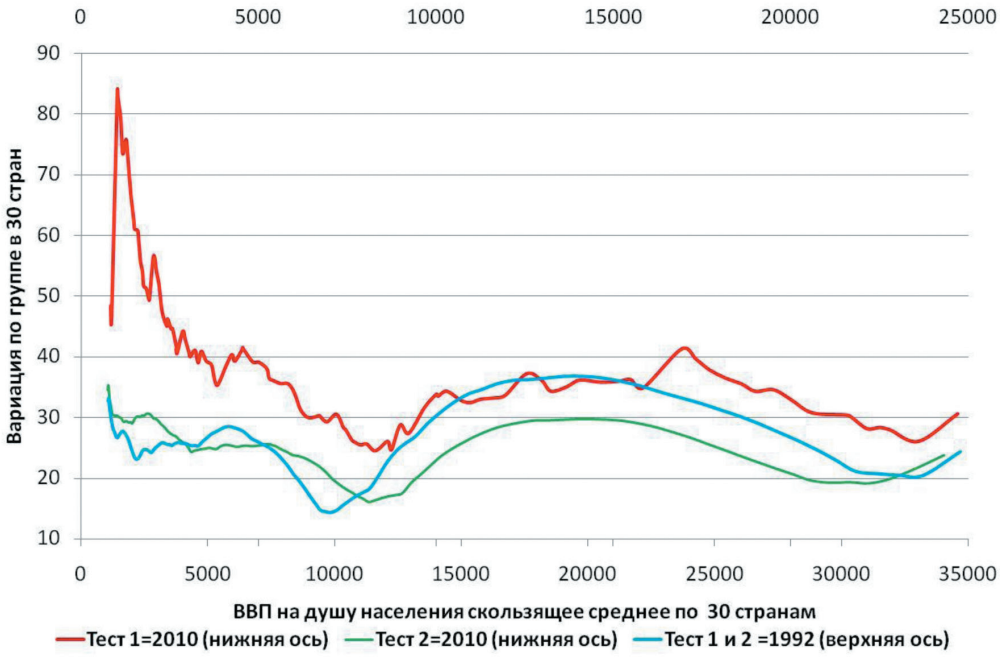


Рисунок 1 к стр. 127
Вариация и скользящее среднее по группе в 30 стран
Источник: рассчитано авторами.

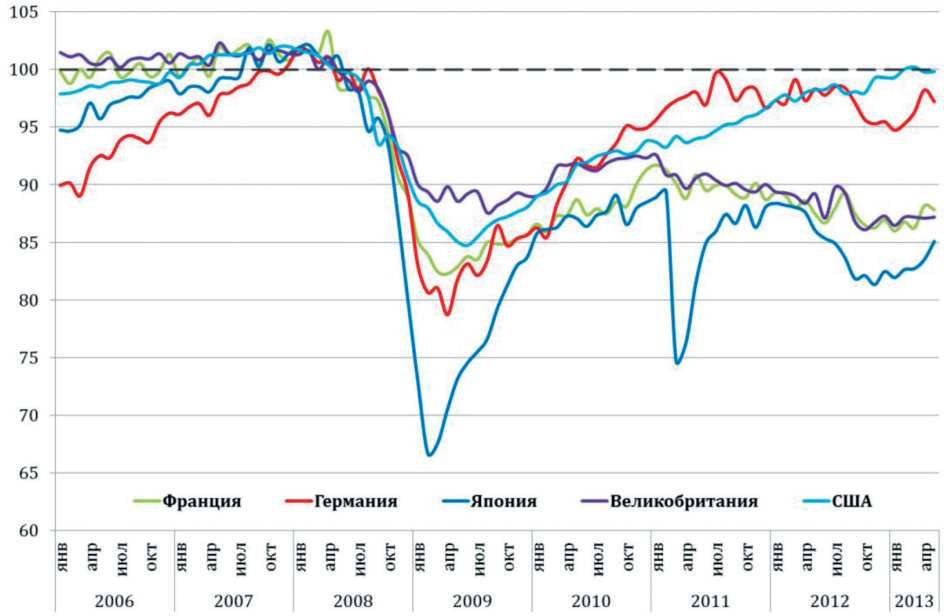


Рисунок 1 к стр. 163
Динамика промышленного производства,
ведущие страны, янв. 2006 – май 2013 (помесячные индексы, 2 квартал 2008 = 100)

Источник: рассчитано авторами.

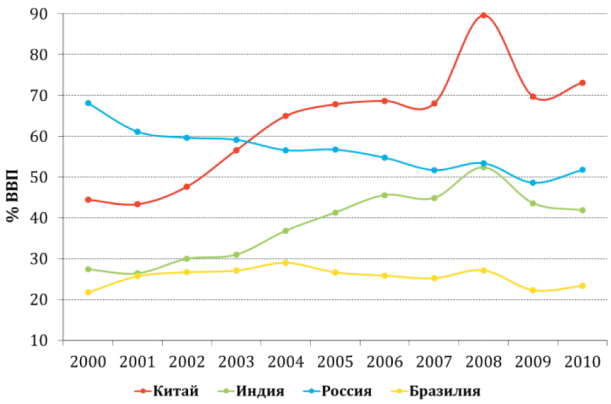


Рисунок 8 к стр. 179
Открытость мировой торговле в странах БРИК, % ВВП

Источник: расчеты авторов на основе данных МВФ, ООН.

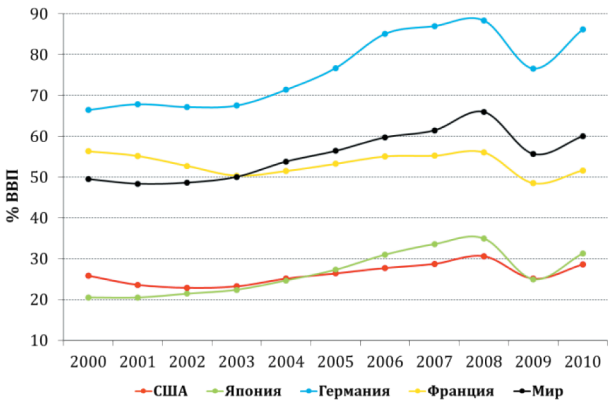


Рисунок 9 к стр. 179
Открытость мировой торговле в некоторых развитых странах, % ВВП

Источник: расчеты авторов на основе данных МВФ, ООН.

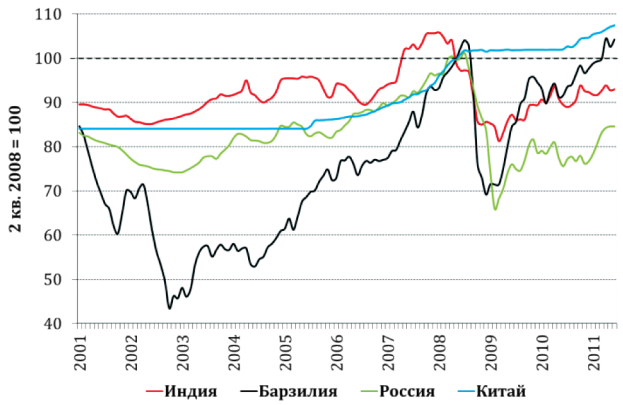


Рисунок 10 к стр. 184
Валютные курсы стран БРИКС к доллару США, янв. 2001 – июнь 2011 гг.

Источник: расчеты авторов на основе данных Всемирного банка.

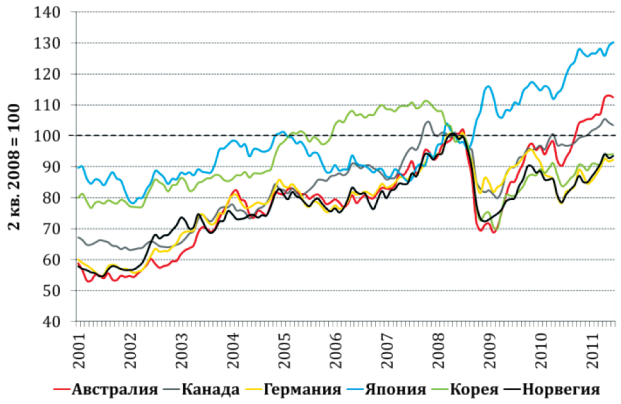


Рисунок 11 к стр. 184
Валютные курсы крупных стран-экспортеров к доллару США, янв. 2001 – июнь 2011 гг.*

**Рост означает укрепление курса*

Источник: расчеты авторов на основе данных Всемирного банка.

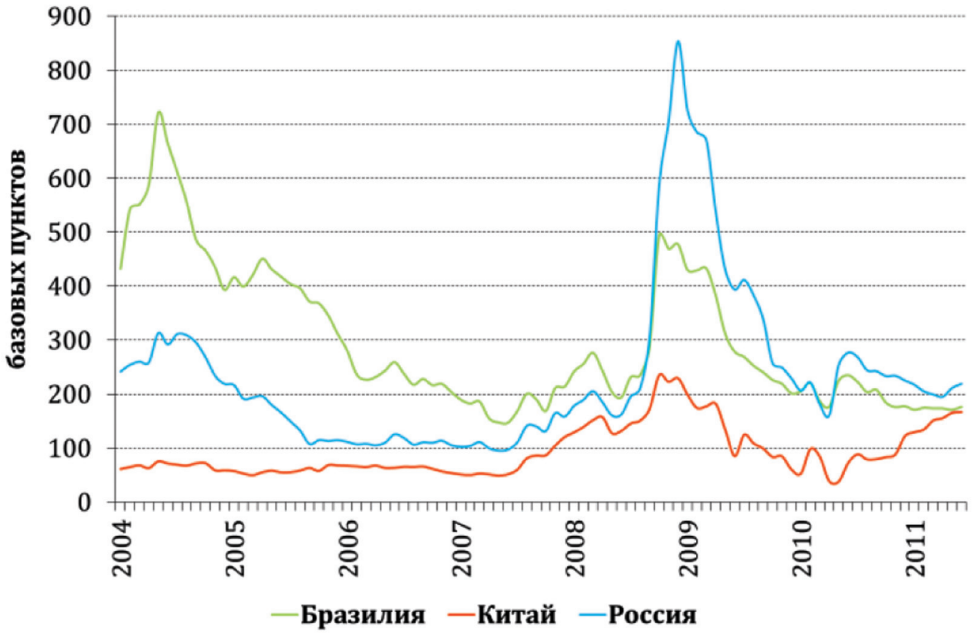


Рисунок 13 к стр. 186
Динамика фондовых индексов развиваю щихся стран, янв. 2001 – июнь 2011 гг.

Источник: расчеты авторов на основе данных Всемирного банка.

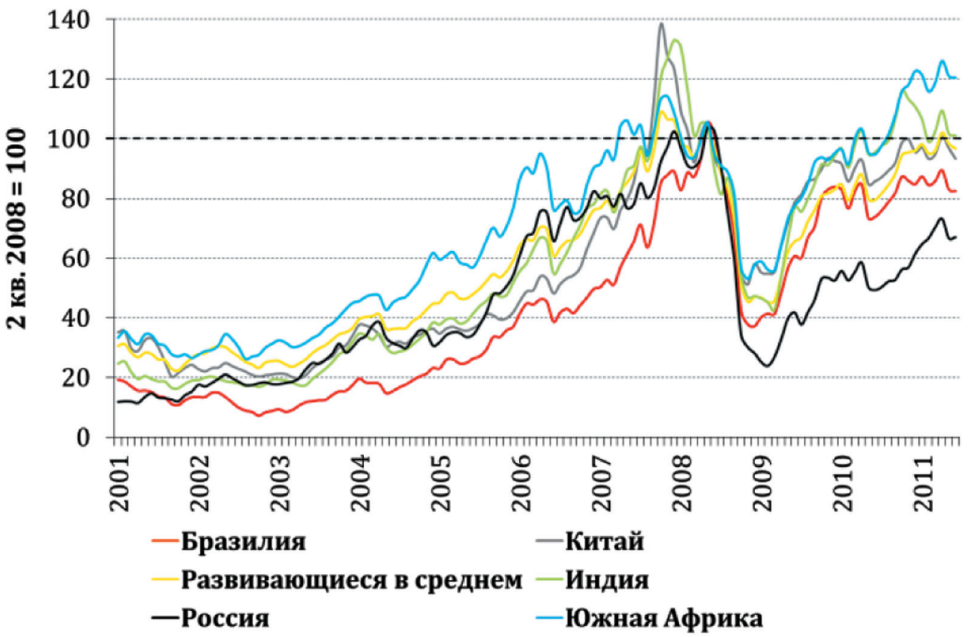


Рисунок 14 к стр. 189
Динамика экспорта и ВВП (в долл. США 2005 г.) развитых и развивающихся стран, в % к предыдущему году

Источник: расчеты авторов на основе данных Всемирного банка.

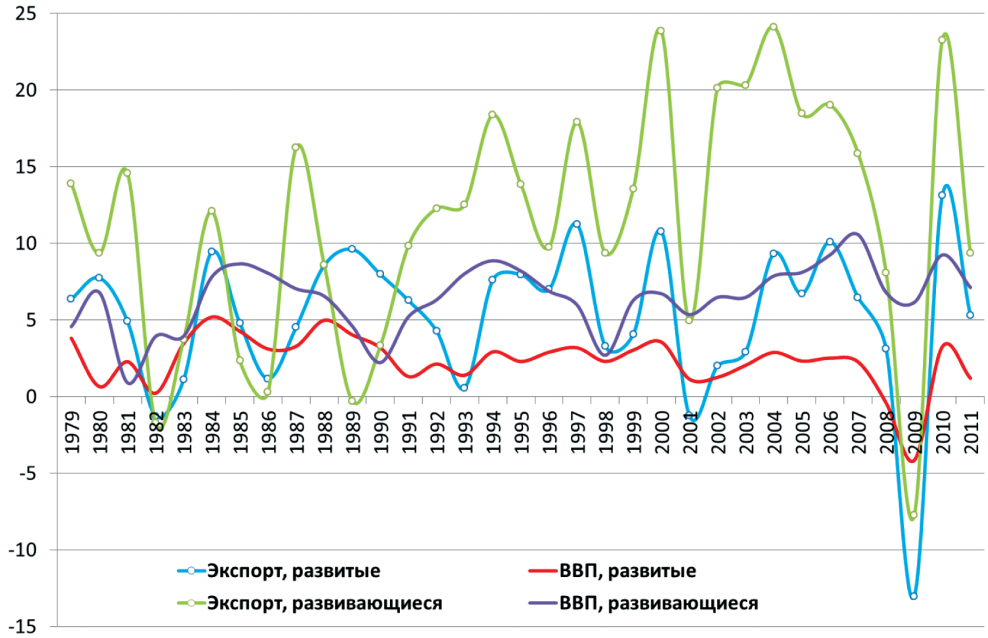


Рисунок 12 к стр. 186

Спреды по государственным облигациям относительно UST*, янв. 2004 – июнь 2011 гг.

**Краткосрочные облигации Казначейства США.*

Источник: Всемирный банк.

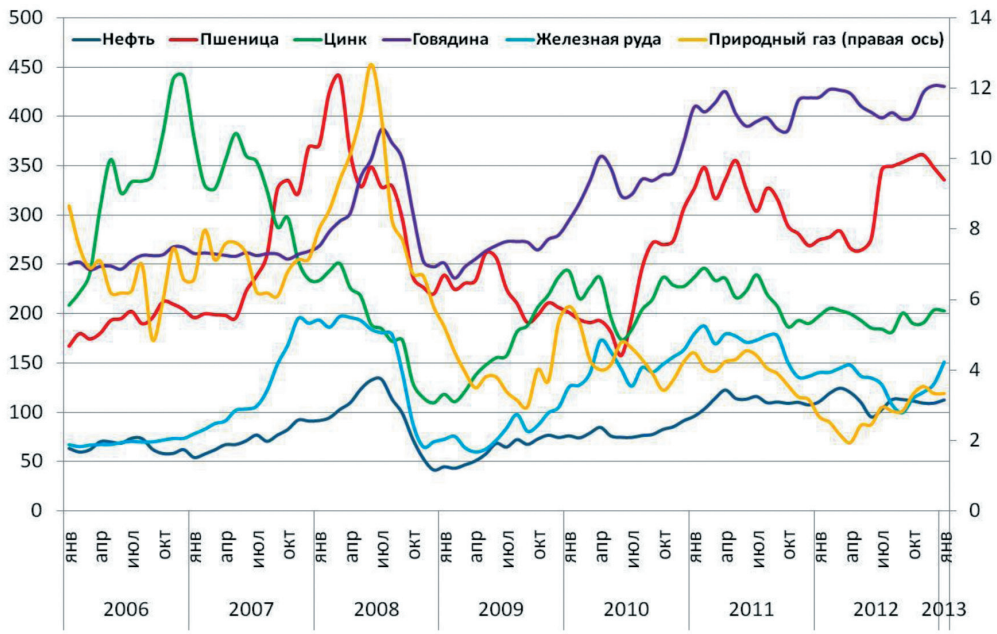


Рисунок 15 к стр. 192

Динамика цен на отдельные товары, номин. долл. США, янв. 2006 – янв. 2013 гг.

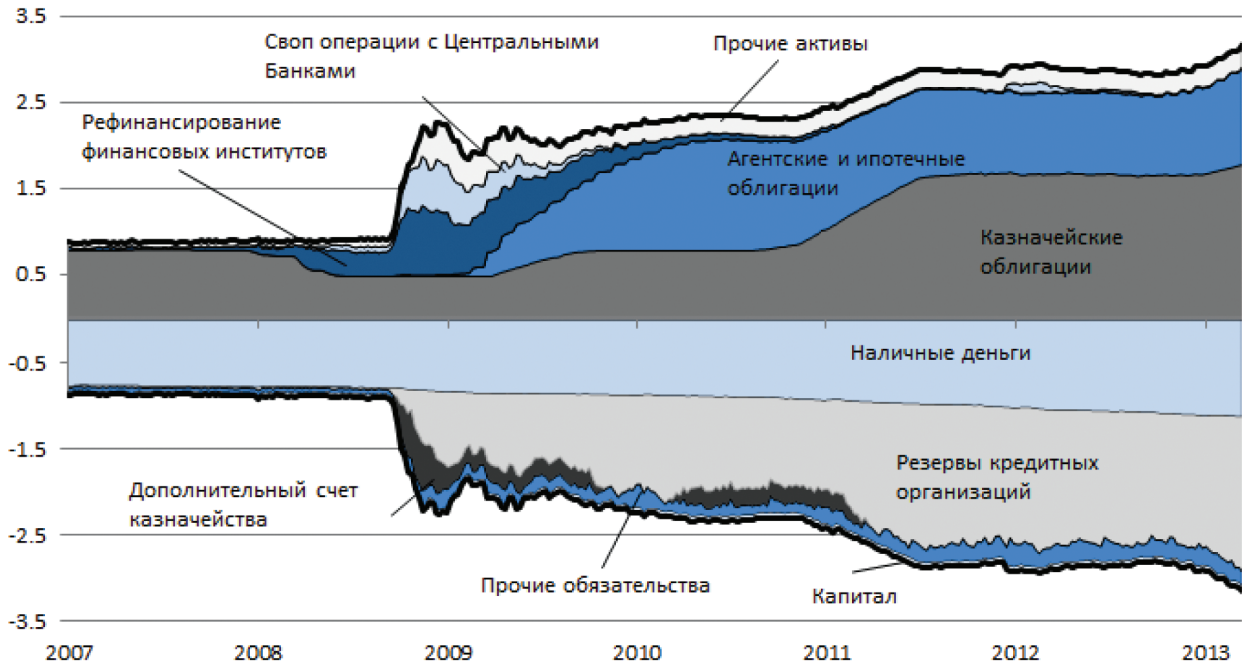


Рисунок 2 к стр. 254
Динамика ключевых статей баланса ФРС США
Источник: ФРС.

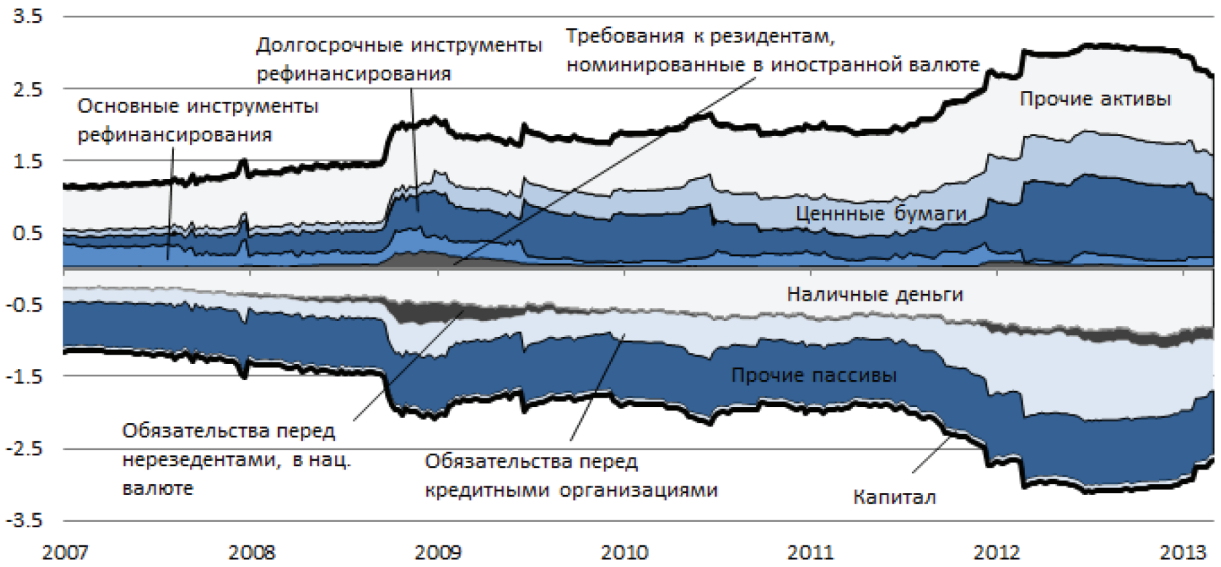


Рисунок 4 к стр. 263
Динамика ключевых статей баланса ЕЦБ
Источник: ЕЦБ.

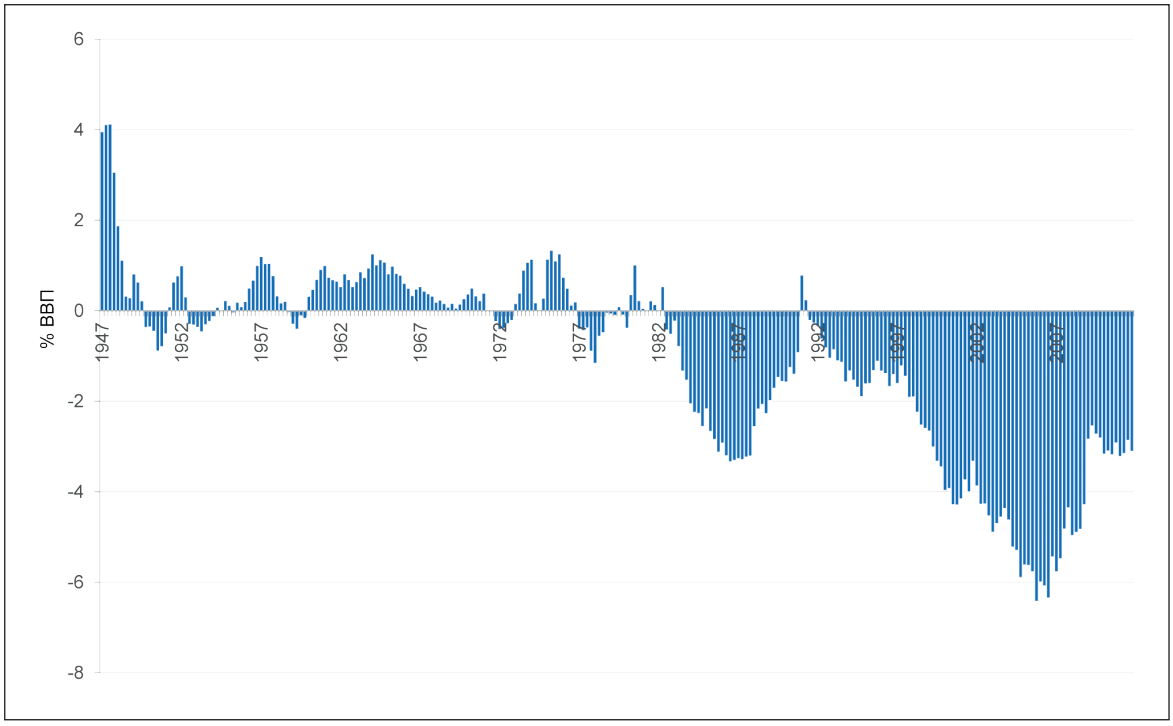


Рисунок 7 к стр. 305
Динамика баланса текущего счета США, 1947–2012 (3 кв.)
Источник: FRED.

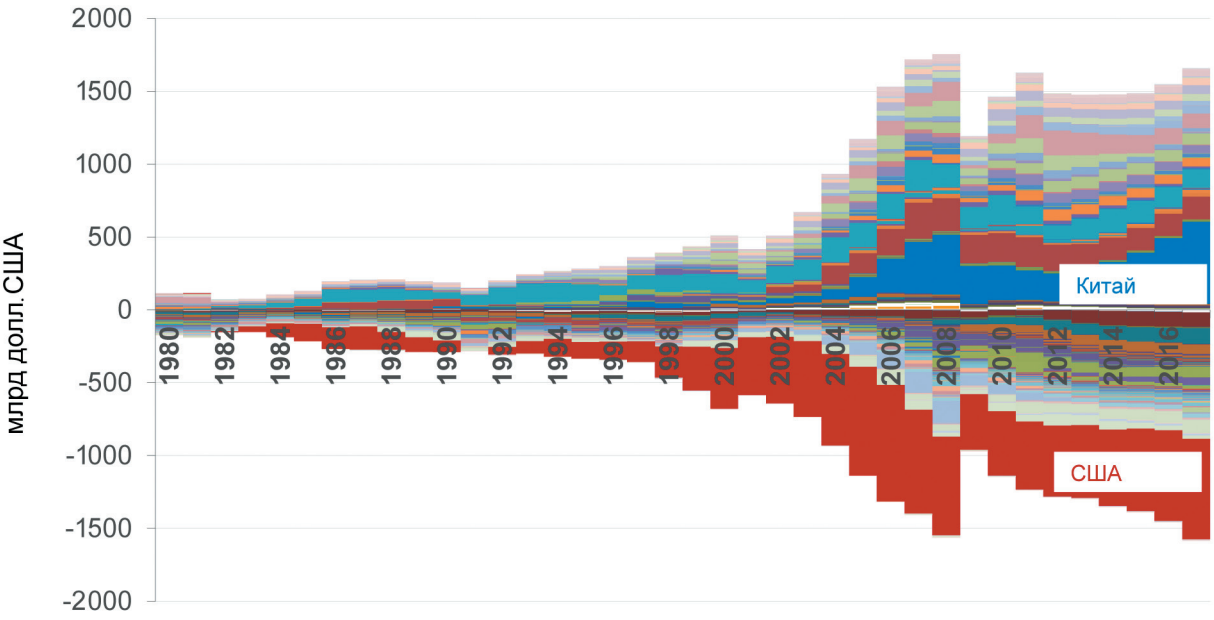


Рисунок 8 к стр. 308
Сумма текущих счетов по странам мира, 1980–2017 гг. (прогноз)
Источник: World Economic Outlook (October 2012).

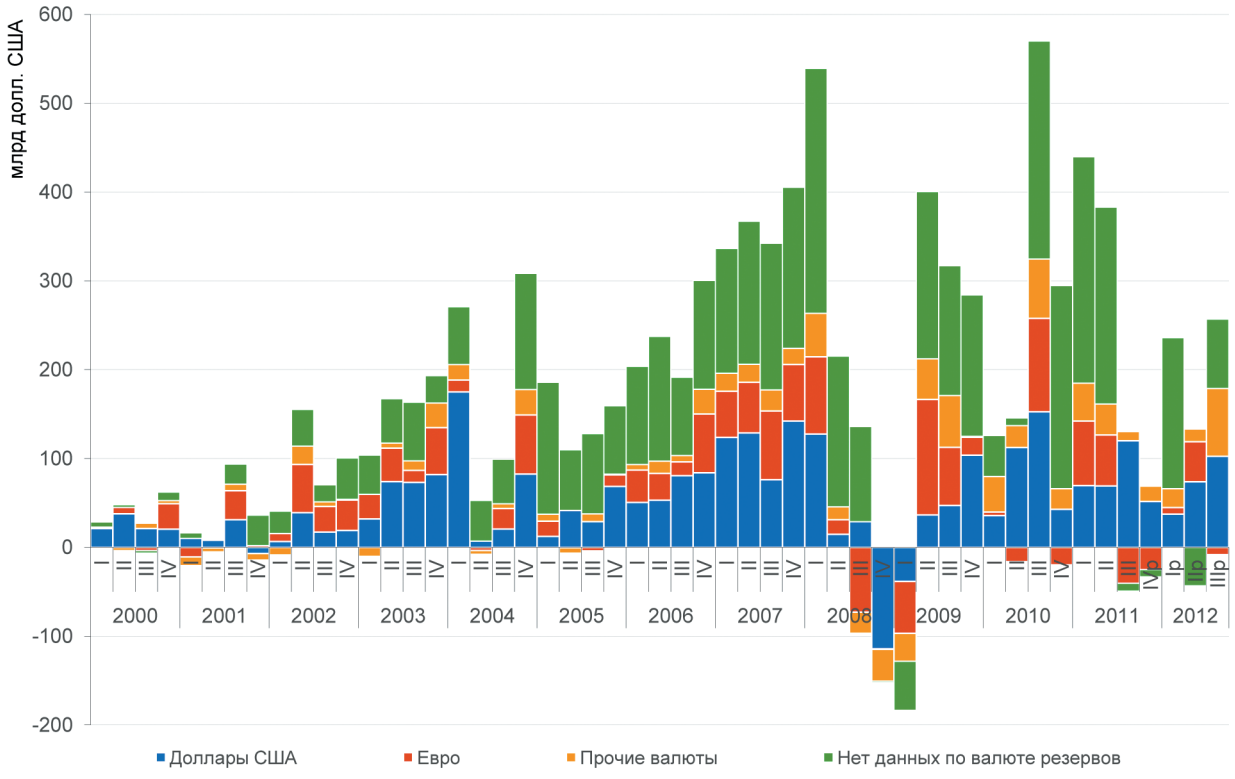


Рисунок 9 к стр. 309
Чистое изменение официальных валютных резервов по типу валют, 2000–2012 гг., США

Источник: МВФ.

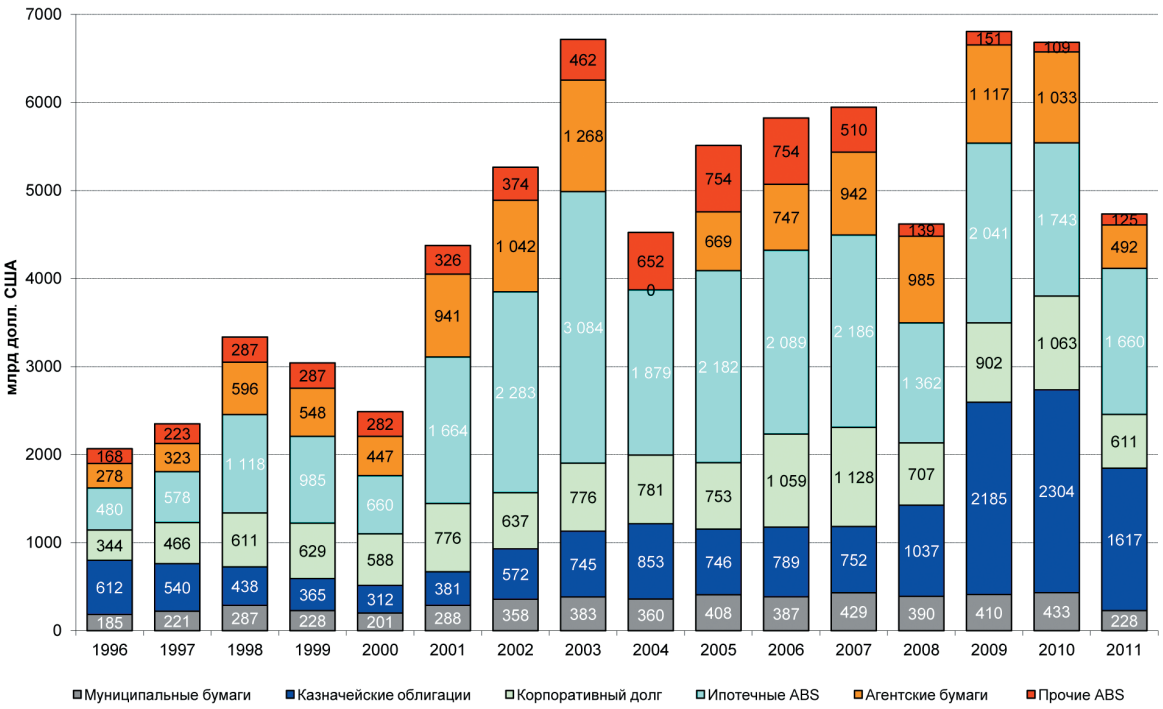


Рисунок 12 к стр. 321
Выпуск облигаций по типу долга в США, 1996–2011 гг.
Источник: SIFMA.

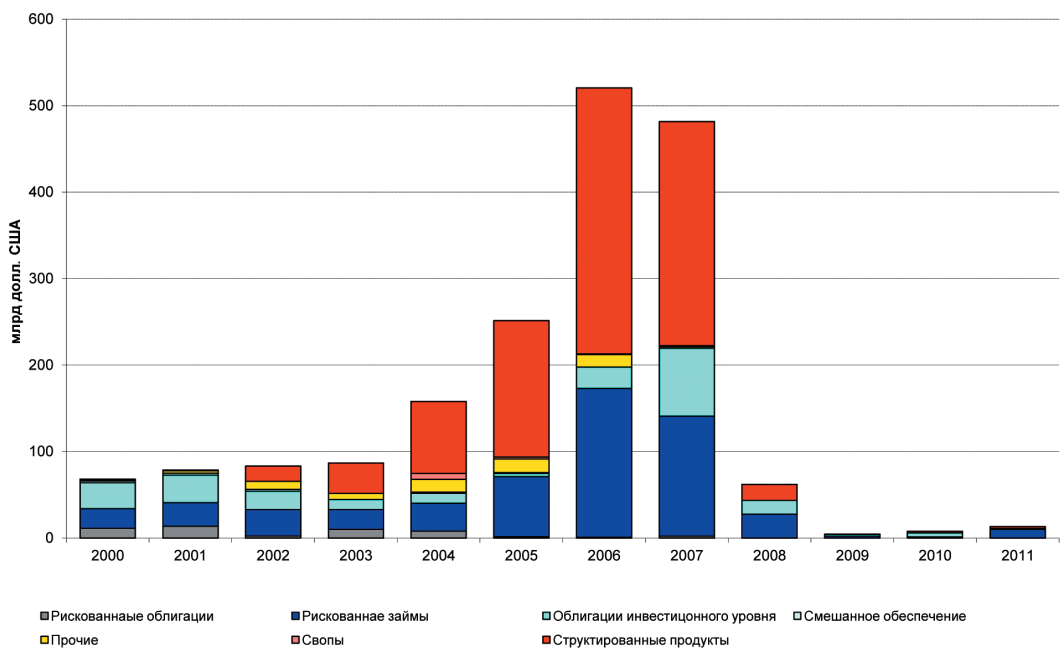


Рисунок 13 к стр. 322
Объем выпуска CDO в мире, 2000–2011 гг.
Источник: SIFMA.

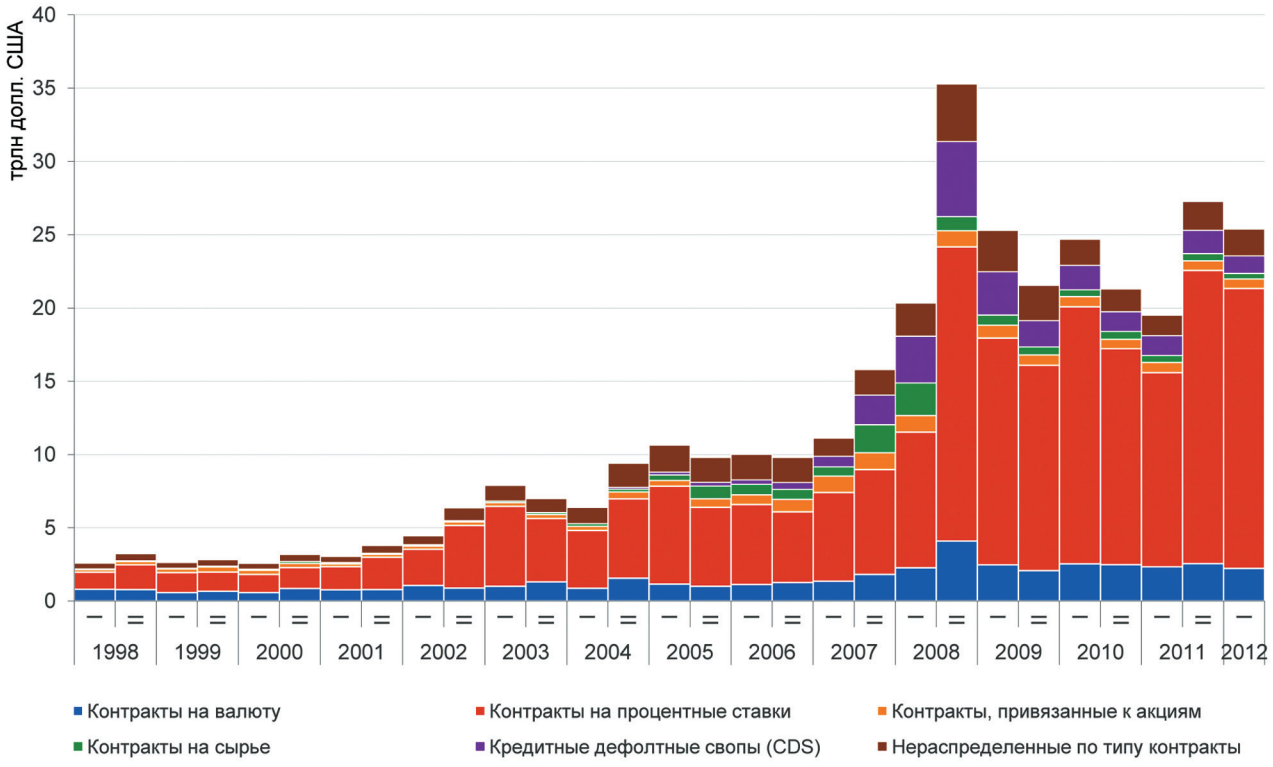


Рисунок 14 к стр. 322
Рыночная стоимость (gross market value) небиржевых (OTC) производных финансовых инструментов в зависимости от типа базового актива, 1998–2012 гг.

Источник: Банк международных расчетов.

X

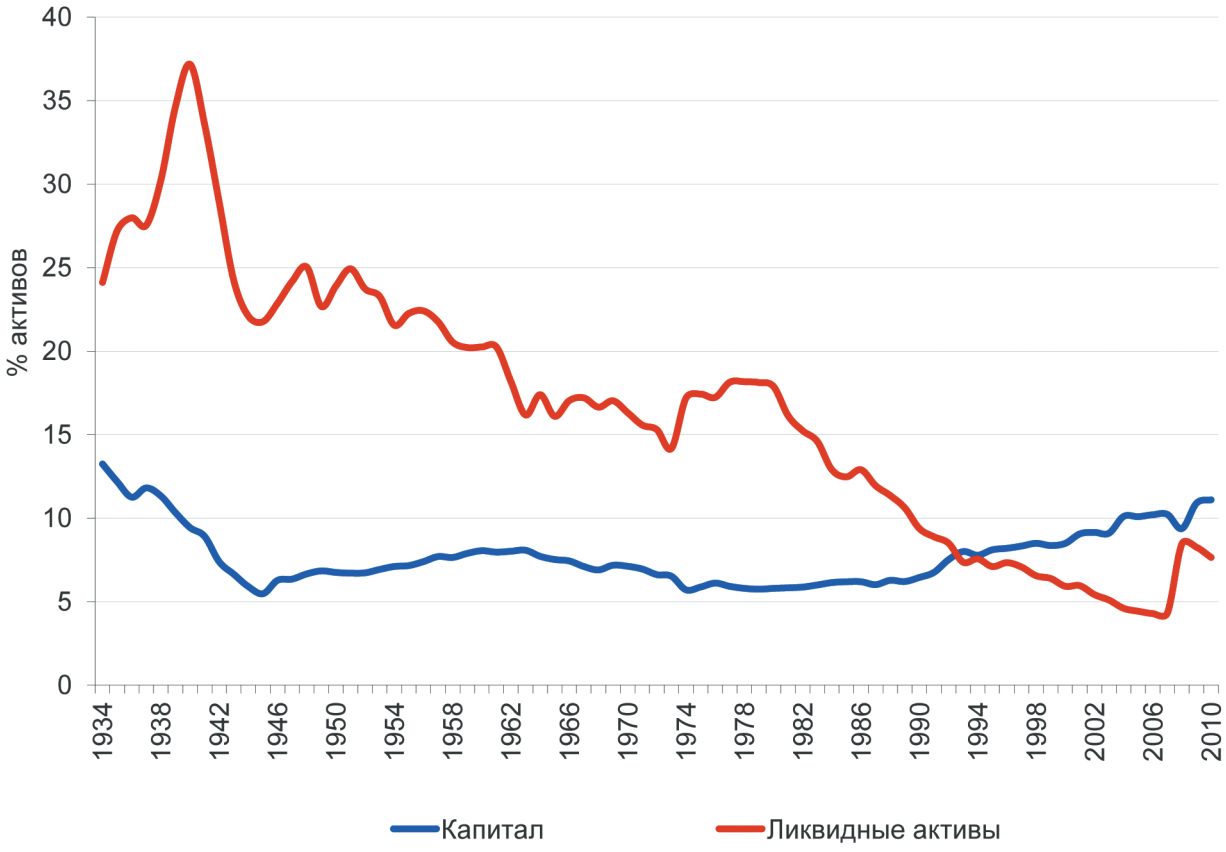


Рисунок 15 к стр. 324
Размер капитала и ликвидных активов банковской системы и США, % совокупных активов, 1934–2011 гг.
Источник: FDIC.

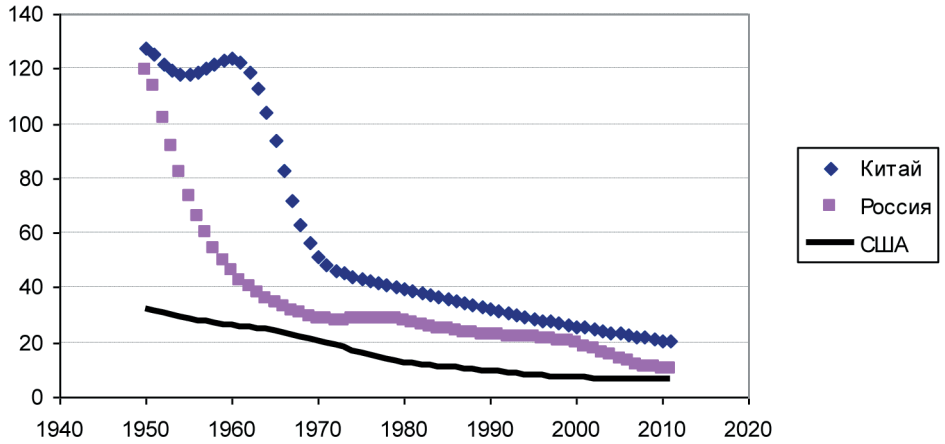


Рисунок 1 к стр. 343
Младенческая смертность в развитых, наименее развитых и других развивающихся странах в 1950–2011 гг.

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

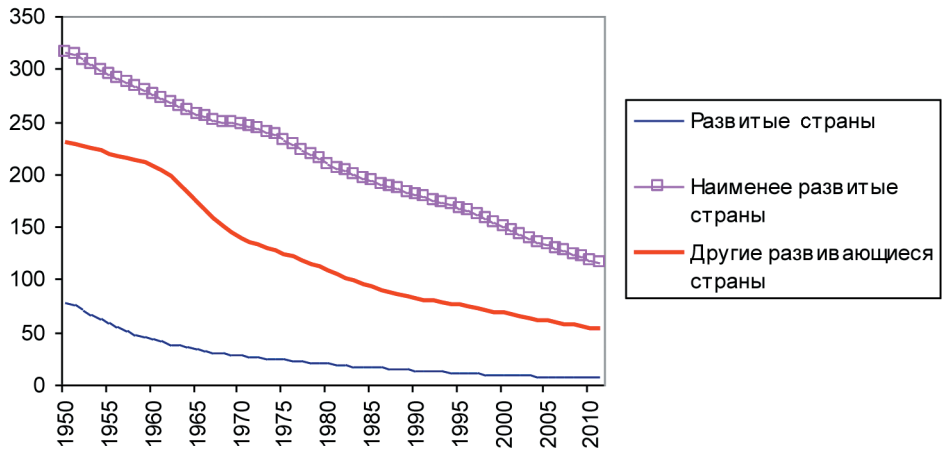


Рисунок 2 к стр. 343
Младенческая смертность в группах стран в 1950–2011 гг.

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

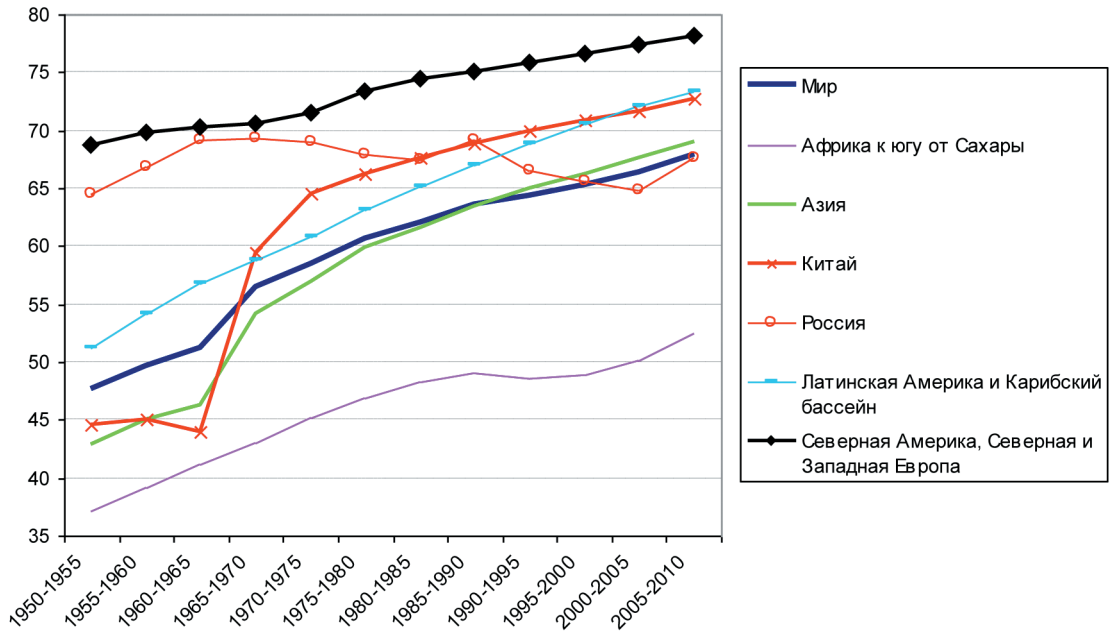


Рисунок 3 к стр. 349

Динамика продолжительности жизни (оба пола вместе) в 1950–2010 гг.

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

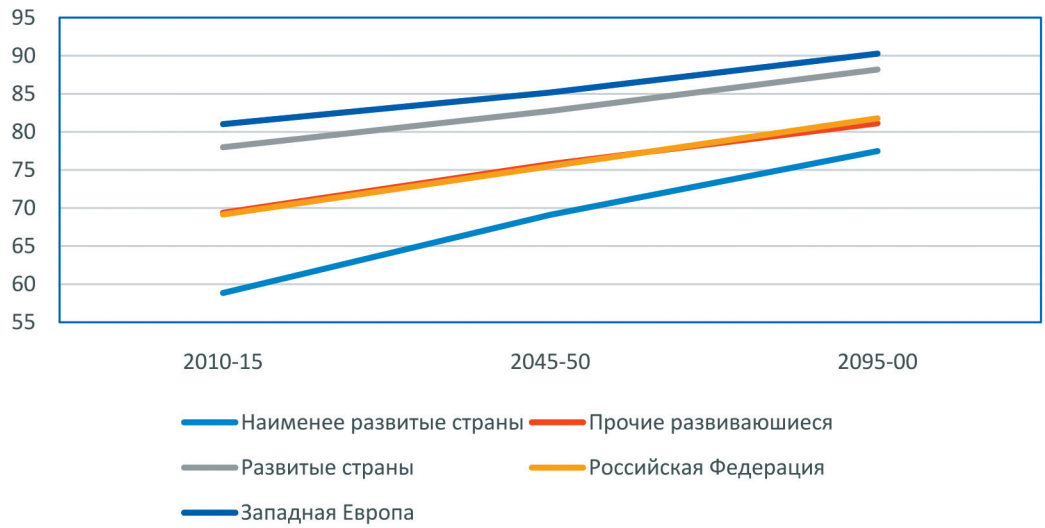


Рисунок 5 к стр. 350

Прогноз динамики продолжительности жизни в XXI в.

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

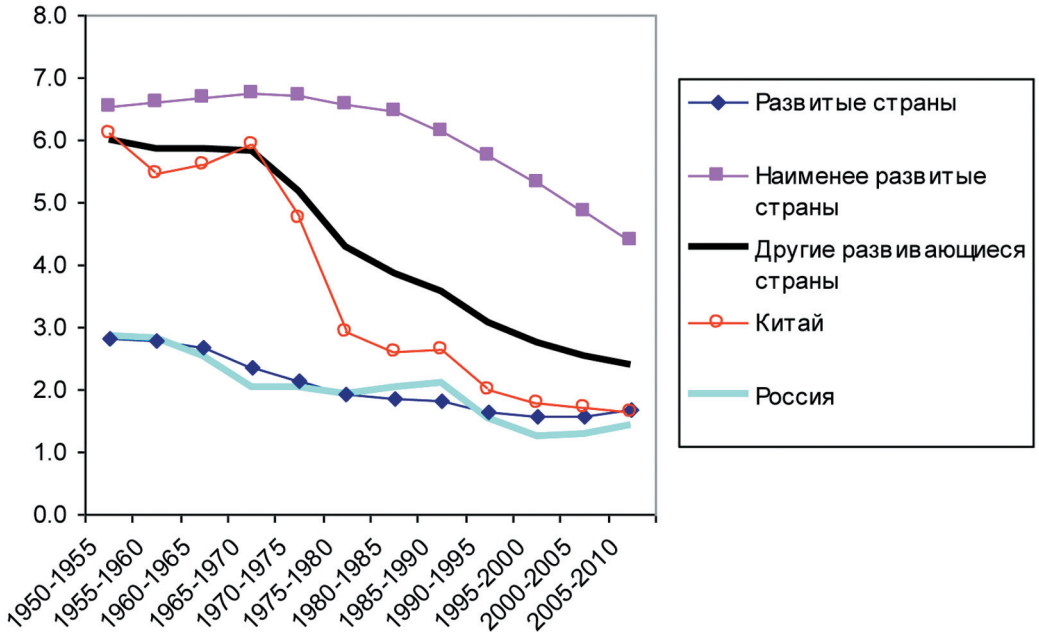


Рисунок 6 к стр. 358

Суммарная рождаемость в России, Китае и группах стран, 1950–2010 гг.

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

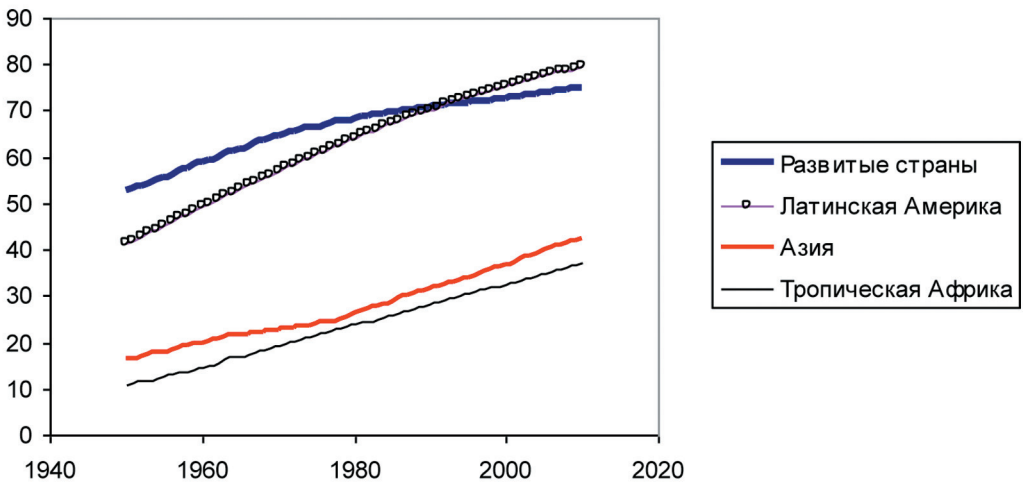
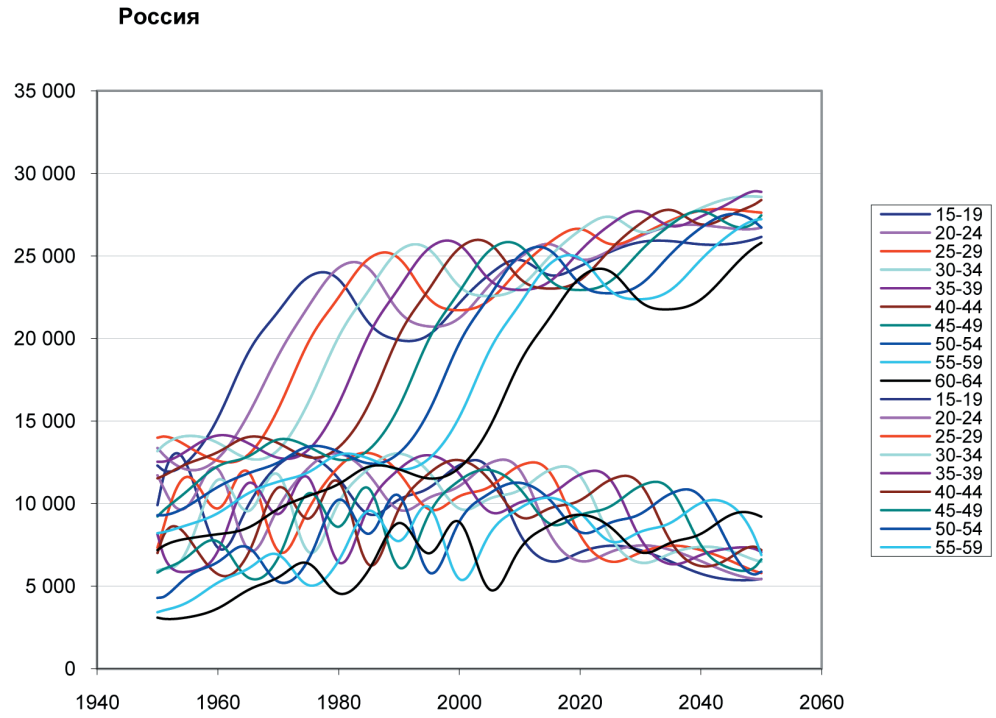


Рисунок 8 к стр. 359

Доля городского населения, 1950–2010 гг.

Источник:United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.



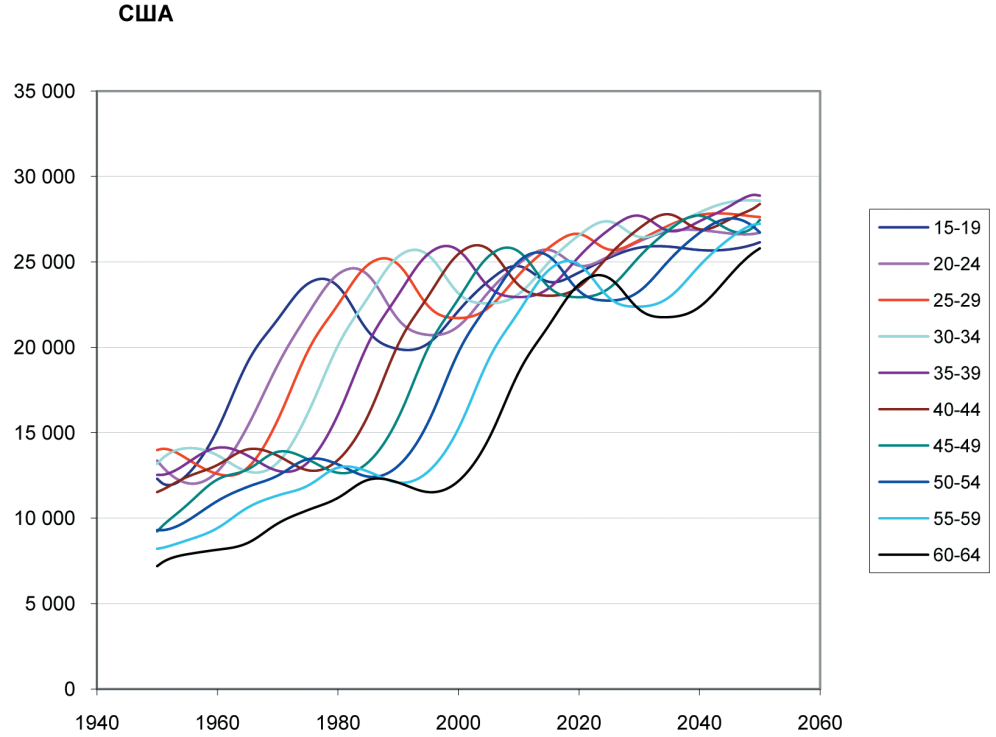


Рисунок 9 к стр. 365

Численность пятилетних возрастных групп в России и США в 1950–2050 гг. (тыс. чел.)

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

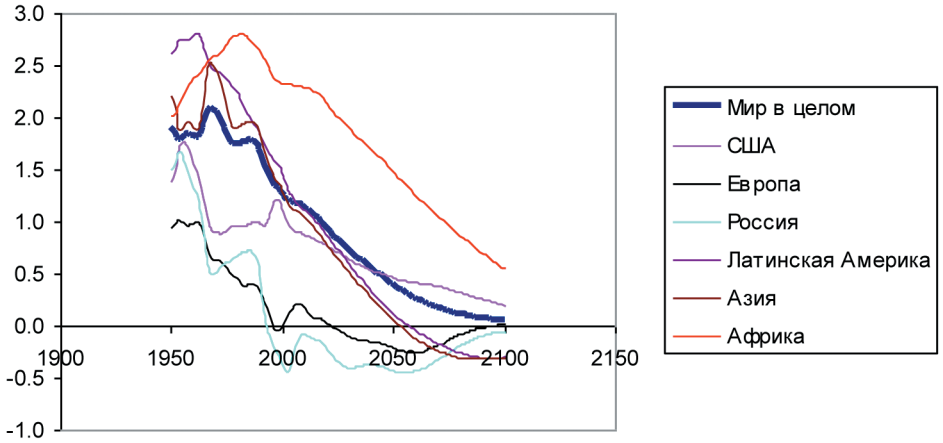


Рисунок 10 к стр. 366–367

Среднегодовые темпы изменения численности населения в 1950–2100 гг.

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

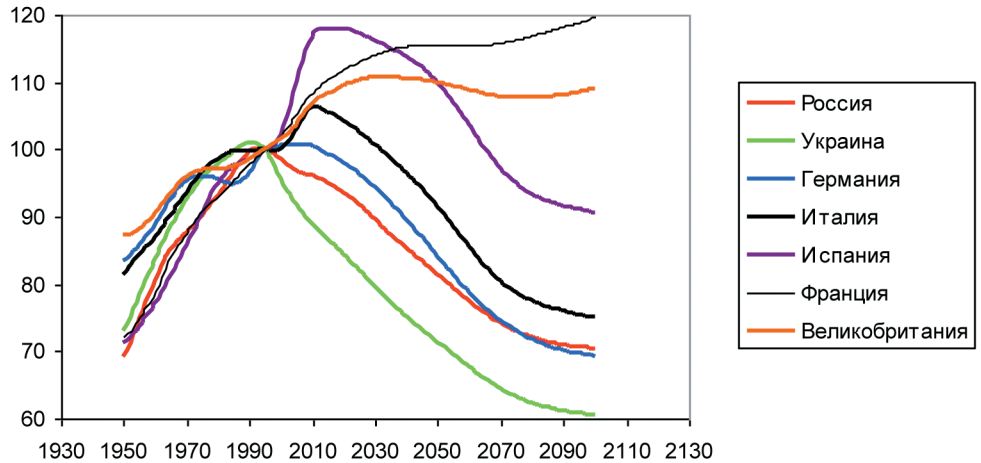


Рисунок 11 к стр. 368

Индекс роста (1995 г. =100) населения крупнейших европейских стран: 1950–2013 гг. (оценка) и 2014–2100 гг. (средний вариант прогноза ООН)

Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

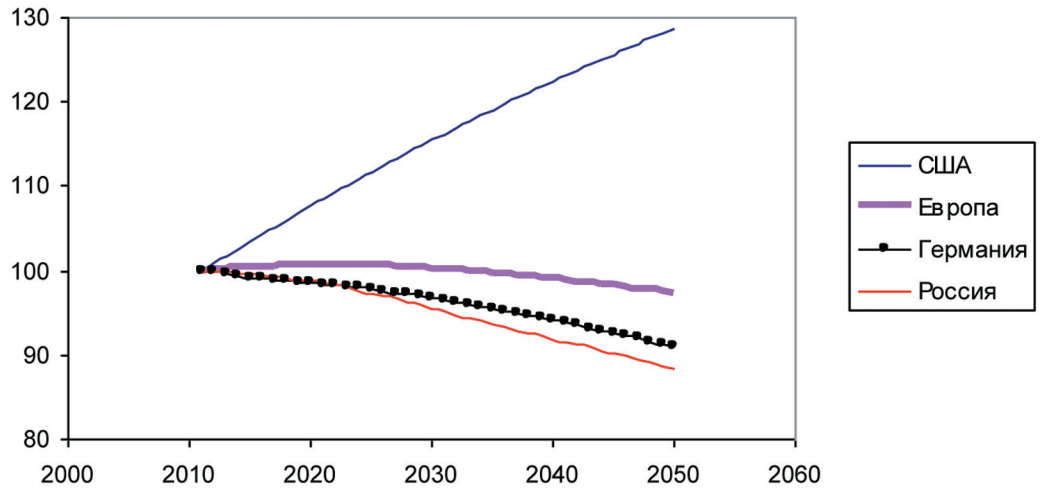


Рисунок 12 к стр. 368
Динамика численности населения развитых регионов, Германии и России в 2011–2050 гг., по среднему варианту прогноза ООН (индекс, 2011=100)
Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.

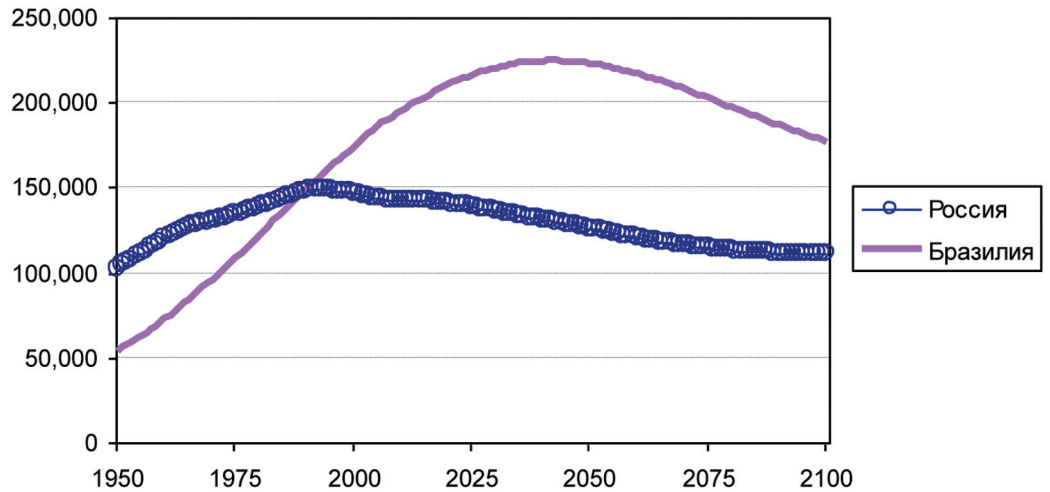


Рисунок 13 к стр. 368
Население Бразилии и России, 1950–2010 (тыс. человек)
Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.



Рисунок 1 к стр. 393
Структура расходов на активные программы занятости в странах ОЭСР, 2004–2011 гг., %
Источник: www.oecd.org/els/employmentoutlook/statsupplement.

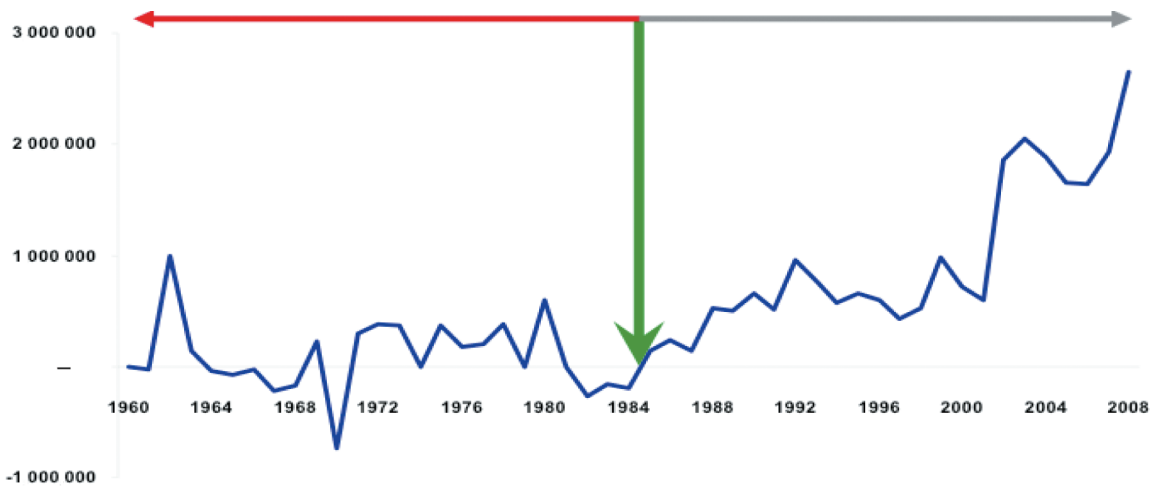


Рисунок 1 к стр. 412
Иммиграция – эмиграция (= нетто-миграция) с 1960 по 2008 гг., Европа
Источник: Rainer Münz, Erste Group «Key changes in migration trends since 1951».– Geneva: IOM, 16 March 2011, p. 20.

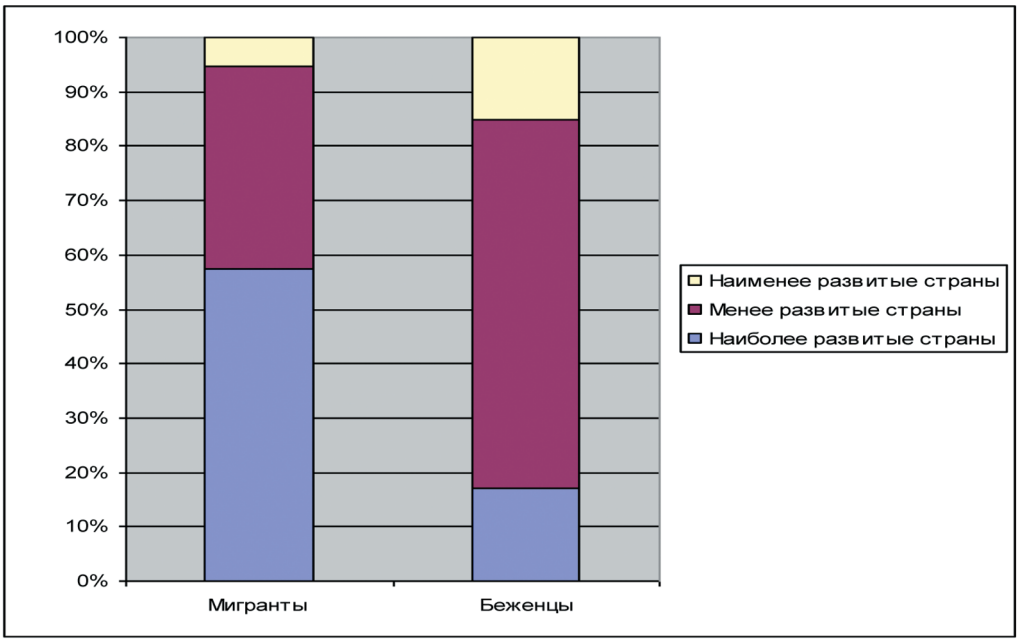


Рисунок 2 к стр. 413
Распределение беженцев и мигрантов
по принимающим странам в соответствии с уровнем их развития

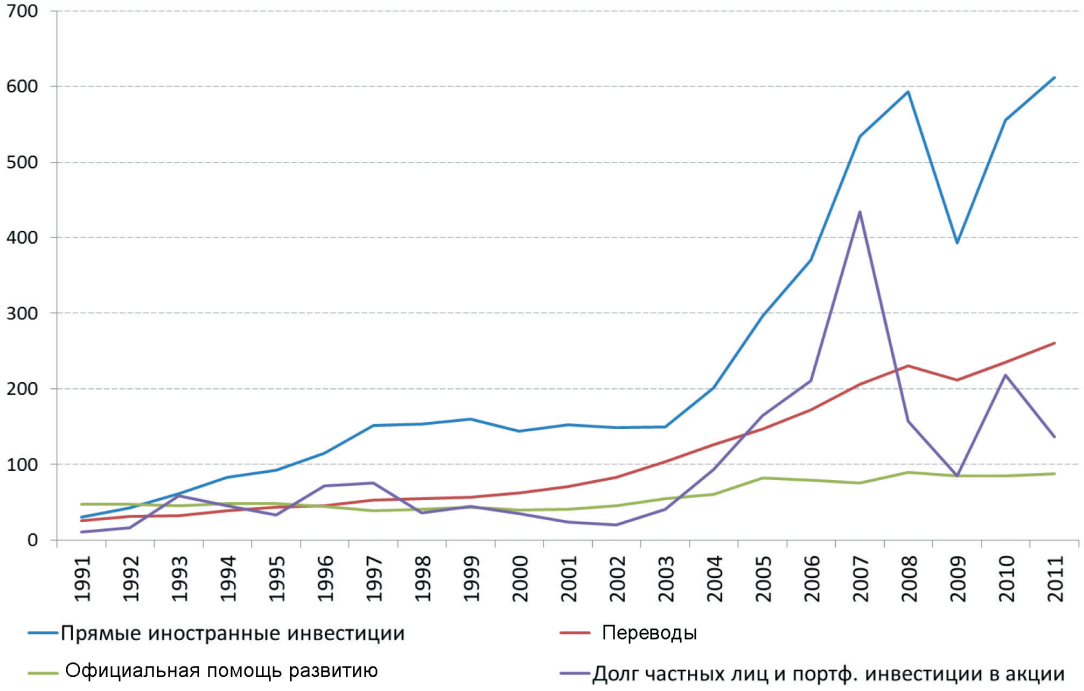


Рисунок 3 к стр. 423
Переводы в сравнении с другими денежными потоками, млрд долл. США
Источник: World Bank. Migration and Remittances Factbook 2011 – Washington DC: WB, 2011, p. IX..

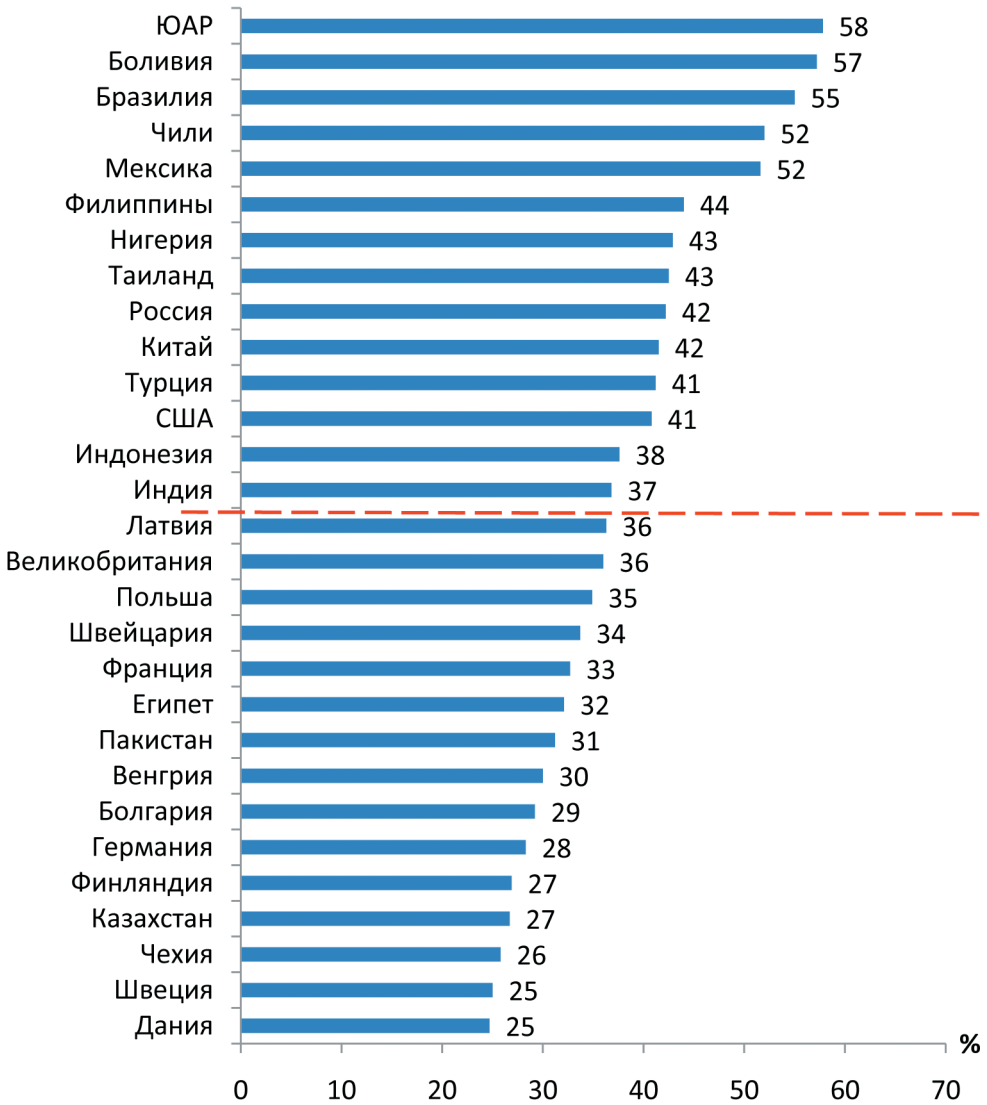


Рисунок 1 к стр. 468
Иерархия стран по коэффициенту Джини (2005)

Источник: Всемирный банк.

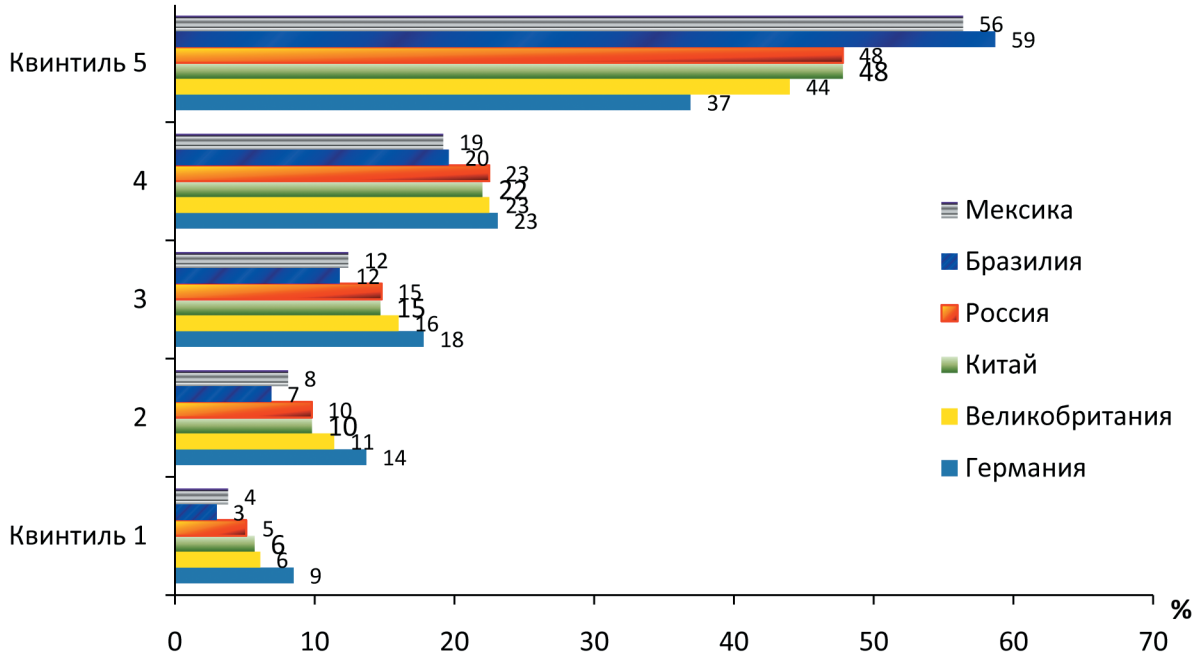


Рисунок 2 к стр. 478
Удельный вес доходов населения по 20-процентным группам населения, в % от общего объема доходов («квинтиль 1» – группа с самыми низкими доходами, «квинтиль 5» – с самыми высокими), 2005 г.

Источник: Всемирный банк.

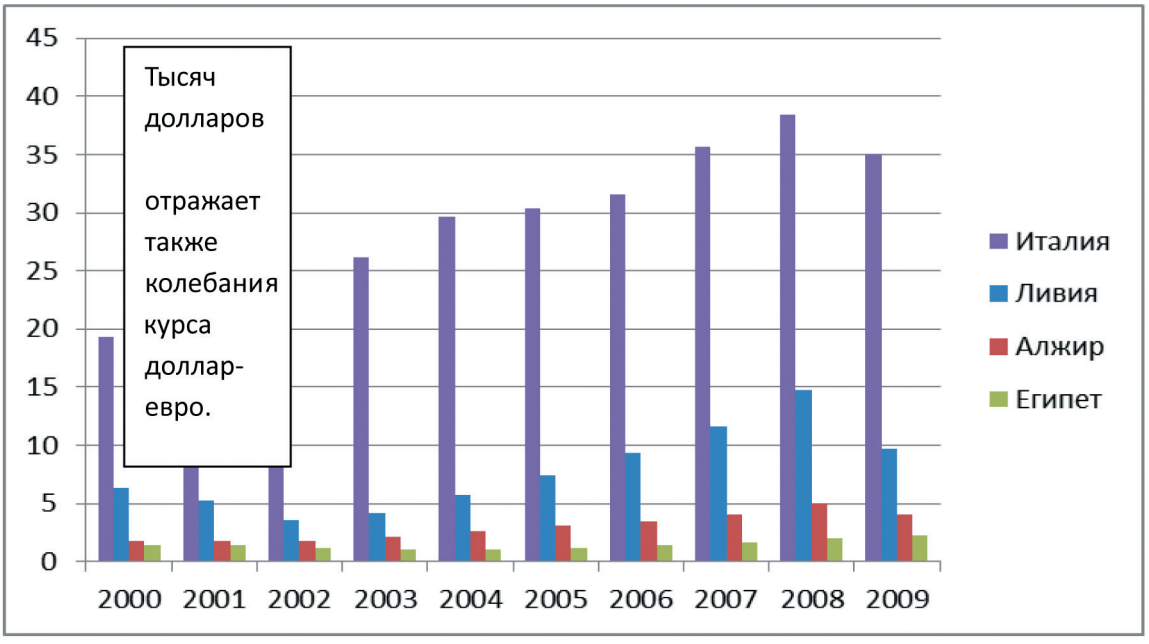


Рисунок 3 к стр. 478
ВВП на душу населения – Египет, Ливия, Италия, Алжир

Источник: Всемирный банк.

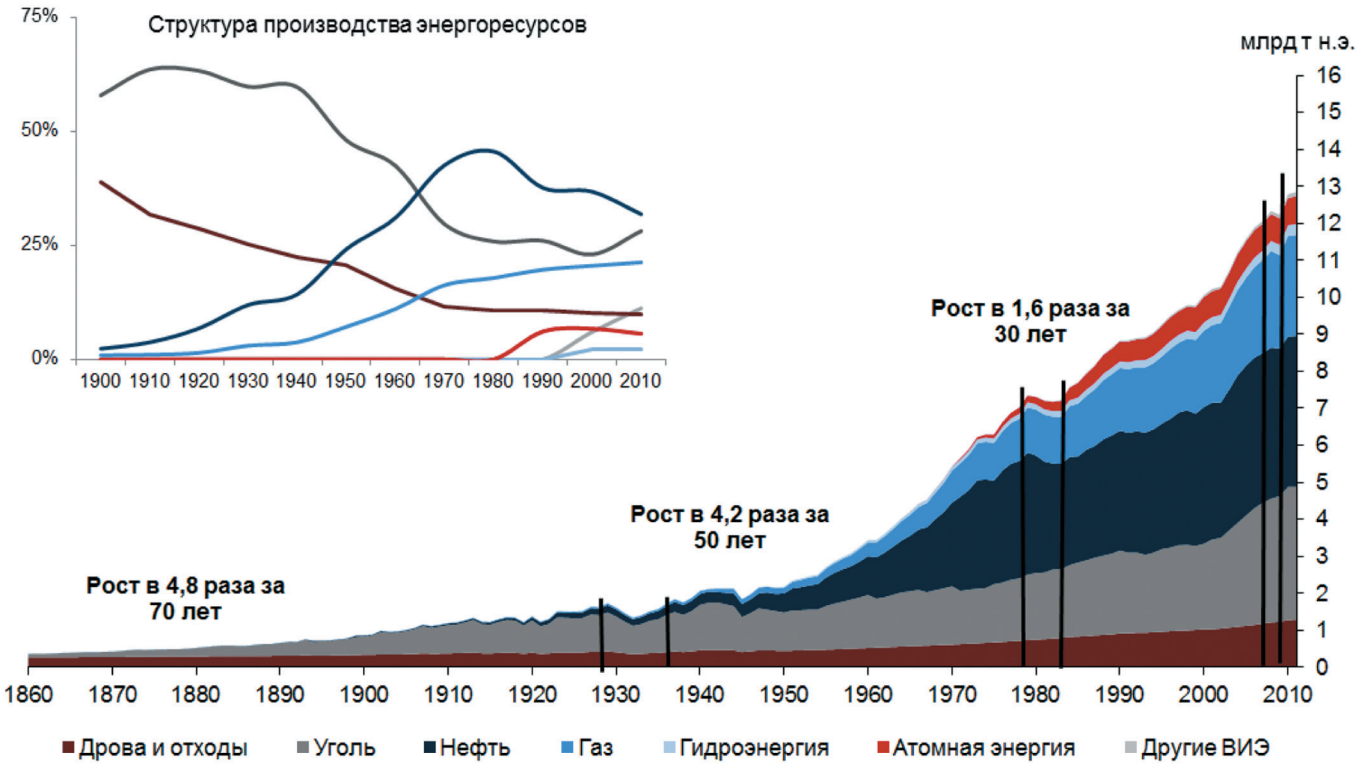


Рисунок 1 к стр. 490

Динамика мирового производства энергоресурсов, 1860–2010, млрд т н.э.

Источник: Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 г./Под ред. А.А. Макарова, Л.М. Григорьева, Т.А. Митровой. ИНЭИ РАН и Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. М: 2013, 110 с.

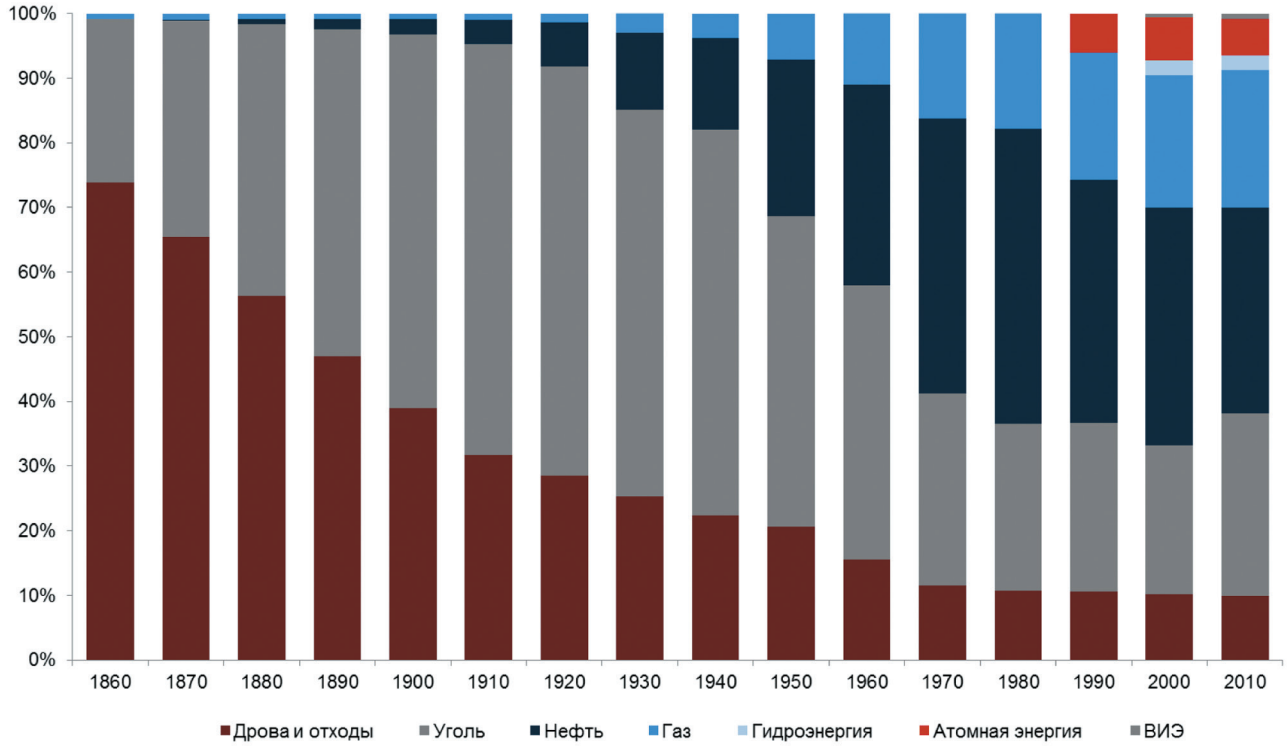


Рисунок 2 к стр. 490

Изменение структуры энергопотребления по видам топлива в 1860–2010 гг.

Источник: Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 г./Под ред. А.А. Макарова, Л.М. Григорьева,Т.А. Митровой. ИНЭИ РАН и Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. М: 2013, 110 с.

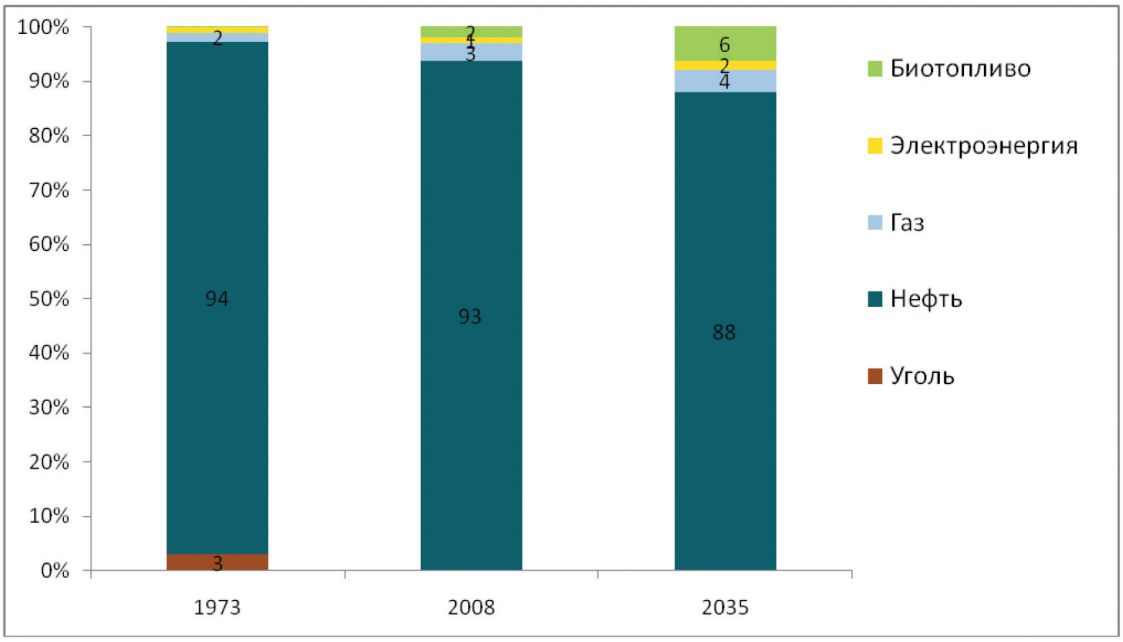


Рисунок 3 к стр. 497

Эволюция структуры мирового энергопотребления на транспорте

Источник: ИНЭИ РАН по данным World Energy Outlook 2010. International Energy Agency. Paris, 2010 г.

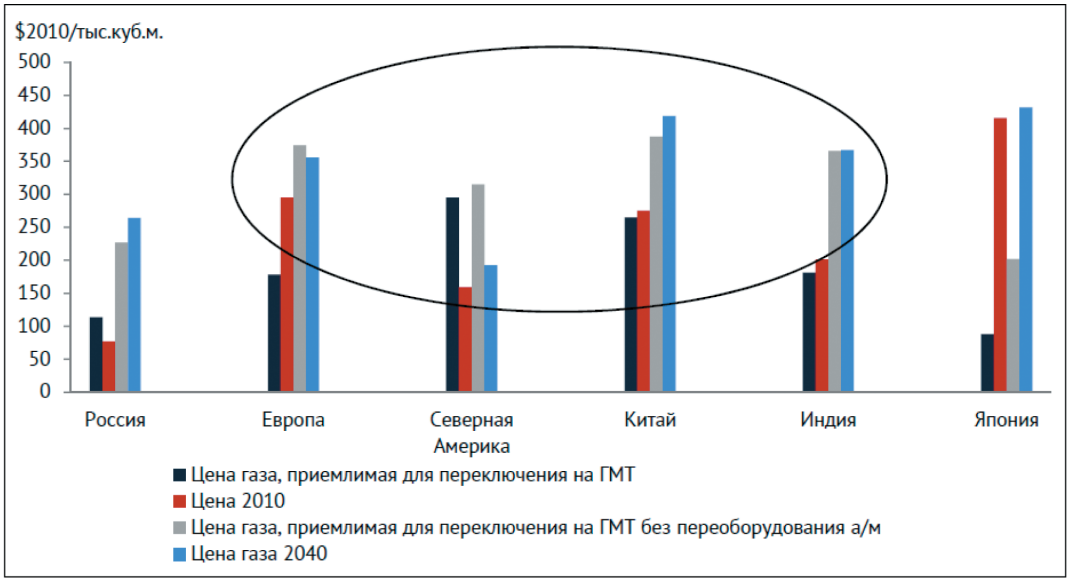


Рисунок 4 к стр. 498

Предельные цены газа, обеспечивающие эффективность газомоторного топлива на личном автотранспорте при цене нефти 110 долл. США/барр.*

** Овалом выделены страны, где в перспективе с учетом серийного производства автомобилей на газовом топливе возможна эффективная конкуренция между нефтепродуктами и газомоторными топливами. Источник: Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 г. / Под ред. А. А. Макарова, Л. М. Григорьева, Т. А. Митровой. ИНЭИ РАН и Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. М: 2013, 110 с.*

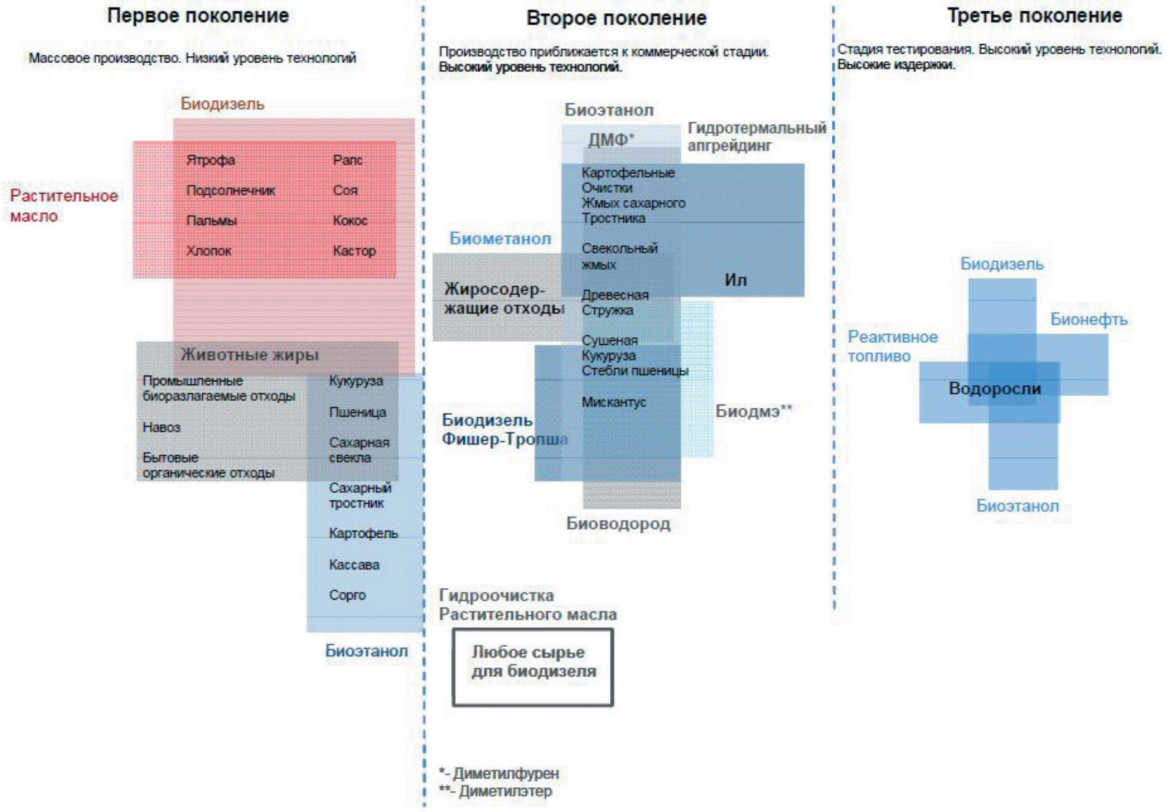


Рисунок 5 к стр. 499

Сырье для получения различных видов биотоплива

Источник: UNEP 2011 assessingbiofuels, 2009; UN energy.

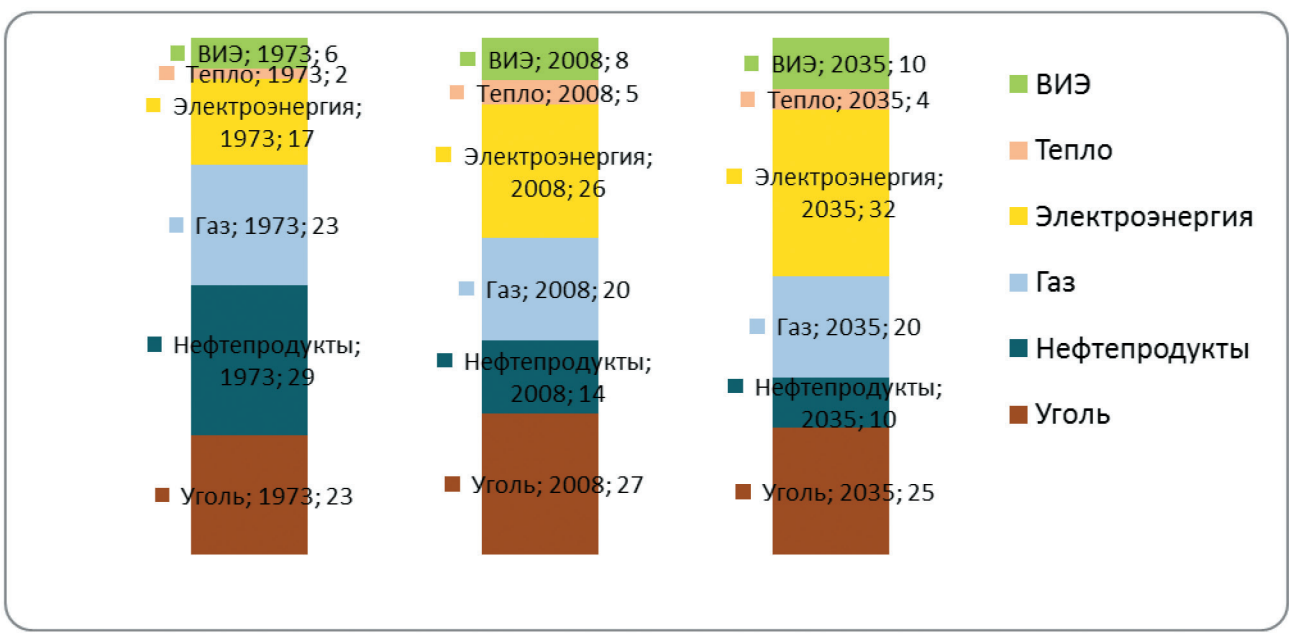


Рисунок 6 к стр. 501

Структура мирового энергопотребления в мировой промышленности

Источник: ИНЭИ РАН по данным World Energy Outlook 2010. International Energy Agency. Paris, 2010 г.

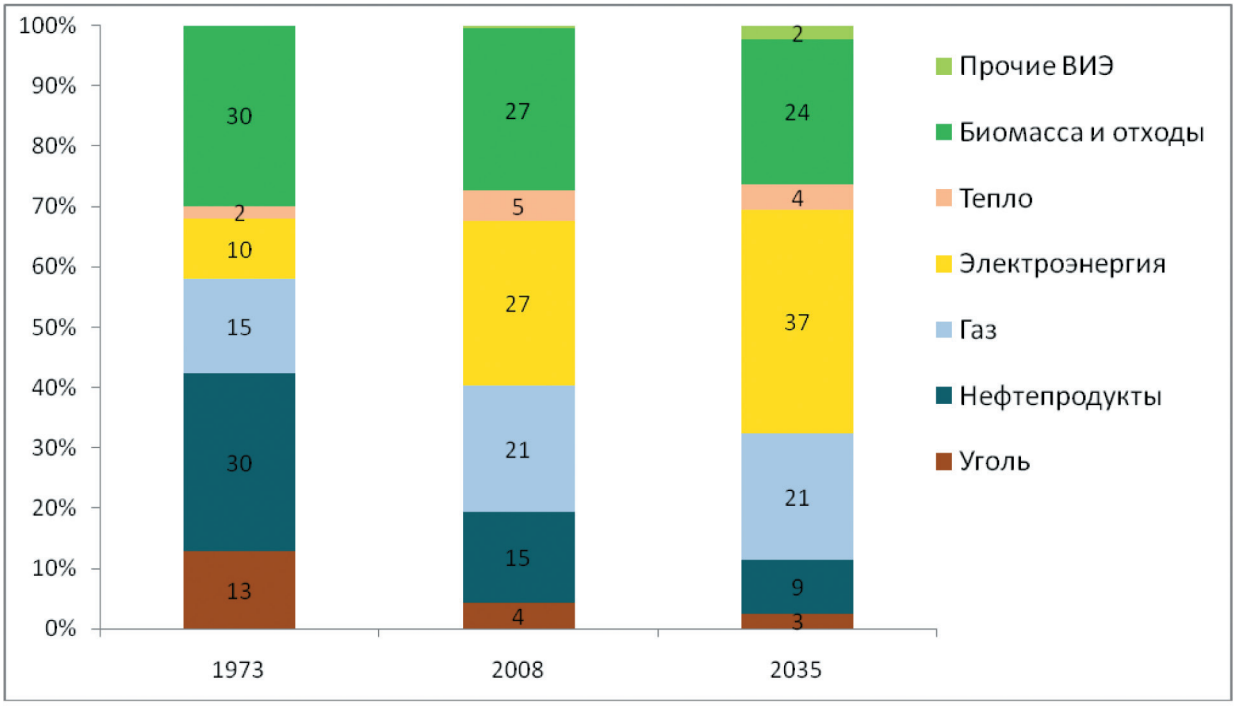


Рисунок 7 к стр. 502

Структура мирового энергопотребления бытовым и коммерческим сектором

Источник: ИНЭИ РАН по данным World Energy Outlook 2010. International Energy Agency. Paris, 2010 г.

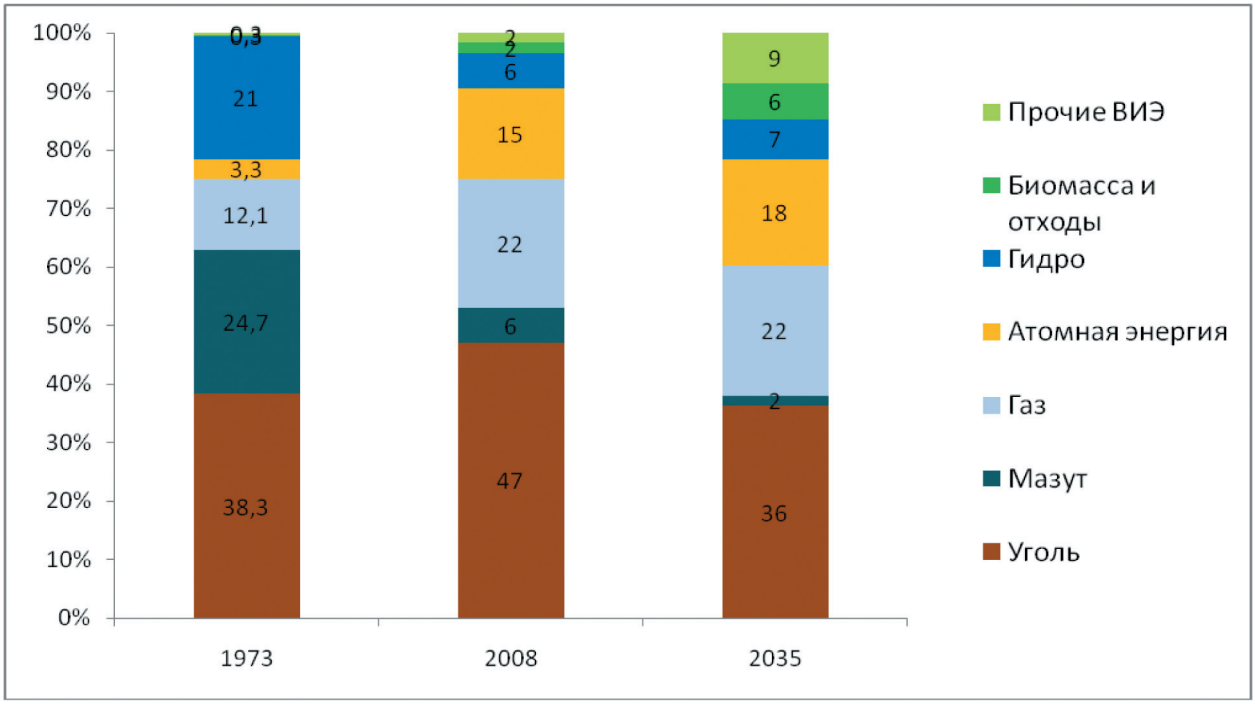


Рисунок 8 к стр. 503

Структура мирового энергопотребления в электроэнергетике

Источник: ИНЭИ РАН по данным World Energy Outlook 2010. International Energy Agency. Paris, 2010 г.

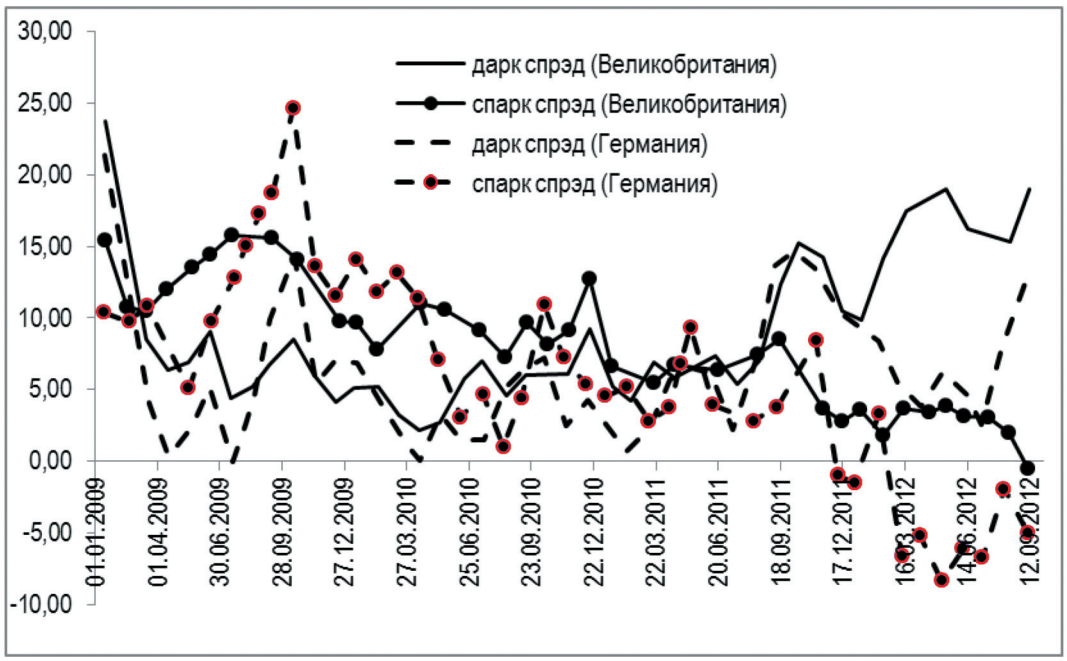


Рисунок 12 к стр. 506
Прибыльность газовой и угольной генерации в Великобритании и Германии, евро/МВт*ч
Источник: Platts.

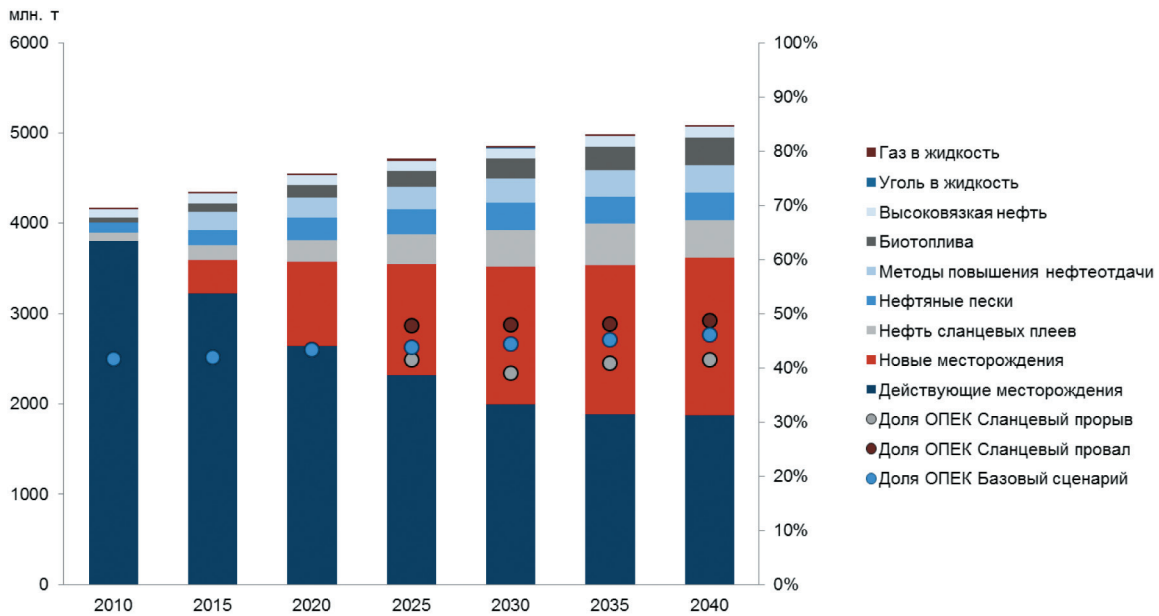


Рисунок 13 к стр. 509
Динамика структуры предложения жидких видов топлива в 2010–2040 гг., млн т н. э.

Источник:Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 г./Под ред. А.А. Макарова, Л.М. Григорьева, Т.А. Митровой. ИНЭИ РАН и Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. М: 2013, 110 с.

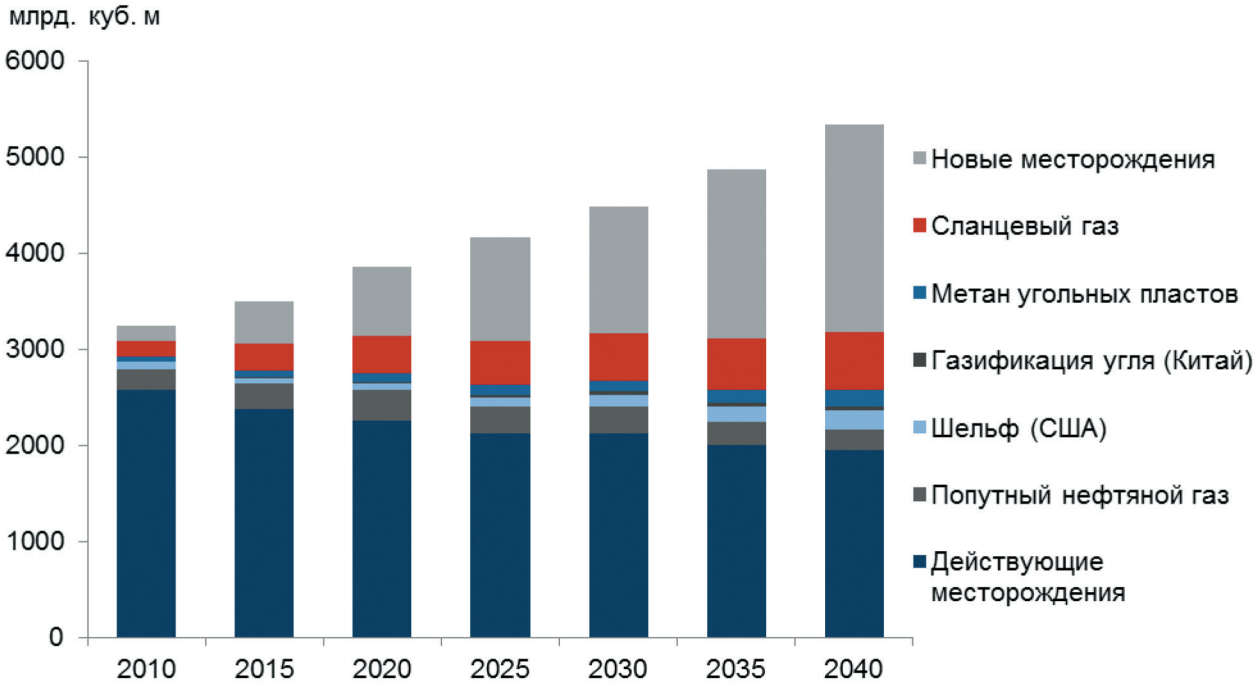


Рисунок 14 к стр. 509

Динамика структуры предложения газового топлива в 2010–2040 гг., млрд куб. м

Источник: Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 г./Под ред. А.А. Макарова, Л.М. Григорьева, Т.А. Митровой. ИНЭИ РАН и Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. М: 2013, 110 с.

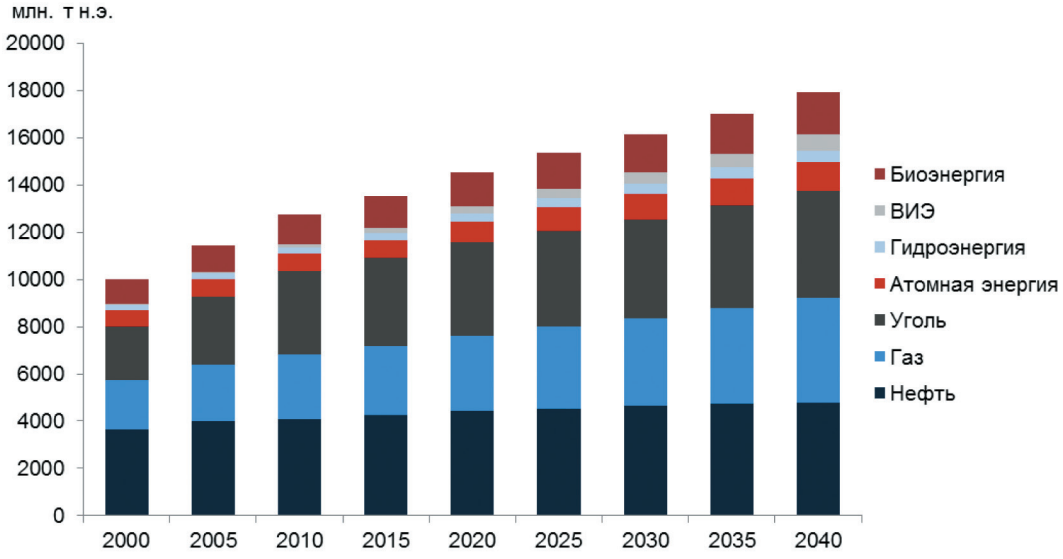


Рисунок 15 к стр. 509

Прогноз потребления первичной энергии в мире по видам топлива, млн т н.э.

Источник: Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 г./Под ред. А.А. Макарова, Л.М. Григорьева, Т.А. Митровой. ИНЭИ РАН и Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. М: 2013, 110 с.

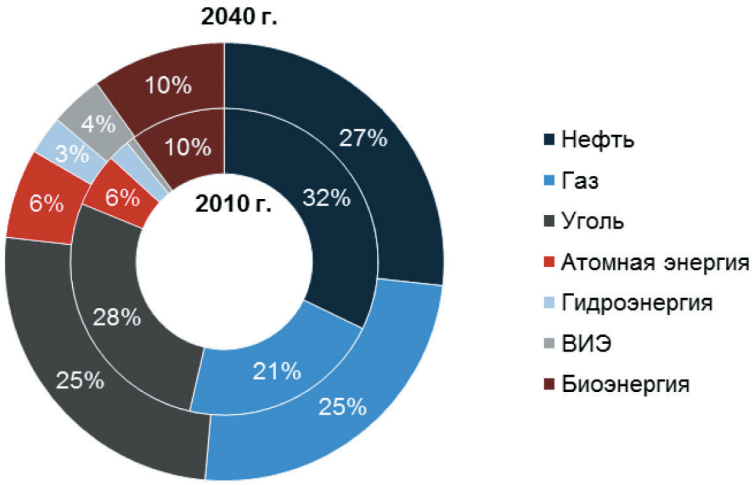


Рисунок 16 к стр. 509

Структура потребления энергоресурсов по видам топлива в мире на 2010 и 2040 гг.

Источник: Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 г./Под ред. А.А. Макарова, Л.М. Григорьева, Т.А. Митровой. ИНЭИ РАН и Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. М: 2013, 110 с.

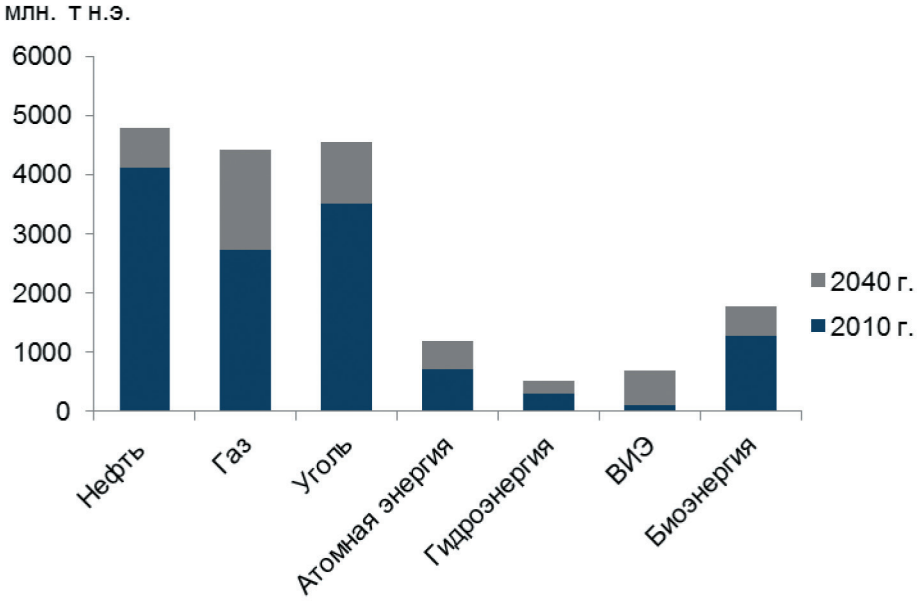


Рисунок 17 к стр. 509

Прирост потребления первичной энергии по видам топлива, млн т н. э.

Источник: Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 г./Под ред. А.А. Макарова, Л.М. Григорьева, Т.А. Митровой. ИНЭИ РАН и Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. М: 2013, 110 с.

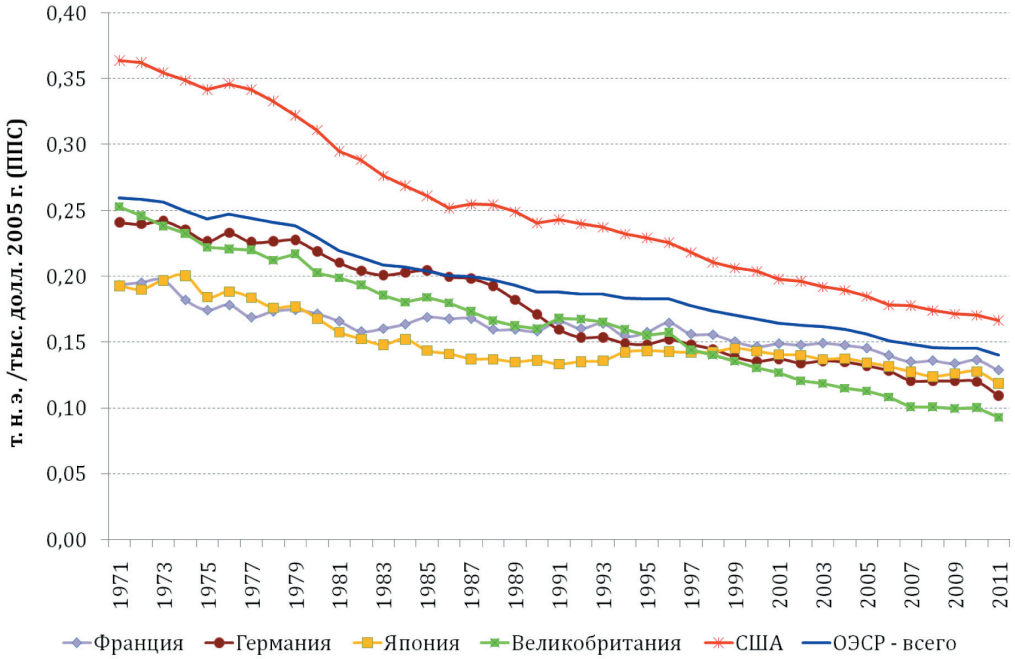


Рисунок 1 к стр. 516
Энергоемкость ВВП развитых стран, 1971–2011 гг., т н. э. / тыс. долл. 2005 г. (ППС)

Источник: МЭА.

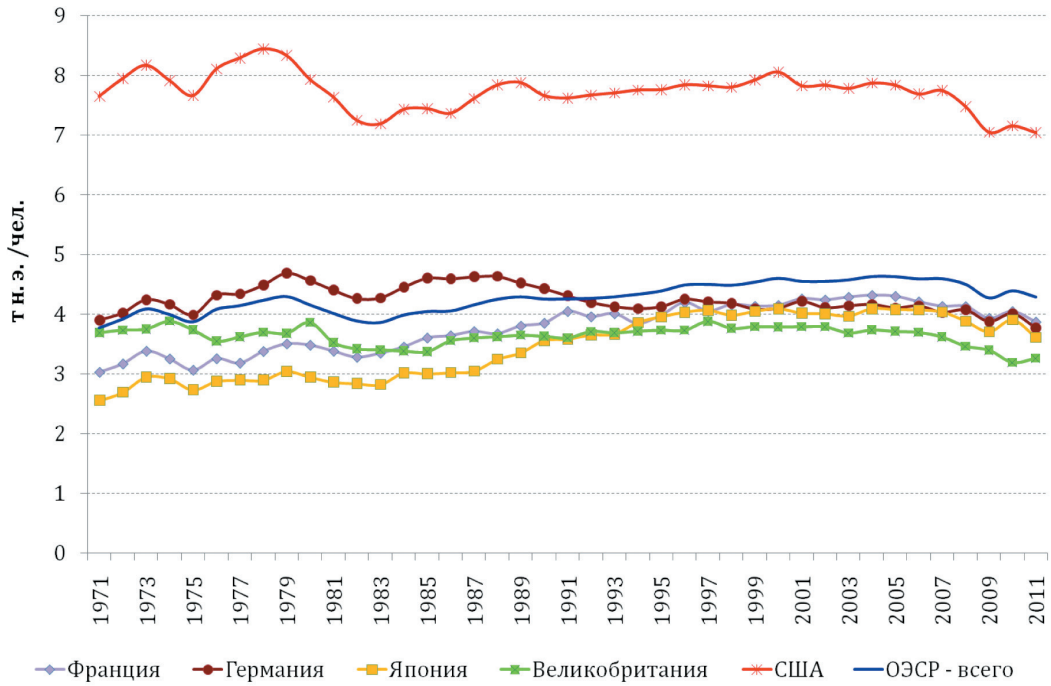


Рисунок 2 к стр. 516
Среднедушевое потребление первичной энергии в развитых странах, 1971–2011 гг., т н. э./чел.

Источник: МЭА.

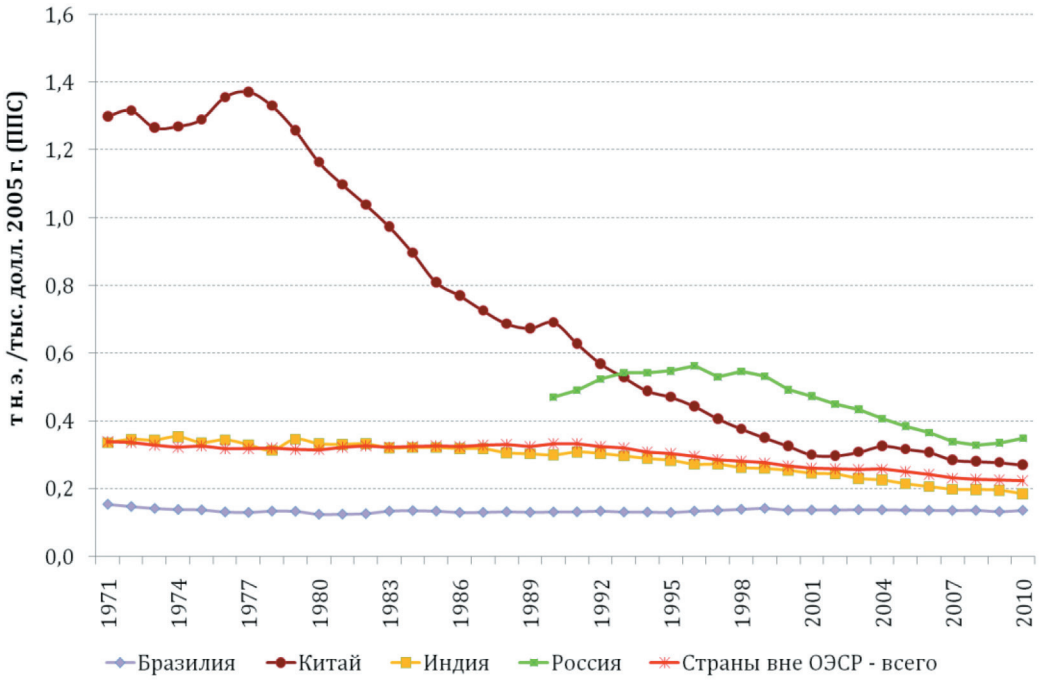


Рисунок 3 к стр. 516
Энергоемкость ВВП развивающихся стран, 1971–2010 гг., т н. э./тыс. долл. 2005 г. (ППС)
Источник: МЭА.

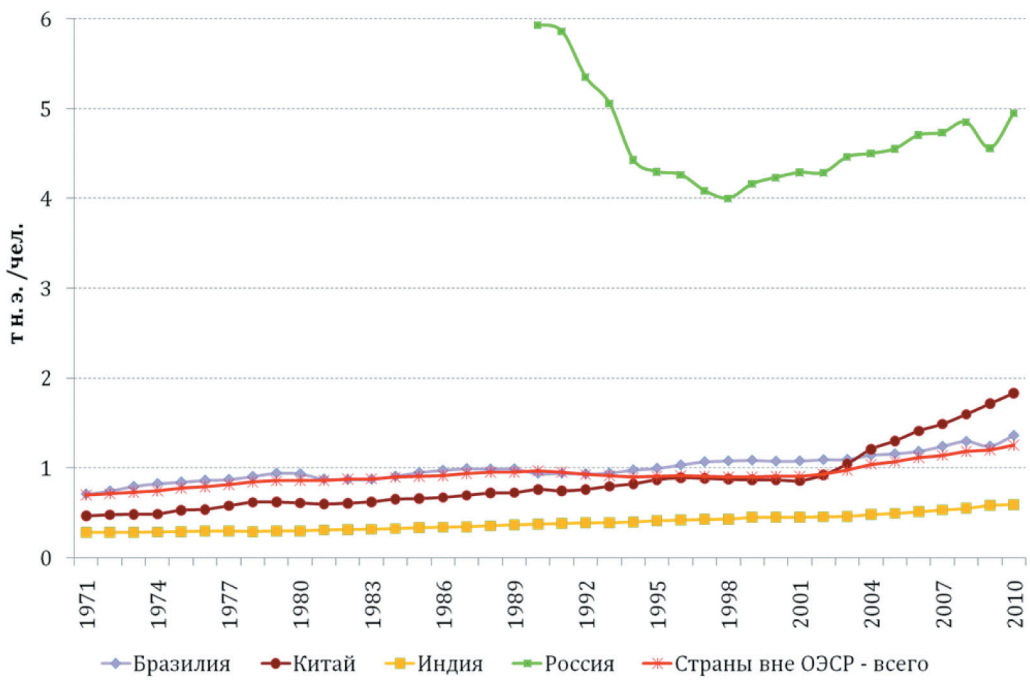


Рисунок 4 к стр. 516
Среднедушевое потребление первичной энергии в развивающихся странах, 1971–2010 гг., т н.э./чел.
Источник: МЭА.

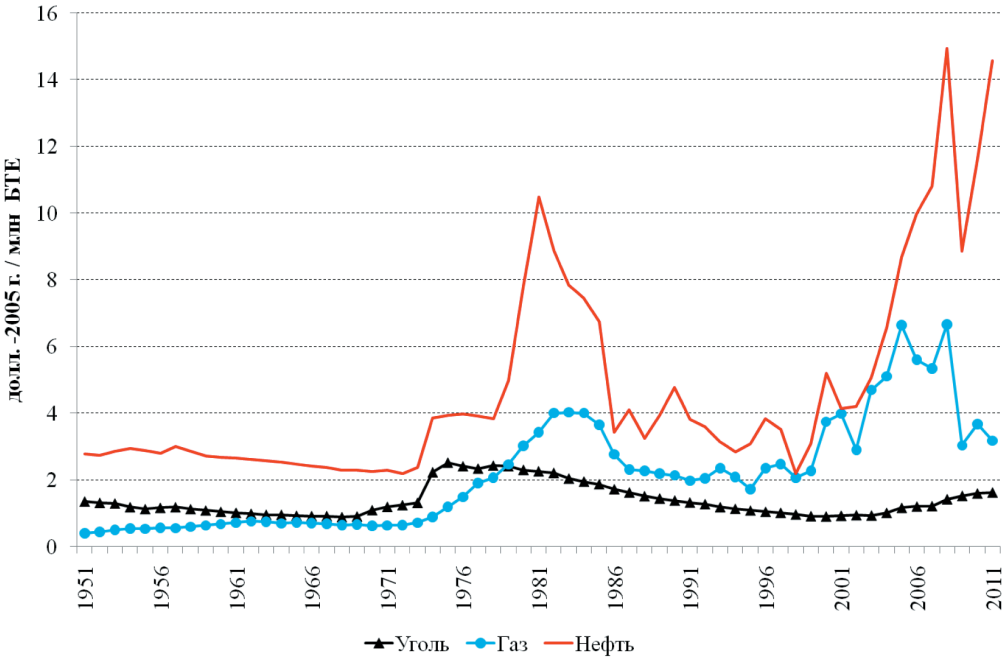


Рисунок 5 к стр. 521

Динамика реальных цен на основные энергоносители в США, 1951–2011 гг., долл. 2005 г./млн БТЕ

Источник: Администрация энергетической информации США.

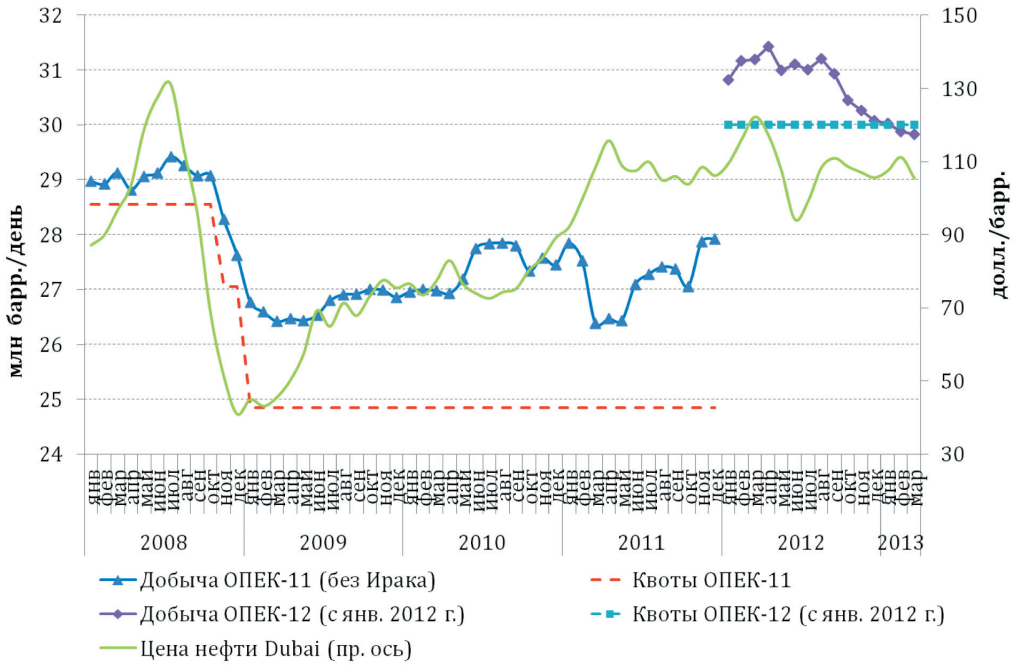


Рисунок 6 к стр. 531

Добыча сырой нефти, квоты ОПЕК и цены на нефть, 2008–2013 гг.

Источник: Министерство энергетики США, МЭА, оценки авторов.

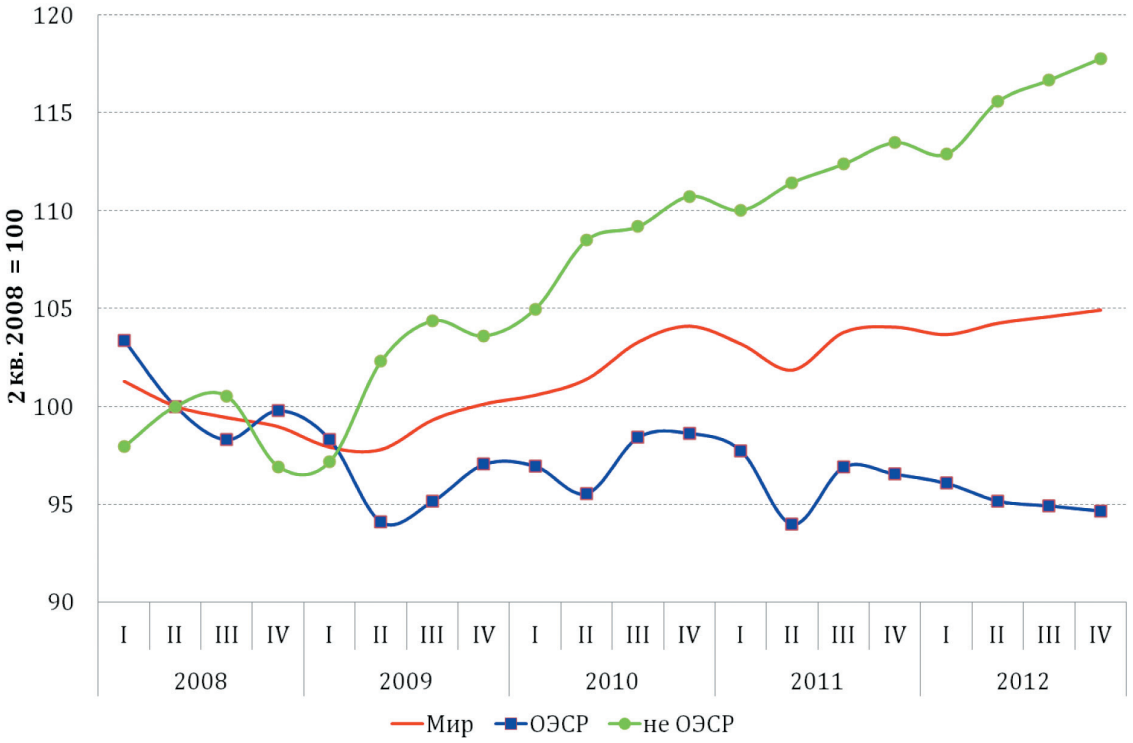


Рисунок 7 к стр. 531
Потребление нефти в мире, 2008–2012 гг., млн барр./день
Источник: МЭА.

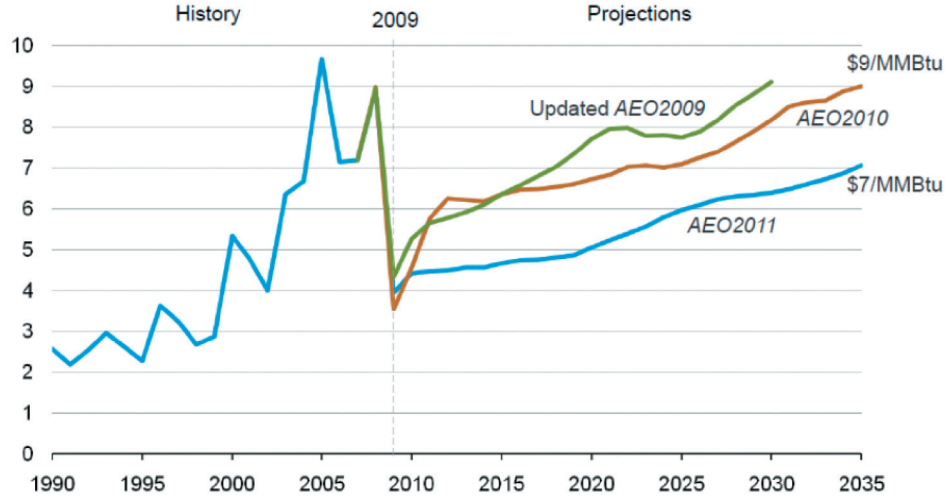


Рисунок 2 к стр. 544
Цена на газ в Северной Америке, 1990–2035 гг., долл./млн БТЕ
Источники: EIA Annual Energy Outlook 2011, EIA Annual Energy Outlook 2010, EIAAn Updated Annual Energy Outlook 2009 Reference Case.

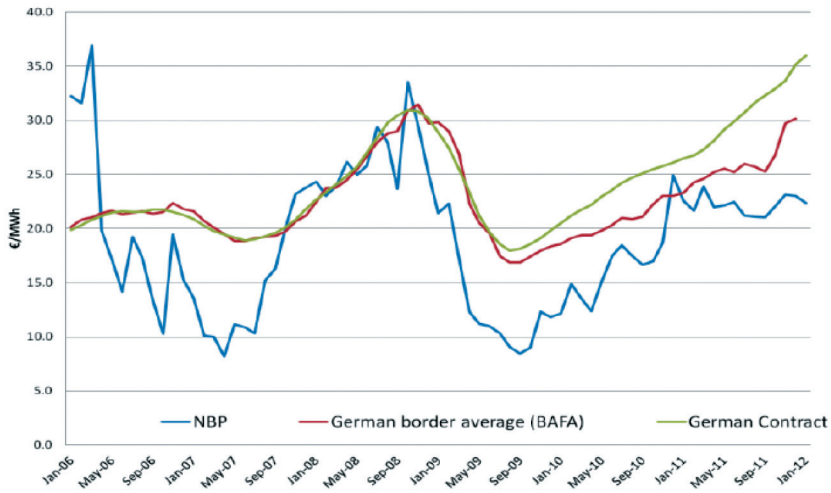


Рисунок 3 к стр. 548–549
Цены на газ в немецких контрактах, с привязкой к ценам на нефтепродукты, цены на границе и цены в виртуальном хабе NBP (евро/МВч)

Источник: МЭА.

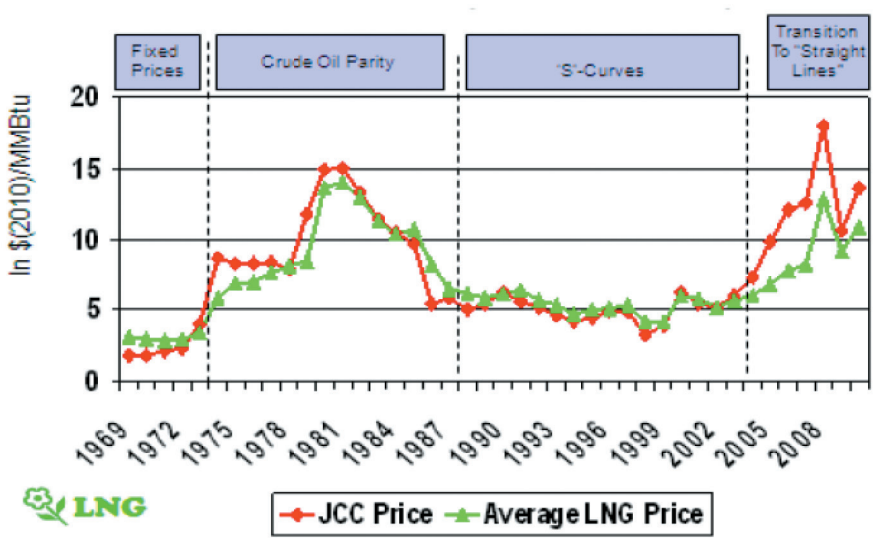


Рисунок 4 к стр. 557
Цены на сырую нефть (японский нефтяной коктейль, JCCPrice) и японские цены на СПГ (AverageLNGPrice) в 1969–2010 гг. (в долл. США по курсу 2010 г.)

Источник: Энди Флауэр.

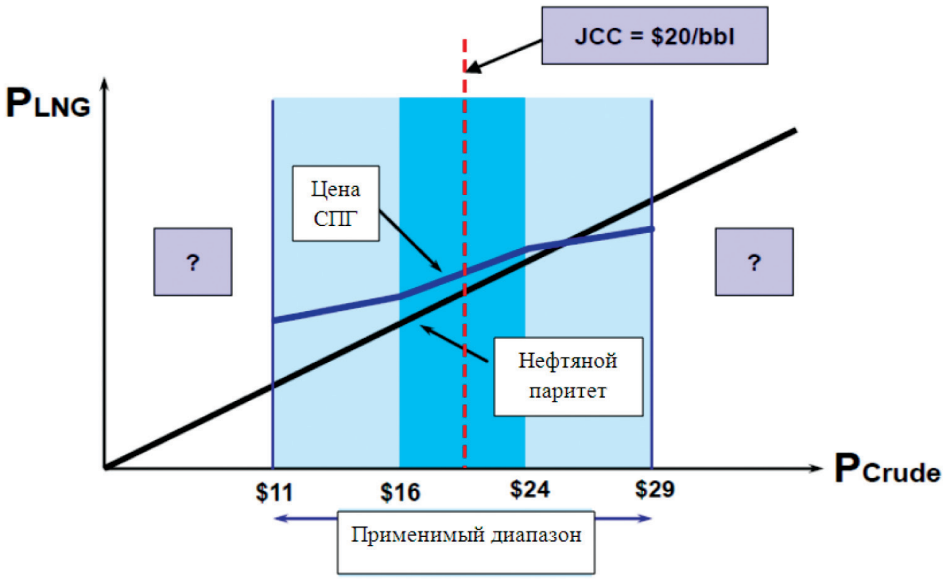


Рисунок 5 к стр. 559
Цены на сырую нефть (японский нефтяной коктейль, JCCPrice) и японские цены на СПГ (AverageLNGPrice) в 1969–2010 гг. (в долл. США по курсу 2010 г.)

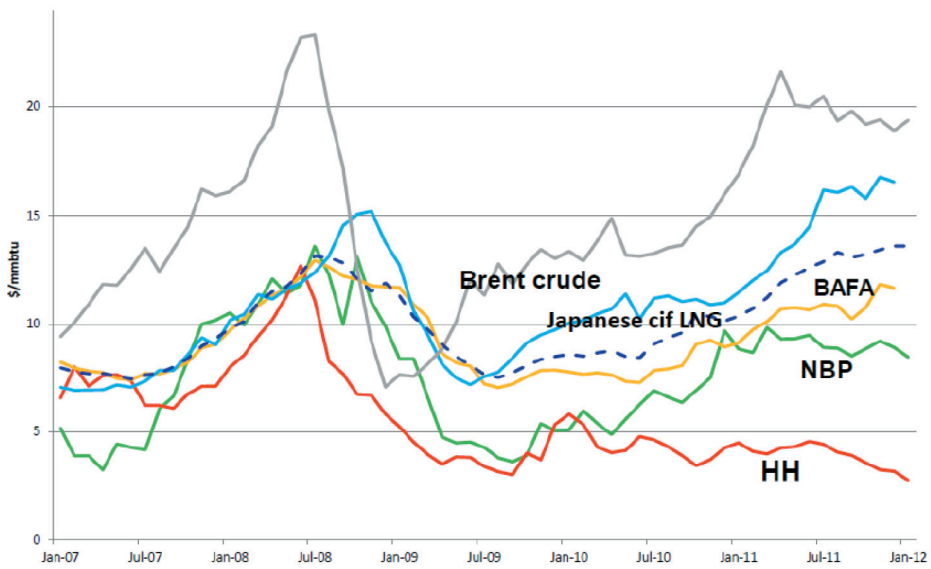


Рисунок 6 к стр. 561
Мировые цены на газ в Северной Америке, Европе, а также цены на тихоокеанский СПГ в 2007–2012 гг., долл./млн БТЕ*

** BAFA – цена немецкого импорта, NBP – цена хаба NBP в Великобритании, HH – цена хаба Henry Hub, США. Источник: Ховард Роджерс, ОИЭИ (Оксфорд).*

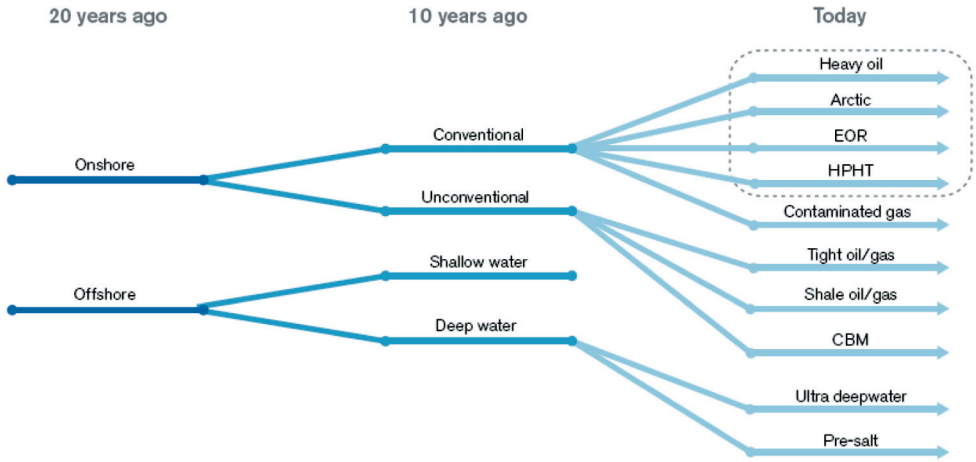


Рисунок 1 к стр. 575
Динамика углеводородов, исходя из особенностей их добычи

Источник: Energy Intelligence North Sea Market Review,2012.

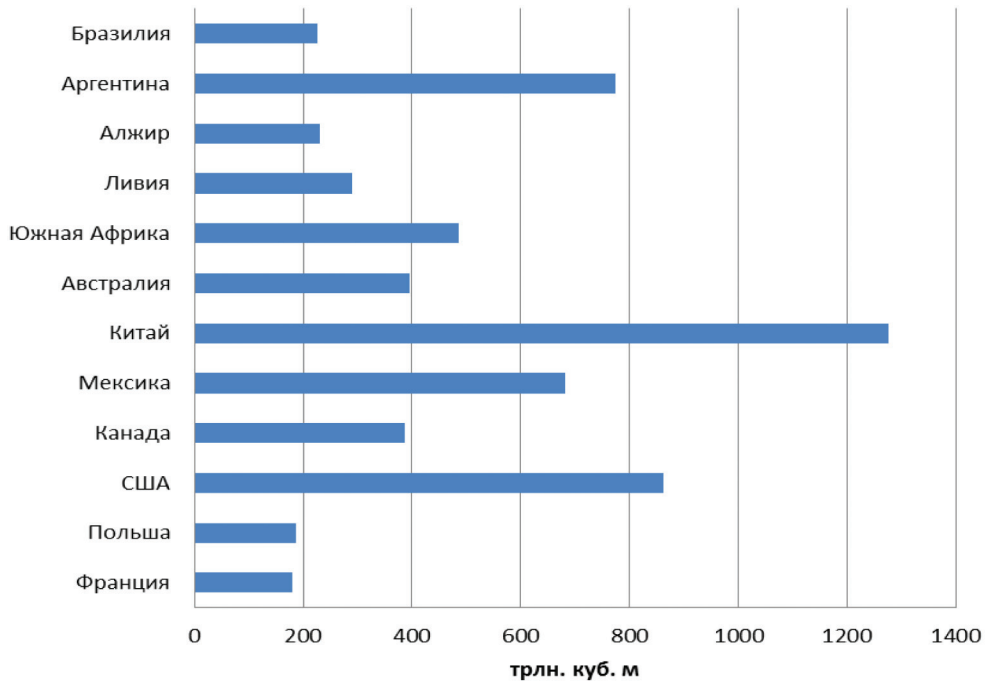


Рисунок 2 к стр. 581
Крупнейшие технически извлекаемые ресурсы сланцевого газа, 2011 г.

Источник: World Shale Gas Resources: An Initial Assessment of 14 Regions Outside the United States. http://www.eia.gov/analysis/studies/worldshalegas/.

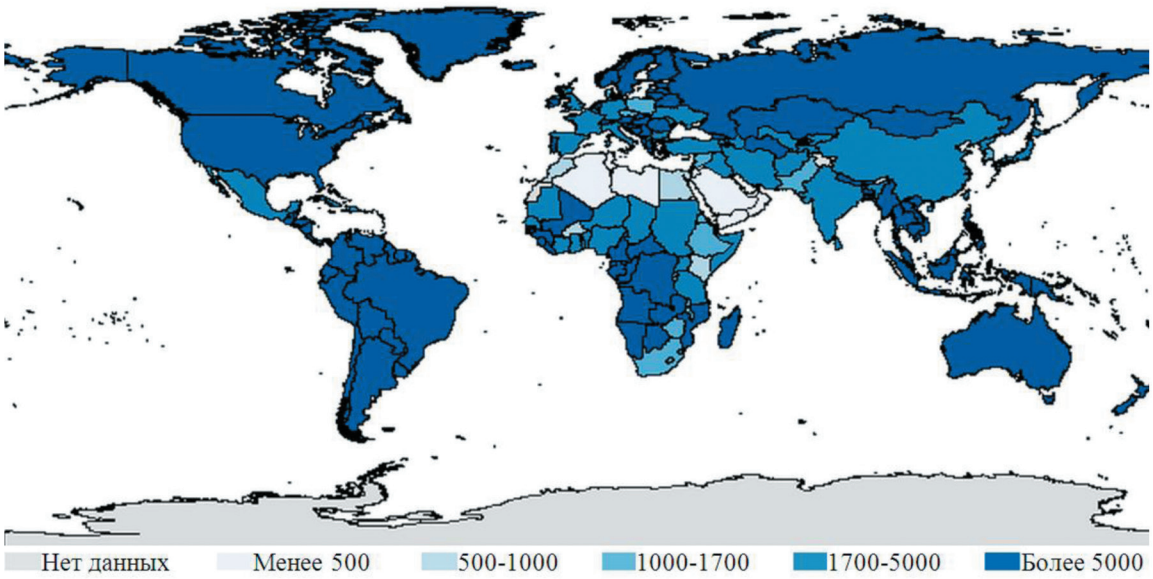


Рисунок 1 к стр. 642
Совокупный объем возобновляемых водных ресурсов на душу населения, м³/год, 2005 г.
Источник: FAO AQUASTAT.

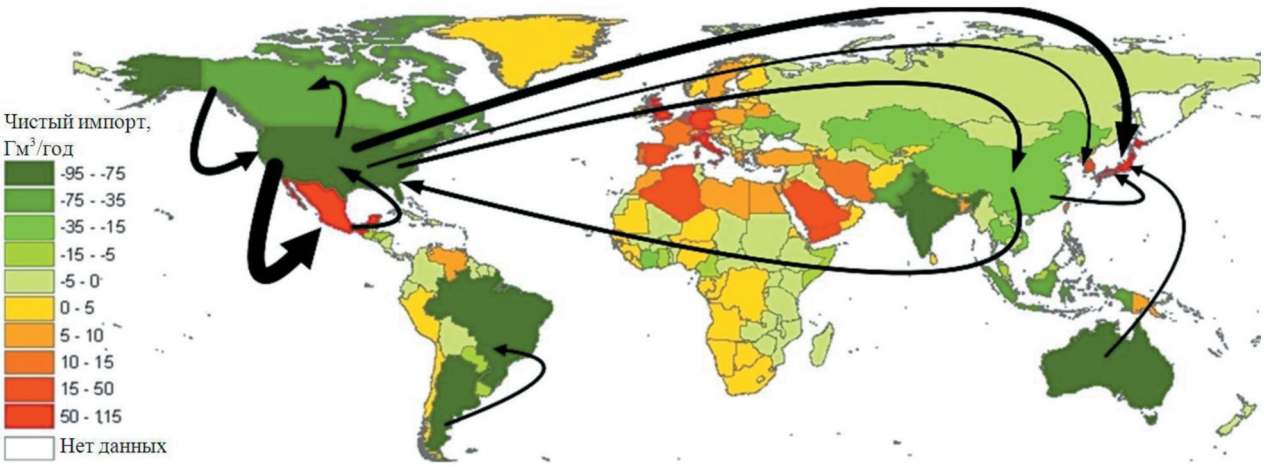


Рисунок 5 к стр. 662
Потоки виртуальной воды (> 15 Гм³/год), 2011 г.
Источник: Mekonnen M.M., Hoekstra A.J. National water footprint accounts: the greengray and blue water footprint of production and consumption. Volume 1: Main Report. Value of water research Report Series no. 50, UNESCO-IHE Institute for Water Education, Delft, the Netherlands, 2011. P. 21

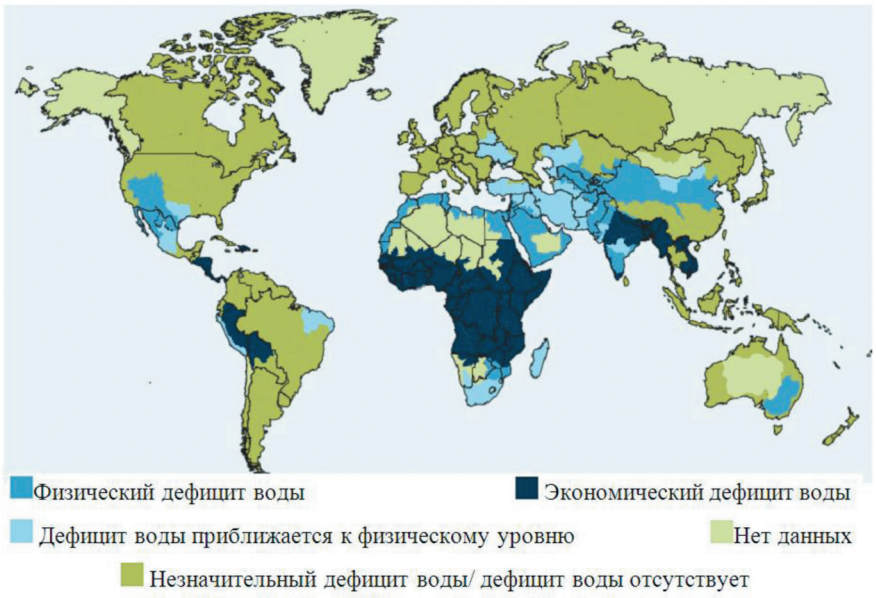


Рисунок 6 к стр. 663
Дефицит воды: физический и экономический
Источник: BEA.

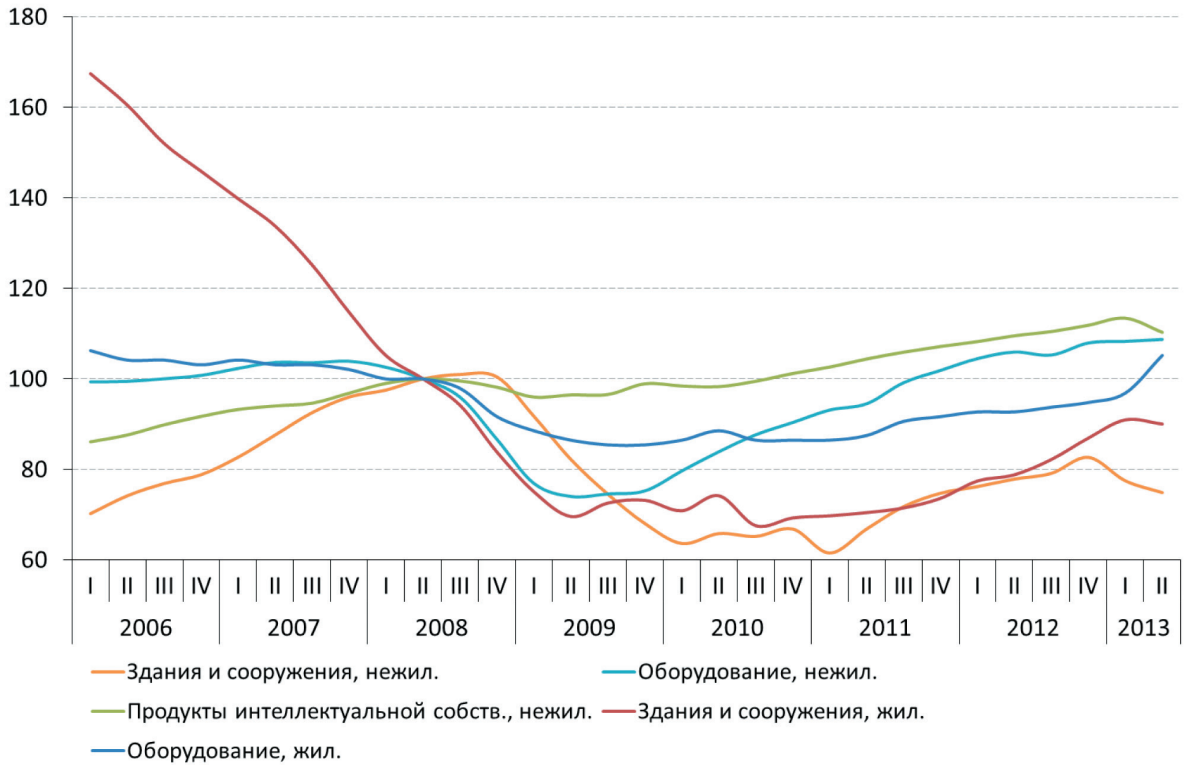


Рисунок 5 к стр. 689–690
Частные капиталовложения по видам, 2006–2013 гг., 2 кв.; 2008 г.=100
Источник: The United Nations World Water Development Report 4` Managing water under uncertainty and risk (2012).

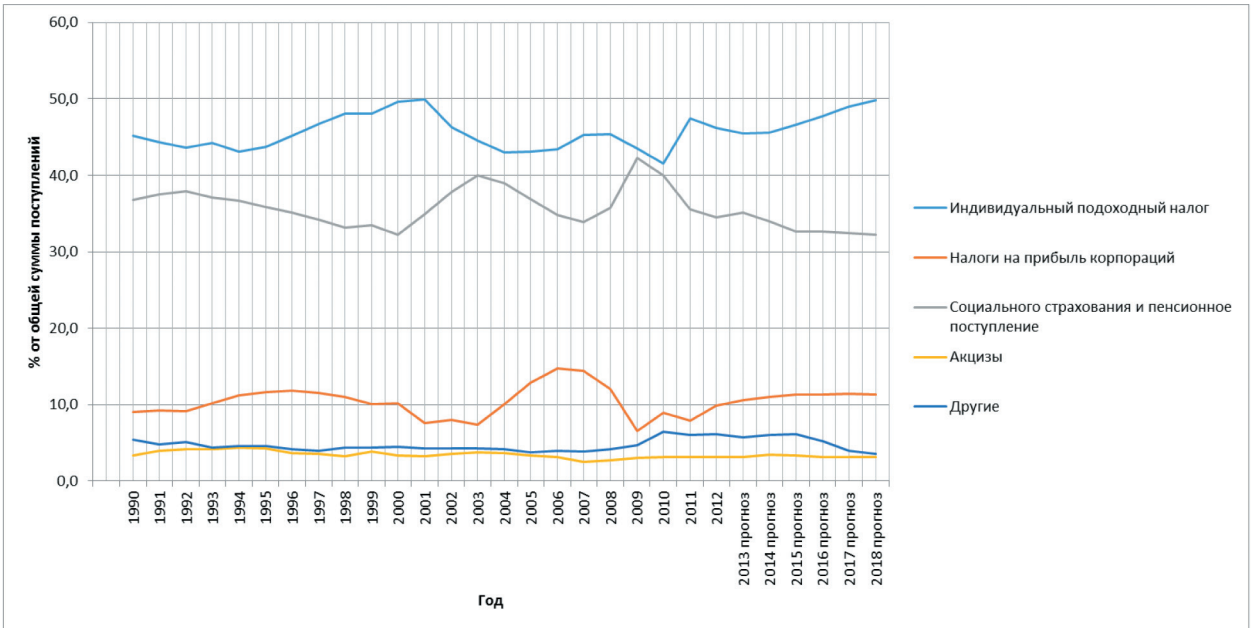


Рисунок 9 к стр. 696–697

Источники финансирования бюджета в процентах от общей суммы поступлений

Источник: «Fiscal Year 2014», US Gov.

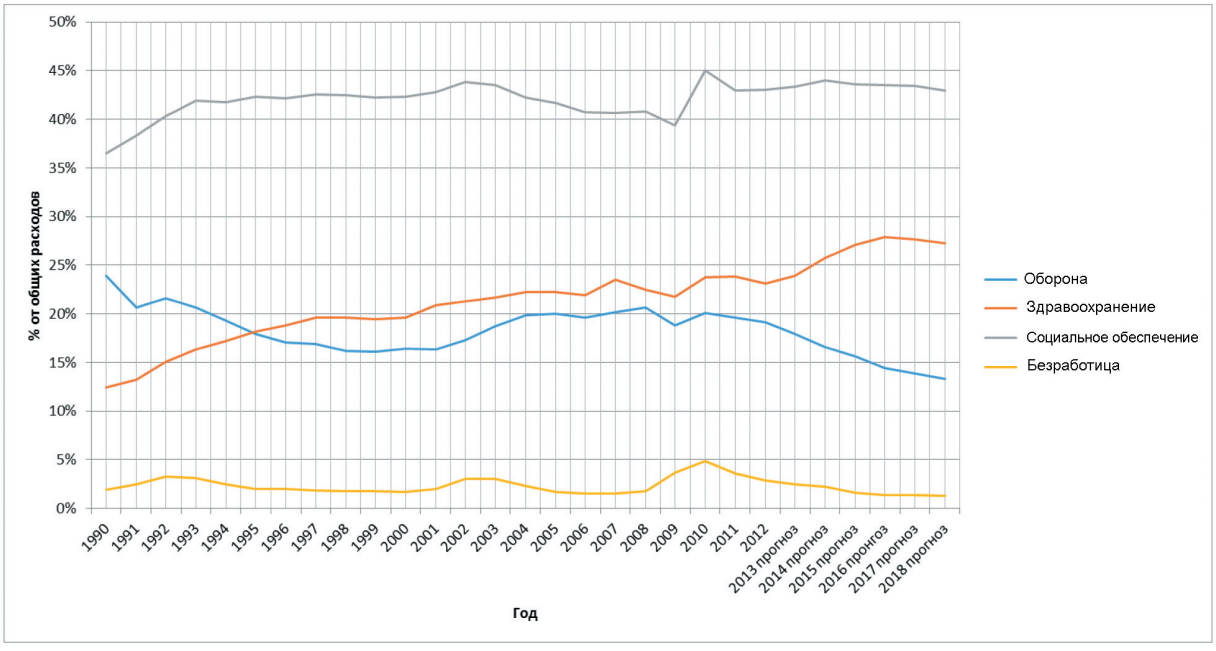


Рисунок 10 к стр. 698

Сравнение основных статей расходов бюджета в % от общих государственных затрат

Источник: Fiscal Year 2014 г.

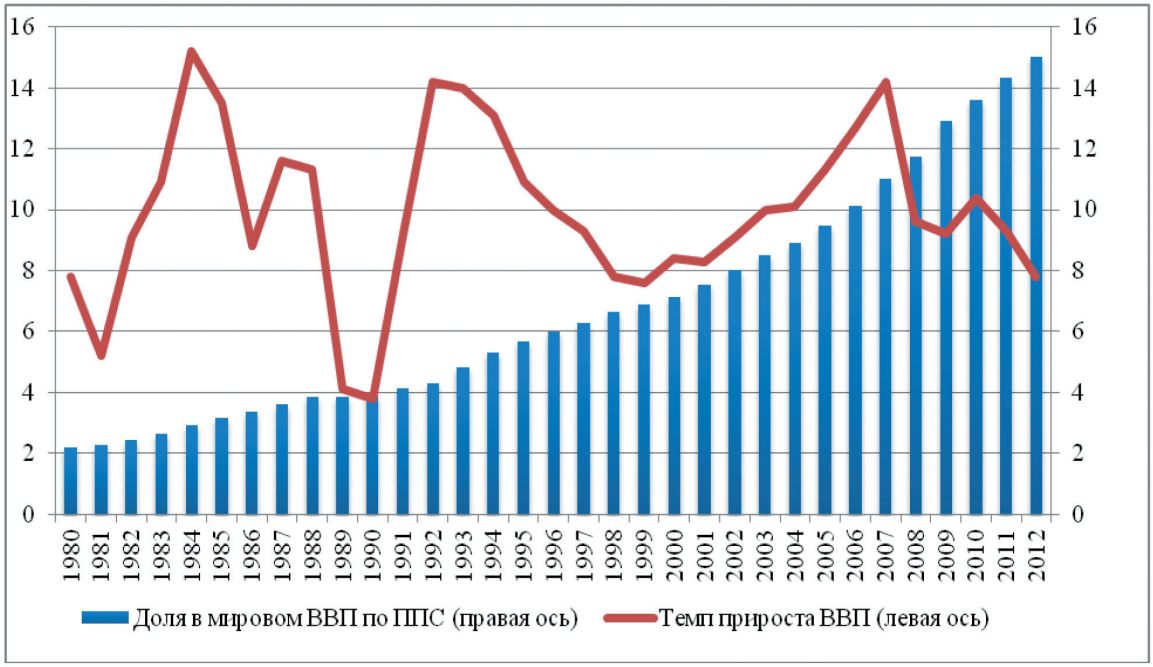


Рисунок 1 к стр. 749
Темп прироста реального ВВП Китая, % к предыдущему году, и доля Китая в мировом ВВП по ППС, %

Источник: Международный Валютный Фонд, Всемирный банк.

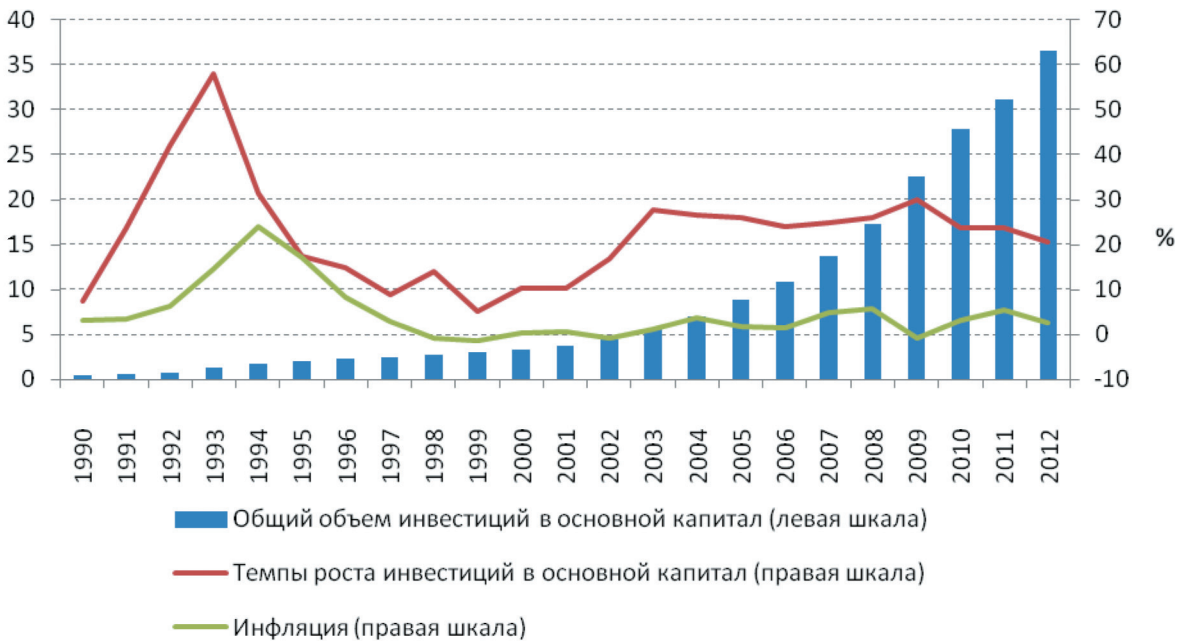


Рисунок 2 к стр. 750
Общий объем и темпы прироста инвестиций в основной капитал и инфляция в Китае (в трлн юаней и процентах к предыдущему году соответственно)

Источник: Zhongguo tongji nianjian [Статистический ежегодник Китая] за 1990–2012 гг.

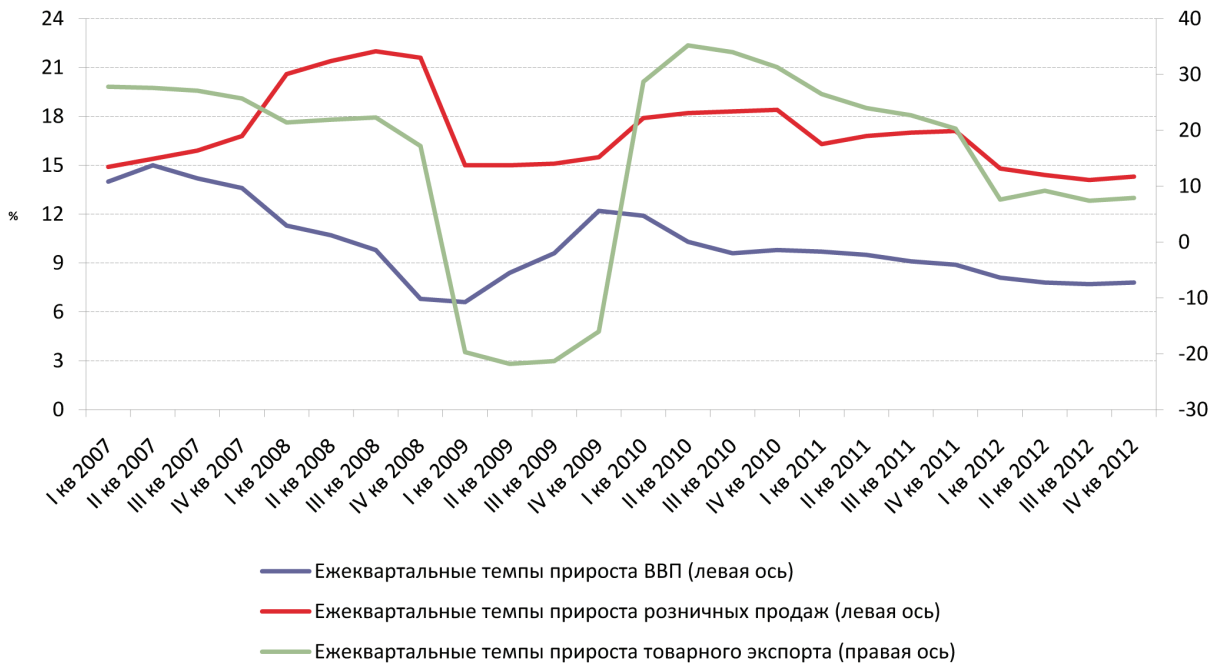


Рисунок 3 к стр. 751
Изменение ежеквартальных темпов прироста ВВП, товарного экспорта и розничных продаж Китая в 2007–2012 гг., %
Источник: Государственное статистическое управление КНР, ВТО.



Рисунок 5 к стр. 757
Динамика потребительских цен в 2005–2011гг. (в процентах к предыдущему году)
Источник: Государственное статистическое управление КНР.



Рисунок 6 к стр. 758
Объем и годовой прирост розничных продаж в Китае в 2003–2012 гг. (трлн юаней, % соответственно)
Источник: Государственное статистическое управление КНР.

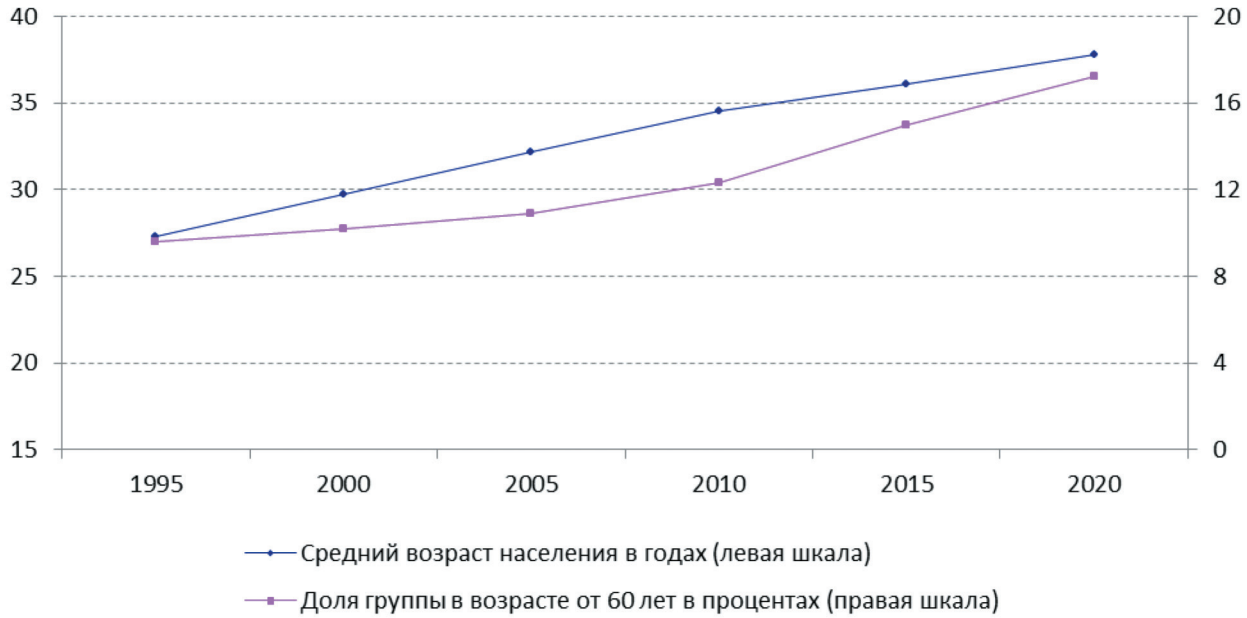


Рисунок 7 к стр. 761
Средний возраст населения и доля группы старше 60 лет в населении, 1995–2020 гг., годы и % соответственно
Источник: World Population Prospects: The 2010 Revision/ ООН.

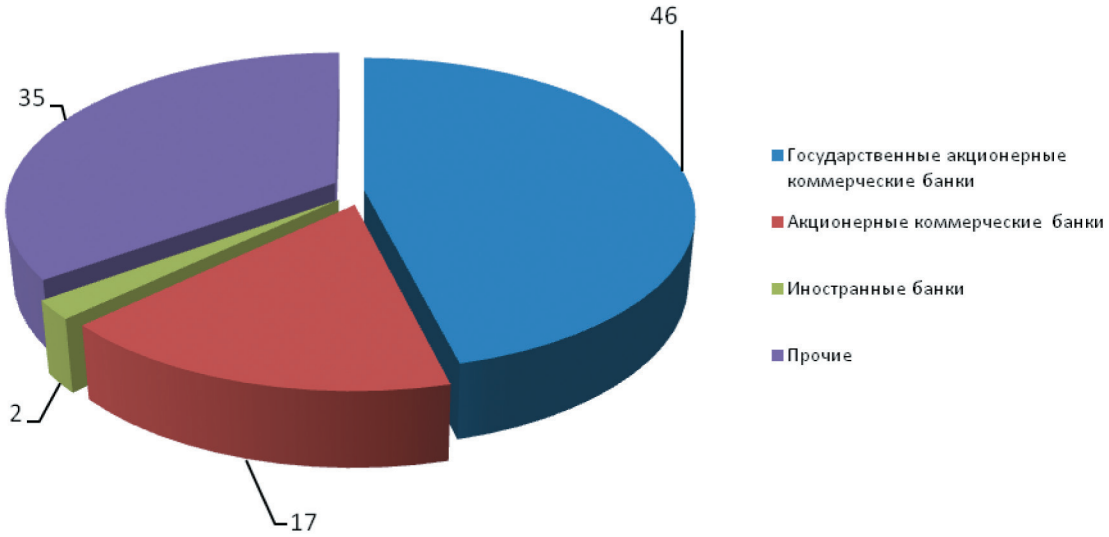


Диаграмма 1 к стр. 774
Распределение активов банковской системы КНР в 3 кв. 2012 г., %
Источник: Комиссия по банковскому регулированию Китая.

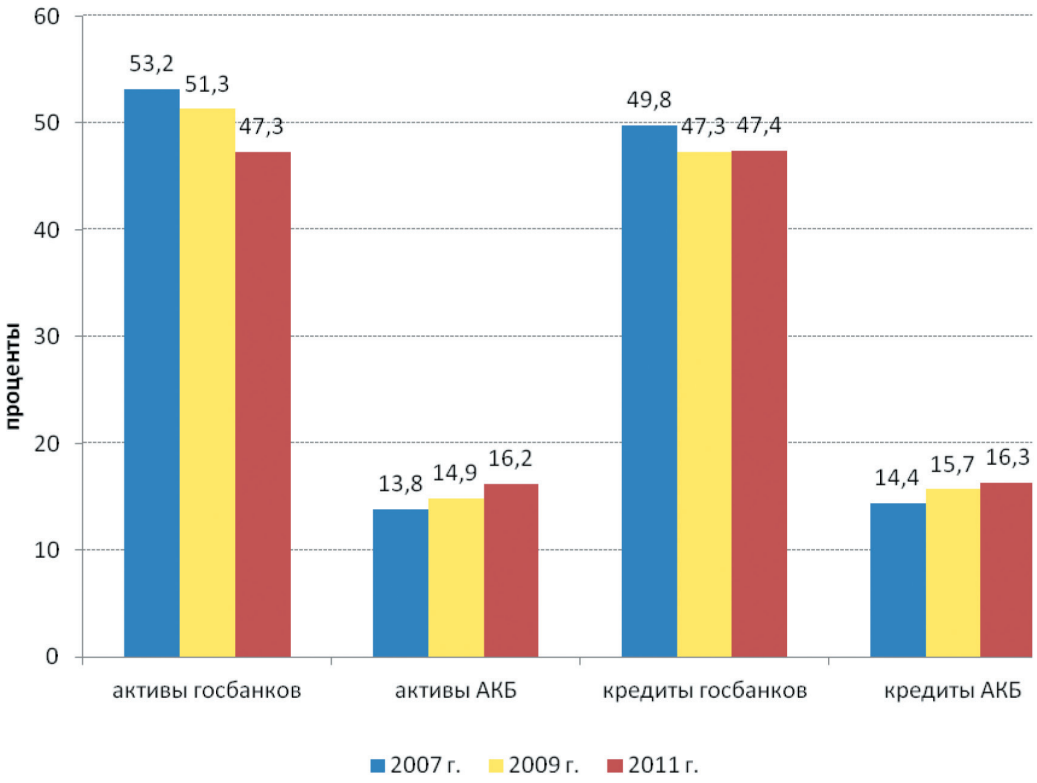


Диаграмма 2 к стр. 774
Изменение соотношения долей госбанков
и акционерных коммерческих банков в общем объеме активов
и кредитов банковской системы Китая, %, 2007–2009–2011 гг.
Источник: Народный Банк Китая.

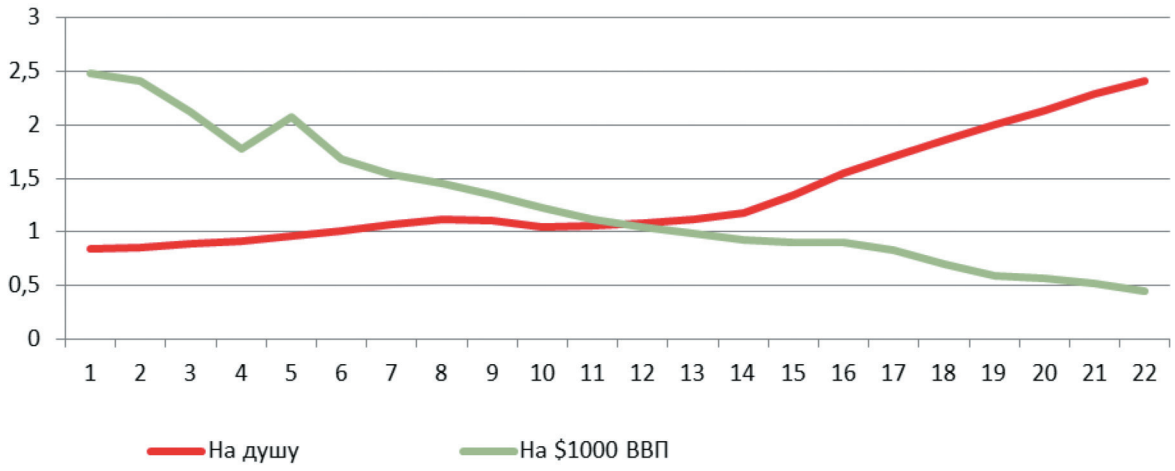


Рисунок 9 к стр. 783
Потребление энергии в тоннах угольного эквивалента (туэ) на душу населения и на 1000 долл. США ВВП
Источник: UN Data, Государственное статистическое управление КНР.

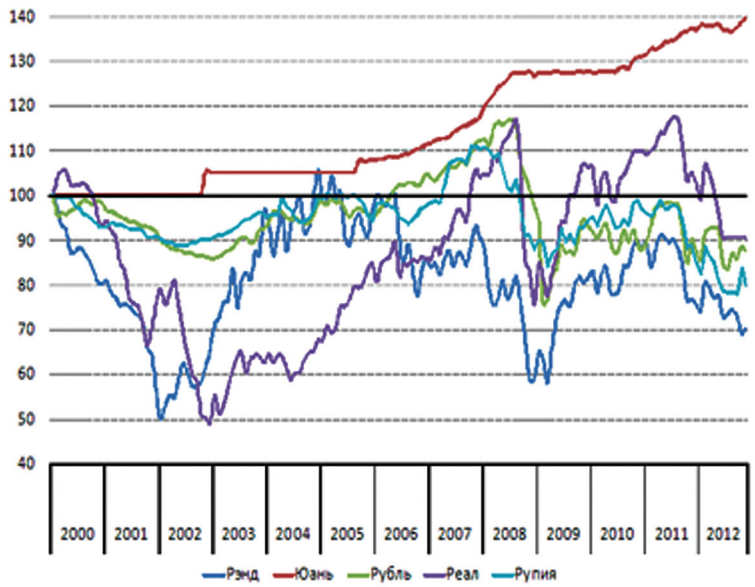


Рисунок 4 к стр. 847
Динамика курсов валют стран БРИКС к доллару, янв. 2000 – нояб. 2012, янв. 2000=100
Источник: TR Datastream.

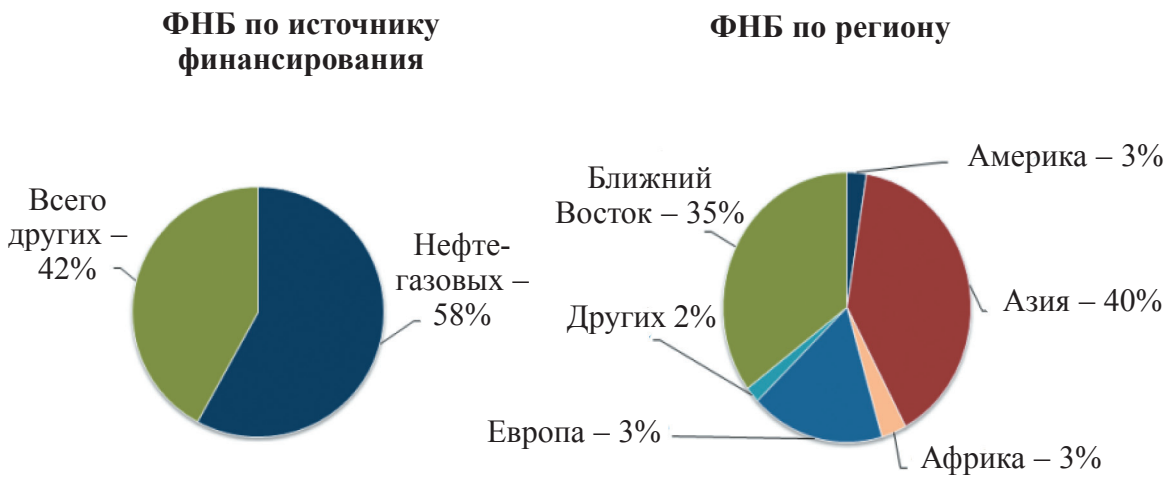
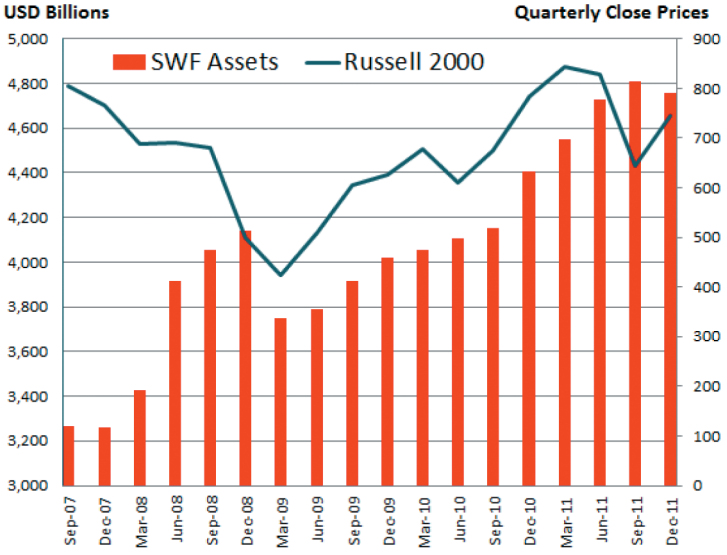


Рисунок 1 к стр. 858
ФНБ по источнику финансирования и ФНБ по региону
Источник: Институт ФНБ (2011).



Миллиарды долларов США
Активы ФНБ – Рассел 2000

Цены по кварталам

Рисунок 2 к стр. 858
Активы ФНБ (2007–2011)
Источник: Институт ФНБ (2011).

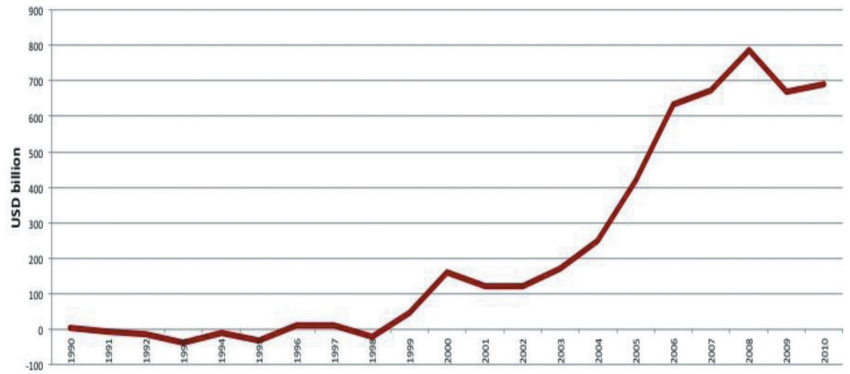


Рисунок 4 к стр. 859

Баланс текущих операций в странах, имеющих ФНБ (1990–2011), в млрд долл. США

Источник: авторская разработка, основанная на перспективах мировой экономики по оценке МВФ на февраль 2012 г.

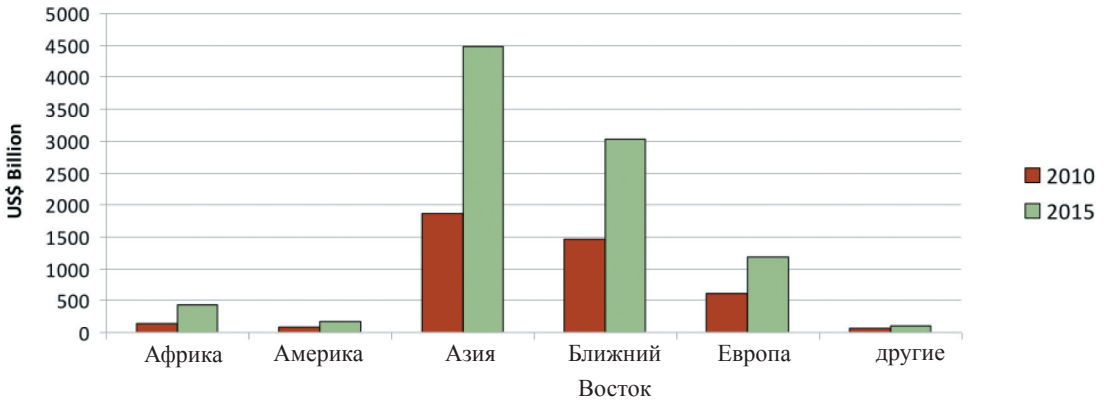


Рисунок 5 к стр. 865

Перспективы региональных трендов ФНБ в 2010–2015 гг., млрд долл. США, по годам

Источник: авторская разработка, основанная на данных Института ФНБ, на Перспективах мировой экономики МВФ и на параметрах развития Всемирного банка.

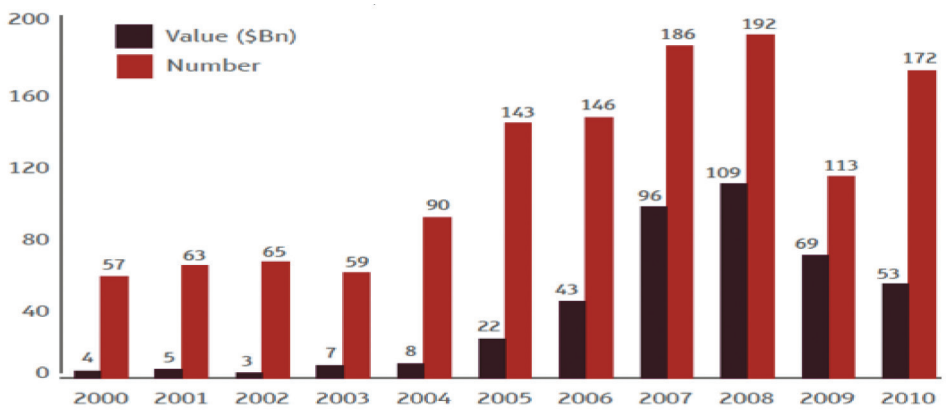


Рисунок 6 к стр. 866

Инвестиции ФНБ во времени (кол-во и стоимость сделок в млрд долл. США)

Источник: Barbary and Bortolotti (2011).

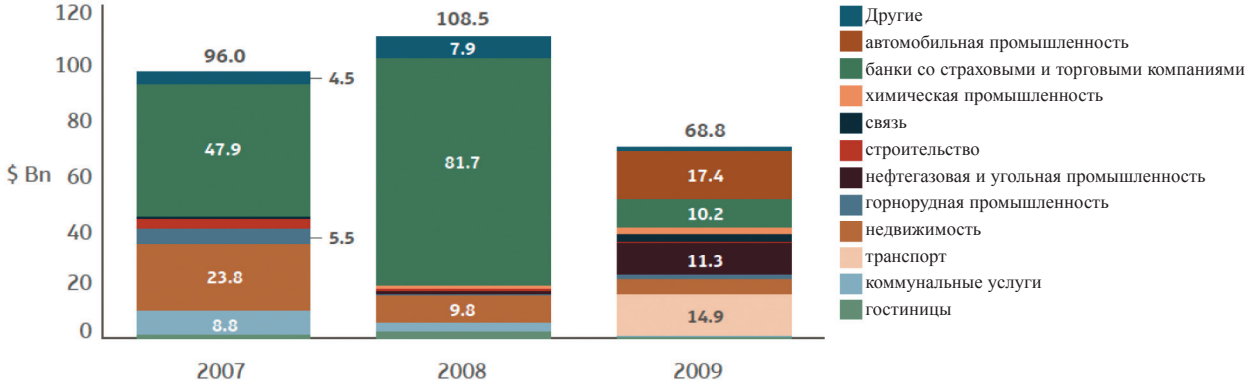


Рисунок 7 к стр. 866

Стоимость инвестиций ФНБ по целевым отраслям

Источник: Miracky and Bortolotti (2010) – база данных по сделкам ФНБ, отраженная в журнале «Монитор».

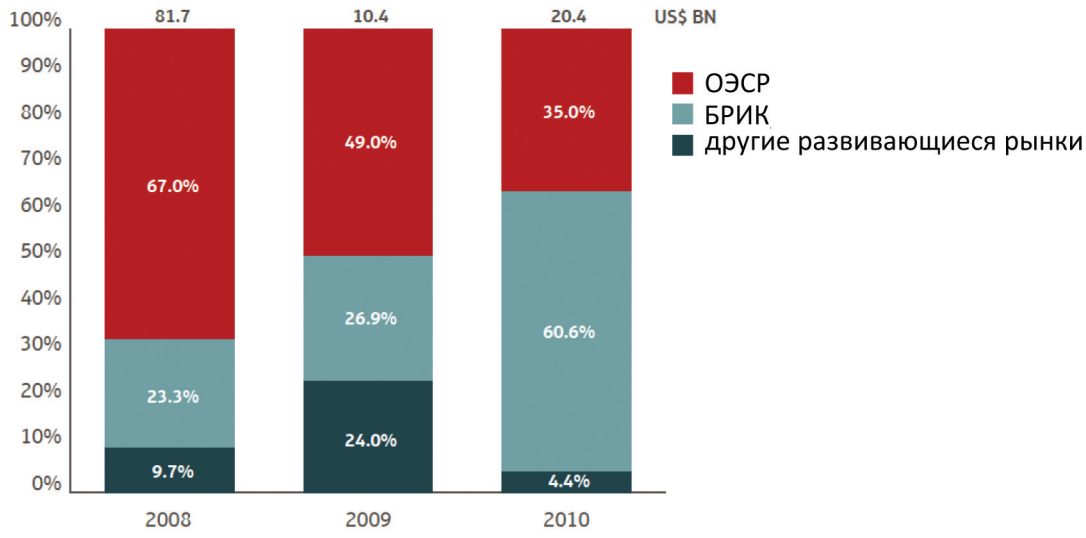


Рисунок 8 к стр. 867
Распределение прямых инвестиций ФНБ в финансовые услуги по географическому принципу, долл. США

Источник: журнал «Монитор» (2011).

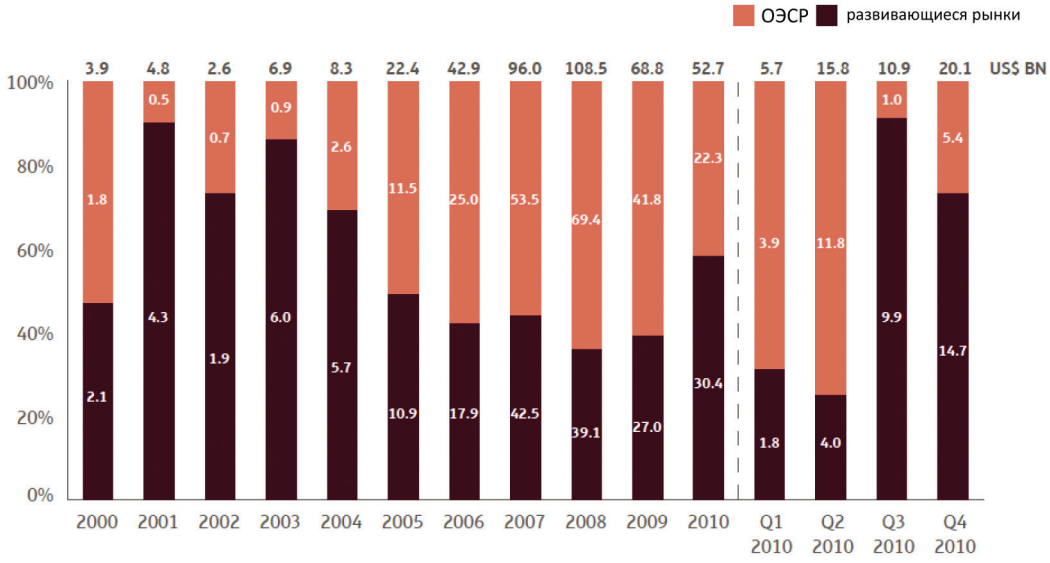


Рисунок 9 к стр. 867
Стоимость сделок ФНБ по местонахождению цели: ОЭСР и развивающиеся рынки

Источник: журнал «Монитор» (2011).



Рисунок 10 к стр. 869
Инвестиционная стратегия Государственного пенсионного фонда
Источник: Министерство финансов Норвегии.

УДК 338(100)
ББК 65.5
М64

Научный руководитель – Л. М. Григорьев

М64 **Мировая** экономика в начале XXI века. Учебное пособие — М.: Издательство «Директ-Медиа», 2013.— 928 с.

ISBN 978-5-4458-4895-0

«Мировая экономика в начале XXI века» — не только исследовательская монография, но и учебное пособие. Авторы проделали огромную работу, чтобы посвятить читателя в современные научные дискуссии по обсуждаемым проблемам. Книга будет полезна всем, кто интересуется проблемами мировой экономики, глобального управления и мирового развития, в первую очередь академическому сообществу, профессорско-преподавательскому составу университетов, студентам и всем, кто хотел бы глубоко понимать мировую экономику в XXI веке, особенно после тяжелого кризиса 2008–2009 годов.

УДК 338(100)
ББК 65.5

Ответственный редактор *Н. А. Соломадина*
Корректор *Г. Р. Абдрахманова*
Верстка *Н. Н. Литвиненко*
Сдано в набор 01.11.2013
Подписано к печати 13.11.2013
Формат 84x108/16 Печ. л. 94,5
Тираж 1000 Заказ 13-11/2013
Электронное издательство «Директ-Медиа»
117342, Москва, ул. Обручева, 34/63, стр. 1
Тел/факс + 7 (495) 334-72-11
E-mail: manager@directmedia.ru

ISBN 978-5-4458-4895-0

© Коллектив авторов, 2013
© Издательство «Директ-Медиа», 2013