



**Сергей М. Гуриев**  
**Мифы экономики. Заблуждения и стереотипы,**  
**которые распространяют СМИ и политики**

*Текст предоставлен издательством*  
*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=2977275](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=2977275)*

*Мифы экономики. Заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики:*  
*Альпина Бизнес Букс; Москва; 2012*  
*ISBN 978-5-91657-379-4*

**Аннотация**

Сколько стоит человеческая жизнь? Почему одни страны бедны, а другие богаты? Как бороться с коррупцией? Как реформировать и регулировать естественные монополии? Нужны ли нам импортные пошлины, миграция, Стабилизационный фонд, независимый Центральный банк, развитые финансовые рынки? Есть ли для России место в глобальной экономике и чьи интересы защищают антиглобалисты? Что делать с олигархами и как вертикаль политической власти сказывается на конкурентоспособности российской экономики?

Эти и другие экономические вопросы каждый день активно обсуждаются в СМИ. При этом очень часто комментарии по таким вопросам дают люди, которые не являются профессиональными экономистами. Неграмотные высказывания политиков и журналистов формируют у людей искаженное представление об экономических закономерностях и подходах к решению практических проблем.

В своей книге «Мифы экономики» известный российский экономист Сергей Гуриев в доступной форме излагает актуальные для России достижения мировой экономической науки и помогает читателю разобраться в многочисленных экономических заблуждениях и стереотипах, преобладающих в общественном сознании.

*4-е издание.*

## Содержание

Экономист, читатель и писатель	6
От автора	8
Предисловие к четвертому изданию	10
Мифы экономики	11
Глава 1	13
Миф 1. Человеческая жизнь бесценна	14
Люди второго сорта	16
Глава 2	17
Миф 2. Кризис – родом из Америки и возник исключительно по вине властей США	18
Миф 3. Виновники кризиса – низкокачественные ипотечные кредиты	20
Миф 4. Кризис 2008 года уникален – ничего подобного никогда не было	22
Миф 5. Снижение цен на недвижимость и акции в США означает наступление Великой депрессии	24
Миф 6. Серьезные кризисы всегда заканчивались многолетней рецессией	26
Миф 7. Политика Франклина Рузвельта помогла выйти из депрессии	28
Миф 8. Кризис в России закончится тем же, что и в 1998 году	30
Миф 9. Для борьбы с кризисом государству надо скупать акции на открытом рынке – это выгодно для государства и поддержит участников фондового рынка	32
Миф 10. Девальвация рубля ввергнет российскую экономику в хаос, после чего кризис остановить не удастся	34
Миф 11. Чтобы предупредить безработицу, надо поддерживать профсоюзы и субсидировать предприятия	37
Кризис – могильщик капитализма?	39
Глава 3	40
Миф 12. Дефицит бюджета не опасен и для экономики в целом, и для каждого из нас, поэтому нужно сокращать налоги и увеличивать госрасходы	41
Миф 13. Накопление средств в Стабилизационном фонде обескровливает экономику и замедляет ее рост	44
Миф 14. Независимость Центрального банка – выдумки, не имеющие отношения к реальной экономике	46
Чудес не бывает	49
Глава 4	50
Миф 15. Общественные блага может предоставлять только государство	51
Миф 16. Все инфраструктурные отрасли – это естественные монополии	53
Миф 17. Регулирование тарифов естественных монополий должно основываться на контроле их издержек	56

Миф 18. Аукционы – экзотический способ распределения ресурсов, применимый в редких случаях	58
Миф 19. Фондовый рынок можно не регулировать	62
Миф 20. Когда нет формальных правил игры, сами собой возникают неформальные	64
Миф 21. Рыночные механизмы сами справятся с дискриминацией	67
Миф 22. Коррупцию победить невозможно	69
Глава 5	72
Миф 23. Богатство России не приводит к росту благосостояния ее граждан	73
Миф 24. Развитие финансовых рынков не зависит от прав собственности	78
Миф 25. Основная задача корпоративного управления в России – защита прав мелких инвесторов	81
Миф 26. Российские олигархи уникальны	83
Миф 27. Незащищенность прав интеллектуальной собственности – главное препятствие для развития инноваций	85
Не бывает капитализма без капитала	87
Глава 6	88
Миф 28. Политика и экономика независимы друг от друга – можно построить конкурентоспособную экономику и без демократических свобод	89
Миф 29. Приписки позволяют обмануть внешних инвесторов, но не угрожают компании	91
Миф 30. Можно создать эффективный «рыночный социализм» – экономику с государственной собственностью и конкурентными рынками	94
Миф 31. Рост ВВП всегда приводит к повышению уровня жизни – независимо от размера госсектора в экономике	97
Миф 32. России грозит распад	99
Миф 33. Экономический рост не зависит от модели социального перераспределения от богатых к бедным, поэтому Россия должна выбрать более щедрую европейскую модель	101
Рост без свободы	103
Глава 7	104
Миф 34. Протекционизм по определению соответствует нашим национальным интересам	106
Миф 35. Наша экономика неконкурентоспособна, поэтому для России нет места в мировом разделении труда	109
Миф 36. Финансовая глобализация опасна для бедных стран, поэтому России стоит отгородиться от глобальных рынков капитала	112
Миф 37. Антиглобалисты защищают интересы бедных во всем мире	115
Миф 38. В ВТО вступать не стоит, ведь эта организация помогает богатым странам эксплуатировать бедные	117
Глобализация для всех	120
Глава 8	121

Миф 39. Ограничивать иммиграцию – в наших национальных интересах	123
Миф 40. Внутренняя миграция не имеет прямого отношения к экономическому развитию, и заниматься ее проблемами не стоит: те, кому надо переехать, и так это сделают	127
Миф 41. Российская миграционная политика защищает российских граждан и поощряет приток квалифицированных кадров и туристов из развитых стран	130
Проблема, у которой нет решения	132
Глава 9	133
Миф 42. Рыночные механизмы неприменимы в сфере образования и науки	134
Миф 43. Привлечь квалифицированные научные кадры в Россию невозможно	138
Миф 44. Реформировать Российскую академию наук нереально – ее сотрудники не заинтересованы в переменах и сокращениях, а чиновники некомпетентны	139
Бизнес на мозгах	141
Глава 10	142
Миф 45. Россия вполне может обойтись без экономистов международного уровня	143
Миф 46. Социальные и экономические реформы нужно реализовывать быстро и без раздумий – просчитать их последствия все равно невозможно	145
Миф 47. С помощью межстрановых исследований экономического роста можно обосновать любую экономическую политику	147
Миф 48. Экономисты умеют давать точные прогнозы на несколько лет вперед	150
В защиту экономистов	153
Вместо заключения	154
Об авторе	155

# Сергей Гуриев

## Мифы экономики. Заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики

*Очевидное всегда враг правильного<sup>1</sup>.*  
*Бертран Расселл*

### Экономист, читатель и писатель

Книга Сергея Гуриева – это запись дискуссии между экономистом и обществом. Есть распространенные вопросы и недоразумения, кочующие из разговора в разговор. Есть разъяснения и мнения профессионала. Но дело не только в этом. Эта книга – еще и реплика в защиту дискуссии как таковой. Причем не любой, а той, которая ведется на высоком уровне качества.

Казалось бы, что тут защищать? Джон Мейнард Кейнс, Фридрих Хайек, Джон Гэлбрейт и другие экономисты первой величины, не жалея времени на написание газетных статей, в свое время создали стандарт такого рода выступлений. Ныне здравствующие Амартия Сен, Пол Кругман и Стивен Левитт продолжают традицию.

Но иностранные светила у нас мало известны, а их мнения далеко не всегда актуальны в России.

Нужны свои авторитеты, своя интеллектуальная среда. Но в российском публичном пространстве все еще мало фигур, обладающих качествами, необходимыми для хорошего обмена мнениями. Этих качеств как минимум три: компетентность, умение ясно излагать мысли и независимость.

Людей с образованием и экономической эрудицией в России теперь немало. За постсоветские годы открыты новые школы, изданы книги и получены степени в лучших университетах мира. Но многие из компетентных специалистов предпочитают не ввязываться в публичные дискуссии или существуют в блогосфере под псевдонимами. Одним мешают корпоративные правила, другим – конфликты интересов. В результате на поверхности оказываются люди, чьи профессиональные качества и мотивы, побуждающие к высказыванию, неясны.

Стандарты, на которые можно сослаться, существуют. Экономические факультеты мира принято ранжировать по количеству публикаций их профессоров в международных реферируемых журналах. С этой точки зрения Российская экономическая школа, возглавляемая Гуриевым, не имеет равных в России. Но очень немногие слышали об этих рейтингах, и не для всех они значимы. Большинство российских вузов существует вообще вне всяких мировых стандартов – и ничего, скажут их руководители, живут же как-то. Решение американской стороны выбрать РЭШ местом выступления президента Барака Обамы во время его визита в Москву в июле 2009 года можно считать косвенным «знаком качества» вуза, но, подозреваю, не все в России такой знак качества примут.

Не менее сложно дело обстоит и с независимостью. Проблема в основаниях, позволяющих считать того или иного эксперта независимым. Она создана верой во всемогущество пиара и пропаганды, укрепившейся в последние лет десять. Распространенное убеждение, что за

любой «авторитетной» позицией стоит частный или государственный заказ, подрывает доверие и к критике, и к похвале.

В дискуссии, завязавшейся в таких условиях, за каждым высказыванием ищешь заказчика, видишь поединок пиарщиков вместо идейного спора, в котором можно было бы сопоставить разные мнения. Расцветают теории заговоров, потому что далеко не всегда ясно, насколько искренен тот или иной эксперт и чьи интересы в данный момент он представляет.

И вот еще проблема: размыты критерии формирования авторитета, в том числе и морального. Какими качествами должен обладать признанный авторитет? Должен быть лауреатом премий, человеком высоких моральных качеств, фигурой, часто мелькающей в медийном пространстве? Проблемы с признанием подлинности этих «знаков качества» неизбежны в стране, где ученую степень и членство в научных сообществах можно купить, где уважение коллег для многих не является ценностью, а выход к массовой аудитории, например через телевидение, регулируется не спросом, а решениями узкой группы людей.

Положение это изменится не скоро. А книга уже написана. Жанр – развенчание мифов. Попытка ответить на вопросы, которые не заданы кем-то напрямую, а ставятся самой жизнью, точнее сложившимися представлениями о ее хозяйственном устройстве. Сложность здесь в том, что формулирование сложившихся мифов – на совести автора. Так что судить о результате следует не только по ясности ответов, но и по адекватности вопросов, которые автор задавал себе.

Перед нами разговор экономиста с публикой, в том числе и непосвященной. Но автор не пытается представить экономиста носителем непреложной истины. В советские времена это была наука, конструировавшая догмы. Гуриев стремится представить экономику наукой, призванной как раз догмы ставить под вопрос и развиваться поверх идеологических и национальных границ.

Экономика, считающаяся самой точной из общественных дисциплин, далеко не так точна, как «настоящие» естественные науки, – вероятно, в силу своей относительной молодости и необъятности предмета изучения. Экономист не пророк и не оракул, в чем все мы могли убедиться по ходу развития экономического кризиса. Гуриев сравнивает коллег с метеорологами и напоминает о случаях серьезнейших ошибок в прогнозировании.

Хуже того, экономисты еще и постоянно спорят («Где два экономиста, там три мнения»), так что у политиков может возникать ощущение, что им никогда не добиться от этих визирей однозначных советов по важнейшим вопросам. Но и без них нельзя: иначе не составишь антикризисные планы и не вернешь доверие рынков.

Именно поэтому экономисты часто бывают советниками и министрами, но редко становятся главами государств. Экономисты понимают многозначность и динамику рынков, а руководителям нужна однозначность и статика. А это стихия юристов. Вот и представители нового поколения лидеров – Барак Обама, Николя Саркози, Дмитрий Медведев – юристы. Но посмотрим, как покажут себя лидеры, родившиеся в 1970-е. Это поколение, к которому принадлежит и автор книги, скоро должно выйти на первый план в политике и экономике.

*Максим Трудолобов,  
редактор отдела «Комментарии» газеты «Ведомости»*

*Кате, Сае и Андрюше*

## От автора

*Величайший враг правды зачастую не ложь – преднамеренная, запутанная и бесчестная, – а миф – настойчивый, убедительный и нереалистичный<sup>2</sup>.*

*Джон Кеннеди*

История этой книги началась в январе 2003 г. в Давосе. Заместитель главного редактора газеты «Ведомости» Марк Уайтхауз предложил мне написать серию статей в стиле Schools' Briefs, подобную той, что печаталась в еженедельнике The Economist в 1990-е. Раньше я уже публиковался и в журнале «Эксперт», и в «Ведомостях», но именно с этого предложения Марка начался мой опыт сотрудничества с газетой на регулярной основе. Придумать название и формат для цикла статей мне помог Андрей Николаевич Илларионов, предложив сосредоточиться на развенчании распространенных мифов об экономике. С тех пор я написал тридцать статей для «Ведомостей» (с перерывом на 2003–2004 учебный год, когда я преподавал в Принстонском университете). Они и легли в основу этой книги вместе со статьями, опубликованными в «Эксперте», The Moscow Times, New York Times, «Русском фокусе» и «Огоньке».

Цель «Мифов» – показать читателю на конкретных примерах, что передовые достижения экономической науки имеют прямое отношение к происходящему сейчас в России. Это позволит ему справляться с потоком экономических мифов и предубеждений, которые обрушиваются на него.

Это, безусловно, не первая попытка ученого-экономиста донести до читателя последние достижения науки. Только за последние несколько лет на русском языке вышли «Голая экономика» Чарльза Уилэна<sup>3</sup>, «Секс, наркотики и экономика» Дианы Койл<sup>4</sup>, «Великая ложь»<sup>5</sup> Пола Кругмана, «Фрикономика»<sup>6</sup> Стефана Дабнера и Стивена Левитта. Зачем же нужна еще одна книга? Мне, конечно, трудно тягаться с Кругманом и Левиттом – нобелевским лауреатом и обладателем медали Кларка (и, следовательно, претендентом на Нобелевскую премию) соответственно. Но у меня есть важное преимущество: я стараюсь рассматривать российские проблемы, которые не знакомы американцам, и, естественно, я лучше представляю себе доминирующие в сознании россиян экономические мифы.

Я благодарен моим редакторам в «Ведомостях» и «Эксперте» – Марку Уайтхаузу, Максиму Трудюлову и Александру Ивантеру, – которые помогли мне написать эти серии статей.

Большинство идей для них родилось в беседах с Андреем Илларионовым, Владимиром Преображенским, Кристофом Рюлем и коллегами из Российской экономической школы (РЭШ) и Центра экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР). Несколько статей написаны по мотивам совместных научных работ с моими соавторами Юрием Андриенко, Судипто Бхаттачария, Марией Горбань, Барри Икесом, Ольгой Лазаре-

---

<sup>2</sup> President John F. Kennedy. Commencement Address At Yale University, New Haven, Connecticut, June 11, 1962 // Public Papers Of The Presidents Of The United States: John F. Kennedy, 1962. P. 234.

<sup>3</sup> Уилэн Ч. Голая экономика. Разоблачение унылой науки. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 368 с.

<sup>4</sup> Койл Д. Секс, наркотики и экономика: Нетрадиционное введение в экономику. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 384 с.

<sup>5</sup> Кругман П. Великая ложь: Сбиваясь с пути на рубеже нового века. – М.: АСТ, 2004. – 474 с.

<sup>6</sup> Левитт С., Дабнер С. Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями. М.: Вильямс, 2007. – 288 с.



вой, Расселлом Питтманом, Андреем Рачинским, Константином Сониным, Гидо Фрибелем, Сергеем Цухло, Елизаветой Шевяховой и Ксенией Юдаевой.

Эта книга стала возможной благодаря замечательной работе коллектива издательства «Альпина Бизнес Букс», особенно Алексея Ильина, Ольги Осадчей, Полины Суворовой и Сергея Турко.

И, конечно же, главный вклад в эту книгу внесли мои родители и моя семья – Катя, Саша и Андрюша, – они не только терпеливо относились к моей работе, но и каждый раз напоминали мне о смысле жизни, вселенной и всего остального.

*Сергей Гуриев, Москва, 2006 г.*

## Предисловие к четвертому изданию

Книга «Мифы экономики» выросла из моих колонок «Мифы экономики» и «Уроки экономики», которые выходили в 2003–2005 гг. в газете «Ведомости». В начале 2009 года я дополнил книгу главой (второй по счету) о разворачивавшемся тогда глобальном кризисе, тоже написанной на основе колонок цикла *Ratio economica* в «Ведомостях».

С тех пор многое изменилось. Закончился финансовый кризис, миновал экономический кризис, но начался кризис суверенных долгов, который в лучшем случае приведет к замедлению роста глобальной экономики, а в худшем – к рецессии в отдельных странах и острому финансовому кризису во всем мире. Тем не менее я не стал переписывать вторую главу, потому что мне кажется важным вспомнить, как воспринимались события 2008–2009 гг. в разгар кризиса. Многие аналитики тогда предрекали Великую депрессию, спад американской экономики на 10 % и крах капитализма. Ничего этого не произошло, и не должно было произойти. Это был обычный кризис (от которых мы, впрочем, давно отвыкли), и преодолеть его удалось достаточно быстро и традиционными методами.

Нынешняя ситуация совсем другая. Впервые кризис суверенного долга разразился в развитых странах. Когда я пишу эти строки, суверенный долг США составляет примерно 100 % годового ВВП (больше, чем когда-либо в истории этой страны в мирное время). В странах еврозоны долги приближаются к 90 % ВВП – притом, что так называемые маастрихтские критерии предусматривают ограничение 60 % ВВП. В Греции, Италии, Испании, Португалии и Ирландии долги превышают 100 % ВВП. Уже сейчас понижены кредитные рейтинги большинства европейских стран и понятно, что дефолта Греции не избежать. Почему же в новом издании «Мифов экономики» нет главы о долговом кризисе? С 2009 года мы с Олегом Цывинским в серии *Ratio economica* написали почти сто колонок, в том числе о происходящих сейчас событиях, однако я решил не включать этот материал в книгу. Дело как раз в том, что крайне трудно предсказать, как будет развиваться долговой кризис – в том числе и потому, что американские и европейские политики совершают много ошибок. И сегодня не поздно спасти еврозону при помощи вполне очевидных реформ, можно снизить и американский долг за счет реорганизации налоговой системы и сокращения расходов. Но сделают ли это американские и европейские политики, пока непонятно.

Поэтому я не стал менять ни буквы в издании 2009 года. Я старался писать книгу так, чтобы ее содержание не зависело от текущих событий, и сегодня, спустя три года после предыдущего издания, считаю, что каждая глава в ней по-прежнему актуальна.

*Сергей Гуриев, Москва, февраль 2012 г.*

## Мифы экономики

Сколько стоит человеческая жизнь? Почему одни страны бедны, а другие богаты? Какая модель борьбы с бедностью лучше – американская или европейская? Что делать с олигархами? Как построение вертикали власти сказывается на конкурентоспособности российской экономики? Нужны ли нам импортные пошлины, миграция, Стабилизационный фонд, независимый Центральный банк, развитые финансовые рынки? Какова точность экономических прогнозов? Как реформировать и регулировать естественные монополии? Как готовить и проводить реформы, чтобы избежать последствий, которые наблюдались, к примеру, при монетизации льгот? Как бороться с коррупцией? Есть ли для России место в глобальной экономике и чьи интересы защищают антиглобалисты? Можно ли использовать экономические стимулы для реформирования образования и науки?

Вопреки распространенной точке зрения современная экономическая наука дает ответы на большинство этих вопросов. Книга, которую вы держите в руках, это как раз попытка рассказать о достижениях мировой экономической науки, актуальных для России.

Отношение к ученым-экономистам, мягко говоря, неоднозначное. Их высмеивают за двусмысленность выводов, неадекватность прогнозов и моделей. Но за последние десятилетия экономическая наука добилась огромного прогресса, и знать о ее последних достижениях, по крайней мере, полезно. Как говорил Кейнс, «идеи экономистов и политических философов – правильные они или нет – обладают куда большей силой, чем принято считать. На самом деле именно они управляют миром. Практики, которые полагают себя свободными от влияния таких идей, на самом деле являются рабами какого-нибудь давно забытого экономиста»<sup>7</sup>.

Социальная психология подтверждает: люди часто принимают решения, опираясь на стереотипы, сформировавшиеся из повседневного опыта и информации, которая получена из разных, необязательно надежных, источников. В том числе из устаревших учебников. Преимущество научного подхода в том, что он позволяет четко сформулировать структуру этих стереотипов и сопоставить их с имеющимися данными. Зачастую экономические стереотипы, прижившиеся в обществе, не выдерживают такой проверки, поскольку либо не являются внутренне логически согласованными, либо не совпадают с результатами эмпирических исследований. Такие стереотипы – назовем их экономическими мифами – бытуют не только в России. Но именно у нас они особенно многочисленны и влиятельны. К сожалению, мифы экономики распространены даже среди высших руководителей государства, лидеров бизнеса и, как это ни странно, экспертного сообщества. У этого феномена есть несколько объективных причин.

В конце 1980-х гг. большие надежды россиян были связаны с западной экономической наукой. Тогда казалось, что стоит только заменить марксистскую политэкономия на «Экономику», как в стране сразу наступит всеобщее благоденствие. Однако завышенные ожидания обернулись жестоким разочарованием, и после неудач 1990-х большая часть населения убедилась, что западная экономическая наука просто неприменима к России.

Если взять одноименные учебники «Экономика» Макконнелла и Брю или Самуэльсона и Нордхауза для первого курса университета, то они по определению излагают простейшие принципы, которые относятся в первую очередь к идеальной рыночной экономике с конкурентными рынками и бескорыстным эффективным правительством. Понятно, что даже экономики США и Западной Европы не идеальны, а уж к России эта базовая теория неприменима вовсе.

---

<sup>7</sup> Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1978.

Однако экономическая наука не ограничивается теориями столетней давности, изложенными в учебниках для первого курса университета и пятидесятилетней – для третьего курса. Для нас важны именно новейшие достижения экономической теории, появившиеся благодаря исследованиям ситуаций, связанных с несовершенством рынков, коррумпированностью и неэффективностью властей. К сожалению, эти исследования как раз мало известны в России. Они или не переведены на русский язык, или излагаются только в учебниках магистерского и аспирантского уровня, недоступных широкому кругу читателей. К тому же соответствующей терминологией владеют лишь некоторые российские экономисты, а учебные заведения, где преподаются подобные курсы, можно пересчитать по пальцам. Тем не менее наметились и положительные тенденции: выпускники таких учебных заведений играют все более важную роль в обществе, а в Россию начинают возвращаться выпускники лучших американских и европейских докторантур. Поэтому борьба с мифами – дело совсем не безнадежное.

## **Глава 1**

### **Цена жизни**

Когда читаешь статьи и книги экономистов, трудно избавиться от ощущения, что главные цели этой науки – абстрактные понятия вроде роста ВВП, снижения инфляции, коэффициента Джини, индекса Херфиндаля – Хиршмана и проч. Тем не менее за этими показателями стоит благосостояние каждого из нас. Экономика необходима лишь постольку, поскольку она дает возможность конкретному человеку избежать материальных лишений, решить проблемы бедности, голода и болезней.

Многочисленные исследования показывают, что с этими трудностями можно справиться лишь за счет экономического роста. Экономическое благосостояние – измеренное в ВВП на душу населения – ценно не само по себе, а потому, что именно в богатых странах удается справиться с голодом и болезнями, добиться развития науки, образования и культуры. Сейчас даже самые бедные граждане США живут лучше средних американцев начала XX в. и намного лучше жителей развивающихся стран. Ценность человеческой жизни как таковая – один из индикаторов экономического развития, и ее, вопреки распространенному мнению, вполне можно измерить. На мой взгляд, ценность жизни – это как раз самый главный критерий успеха экономического развития.

## **Миф 1. Человеческая жизнь бесценна Любые попытки определить ее стоимость и использовать эти оценки при разработке экономической политики – аморальны и опасны**

Человеческая жизнь бесценна. Так ли это? Попытки определить стоимость человеческой жизни в долларах на первый взгляд кажутся аморальными. Однако отсутствие таких оценок приводит к еще большим социальным и нравственным проблемам. Сколько нужно платить родственникам погибших в боевых действиях или в результате террористических актов? Сколько не жалко потратить, чтобы сократить смертность в дорожно-транспортных происшествиях, на пожарах и в результате несчастных случаев? Представление о бесценности человеческой жизни часто оборачивается ее бесплатностью: родственники погибших не получают почти ничего, а проекты, которые могли бы снизить уровень смертности, считаются слишком дорогостоящими. Государство и общество предпочитают тратить деньги на другие важные цели. Но что в конечном счете важнее нашей собственной жизни?

Как оценить, сколько стоит жизнь? Можно предположить, что стоимость жизни равна величине «человеческого капитала», равного, в свою очередь, добавленной стоимости, которую человек производит за всю свою жизнь. Используя этот подход, можно прийти к выводу, что стоимость жизни среднего россиянина – всего лишь около \$100 тыс. Кроме того, из этой теории следует, что жизнь одного миллиардера стоит столько же, сколько жизнь всех жителей небольшого города, вместе взятых.

Однако такой подход может показаться не только оскорбительным, но и поверхностным с точки зрения экономической науки. Человек – это не только то, что он производит. Мы живем не для того, чтобы работать, а работаем для того, чтобы жить. Профессиональная деятельность – это лишь небольшая составляющая жизни, поэтому и стоимость жизни должна быть намного выше «человеческого капитала».

Чтобы выяснить, насколько мы сами ценим свою жизнь, была разработана другая, более обоснованная методология. В последние 20–30 лет экономисты разных стран провели десятки исследований, пытаясь оценить так называемую стоимость среднестатистической жизни. В основе этой методологии лежит анализ реальных решений, при принятии которых люди взвешивают стоимость своей жизни. Цену жизни можно вычислить, зная, например, насколько дороже стоят более безопасные автомобили в сравнении с обычными или насколько выше заработная плата у тех, кто работает на опасном производстве.

Для оценки стоимости среднестатистической жизни необходимы очень хорошие микроэкономические данные, поэтому неудивительно, что подавляющее большинство работ проведено в США. Результаты исследований американского рынка труда показывают относительно небольшой разброс оценок: от \$4 млн до \$9 млн (в ценах 2000 г.) за одну жизнь<sup>8</sup>. Аналогичные оценки получаются и при анализе решений о покупке автомобилей, установке противопожарного оборудования, покупке недвижимости с учетом экологической ситуации и т. д. Надежность этих оценок настолько высока, что правительство США использует методологию определения стоимости жизни при принятии решений об инвестиционных проектах в важных сферах – охране окружающей среды, здравоохранении, безопасности на транспорте.

---

<sup>8</sup> Viscusi, W. Kip, Aldy Joseph E. "The Value Of A Statistical Life: A Critical Review Of Market Estimates Throughout The World." *Journal of Risk and Insurance*, 27:1; 5–76, 2003.

Проведение подобных исследований в России пока не реально. Однако можно попробовать оценить стоимость жизни россиянина, используя американские данные. Анализ стоимости среднестатистической жизни для различных выборок американцев (см. вышеупомянутую работу Кипа Вискузи и Джозефа Альди) показывает, что эластичность стоимости жизни по доходу составляет всего лишь  $1/2$ , а не единицу (как можно было бы ожидать согласно теории «человеческого капитала»). В переводе на повседневный язык это значит, что цена жизни тех, кто зарабатывает на 1 % больше, выше только на 0,5 %, а при увеличении дохода в 4 раза стоимость жизни лишь удваивается (надо возвести 4 в степень 0,5, то есть взять квадратный корень из 4). Выходит, стоимость жизни россиянина примерно в 3 раза ниже аналогичного показателя для американца (3 – квадратный корень из соотношения ВВП на душу населения в России и США в 2004 г.). То есть составляет от \$1,3 млн до \$3 млн<sup>9</sup>. Следовательно, требования родственников людей, погибших в Театральном центре на Дубровке, никак нельзя считать чрезмерными. А размер страховых выплат родным военнослужащих, участвующих в боевых действиях, оказывается на порядок или два ниже справедливой суммы.

Можно, конечно, возразить, что Россия – не США и экстраполяция американских данных не вполне правомерна. Тогда попробуем сопоставить полученные оценки с исследованиями, касающимися менее развитых стран? По понятным причинам вычислить стоимость среднестатистической жизни для развивающихся стран очень трудно. Заслуживающие доверия оценки получены только для Индии. Самая нижняя оценка стоимости жизни индийца составляет \$1 млн. Если учесть, что Индия отстает от России по ВВП на душу населения в четыре раза, то экстраполяция индийских данных позволяет оценить жизнь россиянина на уровне \$2 млн и выше. Эта цифра, как мы видим, укладывается в полученный нами ранее диапазон \$1,3–3 млн.

Почему так трудно сравнивать Россию с развитыми странами? Возьмем для примера статистику дорожно-транспортных происшествий (ДТП). В России ежегодно на дорогах погибает более 30 тыс. человек, а в Швеции – менее 600 человек. При этом автомобилей в Швеции всего лишь в три раза меньше, чем в России. Для снижения смертности в ДТП нужны не такие уж большие расходы. Даже в очень благополучной с точки зрения дорожной безопасности Британии все еще есть возможность сократить уровень смертности, потратив около \$150 тыс. на каждую спасенную жизнь. В России сокращение смертности обошлось бы гораздо дешевле.

Главное, впрочем, не то, что нашу жизнь крайне низко ценит государство, а то, что свою жизнь часто не ценим мы сами. Об этом свидетельствуют будничные привычки наших водителей: они не любят пристегивать ремни безопасности, садятся за руль пьяными, выезжают на встречную полосу. Когда не ценишь свою жизнь, так же пренебрежительно относишься и к чужой: средний российский водитель не считает своим долгом уступить дорогу пешеходам и спешащим на вызов машинам скорой помощи.

Список доказательств того, что мы не ценим свою жизнь, можно продолжать до бесконечности: курение, чрезмерное употребление алкоголя, пренебрежение правилами противопожарной безопасности.

---

<sup>9</sup> Если провести оценки по данным 2008 г. (когда разрыв между ВВП в долларах на душу населения между Россией и США существенно сократился по сравнению с 2004 г.), то жизнь россиянина должна будет стоить еще больше – от \$2 млн до \$4,5 млн.

## **Люди второго сорта**

Стоимость человеческой жизни – по существу главный показатель социально-экономического развития, гораздо более точный, чем ВВП на душу населения. Как и на любом другом рынке, бросовая цена жизни гражданина означает ее неудовлетворительное качество. Используя терминологию правительственных программ, можно сказать, что страна как место жизни граждан по-прежнему неконкурентоспособна. Таковой она и останется, пока мы сами не перестанем считать себя людьми второго сорта.



## Глава 2

### Анатомия кризиса

*Если мы и знаем что-нибудь о глобальном финансовом кризисе, так это то, что мы знаем не очень много.*

*Пол Самуэльсон, лауреат Нобелевской премии по экономике (1970)*

Кризис 2008 г. поставил множество вопросов – от «кто виноват?» до «что делать?». Откуда он взялся? Когда закончится? Похож ли этот кризис на предыдущие или уникален? Похоронит ли он капитализм, глобализацию или хотя бы американскую экономику? Каким образом надо действовать: как Франклин Делано Рузвельт или как Теодор Рузвельт? Нужно ли отстаивать курс рубля любой ценой, а если не любой, то какой? Кого необходимо поддерживать – банки, предприятия, безработных или фондовый рынок? В этой главе мы постараемся ответить на эти вопросы, опираясь на недавние экономические исследования.

Мифы играют особую роль во время кризиса, они предъявляют обществу виноватых – козлов отпущения. В это время резко возрастают ставки для предпринимателей, ведь речь идет не о дополнительной прибыли, а о выживании бизнеса. И если мифы помогают повысить шансы на спасение, их особенно хочется распространять. Мифы легко внедряются в общественное мнение: ведь кризисы случаются редко. Уже никто не помнит Великой депрессии и даже стагфляции 1970-х, поэтому легенды о прошлых кризисах превращаются в мифы о сегодняшних.

## **Миф 2. Кризис – родом из Америки и возник исключительно по вине властей США**

Мы столкнулись, возможно, с самым тяжелым кризисом за последние полвека. «Что делать» до конца неясно, тем более что во всем мире куда охотнее обсуждают «кто виноват». Многие политики – в том числе российские – считают, что это США расшатали мировую экономику. Сторонники теории заговора даже говорят, что американские власти специально создали систему «глобальных дисбалансов», чтобы их страна могла увеличивать потребление за счет остального мира.

Но верна ли такая упрощенная картина? На самом деле глобальные дисбалансы действительно имели место. Вот три самых наглядных.

### *Дисбаланс международной торговли*

Существовал огромный торговый дефицит у США, Великобритании, Австралии, огромный профицит у азиатских стран, России и других экспортеров нефти. Дефицит счета текущих операций США в 2000-е гг. колебался в диапазоне 1–2 % мирового ВВП; примерно таким же был совокупный профицит развивающихся азиатских стран (включая Китай) и стран – экспортеров нефти (в том числе России).

### *Дисбаланс сбережений*

США и Великобритания сберегали очень мало, иногда даже меньше, чем тратили; Россия и Китай – гораздо больше. Для примера: уровень сбережений в России составлял в последние годы 10–15 % от располагаемых доходов населения, в Китае – 20–25 %, в Америке и Великобритании – не выше 3 %, причем в отдельные годы был и отрицательным.

### *Дисбаланс бюджетов*

Во время как развивающиеся страны поддерживали профицит бюджета, США наращивали дефицит, который недавно достиг 7 % ВВП и превысил 20-летний максимум.

Может ли устойчиво развиваться мировая экономика с такими дисбалансами? Оказывается, да. Экономисты Рикардо Кабаллеро, Эммануэль Фархи и Пьера-Оливье Гуринча предлагают элегантную теорию глобальных дисбалансов. Она не только объясняет, как мировой экономике удавалось сохранять равновесие до кризиса 2008 г. и откуда он взялся, но и позволяет понять, как будет устроена финансовая система после него.

По версии экономистов, все глобальные дисбалансы – следствие одного ключевого дисбаланса последних лет: между экономическим и финансовым развитием в развивающихся странах (в первую очередь Китае, России и других государствах – экспортерах нефти). Впервые страны со слабой финансовой системой демонстрируют впечатляющий экономический рост. В Китае большинство банков и эмитентов ценных бумаг по-прежнему принадлежат государству, и их неэффективность и политизированность признаются даже правительственными экспертами. В России, несмотря на бурный рост последних лет, банковская система по-прежнему мала и неустойчива, а фондовые рынки плохо регулируются и малоликвидны.

Построить развитую финансовую систему гораздо труднее, чем удвоить ВВП за 10 лет, и эти страны вынуждены размещать часть своих сбережений на рынках развитых государств – в первую очередь, в США и Великобритании. Именно англосаксонские страны создали самую развитую в мире систему финансовых инструментов для трансформации сбережений населения и государств в инвестиции (в том числе и для развивающихся стран). Сбережения из Китая и России устремились за рубеж потому, что их финансовые системы не могли

эффективно трансформировать эти средства в инвестиции. Чтобы отправлять деньги на развитые рынки, развивающиеся страны тратили часть экспортной выручки не на импорт, а на вывоз капитала, поэтому у них экспорт существенно превышал импорт, а у развитых – наоборот. Так возник первый дисбаланс. Приток сбережений со всего мира уронил ставки процента в Америке. Из-за этого снизились стимулы к сбережениям у американцев, а правительству стало дешевле финансировать дефицит бюджета – отсюда и второй, и третий дисбалансы. Но не стоит обвинять председателя Федеральной резервной системы Алана Гринспена в том, что он установил низкие процентные ставки в Америке, – деньги были дешевы из-за огромного притока капитала со всего света. Если бы он повысил процентные ставки, денег бы пришлось еще больше.

Эта теория показывает, что глобальные дисбалансы не нарушают законы макроэкономики – до тех пор, пока американская финансовая система способна эффективно и надежно работать со сбережениями всего мира. Впрочем, оказалось, что мир переоценил качество американских финансовых рынков. До поры до времени они справлялась с притоком иностранных денег, но в последние годы начали давать сбои. Искушение брать на себя избыточные риски, обусловленное огромным притоком дешевых денег, оказалось слишком сильным. Сочетание этих двух факторов подтолкнуло финансовые институты к безответственному поведению, что и привело к кризису. Доверие к американской системе серьезно подорвано. После кризиса и соответствующего усиления регулирования оно, конечно, восстановится, но лишь частично. Америка останется финансовой сверхдержавой, но глобальные дисбалансы резко сократятся.

Словом, Америку есть за что ругать. Это и недостаточное регулирование рынка производных финансовых инструментов, и непрозрачность многих видов деятельности инвестиционных банков. Наконец, Вашингтон действительно проводил безответственную бюджетную политику. Нынешний уровень дефицита бюджета США, безусловно, неприемлем для любого серьезного правительства.

Но и странам, втянутым в воронку кризиса за компанию, прежде всего Китаю и России, необходимо извлечь уроки. Глобальные дисбалансы – это не заговор Америки и Англии, а объективное следствие неразвитости финансовой системы других стран. Если бы у англосаксонской системы были конкуренты, не возникло бы парадоксальной ситуации притока денег со всего мира, несмотря на ее безответственное поведение. Даже после краха ключевых финансовых институтов глобальный спрос на американские финансовые активы увеличился настолько, что доллар вырос по отношению к евро на 20 %, а доходность по американским гособлигациям упала до нуля.

В любом случае главная задача сейчас не искать виновных, а развивать российские финансовые институты. Сегодня это может прозвучать как насмешка, но реализация концепции международного финансового центра в стране – самая своевременная деятельность. Эта концепция содержит целый комплекс мер: серьезное снижение налогов для участников финансовых рынков, законы об инсайдерской торговле, о бирже и о клиринге, позволяющие развивать в России цивилизованные рынки новых финансовых инструментов, и специализированные суды по финансовым вопросам, позволяющие эти законы исполнять. Наивно полагать, что Москва сможет конкурировать с Лондоном или даже Шанхаем через три года. Но развитие финансовой системы поможет сократить глобальные дисбалансы и подойти к следующему кризису более подготовленными.

### **Миф 3. Виновники кризиса – низкокачественные ипотечные кредиты В России, где второсортная ипотека еще не успела возникнуть, опасаться нечего**

Часто приходится слышать, что причиной кризиса стало ипотечное кредитование subprime mortgage – непервоклассных заемщиков. Эта точка зрения предполагает, что если бы кредиты выдавались только качественным заемщикам, удовлетворяющим стандартам Fannie Mae и Freddie Mac (американских агентств, аналогов российского Агентства по ипотечному жилищному кредитованию), то не случилось бы ничего плохого.

На самом деле главная причина в секьюритизации – механизме выпуска ценных бумаг под залог кредитов, созданном на притоке дешевых денег. А она как раз существует не только в США, но и в России. В чем ее суть? Инвестбанк покупает кредиты у банков и группирует их по уровню риска. Если ему затем удастся выпустить и продать на рынке облигации разной доходности, обеспеченные группами (пулами) ипотечных кредитов с разной степенью риска, то банк может полностью избавиться от опасности низкокачественной ипотеки. Еще совсем недавно эта технология считалась одной из самых значительных финансовых инноваций. Но оказалось, что все не так просто. При переупаковке кредитов банк избавляется не только от рисков, но и от стимулов заботиться о качестве секьюритизированного портфеля. А это опасно для всей финансовой системы.

Выпуск ценных бумаг под залог, сгруппированных по уровням риска кредитов, то есть обезличенных, почти всеми признан корнем зла и главной причиной кризиса. Появился даже остроумный флеш-мультфильм The Subprime Primer, в котором инвестбанкиры показаны откровенными мошенниками, обманывающими простых и недалеких американцев. Общественный приговор секьюритизации уже, по сути, вынесен. И обвинители отчасти правы. В то время как выпуск бумаг, обеспечивающих кредиты, позволяет перераспределить риски в экономике, этот же процесс снижает стимулы банков следить за качеством кредитов. Ведь, переложив риски на покупателей ипотечных ценных бумаг, банк больше не боится задержек платежей и банкротств заемщиков.

В этой проблеме нет ничего нового. Перераспределение рисков ослабляет стимулы во многих ситуациях. Например, владельцы застрахованных автомобилей реже ставят их на охраняемые стоянки. Однако до последнего времени было не вполне очевидно, насколько это обстоятельство важно, если речь идет именно об ипотечных ценных бумагах. «Мы все делали правильно, нам просто не повезло», – оправдываются банкиры. И им нельзя полностью отказать в правоте. Выпустить ценные бумаги под совсем низкокачественные ипотечные кредиты невозможно. В среднем секьюритизированные портфели ипотечных кредитов действительно имеют более высокое качество, чем оставшиеся на балансах банков.

Именно поэтому так интересна работа четырех экономистов – Бенджамина Киса, Тан-моя Мукхерджи, Амида Серу и Викранта Вига – Did Securitization Lead to Lax Screening? Evidence From Subprime Loans («Привела ли секьюритизация к меньшей строгости при выдаче ипотечных кредитов?»). Ученые используют оригинальную методологию, позволяющую выявить влияние эмиссии облигаций под ипотечные кредиты на стимулы банков мониторить качество займов. Авторы строят свой анализ вокруг порогового уровня риска, рекомендованного американскими ипотечными агентствами Fannie Mae и Freddie Mac. Как же работает это пороговое значение? Агентства рекомендуют считать качественными кредиты с баллом не менее 620 по шкале FICO – это широко используемый в Америке показатель качества заемщика (варьируется от наихудших 400 до наилучших 900). Шкала FICO

рассчитывается компанией Fair Isaac Corporation на основании кредитной истории каждого заемщика и позволяет предсказать вероятность просрочек или дефолтов по кредиту в ближайшие два года. FICO создавалась в основном для автокредитов, но, пока других инструментов нет, шкала применяется и для анализа качества ипотеки. Так вот, агентства Fannie Mae и Freddie Mac и сами не хотят выкупать ипотечные бумаги с баллом ниже 620, и другим не рекомендуют. Поэтому неудивительно, что секьюритизировать ипотеку заемщиков с баллом 619 гораздо труднее, чем ипотеку с баллом 621.

Казалось бы, нет ничего особенного в числе 620, ведь уровень риска заемщика с 619 должен быть лишь немного выше, чем заемщика с 621 баллом. Но не тут-то было – все дело в стимулах банков к проверке заемщиков. Банки кивают на Fannie Mae и Freddie Mac и легко упаковывают и перепродают кредиты заемщиков с 621 баллом, избавляясь от их риска. А вот заемщик с 619 баллами – это головная боль банка, потому что его кредит очень трудно продать. Неудивительно, что во втором случае банки намного более требовательны – они прилагают значительные усилия и вкладывают деньги, чтобы проверить заемщиков с 619 баллами.

И результат налицо – заемщики с 621 баллом объявляют дефолты в течение первых двух лет в 1,2 раза чаще, чем те, у кого этот показатель составляет 619. Иными словами, формально более безопасные заемщики по шкале FICO оказываются на самом деле хуже тех, кто оказался за чертой. Та же картина получается и в том случае, если сравнивать заемщиков, количество баллов которых колеблется в диапазонах 615–619 и 621–625. А вот на остальных участках шкалы FICO такой эффект не возникает – вероятность дефолта снижается по баллу FICO и до 615, и после 625. Ведь шкала FICO действительно неплохо предсказывает риск дефолта. Интересно и то, что именно на уровень 621–625 приходится пик заемщиков без достаточного количества представляемых документов. Имеющие более высокий балл – это добросовестные заемщики, которые легко могут представить такие документы, а с заемщиков с баллом ниже 620 банки требуют документы более настойчиво (ведь эти кредиты трудно секьюритизировать). А вот как раз заемщики с баллами 621–625 – это те самые персонажи мультфильма, которые жалуются на зануду-работодателя, не дающего справок о высоких доходах. Именно этим персонажам банк в мультфильме предлагает специальный продукт «Займы для лжецов», для которого документы не нужны, ведь в следующем эпизоде мультфильма этот заем секьюритизируется.

Итак, избавляясь от риска, банки действительно частично теряют интерес к мониторингу качества заемщиков. Что это значит? Безусловно, не стоит перегибать палку и запрещать выпуск бумаг под кредиты. Выгоды от секьюритизации огромны – перераспределение рисков позволяет снизить стоимость финансовых ресурсов для банков и, следовательно, сделать ипотеку более доступной. Просто необходимо, чтобы банки несли часть рисков секьюритизируемого портфеля – именно такое предложение обсуждается сейчас в США.

Можно обязать банки оставлять на своем балансе, например, 10 % каждого секьюритизируемого портфеля (по аналогии с фондом обязательных резервов). Тогда злодеи-банкиры из мультфильма не станут безразлично смотреть на страдания инвесторов, ведь на кону будут и их собственные деньги. Идея заставить банки участвовать в секьюритизации своим капиталом уже приобрела огромную популярность. Поэтому нынешний кризис, скорее всего, приведет не к закату секьюритизации, а лишь к ее реформированию и возрождению.

## **Миф 4. Кризис 2008 года уникален – ничего подобного никогда не было Он продлится много лет и приведет к краху капитализма и общества потребления**

Финансовый кризис 2008 г. породил новое поколение Кассандр – предсказателей грядущих экономических катастроф. Нуриэль Рубини, профессор экономики Университета Нью-Йорка, известный своим пессимизмом, стал любимцем прессы и одной из самых значимых и цитируемых фигур. Газеты и журналы США от лево-голливудской Los Angeles Times до модно-влиятельного журнала Salon пестрят сообщениями о новой Великой депрессии. Да и Бен Бернанке, председатель ФРС США, самые известные академические работы которого как раз о Великой депрессии, всерьез задумывается о том, как бы кризис не превратился в катастрофу.

На самом деле достаточно большие спады экономической активности случаются регулярно, так что анализ прежних катаклизмов поможет понять сегодняшний кризис.

В своей недавней работе «Макроэкономические кризисы с 1870 года» известный экономист Роберт Барро и аспирант Гарварда Хосе Урсуа вычислили среднюю вероятность экономической катастрофы (которую авторы определяют как падение ВВП или агрегированного потребления как минимум на 10 %). Она равна 3,6 % в год, и если это все же случилось, то в среднем продолжается 3,5 года, а ВВП или потребление падают на 21 %. Один из самых интересных результатов – то, что распределение вероятности экономических колебаний не является нормальным, у него так называемый толстый хвост. Другими словами, экономические катастрофы происходят чаще, чем можно предсказать, исходя из колебаний ВВП во время обычных циклов деловой активности.

Экономисты, которые пытаются определить вероятность серьезного экономического кризиса, обращаются либо к американской Великой депрессии, либо к периоду после Второй мировой войны, довольно спокойному для развитых стран. Что же получится, если проанализировать более обширную базу данных? Обычно для исследований долгосрочных тенденций экономисты сразу же обращаются к своей «библии» – справочнику известного историка экономического роста Ангуса Мэддисона. Но Барро и Урсуа предостерегают: как раз для исследований экономических катастроф эти данные не очень подходят. Например, Мэддисон сообщает, что ВВП Мексики непрерывно рос с 1910 по 1919 г. – а ведь это годы революции и гражданской войны и, судя по отрывочным данным, годы экономического кризиса.

И это только один из примеров неточностей. Поэтому авторы статьи собрали свою собственную базу данных по ВВП для 35 стран и по агрегированному потреблению для 22 стран. Тут есть и развитые, и развивающиеся страны. Самые старые данные – из Швеции – начинаются в 1800 г. Почему важно отслеживать динамику не только ВВП, но и потребления? Дело в том, что при падении ВВП потребление может не сократиться или сократиться лишь незначительно. В этом среднему жителю страны экономический кризис не так уж и заметен – сбережения используются, чтобы сгладить эффект временного падения дохода. Например, в переходных экономиках (в том числе и в России) спад потребления в 1990-е гг. был менее глубоким, чем спад ВВП.

Какие же макроэкономические кризисы самые важные? Вот список наиболее значимых: Вторая мировая война, Первая мировая война и Великая депрессия, кризисы начала 1920-х гг. и кризисы в Латинской Америке во второй половине XX в. С 1870 г. экономика стран из базы данных исследователей Барро и Урсуа претерпела 87 значительных кризисов

снижения потребления и 148 кризисов снижения ВВП. Интересно, что во время войн спад потребления значительно больше, чем падение ВВП. Дело в том, что в военное время государство увеличивает военные расходы и вследствие повышения налогов или других механизмов ограничивает потребление граждан.

Рассмотрим самые значительные кризисы. Вторая мировая война привела к кризису в 22 из 35 стран, потребление упало в среднем на 35 %. Первая мировая война – к кризису в 19 странах со спадом потребления на 24 %, Великая депрессия – к кризису в 18 странах с падением на 19 %. Для стран – членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) период после Второй мировой войны был сравнительно спокойным: всего лишь девять кризисов потребления. Тут отличилась Исландия с четырьмя кризисами, связанными с рыбной промышленностью. Но в остальных странах за этот период произошло 28 кризисов со средним падением потребления на 19 %. Тут и финансовый кризис в Азии, и долговые кризисы в Латинской Америке начала 80-х гг., и падение потребления в Чили на 40 % в 1976 г. после прихода к власти Аугусто Пиночета.

К сожалению, в публикации «Макроэкономические кризисы с 1870 года» нет России (и СССР). Авторы сообщили, что они только работают над включением ее в базу данных. Посмотрим на сведения из других источников. Для СССР один из самых больших экономических кризисов был, конечно же, связан с Великой Отечественной войной. Данные по ВВП и потреблению за этот период у отечественных и иностранных авторов не совпадают. Мы приведем цифры одного из самых авторитетных экономических историков, изучающих Россию, Марка Харрисона из Университета Уорвика. В своих книгах – «Бухгалтерия войны» и «Экономика Второй мировой войны» – он показывает, что советский ВВП (в постоянных ценах 1937 г.) в 1940 г. упал на 34 % – с 253,9 млрд руб. до нижней точки в 166,8 млрд руб. Потребление значительно снизилось и в 1941 г., и в 1942 г., но достигло нижней точки в 1943 г. – на 40 % ниже, чем в 1940 г. По его же оценкам, СССР потерял в войну 25 % физических активов и 18–19 % человеческого капитала. Стивен Бродбери и тот же Марк Харрисон приводят данные и по Первой мировой войне в энциклопедии *New Palgrave Dictionary of Economics*, вышедшей в 2008 г.: с 1913 по 1917 г. российский ВВП упал на 30 %. Данные по падению ВВП в России в начале 1990-х гг. тоже не очень надежны. По данным Всемирного банка, ВВП на душу населения в постоянных долларовых ценах упал на 40 % с 1990 г. до нижней точки в 1996 г., а потребление домохозяйств – на 12 %. Такая большая разница обусловлена тем, что одна из основных причин падения ВВП – значительное уменьшение государственных инвестиций. В связи со сложностью пересчета цен и других эконометрических проблем погрешности в российских данных, вероятно, очень велики. Но можно утверждать, что экономический кризис начала 90-х сопоставим с Великой депрессией в США. В XX в. в России и СССР случались и другие кризисы, о которых у экономистов нет точных данных. Скорее всего, падение потребления и ВВП во время гражданской войны было более значительным, чем во время мировых войн, да и голод 1921–1922 гг. и 1932–1933 гг. был беспрецедентной катастрофой для потребления.

Хотя экономические катастрофы происходят чаще, чем кажется, все же кризисы падения ВВП или потребления катастрофических масштабов – более чем на 20 % – очень редки. Поэтому нет оснований считать, что нынешний кризис перерастет в катастрофу, сравнимую с Великой депрессией. О сокращении американского ВВП на 29 % (как во время Великой депрессии) речи пока нет. О кризисе общества потребления говорить вообще бессмысленно. В ближайшие годы мы, безусловно, увидим сокращение потребления в развитых странах. В худшем случае на несколько процентных пунктов. Впрочем, как показывает опыт предыдущих катастроф, даже после падения этого показателя на 10–20 % общество потребления быстро восстанавливалось.

## **Миф 5. Снижение цен на недвижимость и акции в США означает наступление Великой депрессии**

Другой аргумент в пользу того, что мы на пороге новой Великой депрессии, – невиданное падение цен фондовых индексов и цен на недвижимость в США. По сравнению с пиком в октябре прошлого года, цены на акции в Америке снизились на 40 % (индекс S&P 500). На столько же упал и мировой фондовый индекс MSCI. Ведущие финансовые институты списали активы почти на \$2 трлн – это превышает годовую прибыль всей инвестбанковской отрасли за последние 20 лет. Пессимистично настроенные аналитики предлагают понаблюдать и за ценами на недвижимость. За последние два года индекс Кейса – Шиллера (наиболее надежный показатель цен на жилье в Америке) уменьшился на целых 19 %. По некоторым городам его снижение составило 25–29 %. Такого мы не видели с 1930 г. (тогда этот показатель был на уровне около 30 %). Значит ли это, что американская экономика стоит на пороге кризиса, сопоставимого с Великой депрессией? Вопрос совсем не праздный и для России – рецессия в американской экономике приведет к замедлению роста в азиатских экономиках из-за потери экспортных рынков. Вместе с ними падают цены на нефть и металлы, что негативно скажется на росте российской экономики.

Более внимательное изучение данных показывает: пока речь идет об обычном банковском кризисе. Он приведет к умеренной рецессии, которая продлится около двух лет. А падение котировок акций и цен на недвижимость объясняется беспрецедентным бумом в прошлые несколько лет – цены возвращаются к нормальному уровню.

Вопреки прогнозам, и в американской, и в мировой экономике пока произошло лишь замедление роста, а не спад. В 2007 г. американская экономика выросла на 2 %. Несмотря на спад в IV квартале 2008 г., в целом по итогам 2008 года она тоже в плюсе на 1 %. Когда я пишу эти строки, можно ожидать, что в 2009 г. американский ВВП сократится, но не более чем на 2–3 %. В чем же дело? Мы столкнулись со знакомым явлением – банковским кризисом. Таких кризисов только в послевоенной истории развитых стран было 18, как подсчитали американские экономисты Кармен Рейнхарт и Кеннет Рогофф в своей еще не опубликованной книге «На этот раз все по-другому: шесть столетий финансовой неосмотрительности». Все они несколько отличаются механизмами, но по сути их природа одна и та же. Каждый раз банки выдают желаемое за действительное. Кризису предшествует быстрый рост цен на активы (акции и жилье). Аналитики убеждают себя и инвесторов, что уж в этот-то раз рост цен – это не пузырь, а фундаментальное, структурное изменение в экономике. Но через некоторое время оказывается, что на самом деле активы стоят гораздо дешевле. В этот момент банки, которые кредитуют под залог этих активов или держат их на балансе, сталкиваются с огромными проблемами. В отличие от финансового сектора реальная экономика страдает, но не сильно. В среднем рост ВВП теряет 2 процентных пункта, и на преодоление кризиса уходит два года.

Похожие оценки получили и авторы работы «Убытки в долг: уроки ипотечного кризиса» экономисты Дэвид Гринло (Morgan Stanley), Ян Хацеус (Goldman Sachs), Анил Кашиап (Чикаго) и Хьюн Сон Шин (Принстон) в 2008 г. Кашиап – самый известный исследователь японской банковской системы и японского банковского кризиса, Шин – экономист-теоретик, сделавший себе имя на анализе спекулятивных кризисов, а банкиры Гринло и Хацеус не понаслышке знают о проблемах, с которыми столкнулись инвестбанки. По оценкам авторов этой работы, удар, нанесенный кризисом по балансам банков, приведет к сокращению кредитования реального сектора, что снизит ВВП на 1–1,5 % в ближайший год.

Эти результаты вселяют уверенность, что Великой депрессии все же не будет. Скорее всего, американская экономика отделается легким испугом – замедлением роста на год или



два. Как же сопоставить этот осторожный оптимизм с рекордным падением цен на недвижимость? Знаменитый экономист Роберт Шиллер из Йельского университета сравнил цены на недвижимость с арендной платой и стоимостью строительства жилья. В чем идея такого сравнения? Если нет причин полагать, что в будущем произойдет резкий рост цен на недвижимость, то сегодня цены на жилье должны расти примерно теми же темпами, что и арендная плата и стоимость строительства.

В последние годы все было совсем не так. С конца 1996 г. до начала 2006 г. (высшая точка бума) цены на недвижимость в США выросли на аномально высокие 86 %. В то же время арендная плата поднялась только на 4 %, а издержки на строительство – всего на 3 % (все цифры – за вычетом инфляции). Нынешнее падение цен на жилье является не катастрофой, а всего лишь возвращением к нормальному уровню. Это падение еще не остановилось. Например, судя по фьючерсам на индекс Кейса – Шиллера, рынок ожидает, что до 2010 г. цены на американскую недвижимость упадут еще на 20 %. Аналогичные результаты получаются и при анализе цен акций – бум на фондовом рынке в 2003–2007 гг. (за вычетом инфляции индекс S&P 500 вырос в 1,5 раза!) не сопровождался соответствующим ростом прибылей компаний: показатель их рыночной капитализации к среднегодовой прибыли за 10 лет увеличился в этот период с 20–22 до 25–27. Следовательно, снижение, которое произошло в последний год, – это тоже коррекция и возвращение к реальным ценам.

Нынешний кризис пока что выглядит даже безобиднее замедления роста экономики Японии в 1990-х. Как показывает в ряде работ тот же Кашиап, тот кризис обошелся японским налогоплательщикам в 20 % ВВП, а цены на недвижимость упали почти вдвое. Но экономика страны лишь замедлила рост – и ничего похожего на Великую депрессию не случилось.

## **Миф 6. Серьезные кризисы всегда заканчивались многолетней рецессией**

Сегодняшний кризис во многом похож на послевоенные кризисы, но все же сильно от них отличается. На самом деле нынешние события больше напоминают банковскую панику 1907 г. в Америке. До 1913 г. в США не существовало центрального банка. Сейчас в мире тоже нет «глобального центрального банка». Кроме того, кризис столетней давности был вызван падением трестов. Тресты во многом походили на современные инвестиционные банки – они были менее регулируемы и могли иметь меньшие резервы, чем банки штатов или национальные банки, и поэтому зачастую занимались рискованными инвестициями с большим долговым плечом. Тресты были связаны и друг с другом, владея акциями других трестов и перезакладывая их, и с банками, которые обеспечивали тресты кредитами под залог акций. Интерес банков состоял в том, что непрозрачные схемы владения трестами позволяли им брать на себя больший риск, чем было позволено законом. Это был первый значительный системный кризис – банки, тресты, фондовые и денежные рынки были тесно связаны. И поначалу борьба с кризисом велась с помощью малоуспешного вбрасывания ликвидности, но лишь масштабный выкуп активов помог остановить панику.

Причиной кризиса 1907 г. стали рискованные операции трестов. Оливер Спрэйг в своей по-настоящему важной, но малоизвестной даже экономистам книге *History of Crises Under the National Banking System* («История кризисов во времена национальной банковской системы»), опубликованной в 1910 г., винит в кризисе именно тресты. К середине 1907 г. тресты имели в своем портфеле кредиты на сумму лишь ненамного меньшую, чем кредиты всех национальных банков.

Роберт Брунер и Шон Карр из Дарденской школы бизнеса Университета Вирджинии в бестселлере *The Panic of 1907: Lessons Learned from the Market's Perfect Storm* («Паника 1907 года») и экономисты из Федерального резервного банка Атланты Эллис Таллман и Джон Моэн описывают кризис так. Все началось с паники в тресте Knickerbocker Trust. Он был одним из самых крупных (третий по величине в Нью-Йорке), агрессивных и наиболее тесно связанных с другими банками и трестами – что-то вроде современного инвестиционного банка Bear Stearns. Вкладчики начали забирать деньги, поскольку пошли слухи, что этот трест связан с провалившейся спекуляцией на акциях компании United Copper. Руководство Knickerbocker Trust обратилось за помощью к Джону Пьерпонт Моргану, самому уважаемому финансисту того времени, но он отказался предоставить деньги, мотивируя это тем, что не может оценить стоимость активов треста. С момента его открытия и до полудня 22 октября вкладчики забрали более 10 % капитала банка – \$8 млн (\$1 того времени равен от \$20 до \$50 в 2007 г., по разным оценкам). В полдень трест закрылся и перестал выплачивать по депозитам. Вслед за ним один за другим остановили работу и остальные тресты. 23 октября началась паника в Trust Company of America, втором по величине тресте страны: было выдано \$13 млн из \$60 млн его активов, а 24 октября потеряно еще \$8 млн. В этот день кризис перекинулся и на Нью-Йоркскую фондовую биржу. Один за другим стали закрываться и банкротиться банки (только 24 октября обанкротилось семь банков), брокерские конторы и тресты – не только в Нью-Йорке, но и по всей стране.

Сначала казалось, что проблема рынка – в недостатке ликвидности. Как уже говорилось, в США тогда еще не было центрального банка, и борьбу с кризисом на себя взял Джон Пьерпонт Морган, возглавляющий банкирский дом Дж. П. Морган & К<sup>о</sup>. Он попытался собрать денежный пул среди трестов и банков для поддержания ликвидности. Банки стали выпускать и сертификаты – «заменители денег» – для того, чтобы увеличить денеж-

ную массу, привязанную к золоту. Кроме того, Морган уговорил Министерство финансов США положить \$25 млн на счета национальных банков. Эти меры позволили на некоторое время замедлить кризис, но 27 октября мэр Нью-Йорка сообщил Моргану, что городу необходимо разместить облигации на \$30 млн – или город обанкротится. И опять финансист пришел на помощь и гарантировал размещение облигаций. Кризис перешел из острой стадии в хроническую. Лишь 4 ноября Морган фактически вынудил президента Теодора Рузвельта принять план, чем-то похожий на сегодняшние «план Полсона» и «план Гейтнера». Контролируемая Морганом корпорация U. S. Steel выкупила акции компании Tennessee Coal, Iron and Railroad (TCI), надвигающееся банкротство которой грозило падением многих брокерских контор, владеющих ее акциями. Эта покупка противоречила всем принципам Рузвельта – непримиримого борца с монополиями. Но надвигающийся финансовый крах вынудил его пойти на крайние меры. Лишь выкуп TCI позволил рынку прийти в себя.

Паника 1907 г. в США привела к депрессии – в том году снизились практически все экономические показатели. Рынок акций упал на 37 %. Как минимум 25 банков и 17 трестов обанкротились. Цены на сырье опустились на 21 %; производство за год снизилось на 11 %, а безработица выросла с 2,8 до 8 %. Впрочем, рецессия продолжалась всего один год, до июня 1908 г. (по данным Национального бюро экономических исследований). Это вселяет надежду, что и нынешний кризис, даже если он будет тяжелым, продлится не так уж и долго.

## **Миф 7. Политика Франклина Рузвельта помогла выйти из депрессии**

Почему аналитики так часто обращаются к опыту Великой депрессии? Безусловно, по масштабам нынешний кризис пока с ней несопоставим – в 1929–1932 гг. американский ВВП падал с темпом более 10 % в год. В худшие моменты промышленное производство было вдвое ниже докризисного уровня, а безработица составляла 25 %. Такой спад пока не предвидится. Однако сегодняшний кризис немного напоминает Великую депрессию по политическим переменам. В самый ее разгар к власти пришел тоже новый президент, который критиковал финансистов и обещал реформы для облегчения бремени кризиса. Он резко ужесточил регулирование и увеличил роль государства в экономике. Насколько схожим будет реакция новой американской администрации на сегодняшний кризис? Стоит ли российским властям равняться на Рузвельта и ужесточать регулирование?

В отличие от широко распространенного мнения, «новый курс» Рузвельта не ускорил, а замедлил выход из рецессии. Если бы не жесткое регулирование цен и зарплат, беспрецедентное усиление профсоюзов и фактическая отмена антимонопольного законодательства, то восстановление экономики, начавшееся в 1933 г., было бы более быстрым.

В вводных курсах учебников по экономике написано, что после прихода к власти Франклина Делано Рузвельта в 1933 г. и начатой им так называемой политики Нового курса – в частности, значительного увеличения госрасходов – американский ВВП наконец стал расти и депрессия пошла на убыль. Новый курс часто приводится в качестве примера успешной кейнсианской экономической политики. Действительно, массовое финансирование общественных работ снизило уровень безработицы и облегчило жизнь многих американцев. Однако в учебниках, как правило, не упоминается другая часть Нового курса – отчаянная и сознательная борьба Рузвельта с конкуренцией и свободным рынком. Президент настаивал на том, что конкуренция влечет за собой хаос, поэтому ключевым элементом курса стал Закон о восстановлении национальной промышленности (National Industrial Recovery Act, NIRA), который фактически отменил многие антимонопольные законы и закрепил за профсоюзами монополию на наем работников. Предприятия и профсоюзы получили право на подписание специальных «кодексов честной конкуренции». Их стоило бы назвать «кодексами против конкуренции»: стороны гарантировали установление минимальной зарплаты, а также единой зарплаты для всех рабочих одной категории. Как только предприятие подписывало такой кодекс, оно получало защиту от любых антимонопольных законов. Фактически NIRA разрешал создание картелей и, напротив, запрещал ценовую конкуренцию – конкуренты не имели права устанавливать цены ниже уровня, записанного в соответствующий кодекс! Закон был настолько вопиющим, что в 1935 г. Верховный суд США признал его неконституционным и отменил. В ответ Рузвельт разработал новую реинкарнацию NIRA – Национальный закон о трудовых отношениях (National Labor Relations Act – NLRA), принятый в том же 1935 г. Все это делалось с благими, казалось бы, намерениями – поддержать цены и производство и остановить падение зарплат.

Стал ли Закон о восстановлении национальной промышленности причиной выхода американской экономики из Великой депрессии? Американские экономисты из Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе и Федерального резервного банка в Миннеаполисе Харольд Коул и Ли Оханиан утверждают обратное. Они говорят, что, если бы не NIRA, американская экономика восстановилась бы гораздо быстрее! Коул и Оханиан сравнили данные по тем отраслям, которым удалось и не удалось подписать кодексы (последних было, естественно, меньшинство). Выяснилось, что и цены, и зарплаты в монополизированных отраслях оказались существенно выше, чем могли бы быть в отсутствие NIRA. Конечно,

это принесло огромные выгоды и предприятиям, и профсоюзам – за счет их потенциальных конкурентов и не членов профсоюза (фермеров и особенно безработных). При этом победить безработицу не удалось, и в 1939 г. она подошла к 17 %. Впрочем, это неудивительно, ведь NIRA напрямую препятствовал созданию новых рабочих мест.

Коул и Оханиан оценили суммарный эффект NIRA/NLRA применительно к ВВП. Если построить долгосрочный тренд, то окажется, что в 1933 г. американский ВВП составлял 62 % от значения, соответствующего долгосрочному тренду, а в 1939 г. – лишь 73 %. По оценкам авторов исследования, если бы не было NIRA, то американская экономика достигла бы этого уровня (73 %) уже в 1934 г. И во все последующие годы опережала бы экономику Рузвельта, основанную на картелях, примерно на 10 процентных пунктов.

К чести президента США, надо отметить, что к концу 30-х гг. он разочаровался в NIRA/NLRA и начал бороться с картелями и профсоюзами. Сейчас трудно сказать, насколько этот разворот помог экономике или ее стимулировала война, но именно с 1939 г. начался быстрый экономический рост.

Сегодня самый интересный вопрос – насколько опасен риск повторения ошибок Рузвельта новым американским президентом в 2009 г. С одной стороны, большинство американских экономистов – в том числе и советники будущего президента – свято верят в необходимость конкуренции. С другой – ужесточение регулирования в пользу инсайдеров всегда пользуется популярностью (по крайней мере, среди инсайдеров). Однако надо помнить: каковы бы ни были исходные причины кризиса, его всегда можно превратить в затяжную депрессию при помощи экономической политики. Стоит лишь ограничить конкуренцию и гибкость рыночных механизмов, которые и позволяют экономике перестроиться и начать расти.

## **Миф 8. Кризис в России закончится тем же, что и в 1998 году**

Осень 2008 г. напомнила об августе 1998 г. – очереди в обменных пунктах, заверения руководителей страны о том, что девальвации не будет, крах фондового рынка. Означает ли это, что нас ждет еще один 1998 год?

Как писал Лев Толстой, «каждая несчастливая семья несчастлива по-своему». Так и с кризисами: сегодняшняя ситуация в России во многом противоположна той, что сложилась десятью годами раньше. То, что произошло в августе 1998 г. в России, случилось и в других странах: виноваты были бюджетный дефицит и переоцененный рубль. Сегодня рубль тоже переоценен, но его можно без краха ослабить до равновесного уровня, а дефицит бюджета – покрыть за счет Резервного фонда и внешних заимствований.

Еще в январе 2000 г. Ларри Саммерс (которого Барак Обама назначил председателем Национального экономического совета) прочитал лекцию «Международные финансовые кризисы» на ежегодной конференции Американского экономического общества.

Для экономистов эта лекция стала одним из событий года. Саммерс выступал тогда не только как профессор экономики, но и как один из высокопоставленных экономических чиновников. Вместе с Аланом Гринспеном, председателем ФРС, и Робертом Рубином, министром финансов США, он уже побывал на обложке журнала Times, который опубликовал статью под заголовком «Комитет по спасению мира». Саммерс считает, что финансовые кризисы, поразившие в то время Южную Корею, Индонезию, Таиланд, Бразилию и Россию, несмотря на некоторые различия, были очень похожи и по причинам, и по воздействию на экономику. Финансовый кризис привел к значительному падению ВВП (в Бразилии – на 2,6 %, в России – на 4,3 %, в Южной Корее – на 7,9 %, в Таиланде – на 13,6 %, а в Индонезии – на 1,9 % в квартал, на который пришелся пик кризиса) и курса национальной валюты.

Что же знают экономисты о причинах и механизмах валютных кризисов? Ответы постарались суммировать Крейг Бернсайд из Университета Дьюка, Мартин Эйкенбаум и Серхио Ребельо из Северо-Западного университета в статье Currency crises models («Модели валютных кризисов»), которая в 2008 г. вошла в словарь New Palgrave Dictionary of Economics. Кризисы первого типа связаны с фундаментальными экономическими проблемами, например с дефицитом или ожиданием дефицита бюджета, с растущим долгом и падающим уровнем резервов. Экономисты описывают такие причины, используя «модели кризисов первого поколения», и говорят о том, что подобные кризисы в принципе предсказуемы.

Кризисы второго типа связаны с тем, что инвесторы все меньше обращают внимание на экономические показатели стран, а все больше – на поведение других инвесторов. Такое стратегическое поведение экономисты описывают, используя теорию игр, и называют «моделями кризисов второго поколения». Если инвестор считает, что многие другие будут играть на понижение валюты, то и сам сочтет выгодным так сыграть. Если все играют на понижение, то Центробанк точно не сможет удержать фиксированный курс валюты – не хватит резервов. И наоборот, если никто не атакует, отдельно взятому инвестору неприбыльно атаковать, и курс устоит. Иными словами, есть два возможных варианта развития событий (два равновесия) – экономисты называют такую ситуацию «неединственностью равновесий».

Не все экономисты согласны, что валютные кризисы можно объяснить с точки зрения концепции «неединственности равновесий». Для возникновения в модели с одними и теми же фундаментальными характеристиками нескольких спекулятивных равновесий требуется, чтобы рыночные игроки могли точно угадывать поведение друг друга: только

скоординированная атака большого числа спекулянтов приводит к кризису. Однако спекулятивные атаки, основанные на догадках о том, как себя ведут другие игроки, слишком рискованны. Именно поэтому инвесторам приходится учитывать прежде всего фундаментальные характеристики, а не смотреть на поведение других спекулянтов, говорится в одной из самых влиятельных статей по международной экономике последних лет, опубликованной в *American Economic Review* (AER) Стивом Моррисом и Хьюн Сон Шином из Принстона *Unique Equilibrium in a Model of Self-Fulfilling Currency Attacks* («Единственное равновесие в модели самооправдывающихся прогнозов валютных кризисов»). Впрочем, в статье, опубликованной в том же AER, Ариджит Мукерджи, Кристиан Хелвиг и Олег Цывинский писали, что неединственные равновесия все-таки преобладают. Ведь падающий валютный курс дает дополнительный сигнал о поведении других игроков, подсказывая, что спекулянты продают валюту, и как бы координируя их действия.

А вот когда произойдет переход из одного равновесия в другое, экономистам предсказать очень трудно – возможно, поэтому кризис 1998 г., так же как финансовые кризисы в Азии и в Южной Америке, произошел так неожиданно.

Можно ли было его предотвратить? Если бы МВФ пришел на помощь с достаточным количеством денег, кризис, скорее всего, удалось бы отдалить. Однако фундаментальные проблемы – бюджетный дефицит, слабость финансовой и банковской систем, политическая нестабильность – в конце концов привели бы к кризису, возможно, даже более серьезному и продолжительному. Ведь, например, долговую пирамиду можно было бы и продолжать строить. Да и вливание дешевых кредитов МВФ не спасло бы от хронического бюджетного дефицита. Вспомним об Аргентине, которую МВФ вытягивал из кризиса практически все 1990-е, что так и не помогло решить фундаментальные экономические и политические проблемы страны. А в России, которой МВФ не успел предоставить масштабную помощь, кризис оказался глубоким, но недолгим – после резкой девальвации сыграли свою роль и рост экономики за счет замещения импорта, и очень своевременное повышение цен на нефть.

Насколько Россия может пострадать сегодня от стадного поведения инвесторов? Фондовый рынок разрушен, но финансовая система в целом имеет все шансы устоять, и главная гарантия успеха – ответственная макроэкономическая политика в годы изобилия. Для потенциальных спекулянтов накопленные резервы и выплаченные долги – это лучший координирующий сигнал, что спекулятивная атака не увенчается успехом.

## **Миф 9. Для борьбы с кризисом государству надо скупать акции на открытом рынке – это выгодно для государства и поддержит участников фондового рынка**

Российское правительство вполне оперативно реагировало на финансовый кризис осени 2008 г. Большинство принятых мер адекватны, но некоторые контрпродуктивны и вредны. Одной из главных ошибок стал прямой выкуп акций с рынка.

Выкуп акций с фондового рынка во время кризиса не помогает реальной экономике, а всего лишь перераспределяет ресурсы в пользу проигравшихся инвесторов. Гораздо полезнее поддержать финансовую систему вбросом ликвидности на заемной основе.

Во время каждого кризиса мы слышим: на этот раз все по-другому и нужны новые меры. Экономисты реагируют на такие заявления скептически, ведь в принципе понятно, что кризис ликвидности, который произошел в России, – нормальное явление для финансового рынка. В ставшей уже классической серии работ Credit Cycles («Кредитные циклы») экономисты Нобухиро Киотаки и Джон Мур говорят о том, что любая финансовая система, в которой есть кредит и залог, подвержена «кредитным циклам». Если участники рынка кредитуются под залог относительно низколиквидного актива, то на рынке возникает порочный круг.

Ликвидность дорожает, и тогда для получения новых займов или рефинансирования старых приходится срочно продавать залог. Поскольку он низколиквиден, то массовые продажи снижают его цену – по отношению к ликвидным активам – еще сильнее. Ликвидность дорожает еще больше, и начинается новый виток «пожарной» распродажи, поэтому даже изначально небольшие проблемы с ликвидностью могут быстро усиливаться. В этом нет ничего хорошего, но и ничего экстраординарного: рынок предполагает риск. И когда реализуется плохой сценарий, потери неизбежны. Именно это и происходит сейчас в Америке, где кризис начался с рынков кредитования под залог жилья, и в России, где обеспечением многих кредитов служили акции российских компаний. Единственным сюрпризом стало то, насколько неглубоким оказался российский фондовый рынок: стоило иностранным игрокам вывести свои средства, как он упал более чем вдвое.

Теория кредитных циклов говорит о том, что государство (скорее Центробанк) может разорвать порочный круг, вбросив ликвидность – например, через кредитование банков. Именно так ЦБ и спас российскую банковскую систему от полномасштабного кризиса.

А вот поддержка рынка ценных бумаг – это худший инструмент. Покупка акций государством может еще больше обвалить рынок. Его участники воспримут такие действия как сигнал: правительство не верит в то, что эти акции нужны кому-нибудь еще. Если акции не хотят покупать даже банки, у которых теперь есть ликвидность от Минфина (и ЦБ), то покупать их за счет бюджета – значит перекладывать возможные потери на налогоплательщиков. Поэтому, как только государство начнет скупать акции напрямую, желающих продать найдется много. А вот когда появятся покупатели – неизвестно.

Государство должно решать проблему ликвидности, а участники рынка – определять, сколько должны стоить те или иные активы. Более того, лучшим сигналом для рынка служит buyback – выкуп акций с рынка самими компаниями. Если эмитенты уверены в своем будущем и готовы подтвердить уверенность не только словами, но и рублями, то рынок тоже будет повышать котировки этих акций.

Еще одна ошибка – предположение, что покупка активов по нынешней бросовой цене – отличный бизнес для государства (и налогоплательщика). Разобраться в ней нам помо-



жет теория иерархии источников финансирования. В работе 1984 г. *Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have* («Корпоративные финансы и инвестиции в ситуациях, когда у компаний есть информация, которой не располагают инвесторы») американский экономист Стюарт Майерс (в соавторстве с Николасом Мажлуфом) применил теорию асимметричной информации к проблеме структуры капитала. Покупатель ценных бумаг (в нынешней ситуации – государство) имеет гораздо меньше информации о компании, чем сам эмитент. Да и квалификация бюрократов, которые будут покупать акции и устанавливать цену на них, скорее всего, ниже, чем у профессионалов рынка. Лучше покупать долговые инструменты, обещающие фиксированную доходность (например, облигации), а не акции, чья доходность зависит от тех факторов, информация о которых доступна продавцам, но не покупателям.

Неудивительно, что многие американские экономисты в последнее время отчаянно протестовали против плана скупки проблемных активов, который был в конце концов существенно пересмотрен (в любом случае скупка активов в США производилась на аукционе, что частично решает проблему). А применительно к России проблема асимметрии еще актуальнее, ведь здесь речь идет о покупке не недвижимости, а акций. На российском рынке информационная асимметрия, торговля с использованием инсайдерской информации и возможность манипулирования рынком намного более распространены, чем на Западе. Иными словами, когда российский бюджет покупает акции отдельных компаний на рынке, он обязательно переплачивает (по крайней мере, на момент покупки).

## **Миф 10. Девальвация рубля ввергнет российскую экономику в хаос, после чего кризис остановить не удастся**

Общественное мнение часто преувеличивает роль курса рубля и денежной политики для экономики. Девальвация рубля ассоциируется с кризисом 1998 г., поэтому кажется, что, если наша валюта ослабнет, мы опять вернемся в то непростое время.

Курс рубля – один из главных вопросов, занимающих россиян, но по сути это не причина, а следствие, индикатор серьезных экономических потрясений, происходящих в России и мире. Тем не менее курсовая политика может иметь вполне реальные последствия для экономики. Чтобы ответить на вопрос «Что делать с рублем?», необходимо избавиться от иллюзии, что цены на нефть в 2009 г. вернутся на уровень 2008 г., и помнить, что Россия столкнулась с очень серьезным ухудшением внешних условий и больше не может полагаться на везение.

Действительно, лучшим долгосрочным прогнозом цены на нефть является именно сегодняшняя цена. Почему это так? Если участники рынка считают, что через год она будет выше, оптимальная стратегия – сократить производство или увеличить запасы и дожидаться роста цены. Но если каждый из участников рынка будет следовать этой стратегии, то цена вырастет довольно быстро – уже сейчас, а не через год. То же самое происходит и в том случае, если рынок ожидает падения цены – сегодняшняя низкая цена должна точно отразить эти ожидания. Поэтому цена, существующая сегодня (с точностью до издержек торговли и хранения), – самый точный экономический прогноз. Сейчас нефтяные фьючерсы на год вперед торгуются с показателями на \$10–15 за баррель (это и есть издержки хранения) выше нынешней цены, но никак не по ценам, к которым мы привыкли в середине 2008 г. Низкие сегодняшние цены на нефть не означают, что они не могут вырасти. Конечно, могут, но с той же вероятностью – и упасть еще ниже.

Денежная или курсовая политика играют второстепенную роль по сравнению с реальными экономическими факторами. Не так важно, каким будет курс рубля, возрастет инфляция или нет. Главный фактор, который повлияет на российскую экономику в следующем году, – то, что цены на нефть и металлы упали, и то, что в соответствии с сегодняшними ожиданиями рынка они останутся на таком же низком уровне весь следующий год. Что это означает для реальной экономики? Когда цена нефти достигла \$140 за баррель, можно было полагать, что Россия – довольно богатая страна. А когда цена нефти упала до \$40, Россия стала намного беднее. Такое огромное сокращение нефтяного богатства невозможно исправить стабилизацией рубля или денежной политикой. Второй ключевой экономический фактор – это баланс притока и оттока капитала. В 2008 г. инвесторы убедились, что и правовые, и политические риски в России по-прежнему очень высоки, поэтому ожидать притока капитала в ближайшие пару лет не приходится. Жить придется на свои, а не на чужие деньги.

Курс рубля – всего лишь следствие резкого ухудшения внешних факторов, поэтому никакие умные советы о том, как управлять рублем, не изменят того неприятного факта, что России придется научиться жить в новых реалиях – с вероятным значительным и длительным замедлением роста.

Тем не менее правильная курсовая политика может принести некоторую пользу, пусть и небольшую по сравнению с масштабом кризиса. Есть три сценария. Первый – поддерживать фиксированный курс рубля на завышенном, докризисном уровне. Второй – провести одну или несколько его девальваций и удерживать фиксированный курс на более низком

уровне. Третий – перейти к плавающему курсу, при котором рынок определяет курс валют, а Центральный банк сглаживает их краткосрочные колебания.

В каждом из этих сценариев есть свои значительные риски. Для того чтобы их понять, вспомним, что фиксированный курс был нужен для того, чтобы показать рынку и населению, что Центральный банк придерживается консервативной денежной политики. Во время кризиса преимущество стабильного курса как более прозрачного инструмента денежной политики второстепенно. Главный риск – в отсутствии доверия к российской власти. Удержать курс рубля получится лишь в том случае, если у рынка и у населения будет уверенность, что Центробанк хочет и может это сделать. Пока такого доверия нет – в 2008 г. на уверения премьер-министра о силе рубля и отсутствии кризиса население и рынки отвечали массовым обменом рубля на доллары.

Да, резервов пока достаточно, чтобы сохранить курс рубля. Но лишь при условии, что эти запасы не будут тратиться на поддержку корпораций, рефинансирование их внешних долгов, увеличение пособий по безработице и проч. Кроме того, значительное сокращение резервов вызывает недовольство властью, которая «тратит их на поддержку спекулянтов». Поэтому неудивительно, что рынок не доверяет российским денежным властям. При недостатке доверия вполне вероятно, что Центробанк потратит значительные резервы, а рубль все равно упадет. Плюс этого варианта в том, что если цена на нефть существенно вырастет в следующем году, то, возможно, до этого времени рубль удастся удержать. Но лучший прогноз цены на нефть – это сегодняшняя цена.

Второй сценарий опять упирается в вопрос доверия к Центробанку. Даже если ЦБ объявит, что девальвация произойдет всего лишь один раз, вполне вероятно, что население и игроки рынка будут ожидать последующих девальваций. Девальвация – либо резкая, либо плавная – сама по себе может породить панику и атаку на рубль, сигнализируя о слабости ЦБ. Это может быть еще хуже, чем в первом сценарии, и паника в таком случае начнется намного быстрее. Вспомним экономический кризис в Мексике в 1994 г. Власти сначала пытались удержать песо, потом (после встречи с крупными бизнесменами) провели 15 %-ную девальвацию, но уже через два дня после этого, потеряв половину всех резервов, были вынуждены отпустить свою национальную валюту. Она упала с фиксированного курса 3,4 песо за доллар в начале декабря до 7 песо за доллар в марте 1995 г., а потом стабилизировалась на отметке около 6 песо.

Риск третьего сценария (с плавающим курсом) в том, что население может решить, что если курс рубля отпущен, то ЦБ не будет придерживаться консервативной денежной политики. Инфляция из-за таких ожиданий может вырасти до опасного уровня. Что мы знаем о том, как она себя поведет? Во многих странах с плавающим курсом изменение цен на экспортные товары приводит к значительному падению валютного курса, после чего происходит замещение экспорта на отечественные товары, и инфляция лишь незначительно возрастает. Однако такое замещение требует времени, и можно ожидать, что падение рубля вызовет по крайней мере краткосрочный рост инфляции из-за роста цен на импортные товары. С одной стороны, если бы кризис был меньшего размера, то Центробанку можно было бы ужесточить денежную политику (например, повысив процентные ставки по кредитам коммерческим банкам). Но во время кризиса это делать опасно – жесткая денежная политика способна привести к проблемам с ликвидностью в банковском секторе. С другой стороны, замедление экономики будет работать на уменьшение инфляции.

Самый очевидный способ борьбы с инфляционными ожиданиями – переход на инфляционное таргетирование. Нет никаких сомнений, что Россия готова к этому в гораздо меньшей степени, чем Европа или Австралия. Но выбирать приходится не из хороших вариантов, а из плохих и очень плохих, поэтому как можно более быстрый переход к плавающему курсу рубля – самое разумное решение. Во время кризиса любые преимущества фиксиро-

ванного курса становятся незначительными. К сожалению, доверия к власти недостаточно, чтобы проводить контролируемую девальвацию. Удержание курса рубля приведет лишь к потере резервов. Надо его отпустить и перестать обманывать себя, что стабильный рубль будет панацеей от кризиса. Вместо удержания курса надо планировать, как жить в период низких цен на нефть и незначительного роста или снижения ВВП. Нужно решать, как сокращать государственные расходы, ведь «тучные годы», похоже, позади. Необходимо принимать шаги к стимулированию роста – в первую очередь за счет снижения налогов, борьбы с административными барьерами и коррупцией. А резервы, сохраненные благодаря установлению плавающего курса, позволят смягчить переход к новой, более экономной экономике. Надо помнить, что именно ослабление рубля повысит конкурентоспособность российской экономики и оживит финансовые рынки. Если банки знают, что девальвация на 10 % в течение трех месяцев неизбежна, то никакие трехмесячные рублевые кредиты по ставке ниже чем 44 % годовых (то есть 10 % в квартал) выдаваться не будут – выгоднее просто купить и держать доллары.

## **Миф 11. Чтобы предупредить безработицу, надо поддерживать профсоюзы и субсидировать предприятия**

Кризис резко обострил забытые в последние годы вопросы социальной защиты россиян. Рост безработицы и бедности усилит позиции левых. Вновь возникнут идеи защиты профсоюзов и отечественных производителей, традиционно популярные в России и во многих западноевропейских странах.

На самом деле эти идеи лишь усугубляют бедность и неравенство. Для того чтобы действительно решить проблемы неимущих, левые политики должны добиваться реализации либеральной повестки дня. В России, как и в большинстве стран, левые партии традиционно предлагают экономическую политику большего государственного вмешательства под лозунгом защиты обездоленных. Но для того чтобы на деле помочь бедным и безработным, они должны поддерживать реструктуризацию и конкуренцию. Если левые партии не сделают этого, появится шанс и у правых партий. Правда, главный вызов для правых состоит в том, чтобы донести до масс, что экономические реформы – в интересах гораздо более широкого круга избирателей, чем узкой прослойки предприимчивых и образованных.

Идея левого либерализма сейчас все чаще обсуждается там, где традиции «левизны» особенно крепки, – в Европе. Зарегулированность экономики создает и продлевает безработицу и бедность, а конкуренция и реформы открывают возможности для всех, пишут в своей новой книге *Il liberismo è di sinistra* («Либерализм для левых») итальянские экономисты Альберто Алесина и Франческо Джавацци. В ней они спорят с распространенным в Европе стереотипом о том, что будто бы существует особая европейская модель общества: пусть в Америке выше конкуренция, мобильность и производительность, зато у нас ниже уровень неравенства и бедности. В Европе действительно мало миллиардеров, а дифференциация между высшим и средним классами гораздо меньше, чем в США. Зато существует огромная пропасть между членами профсоюза и безработными. Кроме того, в Европе намного ниже мобильность трудовых ресурсов, а безработица не просто высокая, а еще и долгосрочная. Все это укореняет и продлевает бедность. Политики, представляющие интересы безработных и малоимущих, должны в первую очередь прилагать усилия к увеличению гибкости рынка труда, считают Алесина и Джавацци.

Профсоюзы во многих европейских странах (и в некоторых отраслях в США) обладают монополией на определение правил игры и распределение общественных средств. Это приводит не только к замедлению экономического роста, но и к увеличению неравенства между членами и не членами профсоюза. С каждым годом оно становится все глубже, ведь во многих европейских странах молодежь не получает доступа к привилегиям членов профсоюзов. К тому же профсоюзы фактически распоряжаются бюджетными средствами, которые можно было бы пустить на поддержку бедных. Например, под лозунгом спасения рабочих мест правительства откладывали банкротство Alitalia или General Motors (GM), которое – в скрытой или явной форме – все равно происходит, только обходится обществу гораздо дороже. Но для профсоюзов это не страшно, ведь за все платит налогоплательщик. И чем дороже обходится банкротство, тем лучшие условия получают профсоюзы. При этом надо помнить, что рабочие GM – совсем не бедные люди. Если учесть зарплату, социальные блага и пенсии, у них выходит около \$70 в час в среднем на человека! Это в разы больше, чем у получателей пособий по бедности и безработице, на повышение которых можно было бы пустить сэкономленные деньги.

Безусловно, аргументы Алесиной и Джавадзи применимы и к России – и даже в большей степени. У нас пока нет сильных профсоюзов, и выгоды, которые в Европе достаются рабочим, в России получают чиновники и владельцы защищенных от конкуренции компаний, поэтому либеральная экономическая политика еще важнее для левых, чем для правых.

Справиться с неизбежным ростом безработицы и бедности в ближайшие год или два можно только при помощи реструктуризации экономики и создания новых рабочих мест. Несмотря на кризис, они возникнут, если их не задушат регулирование и коррупция. Ведь девальвация рубля создаст новые возможности, которые в недавние годы были закрыты из-за дороговизны рабочей силы, недвижимости и услуг. Необходимо лишь развязать руки предпринимателям. Надо в полной мере реализовать пакет законов о дальнейшем дерегулировании бизнеса и об ограничениях проверок. Снизить – а не повысить – налог на труд. Конечно, это приведет к серьезному удару по бюджету. Но альтернатива – собирать эти налоги и бросать их на поддержку останавливающихся предприятий – еще хуже, ведь российское государство, мягко говоря, не самый эффективный распределитель средств. Необходимо развернуть программу кредитования малого бизнеса. Это не фантастика – в России есть успешный опыт таких программ, реализованных на деньги международных финансовых институтов.

Но самое главное – не на словах, а на деле начать бороться за конкуренцию. Ведь за ее отсутствие в первую очередь платят как раз малообеспеченные: их корзина потребления состоит из продуктов питания и услуг ЖКХ, цены на которые монопольно завышены.

Как и в Европе, в России основная угроза для конкуренции – это госкомпании и само государство. Без борьбы с коррупцией, без независимых судов, прозрачности и подотчетности власти настоящий конкурентный рынок в России создать не удастся. Но есть и более простой способ, пусть и применимый лишь для некоторых рынков, – снижение импортных тарифов. Например, после того как были уменьшены пошлины на цемент, он подешевел еще до кризиса. Таким же способом надо бороться и с высокими ценами на продукты питания. Резкое снижение – а не повышение – импортных пошлин позволит спасти миллионы россиян от перехода за черту бедности. При этом снижение пошлин не обанкротит российских производителей товаров, конкурирующих с импортом: их защитит произошедшее во время кризиса существенное ослабление курса рубля.

Есть, конечно, и проблемы, которые нельзя решить либеральными методами. Например, в моногородах невозможно быстро создать условия для развития других отраслей. Даже если уволенные сотрудники займутся бизнесом, после сокращения выпуска товаров на градообразующем предприятии продавать услуги и продукцию им будет некому. Поэтому здесь необходимо серьезное вмешательство государства – нужны программы поддержки переезда и переобучения людей. Запрет на сокращения – это страусиная позиция. Можно заставить предприятия отказаться от увольнений, можно сократить рабочую неделю, но это лишь откладывает решение проблемы, поскольку производства могут потерять все ресурсы и закрыться совсем. Поэтому необходимо действовать с двух сторон: в больших городах с развитым рынком труда использовать либеральные методы, создавая рабочие места, а в моногородах – финансировать переобучение и переезд людей в большие города.

Кризис неизбежно изменит расклад политических сил. Совет экономистов политикам очень прост: левым – принять и поддержать либеральную экономическую политику, правым – найти интеллектуальных лидеров, которые могли бы объяснить либерализм избирателю.

## **Кризис – могильщик капитализма?**

Европейские политики заговорили о том, что нынешний кризис похоронит капитализм. Действительно, как и во время многих других рецессий, государства ответят на кризис резким увеличением своего присутствия в экономике. Это правильно – с точки зрения сглаживания болезненных последствий кризиса. Но выход из него возможен не за счет поддержания надутых пузырей или консервации накопленных в экономике неэффективностей. Во время кризиса уже не по карману продолжать субсидировать из бюджета или защищать административными и торговыми барьерами неконкурентоспособные предприятия. Напротив, для выхода из кризиса необходимо создать условия для перестройки экономики – и это лучше всего умеет делать именно рынок, а не государство.

## Глава 3

### Мифы макроэкономики

*Популизм – это экономическая политика, направленная на перераспределение или рост и не учитывающая макроэкономические ограничения и последствия<sup>10</sup>.*

*Рудигер Дорнбуш и Себастьян Эдвардз, американские макроэкономисты*

В экономике, как и в футболе, разбираются все. Неспециалисты вряд ли будут вмешиваться в работу хирурга или даже стоматолога, но любой гражданин дает советы министру финансов. Рыночная экономика появилась в России не так давно, но уже трудно найти обывателя, который не знал бы, что такое «инфляция», «дефицит бюджета», «реальный курс рубля» и «стабилизационный фонд». Тем не менее недостаток экономического образования все еще сказывается. Иначе чем еще объяснить популярность простых решений сложных проблем, использующих мифы макроэкономики. Как подметили ведущие специалисты в области международных финансов Дорнбуш и Эдвардз, политики регулярно предлагают решения, не учитывающие простой факт, что в макроэкономике существуют свои законы и ограничения. Например, нельзя бесконечно увеличивать расходы госбюджета, если не растут доходы. Дефицит государственного бюджета угрожает экономическому росту, так как приводит к инфляции и увеличению реальных процентных ставок. Именно этими двумя последствиями объясняют российские проблемы 1990-х гг.: спад производства, отсутствие инвестиций, появление бартера и неплатежей.

Разоблачение популистских решений и создание механизмов, способных им противодействовать, – вот в чем ключевое достижение макроэкономики. Именно об этих механизмах мы и поговорим в разделах о Стабилизационном фонде (который с 2008 г. называется Резервным) и независимом Центральном банке.

---

<sup>10</sup> Rudiger Dornbusch, Sebastian Edwards. The Macroeconomics of Populism in Latin America. Chicago, The University of Chicago Press, 1991.



## **Миф 12. Дефицит бюджета не опасен и для экономики в целом, и для каждого из нас, поэтому нужно сокращать налоги и увеличивать госрасходы**

*В Галактике –  $10^{11}$  звезд. Раньше это считалось огромным числом. Но ведь это всего лишь сотня миллиардов – меньше, чем дефицит [американского] федерального бюджета. Такие числа мы раньше называли астрономическими. Теперь их надо называть экономическими числами.*

*Приписывается Ричарду Фейнману, выдающемуся американскому физiku*

Любая дискуссия об экономической политике непременно сводится к обсуждению государственного бюджета. Именно его доходы и расходы являются главными инструментами, с помощью которых государство воздействует на экономику. Как правило, в этих дискуссиях сотрудники Министерства финансов и независимые макроэкономисты противостоят самым различным группам интересов, требующим повышения госрасходов и сокращения налогов. Почему экономисты обычно сопротивляются этому? Казалось бы, именно доходы бюджета в виде налогов тяжкой ношей ложатся на плечи компаний и потребителей, препятствуя экономическому развитию. В то же время госрасходы, даже крайне неэффективные, как будто никому и не мешают.

В экономической науке в отличие, например, от физики нет точных законов и, к сожалению, пока не существует надежных оценок оптимального уровня доходов, расходов и бюджетного дефицита. Тем не менее в макроэкономике есть одна бухгалтерская истина, которая выполняется с точностью закона сохранения энергии: «каждый рубль расходов одного экономического агента получен другим агентом в качестве дохода». Как ни странно, она может пролить свет на последствия сокращения доходов бюджета без соразмерного сокращения расходов.

Бухгалтерское правило двойной записи (каждый рубль, потраченный одним экономическим агентом, обязательно должен быть получен другим) на макроэкономическом уровне превращается в равенство так называемых «ВВП по доходам» и «ВВП по расходам». Каждый рубль российского ВВП может быть заработан четырьмя способами: на продаже потребительских товаров российским домохозяйствам, на продаже инвестиционных товаров частным российским предпринимателям, на продаже товаров и услуг государству или иностранным потребителям (чистый экспорт). С другой стороны, каждый рубль, заработанный россиянами, потрачен на потребление, сбережения или налоги. Получается, что инвестиции частных предприятий равны сбережениям минус дефицит госбюджета (превышение госрасходов над доходами бюджета), минус чистый экспорт (превышение экспорта над импортом).

Чтобы понять роль чистого экспорта, стоит вспомнить еще одно бухгалтерское тождество – платежный баланс. Из него следует, что чистый экспорт (приток валюты в страну) равен оттоку капитала плюс увеличение валютных резервов.

Таким образом, макроэкономическая бухгалтерия объясняет, почему большие по объему сбережения не обязательно превращаются в инвестиции. Выходит, что сбережения кроме инвестиций финансируют бюджетный дефицит, отток капитала и накопление валютных резервов.

Тот факт, что отток капитала лишает экономику инвестиций, очевиден. Роль дефицита бюджета стоит обсудить подробнее. Макроэкономическая бухгалтерия неумолима:

при заданном уровне притока и оттока капитала каждый рубль дефицита бюджета поглощает один рубль сбережений, который мог бы пойти на инвестиции. Действительно, откуда берутся средства для покрытия дефицита? Если исключить, конечно, безвозмездную помощь других государств или продажу госсобственности (удобные, но, к сожалению, ограниченные источники), существуют лишь три способа финансирования дефицита: эмиссия денег, заимствования на внутреннем рынке и внешние займы. Чтобы объяснить недостатки каждого из них, вспомним несколько примеров из России в 1990-х гг.

Денежная эмиссия приводит к повышению инфляции и является по существу скрытым налогом на всех держателей рублей. Но инфляция – это не только еще один способ безвозмездно залезть в карман граждан. Высокая инфляция приводит к макроэкономической нестабильности и, следовательно, к сокращению горизонтов планирования и ухудшению инвестиционного климата. Самый страшный спад производства в России наблюдался в период трех- и четырехзначной инфляции в первой половине 90-х гг. Высокие темпы инфляции и сейчас серьезно усложняют разработку долгосрочных инвестиционных проектов.

Финансирование дефицита бюджета за счет займов и облигаций – безусловно, более цивилизованный и менее разорительный для экономики путь, чем инфляционный налог. Но при долговом финансировании всегда необходимо соблюдать меру. Если государство занимает на рынке слишком много, то реальные ставки процента резко возрастают и частные инвесторы вытесняются с рынка. Во второй половине 1990-х гг. российское правительство перестало печатать деньги, но не смогло снизить дефицит бюджета. Реальные ставки доходности ГКО были настолько высоки, что все свободные ресурсы в экономике направлялись в эти государственные бумаги. Конкуренции с ГКО не выдерживали не только инвестиционные проекты, но и вложения в оборотный капитал, так что предприятиям приходилось финансировать производство за счет денежных суррогатов и бартера.

Рост внешних займов приводит к похожим результатам, только бюджет конкурирует с российскими предприятиями не за российские, а за иностранные кредитные ресурсы. Это приводит к сокращению валового притока капитала в страну и опять-таки – к снижению инвестиций. Во второй половине 1990-х гг. высокая доходность российских суверенных еврооблигаций обусловила невозможность выхода на международный рынок корпоративных облигаций. И, напротив, в 2000-х гг., когда Россия активно погашала внешний долг и накапливала средства в Стабфонде, российские компании занимали на внешнем рынке по разумным ставкам.

Конечно, российский опыт 1990-х гг. – это крайний случай. Однако дефициты бюджета случаются и в развитых странах. Поэтому, как правило, их правительства стараются удерживать дефицит на низком уровне, не допуская инфляционного финансирования. Если нужно поддержать инвестиции за счет снижения ставки процента, то гособлигации не выпускают, а, напротив, скупают.

Нет ничего зазорного и в том, чтобы доходы бюджета превысили его расходы, особенно в хорошие времена. Профицит во время бума поможет расплатиться с долгами, накопленными во время рецессии<sup>11</sup>. Более того, профицит позитивно влияет на инвестиционный климат. Ведь погашение внутреннего долга способствует снижению ставки процента в экономике, а выплата внешнего – предупреждает завышенный рост реального курса национальной валюты (не говоря уже о положительном воздействии на кредитный рейтинг страны).

Снижение налогов оставит в распоряжении компаний больше средств для инвестиций: безусловно, они могут более эффективно распорядиться своими деньгами, чем российское

---

<sup>11</sup> Кейнсианская макроэкономика утверждает, что во время спада дефицит госбюджета может играть полезную роль, так как стимулирует экономическую активность. Впрочем, этот аргумент неприменим к российской экономике 2000-х гг., когда наша экономика быстро росла.

государство. Однако, если снижение налогов не будет сопровождаться сокращением расходов, их придется финансировать из других, совсем не безобидных для инвестиционного климата источников. Налоги – при заданном уровне госрасходов – пожалуй, наименьшее зло по сравнению с денежной эмиссией и обширными заимствованиями, поэтому начинать надо с сокращения расходов, а не доходов бюджета. Конечно, снизить налоговые ставки гораздо легче, чем преодолеть групповые интересы, стоящие за отдельными статьями государственных расходов. Однако снижение налогов без соразмерного сокращения расходов – очень рискованная затея. Падение мировых цен на нефть в 2008 г. показало, насколько важной была ответственная макроэкономическая политика в предыдущие годы. Если бы не выплаченные долги и накопленные резервы, кризис вернул бы Россию в 1990-е гг.

## **Миф 13. Накопление средств в Стабилизационном фонде обескровливает экономику и замедляет ее рост**

Государственный бюджет в общем-то не так сильно отличается от семейного. Однако в процессе общественного обсуждения макроэкономической политики возникают идеи, которые любой рачительный хозяин отмел бы с негодованием, если бы дело касалось его собственного кошелька. Это относится и к предложению расходовать средства Стабилизационного фонда (с 2008 г. – Резервного фонда и Фонда национального благосостояния) на сегодняшние нужды бюджета.

Когда мы вдруг выигрываем в лотерею, то стараемся не тратить весь выигрыш сразу – ясно, что в будущем наш доход, скорее всего, будет ниже. Поэтому, получив выигрыш, мы начинаем обычно с выплаты долгов: в первую очередь краткосрочных, а также долгов по потребительским или ипотечным кредитам, взятым под высокий процент. А оставшиеся деньги откладываем на будущее. Именно такую – основанную на вполне обывательском здравом смысле – стратегию отстаивало и отстаивает Министерство финансов, пытаясь защитить принцип сбережения части доходов на черный день в Стабфонде в периоды высоких цен на нефть и использования их для опережающей выплаты внешнего долга. События 2008 г. показали правоту такой точки зрения – и тем интереснее обсудить альтернативные взгляды.

Оппонентов Министерства финансов, предлагающих немедленно потратить сверхдоходы, можно разделить на две категории. Первые называют себя кейнсианцами и считают заботу о стабильности «монетаристским догматизмом». Они полагают, что госбюджет, в отличие от кошелька каждого из нас, может позволить себе тратить больше, чем зарабатывать. По их логике, даже если цены на нефть упадут, в образовавшемся дефиците бюджета ничего страшного не будет. Вторые – их можно назвать проектными финансистами – боятся будущего бюджетного дефицита, но предлагают бороться с ним с помощью вложения сверхдоходов бюджета в инвестиционные проекты. Предполагается, что, когда цены на нефть упадут, отдача от этих проектов как раз и позволит избежать дефицита.

Аргументы первой группы не имеют никакого отношения к самой кейнсианской теории, которая говорит, что в периоды бума бюджет надо сводить с профицитом, чтобы позволить себе дефицит в периоды спада. Широкое распространение подобных аргументов показывает, как быстро стерлось из памяти совсем недавнее прошлое. Опыт макроэкономической политики России 1990-х гг. убедительно доказывает, как дорого обходится экономике дефицит бюджета.

Интересно, что и аргументы второй группы лишь отдаленно связаны с проектным подходом. Действительно, любой управляющий инвестициями сравнивает доходность от проекта с издержками на привлечение финансирования. Приятно убедить себя, что сверхдоходы бюджета – это свободные «наличные» и финансирование проектов ничего не стоит. Но это совсем не так, ведь эти «наличные» можно использовать для погашения долгов, по которым Россия платит до 7 % годовых. Вполне возможно, что предлагаемые инфраструктурные проекты принесут огромные выгоды, и их все равно стоит реализовывать. Но нельзя принимать решение об их финансировании, только исходя из того, что у нас есть много дешевых долларов. А кроме того, ничто не мешает профинансировать их и в период низких цен на нефть, заняв недостающие средства на внешнем рынке.

Еще один интересный миф связан со Стабфондом: если средства в нем размещены в рублевых активах, то они уничтожаются инфляцией, а следовательно, Россия теряет существенную долю направленных в него средств. Сама идея фонда предполагает размещение средств в иностранной валюте или использование его ресурсов для погашения внешнего

долга. Но даже если правительство держит средства Стабфонда в рублях, ничего страшного не происходит. Действительно, все держатели рублевых активов фактически платят государству инфляционный налог: например, если инфляция составляет 10 % в год, каждый рубль за год превращается в 90 копеек. Однако в случае Стабфонда наше Министерство финансов – как его держатель – всего лишь платит инфляционный налог самому себе.

Консервативная макроэкономическая политика приносит каждому из нас еще два вида выгод. Во-первых, именно благодаря ей России присвоили инвестиционный рейтинг. А это, в свою очередь, означает более дешевые заемные средства для российских компаний и, следовательно, рост инвестиций в бизнес, более доступные ипотечные и потребительские кредиты. Во-вторых, вывод долларов из экономики в Стабфонд или в счет погашения долгов позволяет эффективно бороться с «голландской болезнью» – противодействовать реальному укреплению рубля без разгона инфляции.

В нашей экономике, как всегда, много проблем. Но политика использования сверхдоходов для накопления в Стабфонде или выплаты внешнего долга не противоречит ни экономической теории, ни здравому смыслу. Дать себя убедить в обратном было бы непростительной ошибкой.

## **Миф 14. Независимость Центрального банка – выдумки, не имеющие отношения к реальной экономике**

Экономистов обвиняют в том, что вместо обсуждения реальных проблем они придумывают абстрактные модели и застревают на вопросах, далеких от повседневности. Например, какое отношение к благосостоянию каждого из нас имеет независимость Центрального банка? А ведь большинство экономистов готовы горячо отстаивать ее необходимость.

Каждый год в октябре экономисты всего мира делают ставки в Интернете и в своих университетах, кому будет присуждена очередная Нобелевская премия. Например, в 2004 г. безусловным лидером тотализатора был Эдвард Прескотт – автор основополагающих работ в нескольких отраслях экономической науки. За какие именно исследования получил Нобелевскую премию Прескотт? Формулировка решения Нобелевского комитета, как и то, что он получил премию вместе с Финном Кидландом (его соавтором лишь по нескольким работам), говорит о том, что премия выдана не «по совокупности работ», а за вполне конкретные достижения: за разработку теории реальных циклов деловой активности и теории несогласованности макроэкономической политики во времени. Интересно, что теория несогласованности, придуманная в Америке четверть века назад, исключительно актуальна в сегодняшней России.

Первая же совместная публикация лауреатов в научном журнале («Правила, а не произвол: несогласованность оптимальных планов», 1977 г.<sup>12</sup>) привела к полному пересмотру парадигмы построения количественных макроэкономических моделей. Определение макроэкономической политики должно основываться не на теории оптимального управления (отлично подходящей для управления космическими и межконтинентальными ракетами), а на теории рациональных ожиданий и теории игр. Согласно им, предприятия и население – не автоматы, а экономические агенты, которые принимают решения, стремясь увеличить свою выгоду и используя всю доступную информацию.

Основная идея авторов кажется очевидной: сегодняшние действия компаний и людей зависят от их ожиданий, связанных с завтрашней экономической политикой. Если у государства полностью развязаны руки, представления экономических агентов будут базироваться на том, что это государство принимает решения в зависимости от обстоятельств. Если нет никаких ограничений на денежную эмиссию, то обещания низкой инфляции станут невыполнимы – у государства всегда будет соблазн превысить обещанный уровень инфляции и за счет эмиссии профинансировать дополнительные государственные расходы. Но, поскольку рациональные экономические агенты как раз этого и ожидают, они соответствующим образом откорректируют свои сегодняшние решения, и «неожиданное» повышение цен не приведет к желаемым результатам.

Поэтому правительству выгодно связать себе руки заранее, например передав денежную политику в распоряжение Центрального банка. Эмпирические исследования показали, что странам с независимыми ЦБ действительно удается обеспечивать более высокое качество денежной политики, в частности, низкую и предсказуемую инфляцию.

Независимость вовсе не означает бесконтрольности. Что побуждает сотрудников Центрального банка заботиться об ограничении инфляции в тех случаях, когда ни законодательная, ни исполнительная власть вообще не вмешиваются в деятельность ЦБ? Если

---

<sup>12</sup> Kydland F., and Prescott E. Rules Rather Than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans // Journal of Political Economy, June 1977, 85 (3), 473–492.

благосостояние сотрудников ЦБ зависит от его прибыли, то в полном противоречии с существующим законодательством – декларирующим, что получение прибыли не является целью деятельности Банка России, – ЦБ будет заботиться об извлечении максимальной фактической (необязательно балансовой) прибыли, а не об устойчивости рубля. Как предоставить Центробанку необходимые стимулы, сохранив его независимость и избежав конфликта интересов? Наиболее эффективным решением этой проблемы в современной макроэкономике считается инфляционное таргетирование (*inflation targeting*). Формально устанавливаются границы, в пределах которых ЦБ должен поддерживать инфляцию, а также четко определяются требования к раскрытию информации. В случае серьезного отклонения от принятых целей руководство ЦБ может быть просто уволено. Таким образом, инфляционное таргетирование обеспечивает, с одной стороны, независимость ЦБ в его действиях, а с другой – подконтрольность в выборе и достижении целей.

На эту схему работы переходит все больше центральных банков разных стран. Впрочем, есть и исключение – Федеральная резервная система США, цели которой законодательство определяет достаточно размыто<sup>13</sup>. Анализ ее деятельности показывает: де-факто все председатели ФРС придерживались примерно одной и той же политики, хотя формально такая политика и не была объявлена. Многие американские экономисты критикуют ФРС за то, что она ставит экономику в слишком сильную зависимость от личных качеств ее руководителя. Это заставляет американскую политическую и профессиональную элиту особенно тщательно подходить к выбору председателя. И в конце концов эту должность занимает исключительно квалифицированный экономист с огромным опытом работы и незапятнанной репутацией<sup>14</sup>. Впрочем, и такой человек может ошибаться. В 2008 г. Алан Гринспен, ранее считавшийся чуть ли не оракулом, публично признал, что сожалеет о ключевых решениях, которые он принял на посту председателя ФРС.

К сожалению, в России использование инфляционного таргетирования пока вряд ли возможно. Причины в недоразвитости финансовых рынков, зависимости курса рубля и всей экономики от колебаний цен на нефть и металлы. В этом смысле Россия очень похожа на США: в системе с неопределенными целями денежной политики могущество председателя ЦБ сравнимо с возможностями премьер-министра. Но в отличие от развитых стран у нас ситуация сложнее – даже если ЦБ независим от правительства, он может зависеть от частных лиц, компаний или секторов экономики. В России нет ограничений, гарантирующих, что Центробанк будет преследовать интересы экономики в целом, а не отдельных групп. Более того, сосредоточение в руках ЦБ и денежной политики, и регулирования деятельности банков заставляет его поддерживать интересы банковской системы, даже если они мешают бороться с инфляцией. В США, так же как и в Европе, денежная политика и регулирование банковской системы разделены. Если внимательно изучить историю деятельности Банка России, то можно обнаружить несколько эпизодов, когда он манипулировал инструментами денежной политики в интересах коммерческих банков. Поэтому при определении будущих принципов работы Центрального банка должен стоять вопрос о том, как обеспечить его независимость не только от правительства, но и от других экономических агентов.

Некоторые специалисты предлагают простое решение: сделать ЦБ независимым в денежно-кредитной политике, но поставить под жесткий контроль правительства его деятельность в области регулирования банковской системы. Подобный подход опасен, ведь

---

<sup>13</sup> Впрочем, в Америке потребность в инфляционном таргетировании несколько ниже, чем в других странах. В США существуют развитые рынки гособлигаций – не только в номинальных долларах, но и индексируемых по инфляции. Разница доходностей по этим облигациям и есть прогноз рынка по ожидаемой инфляции. Более того, при помощи операций на рынках этих облигаций можно застраховаться от роста или снижения инфляции.

<sup>14</sup> Преемником Алана Гринспена в начале 2006 г. стал Бен Бернанке, не только выдающийся ученый и талантливый администратор, но и приверженец инфляционного таргетирования.

нельзя быть «немного независимым». Зависимость Центробанка от правительства в вопросах регулирования банков приведет к торгу и в вопросах денежной политики: ЦБ может проводить инфляционную политику в обмен на уступки в деле банковской реформы (например, в вопросе о приватизации госбанков). Поэтому нужно либо сделать и эту сферу совершенно закрытой для правительства, либо, наоборот, вывести ее из компетенции ЦБ, создав для регулирования банков и проведения банковской реформы отдельное ведомство.

У российского ЦБ есть еще один повод для конфликта интересов: он вынужден заботиться не только об ограничении роста цен, но и противостоять повышению реального курса рубля в период высоких цен на нефть – и бороться с ослаблением рубля во время их падения. К сожалению, при нынешнем состоянии финансовых рынков цели поддержания курса рубля и борьбы с инфляцией противоречат друг другу. Чтобы разрешить этот конфликт, нужно освободить ЦБ от забот о курсе рубля – с этой задачей может справиться и Министерство финансов при помощи накопления средств в Стабфонде (см. выше).

Необходимо, впрочем, понимать, что независимость Центробанка не заменяет разумной экономической политики и бюджетной дисциплины. ЦБ может изменить средство финансирования бюджетного дефицита (ограничивая возможности сбора инфляционного налога), но не устранить этот дефицит. Примерами того, что Центральный банк не в силах решить бюджетные проблемы, могут служить ситуации в России в 1995–1998 гг. и в Аргентине во второй половине 1990-х гг. И России, и Аргентине удалось снизить инфляцию, но хронический бюджетный дефицит привел к кризису. В конце концов, в долгосрочной перспективе Центральный банк не способен влиять на реальные переменные, а может лишь бороться с инфляцией. И для этого ему необходимы настоящая независимость, четкое определение целей и прозрачность, чтобы контролировать их достижение.



## **Чудес не бывает**

Каждый из нас хорошо знает: нельзя постоянно тратить больше, чем зарабатываешь. Но, когда речь заходит о госбюджете, а не о собственном кошельке, многие – даже самые рациональные – россияне начинают верить в некие магические силы, которые смогут поддерживать дефицит бюджета. Конечно, всем нам хочется убедить себя, что можно не платить налоги и при этом сохранять высокий уровень государственных, то есть «ничьих» расходов.

Дело в том, что мы не до конца понимаем, как дорого дефицит обходится каждому из нас. А ведь любой способ финансирования дефицита госбюджета в конце концов бьет по нашим кошелькам. Инфляция – это тот же налог, только менее прозрачный и гораздо более разрушительный для экономики, чем остальные. Государственные заимствования повышают ставки процента, что приводит к замедлению экономического роста. Кроме того, эти заимствования дорого обходятся не только бизнесу, но и простым россиянам, которые пользуются потребительскими кредитами и вынуждены платить все более высокие ставки. Поэтому дефицита бюджета лучше избегать – особенно в годы высоких цен на нефть, пока это возможно. А откладывание сверхдоходов на черный день в Стабфонде позволит сократить дефицит бюджета в годы низких цен на нефть.

Таким образом, консервативная бюджетная и денежная политика, накопление доходов в Стабилизационном (Резервном) фонде и независимый ЦБ – это не выдумки кабинетных ученых, а вполне проверенные средства защиты нашего личного благосостояния.

## Глава 4

### Зачем государство вмешивается в рыночную экономику

Еще со времен Адама Смита известно, что «невидимая рука» рынка позволяет добиться эффективного распределения ресурсов, даже если каждый отдельно взятый предприниматель или потребитель заботится лишь о своем благополучии. С тех пор политики и экономисты придумали много причин, оправдывающих государственное вмешательство в экономику. Среди них – общественные блага, экстерналии, транзакционные издержки, обусловленные асимметрией информации и несовершенством судебной системы. Из-за коррупции и неэффективности власти государственное вмешательство может обойтись экономике очень дорого, поэтому необходимо точно представлять себе, насколько такое вмешательство обоснованно в каждом конкретном случае. Ответ на этот вопрос зависит от уровня развития технологий и рыночных институтов, от эффективности государства.

В этой главе мы рассмотрим мифы, связанные с вмешательством государства в рыночную экономику. Некоторые из них отражают точку зрения так называемых дирижистов. Например, миф о том, что общественные блага могут предоставляться только государством, или предубеждение о том, что во всех инфраструктурных отраслях по определению возникают «естественные» монополии. Эти мифы, по сути, отражают безнадежно устаревшие представления, что существует раз и навсегда заданный набор отраслей и видов деятельности, в которых должно доминировать государство.

Другие мифы отражают точку зрения коузианцев – последователей британского экономиста Рональда Коуза – или либертарианцев<sup>15</sup>, считающих, что рынок и добровольные двусторонние контракты могут и без помощи государства решить все проблемы. Поэтому нет нужды ни в регулировании рынка ценных бумаг, ни в защите дискриминируемых меньшинств и т. д. Еще одно заблуждение коузианцев заключается в том, что регулирование не имеет значения: недостаток формальных правил игры компенсируется неформальными, причем последние возникают сами собой.

Мы поговорим и о мифах, связанных со способами вмешательства государства в экономику, – о «бесполезности» тарифного регулирования, о «вредности» аукционов и «невозможности» борьбы с коррупцией.

---

<sup>15</sup> В данном случае точки зрения дирижистов, коузианцев и либертарианцев приводятся лишь в качестве иллюстрации. Автор не ставил своей целью дать репрезентативное отражение представлений этих научных школ.

## **Миф 15. Общественные блага может предоставлять только государство**

В качестве основного оправдания государственного вмешательства в экономику обычно приводят такой аргумент: именно оно предоставляет гражданам общественные блага – товары и услуги, которые частный сектор производить не в состоянии. Ключевое свойство общественных благ – «неисключаемость»: потребителям нельзя запретить пользоваться таким благом, независимо от того, платят они за это или нет. Например, армия обеспечивает безопасность всех жителей страны – даже тех, кто не платит налогов. Неисключаемость не позволяет собирать деньги за потребление таких товаров и услуг, поэтому предприниматель не сможет окупить свои издержки на их производство.

Противники «невидимой руки рынка» часто считают неисключаемыми товары, которые таковыми не являются. Классическим примером общественного блага многие экономисты (включая нобелевского лауреата Пола Самуэльсона, автора знаменитого учебника «Экономикс») считают услуги маяка, который не может собирать плату с проходящих мимо кораблей.

Однако в Великобритании, как написано в классической работе *The Lighthouse in Economics* («Роль маяка в экономике») Рональда Коуза (тоже нобелевского лауреата по экономике), на протяжении столетий маяки находились в частной собственности и их владельцы успешно собирали плату с кораблей.

Развитие технологий снижает издержки сбора средств и тем самым сокращает круг неисключаемых благ. Например, автомобильные дороги: современные технологии позволяют не только распознавать автомобиль и автоматически собирать плату за проезд, но и дифференцировать ее в зависимости от участка дороги и времени суток, регулируя тем самым плотность транспортных потоков. Благодаря взиманию платы за въезд в центр города в Сингапуре и Лондоне удалось существенно сократить пробки, а в Южной Калифорнии, где плату за специальные «быстрые» полосы движения меняют каждые шесть минут, – снизить плотность трафика на автострадах. При этом удельные издержки настолько низки, что удастся с лихвой окупать расходы на оборудование. Например, плата за въезд в центральную часть Лондона – всего 8 фунтов (сначала была даже 5 фунтов), но этого оказалось достаточно, чтобы уже через месяц после введения новых правил пробки уменьшились на 20 %, а средняя скорость в центре выросла более чем в два раза. Хотя и в Лондоне, и в Сингапуре оператором является государство, с этой работой вполне бы справилась частная компания, которую можно было бы нанять, например, продав операторскую лицензию с аукциона.

Социальные предпочтения – тоже не препятствие. Например, пригородные железнодорожные перевозки в России рассматриваются как общественное благо и субсидируются государством. Однако во многих странах их осуществляют частные операторы, которые получают лицензию на аукционе заявок на минимальную субсидию.

Другое обоснование госвмешательства в экономику – так называемые экстерналии (или внешние эффекты). Классическим примером является загрязнение окружающей среды. Предприятия, выбрасывающие в атмосферу парниковые газы, не заботятся о состоянии озонового слоя – для них это всего лишь побочный эффект производства, не влияющий на прибыль компании. Может ли «невидимая рука» изменить стимулы предпринимателей в этом случае?

Приверженцы госвмешательства предпочтут рассчитать для каждого предприятия уровень выбросов, оптимальный с точки зрения общества. Однако гораздо эффективнее задействовать рыночные механизмы и предоставить компаниям возможность торговать квотами на выбросы. Предприятия, которые могут сократить выбросы без существенного ущерба для

производства, получают стимул снизить уровень загрязнения и передать свою квоту другим предприятиям, которым сокращение выбросов обошлось бы слишком дорого. Эта идея, реализованная в последние десятилетия в некоторых штатах США, лежит и в основе Киотского протокола. Подписавшие его страны договорились организовать глобальный рынок квот на выбросы парниковых газов. Таким образом, роль государств заключается не в предоставлении общественного блага – чистого воздуха, а в создании условий для вовлечения его в рыночный оборот. Появление глобального рынка квот на выбросы, в свою очередь, будет способствовать не только их снижению, но и созданию стимулов для инвестиций в более экологически безопасные технологии.

И все же существуют услуги, которые частные предприниматели предоставить действительно не в состоянии. К их числу относятся так называемые рыночные институты – обеспечение прав собственности, выполнения контрактов, а особенно поддержка конкуренции. Все перечисленное трудно предоставлять за плату. От развития конкуренции и снижения барьеров в отрасли выигрывают производители, только собирающиеся выйти на рынок, и потребители, которые организованы гораздо хуже производителей. Им противостоят предприниматели, уже работающие на рынке и, естественно, не заинтересованные в усилении конкуренции.

Главная проблема рыночной экономики заключается в том, что состояние честной и открытой конкуренции на рынке – ключевое условие успеха «невидимой руки» – не обязательно является равновесным в долгосрочной перспективе. Наиболее эффективные компании вытесняют остальных, после чего приобретают такую власть, что изменяют правила игры в свою пользу и ограничивают вход на рынок потенциальных конкурентов. Как это ни парадоксально, жертвой конкурентной борьбы в конце концов может стать сама конкуренция.

Как и во времена Адама Смита, в большинстве ситуаций «невидимая рука» рынка эффективно защищает интересы общества. Однако, как и прежде, она сама нуждается в защите. Роль государства и общества заключается как раз в том, чтобы поддерживать и защищать «невидимую руку» от неизбежных попыток ограничить ее возможности.

## **Миф 16. Все инфраструктурные отрасли – это естественные монополии**

«Невидимая рука» рынка работает только тогда, когда на нем существует конкуренция. Даже самые ярые противники государственного вмешательства в экономику согласны, что государство обязано бороться с монополиями. Гораздо труднее понять, как это осуществлять на практике. Особенно усложняет ситуацию неясность понятия «естественная монополия».

Действительно, как определить, является ли та или иная монополия естественной? Ставки в этой ученой дискуссии очень высоки, поскольку, объявив монополию естественной, можно избежать ее разделения, а объявив естественную монополию частью конкурентной отрасли, удастся отразить попытки ее регулирования.

Существуют две полярные точки зрения. На одном полюсе находятся те, кто считает, что естественных монополий не бывает вообще. Иногда даже приходится слышать мнение, что сам термин придуман в России. Приверженцы противоположной точки зрения предлагают признать все инфраструктурные компании естественными монополиями, которые нужно не только сохранять, но и защищать от конкуренции, чтобы не допустить неэффективного расходования ресурсов.

Интересно, что в Законе «О естественных монополиях» содержится целых два определения подобных монополий: первое – простое и понятное (в статье 4), а второе – правильное (в статье 3).

Статья 3 гласит: естественная монополия – это «состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства)».

Казалось бы, лучше и не скажешь – в каждом конкретном случае нужно всего лишь воспользоваться определением и проверить, является ли монополия естественной. Однако сделать это не так-то просто. Неочевидно, как измерить издержки: у монополии нет стимулов их раскрывать, а базис для сравнения по определению отсутствует, поскольку конкурентов нет. К тому же непонятно, как определить «товарный рынок».

Приведенное в законе определение рынка как «сферы обращения товаров, не имеющих заменителей, или взаимозаменяемых товаров» не очень помогает – неясно, где провести черту между заменяемыми или незаменяемыми товарами. Например, является ли рынок телефонной связи с фиксированным доступом отдельным или это часть большого рынка телекоммуникационных услуг? Еще недавно о взаимозаменяемости мобильной и фиксированной связи не было и речи. Но теперь, когда тарифы на фиксированную связь становятся повременными, а ввод новых номеров по-прежнему происходит крайне медленно, никого не удивляет, что количество абонентов мобильной связи уже превысило количество абонентов обычных телефонных сетей, а IP-телефония захватывает рынок международных телефонных переговоров.

Есть и проблемы, связанные с размером рынка. Вполне возможно, что с увеличением объема выпуска товаров или услуг удельные издержки падают лишь до некоторого предела, а затем опять начинают расти. В этом случае «естественность» монополии зависит от размера рынка: если спрос достаточно высок, то на нем найдется место для нескольких эффективных компаний; если же низок – то монополия, естественно, вытеснит конкурентов. Еще в 1998 г. в каждом стандарте сотовой связи в Москве работал один оператор. Казалось, что больше и быть не может: у каждого оператора было лишь несколько десятков тысяч абонентов, и разворачивать для такого маленького рынка дублирующую сотовую инфраструктуру

не имело смысла. Сейчас же, например, в стандарте GSM в столице работают три оператора, даже в стандарте Wi-Max нашлось место для двух конкурирующих сетей.

Чтобы не ломать голову над этими вопросами, авторы 4-й статьи Закона приводят полный перечень естественных монополий. Этот подход прекращает споры: раз в Законе написано, что магистральные нефтепроводы – естественная монополия, значит, так оно и есть. Однако это противоречит определению 3-й статьи – развитие технологий и изменение рыночной конъюнктуры может сделать естественную монополию неестественной и наоборот.

Простой тест на естественность монополии – проверить, насколько она боится конкуренции. Настоящая естественная монополия хорошо понимает, что «размер имеет значение»: даже если конкуренты и смогут выйти на рынок, им не удастся отобрать его большую долю. Типичный пример – железные дороги в Швеции. Там провели классическое вертикальное разделение отрасли на инфраструктуру и железнодорожные перевозки, после чего была разрешена свободная конкуренция на рынке перевозок. За 10 лет новым компаниям удалось отвоевать у монополии лишь около 10 % рынка – «эффект масштаба» защищает ее лучше всяких ограничений на вход.

Если же «естественная» монополия понимает свою уязвимость, то предпочитает интерпретировать упомянутую в Законе «неэффективность в отсутствие конкуренции» следующим образом. Чтобы избежать «неэффективности», нужно защититься от конкуренции. Например, российское правительство всегда противилось попыткам строительства частных нефтепроводов, а РАО «ЕЭС России» – созданию частных сетей передачи электроэнергии. Вводя административные ограничения, монополии доказывают, что их «естественность» связана не с технологическим эффектом от масштаба, а с превосходством в лоббировании. К счастью, таких амбиций нет у российской почты (также упомянутой в статье 4) – чего бы стоило введение ограничений на предоставление частных почтовых услуг, например экспресс-почты или даже электронной почты.

Еще одна отрасль, в которой легко спутать естественные и неестественные монополии, – это железнодорожный транспорт. В России принято считать, что инфраструктура является естественной монополией, а перевозки – конкурентным сектором. Подобная точка зрения доминирует и в ЕС, где вертикальное разделение железнодорожного сектора на инфраструктуру и перевозки уже было проведено в нескольких странах. Результаты реформы, например, в Англии трудно признать успешными. В Швеции, как мы уже упоминали, реальной конкуренции тоже не возникло.

Но главное не это – дело в том, что в Европе с ее развитой сетью автодорог железнодорожный транспорт играет другую роль и поэтому имеет иную структуру издержек. Для нас более актуален опыт стран со сходными размерами железнодорожной сети и структурой грузооборота. Оказывается, что на железнодорожном транспорте США, Канады, Мексики, Аргентины и Бразилии естественных монополий нет совсем. На рынке грузоперевозок этих стран конкурируют несколько вертикально интегрированных компаний, владеющих (на правах собственности или долгосрочной аренды) как инфраструктурой, так и подвижным составом. Компании не получают субсидий и при этом успешно инвестируют в инфраструктуру. Например, в Мексике продажа долгосрочных концессий на эксплуатацию вертикально интегрированных железнодорожных компаний кардинально изменила ситуацию в отрасли всего лишь за несколько лет. Компании превратились из убыточных в прибыльные, выросли грузооборот и инвестиции в инфраструктуру, повысилась в 3–4 раза производительность труда, а кроме того, между ними возникла реальная конкуренция.

Можно ли что-то подобное реализовать в России? В западной части страны, где плотность сети железных дорог высока, есть все условия для организации конкуренции между вертикально интегрированными концессиями, а в восточной части страны с невысокой плот-

ностью этого сделать нельзя. Исследования, проведенные с использованием американских данных, показывают, что рынок одной лишь европейской части страны достаточно велик для того, чтобы на нем поместилось несколько (вплоть до десяти!) конкурирующих вертикально интегрированных компаний. Например, в Мексике три основные компании обслуживают железнодорожную сеть, примерно равную по размеру сети Центрального федерального округа.

Изменения в технологиях производства и в структуре экономики могут приводить к тому, что некоторые естественные монополии перестают быть таковыми, а другие, наоборот, ими становятся. Для правильного определения естественной монополии необходимо всего лишь прочитать статью 3 и, как это делают в других странах, провести количественный экономический анализ, а не полагаться на общепринятые стереотипы, которые так ловко используют заинтересованные группы.

## **Миф 17. Регулирование тарифов естественных монополий должно основываться на контроле их издержек**

Даже если естественных монополий слишком много, они все равно так или иначе будут существовать, и цены на их услуги не только можно, но и нужно регулировать. При этом целью регулирования не может быть ограничение инфляции (в конце концов, для этого есть инструменты денежно-кредитной политики). Главные задачи – это перераспределение монопольной ренты в пользу потребителей и предоставление монополиям стимулов и ресурсов для повышения эффективности их работы.

Пока что система регулирования в лучшем случае отсутствует, а в худшем – не дает стимулов для снижения издержек. До кризиса 1998 г. работала система ежеквартального пересмотра тарифов. Они назначались на уровне издержек плюс фиксированный процент на обновление основных фондов. Таким образом, естественные монополии были заинтересованы в завышении издержек и в непрозрачности. После кризиса ситуация несколько изменилась. Хотя система и не была формально пересмотрена, тарифы росли медленнее и реже, причем их повышение определялось не по формулам, а в результате переговоров с правительством. Но эта система также не давала эффективных стимулов. Высокие издержки обычно служат козырем на переговорах – правительство рассматривает состояние дел в отрасли, необходимость инвестиций и в случае увеличения издержек повышает тарифы. При этом монополисты понимают: если им удастся снизить издержки, то в следующем году тарифы будут соответствующим образом понижены или станут расти не так быстро.

Для создания стимулов к повышению эффективности во многих странах используется альтернативный метод регулирования – так называемый ценовой потолок (*price cap*). Суть его проста – средний тариф монополиста в реальном выражении не может расти быстрее заданного темпа. Как правило, последний назначают таким образом, чтобы тарифы монополии росли медленнее, чем индекс потребительских цен, например на 2–3 % в год. Впрочем, сама величина опережения или отставания имеет второстепенное значение. Главное, что регулирующий орган и монополист обязуются придерживаться формулы долгое время. Тогда монополия имеет все стимулы для снижения издержек, ведь каждый сэкономленный рубль поступает ей в карман. Рост тарифов определен формулой и не зависит от издержек. При этом регулирующий орган экономит огромные ресурсы на мониторинге, поскольку ему больше не нужно проверять финансовые потоки и инвестиционные планы монополии. Другое преимущество этой модели в том, что потребители услуг монополиста получают предсказуемые цены на несколько лет вперед.

Конечно, договориться надолго о тарифах трудно. И у государства, и у монополиста будет возникать мотивация к пересмотру формулы. Если монополисту удастся существенно повысить эффективность, у правительства и потребителей появится искушение снизить тарифы. Если же монополист считает, что правительство не сможет устоять перед этим соблазном, то стимулы к инвестициям окажутся уничтожены. Де-факто это будет означать возврат к затратной модели ценообразования.

Не менее опасна ошибка и «в другую сторону». Если издержки монополиста повысятся сверх ожидаемого, он столкнется с угрозой банкротства, как это случилось, например, во время печально известного энергетического кризиса в Калифорнии 2000–2001 гг. Более того, если не пересмотреть тарифную формулу в сторону повышения, то и банкротство не спасет – стоимость компании при такой тарифной политике будет равна нулю, и на конкурсных торгах ее никто не купит. Поэтому обычно в случае банкротства формулу ценового потолка



пересматривают, но обязательным условием пересмотра является смена собственника или – в случае государственной собственности – хотя бы менеджмента.

Остаются два вопроса: как установить начальный уровень тарифов и как выбрать реальные темпы их роста? Более низкий начальный уровень компенсируется более высокими темпами роста. Эти вопросы взаимосвязаны, но ответить на любой из них очень трудно, особенно в России. Не вполне понятно, насколько сегодняшние тарифы справедливы, завышены или занижены. Очевидно, что они ниже мировых цен, но в России намного дешевле многие факторы производства, в частности труд. Кроме того, значительная часть издержек одной естественной монополии непосредственно зависит от тарифов другой. Например, электростанции работают на газе, уголь перевозится по железной дороге. Получается, что надо определять тарифы не для каждой естественной монополии, а для всех сразу.

Все вышесказанное относится и к государственным, и к частным естественным монополиям, что особенно важно: последние должны возникнуть, например, на местах – в ходе реформы жилищно-коммунального хозяйства. При этом сама приватизация естественных монополий и лицензии на осуществление монопольных услуг дают дополнительную возможность определения справедливых тарифов. Можно продать с аукциона либо саму монополию, либо право на управление ею. Тогда, если тарифы оказались завышенными, покупатель этой монополии заплатит большие деньги за возможность собирать эти тарифы с потребителей. Вырученные средства государство может использовать, например, для компенсации издержек потребителей. Впрочем, этот механизм требует проведения честного и конкурентного аукциона.

## **Миф 18. Аукционы – экзотический способ распределения ресурсов, применимый в редких случаях**

Еще с античных времен известно: лучший способ получить максимум доходов от продажи имущества – это аукцион. В Древнем Риме с аукциона продавались не только товары и люди, но и сама Римская империя. Например, 28 марта 193 г. солдаты преторианской гвардии, убившие императора Пертинакса, продали с аукциона Рим и империю Дидию Юлиану за 25 тыс. сестерциев (пять годовых окладов в расчете на каждого из 10 тыс. гвардейцев).

В современном мире с аукциона продают не только предметы искусства и недвижимое имущество, но и радиочастоты, облигации, электричество и многое другое. С появлением интернет-аукционов предметами торгов стали и личные вещи. На аукционах продаются объекты, имеющие не только положительную, но и отрицательную цену. К примеру, во многих европейских странах лицензия на право осуществлять пригородные железнодорожные перевозки «продается» с аукциона оператору, попросившему наименьшую субсидию из бюджета.

В то же время в России популярность аукционов стремительно падает. Отказались, например, от их использования для распределения квот на вылов рыбы, предлагавшегося ранее Министерством экономического развития. А результаты аукциона по продаже компании «Славнефть» оказались гораздо хуже ожидаемых.

Означает ли это, что об аукционах в России стоит забыть? Отнюдь нет. Аукционы в России работают не так уж плохо, как это принято считать. Упомянутые рыбные аукционы, например, принесли в бюджет сотни миллионов долларов – гораздо больше, чем ожидали даже их разработчики. Изменив формат аукционов, можно существенно улучшить их результаты.

Выбор конкретного формата аукциона особенно важен, когда высока опасность сговора между участниками и ограничения конкуренции. Например, сговор существенно снижает доходы от продажи товара на так называемом английском аукционе (такой открытый восходящий аукцион описан в романе «Двенадцать стульев»). Действительно, победитель английского аукциона платит цену, на которой остановился проигравший, поэтому в интересах победителя подкупить проигравшего в обмен на обещание отказаться от повышения ставок. При этом у более слабого игрока нет стимулов для нарушения предварительной договоренности, так как товар все равно достанется сильному участнику, пусть и по более высокой цене. Если вернуться к нашим примерам, то отсутствие агрессивной торговли имело место как на аукционе по продаже «Славнефти», так и на рыбных аукционах, где большинство лотов продавалось практически по стартовой цене, поскольку участники этих торгов договаривались о низких ставках прямо в зале.

Впрочем, случаи сговоров бывали и в развитых странах. В США в 1996 г. на аукционе по распределению радиочастот участники посылали друг другу предложения о сговоре и разделе рынка, шифруя их с помощью последних цифр в своих ставках. Например, ставка \$313,378 означала не то, что борьба идет за каждый доллар (большинство ставок все же заканчивалось тремя нулями), а то, что участник предлагал конкурентам оставить ему лицензию номер 378 в обмен на другую. Хотя смысл таких сигналов был очевиден и участникам аукциона, и властям, доказать сговор было невозможно.

В то же время есть формат аукциона, который предотвращает сговор и резко повышает доходы продавца. Это аукцион с закрытыми конвертами, по правилам которого участники делают ставки один раз, одновременно и независимо друг от друга. Вспомним известный

пример – аукцион по продаже акций «Связьинвеста» в 1997 г., который принес в бюджет \$1,875 млрд при стартовой цене \$1,18 млрд<sup>16</sup>. Конечно, если участники полностью доверяют друг другу, то опасность сговора по-прежнему остается. Однако такое доверие встречается редко, поскольку участники, как правило, являются конкурентами. Например, при проведении аукциона по «Славнефти» даже уверенные в победе своего совместного предприятия ТНК и «Сибнефть» все-таки подали и индивидуальные заявки на участие (по-видимому, опасались, что партнер нарушит предварительные договоренности).

Другое преимущество аукциона закрытых конвертов – поощрение конкуренции: в нем могут принять участие даже те покупатели, вероятность победы которых невелика. Слабые покупатели знают, что на открытом аукционе их ставки будут «перебиты», но в закрытом они располагают шансами на победу – в том случае, если сильный покупатель попытается выиграть аукцион по заниженной цене. Слабые конкуренты добиваются успеха лишь в исключительных случаях (одним из таких редких примеров может служить аукцион по продаже лицензий на мобильную связь третьего поколения в Дании), но само их участие заставляет сильных покупателей платить справедливую цену. Именно поэтому даже уверенные в своей победе покупатели делают все (включая использование административного ресурса), чтобы ограничить круг возможных участников.

Когда в 2000 г. в Великобритании организовывали аукцион для продажи лицензий на мобильную связь третьего поколения, решили выбрать формат, способный предотвратить сговор и поощрить конкуренцию. В его подготовке принимали участие ведущие специалисты в области теории аукционов. Например, оксфордский экономист Пол Клемперер, предложивший формат, который обеспечил рекордные доходы – €39 млрд, или €650 на душу населения. В других странах, где на подобных аукционах не удалось создать реальную конкуренцию, результаты были гораздо хуже: в Италии – €240 на душу населения, в Голландии – €170, в Швейцарии – €20 (в 50 раз меньше, чем ожидало швейцарское правительство!).

Аукционы по продаже лицензий на мобильную связь доказали: теория аукционов наконец-то достигла определенной зрелости. Экономисты не только предложили оптимальный формат аукционов в каждом конкретном случае, но и правильно предсказали как успехи, так и провалы аукционов 2000–2001 гг. Например, исход аукциона по продаже «Славнефти» в точности предсказал российский экономист Константин Сонин.

Причины непопулярности аукционов очевидны. Они не нужны ни покупателям, которым приходится платить больше, ни чиновникам, которые вынуждены следовать правилам игры, лишаящим их возможности распоряжаться распределением товара. Единственной заинтересованной стороной оказываются бюджет и бюджетники: в результате аукциона они получают справедливую цену за приватизируемое имущество, будь то промышленные активы, лицензии или концессии. К сожалению, интересы этих слоев населения обычно плохо представлены при выработке экономической политики. Однако приобретение госимущества по заниженным ценам таит в себе серьезную опасность и для покупателей. Если население считает сделку несправедливой, то права собственности останутся под вопросом. У власти или у конкурентов возникнет соблазн отобрать собственность (законным или незаконным способом), опираясь на поддержку большинства.

В следующих главах мы обсудим отрицательные последствия такого исхода для экономического роста и благосостояния.

Эти вопросы представляют интерес не только для историков или сотрудников следственных органов. Вскоре будет приватизирована существенная часть активов естественных монополий – как и национализированные во время кризиса пакеты акций крупных россий-

---

<sup>16</sup> Для обеспечения секретности участники аукциона готовили заявку в помещении без окон, обмениваясь лишь записками, чтобы их не подслушали.

ских частных компаний. Чтобы сделать предстоящую волну приватизации более успешной по сравнению с предыдущей и обеспечить политическую поддержку прав собственности, стоит использовать прозрачные правила игры, противодействующие сговору и приносящие государству справедливую цену за активы. Лучшего способа, чем аукционы, со времен Древнего Рима ничего не придумано. Поэтому приватизация генерирующих активов энергетической монополии РАО ЕЭС – проведенная с помощью честных аукционов – собрала много денег и не вызвала проблем с легитимностью прав собственности новых владельцев генерирующих компаний.

При проведении аукциона важно не только сколько денег получает продавец, но и кому именно достается товар или лицензия. Аукцион должен быть эффективным, то есть обеспечивать передачу актива в руки покупателя, который может распорядиться им наилучшим образом с точки зрения общества. Оказывается, что, хотя такие цели, как достижение эффективности и максимизация дохода, не одно и то же, они вполне совместимы. Попробуем это показать.

Казалось бы, эффективность аукциона и его максимальная доходность эквивалентны. Чтобы собрать наибольшую сумму денег на аукционе, нужно продать объект покупателю, который готов заплатить больше всех, тому покупателю, который получит от обладания объектом наибольший доход.

Однако не все так просто. Вернемся к уже упомянутому примеру аукциона по продаже Римской империи. Победитель Дидий Юлиан, пообещавший гвардейцам больше, чем другой претендент на престол, не смог расплатиться, потерял поддержку гвардии и был убит всего через 66 дней.

К счастью, в наше время ошибки покупателей не приводят к столь трагическим последствиям. Тем не менее ситуация в европейском телекоммуникационном секторе после аукционов по распределению лицензий на мобильную связь третьего поколения в 2000–2001 гг. напоминает судьбу императора Юлиана. Для того чтобы заплатить за выигранные на аукционе лицензии, телекоммуникационные компании были вынуждены занять огромные средства. Но их ожидания, связанные с быстрым ростом спроса, не оправдались, и они оказались в очень сложном положении.

В обоих случаях покупатели переоценили свои будущие доходы. Однако основной причиной неудачи оказались финансовые ограничения. Если ставки превышают сегодняшние финансовые возможности покупателей, то победителем может оказаться не самый эффективный собственник, а тот, у кого больше наличных. Кроме того, после победы на аукционе долговое бремя серьезно затруднит эффективную работу победителя.

Причем в развивающихся и переходных экономиках, к которым относится и Россия, финансовые ограничения играют особую роль. Именно отсутствие доступа предприятий к финансированию и приводилось в качестве основного аргумента в пользу отмены рыбных аукционов: их выигрывали те, у кого было больше денег, а не те, кто мог бы эффективно распорядиться квотами. Другой аргумент противников аукционов также был связан с финансами: аукционные цены на квоты оказались настолько высокими, что победителям пришлось заниматься браконьерством.

По Конституции, водные биоресурсы – это такие же национальные богатства, как и нефть, поэтому нет никаких причин полагать, что государство не должно получать природную ренту с их пользователей. А самый справедливый способ собрать ренту – это аукцион. Однако если нефтяные компании имеют и наличные деньги, и доступ к дешевому заемному финансированию, то рыболовецкие предприятия более ограничены в средствах. Как максимизировать ренту, собираемую за пользование биоресурсами и в то же время обеспечить эффективное распределение квот?

Как и во многих других случаях, эффективность можно обеспечить за счет саморегулирования рынка. Чтобы добиться перехода квот в хорошие руки после аукциона, необходимо создать вторичный рынок квот. Так называемые трансферабельные квоты на вылов рыбы хорошо зарекомендовали себя в других странах. Впервые возможность передачи квот на вылов другим лицам введена в Исландии в 1983 г. (сначала только в аренду на год, а с 1990 г. – на любой срок, в том числе и навсегда). Теперь трансферабельные квоты используются и в Новой Зеландии, и в Нидерландах, а также – в качестве эксперимента – еще в нескольких странах. Всего на них приходится около 5 % мировой добычи. Создание вторичного рынка квот упомянуто даже в разработанном Минэкономразвития проекте «Концепция развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 г.». Возможность перепродажи квот облегчила бы доступ и к финансовым ресурсам, так как под ликвидный товар (обращающиеся на рынке квоты) можно получить кредит.

Противники аукционов считают: чтобы отработать уплаченные на аукционе более высокие цены, обладатели квот вынуждены прибегать к браконьерству. Этот аргумент вряд ли является обоснованным как с теоретической, так и с практической точки зрения. Действительно, если применить его к другим отраслям, окажется, что увеличение налогов должно приводить к росту производства: для того чтобы расплатиться с бюджетом, предприятиям придется больше работать. Даже самые горячие сторонники увеличения нефтяной ренты или платы за выкуп земли под предприятиями не отваживаются утверждать, что увеличение платежей в бюджет приведет к росту производства.

Браконьерство процветало и до введения аукционов. Отчет Счетной палаты о состоянии дел в рыбной отрасли в 2000 г. и первой половине 2001 г. поражает масштабами незаконной деятельности. Браконьерство было фактически нормой, а квоты воспринимались не как ограничение на объем улова, а лишь как билет на выход в море.

В то же время браконьерство наносит ущерб не только государству и обществу (в конце концов, речь идет и о доходах бюджета, и о невозполнимом природном богатстве), но и самой рыбной отрасли. До тех пор, пока существенная часть дохода находится в тени, в отрасль трудно привлечь внешнее финансирование. Одно из возможных решений проблемы – все-таки ужесточить наказание за браконьерство. Подобные меры предлагал еще Петр Первый в своем Указе 1721 г.: «Торговля рыбой – дело воровское. А посему жалованье им положить мизерное, да и вешать по одному в год, чтобы другим неповадно было». Конечно, в наше время следует использовать более мягкие меры, например отлучение пойманных нарушителей от распределения будущих квот. Однако, чтобы эта мера привела к снижению браконьерства, а не к увеличению взяток, необходимо значительное повышение эффективности пограничного контроля.

Есть и более реалистичное решение – узаконить статус-кво. Этот подход предлагает смириться с тем, что государство не может проконтролировать объем добычи. Действительно, можно рассматривать квоты как билет на выход в море. И чтобы избежать истощения биоресурсов, придется резко ограничить количество таких билетов. Каждый билет должен примерно соответствовать максимальному улову судна за сезон. Это, впрочем, приведет к окончательному вытеснению с рынка владельцев мелких судов, которые уступают в производительности крупным игрокам.

В рыночной экономике есть множество способов сделать аукционы доходными для бюджета, передающими объекты в руки эффективного пользователя. Предыдущие неудачи российских аукционов в основном связаны с тем, что эти возможности не были до конца использованы. Поэтому нет никаких причин отказываться от такого проверенного способа продажи госсобственности, лицензий, концессий и квот.

## **Миф 19. Фондовый рынок можно не регулировать Он сам решит свои проблемы с помощью рыночных механизмов**

Фондовый рынок – один из ключевых институтов рыночной экономики. Более того, он превратился в ее олицетворение. Тем не менее, вопреки распространенной точке зрения, современный развитый фондовый рынок немыслим без регулирования, и в первую очередь – без регулирования раскрытия информации и борьбы с инсайдерской торговлей.

Кому нужен фондовый рынок? Ни в одной экономике мира фондовый рынок не является главным источником денег для инвестиций. Даже в США, где он наиболее развит, подавляющее большинство инвестиций финансируется из собственных средств компаний, 20–30 % – за счет заемных средств или выпуска облигаций и только менее 10 % – за счет выпуска акций. Это неудивительно – внешнее финансирование стоит дороже внутреннего из-за проблем асимметричной информации, поэтому компании обращаются за внешними ресурсами лишь тогда, когда не хватает собственных. Кроме того, если компания выпускает акции, а не облигации, то рынок воспринимает это как отрицательный сигнал о перспективах ее развития. Если владельцы компании готовы расстаться с частью прибыли, значит, они считают, что она будет не очень высокой. С одной стороны, выпуск акций в большей степени, чем выпуск облигаций, размывает стимулы контролирующего собственника к максимизации прибыли. Поэтому рынок соответствующим образом дисконтирует цену приобретения акций; акционерное финансирование, как правило, обходится дороже заемного. Так что акции выпускают только те компании, у которых и так много долгов, или те, которым трудно получить займы, например компании с нематериальными активами.

С другой стороны, если для экономики в целом рынок акций не так важен в инвестиционном плане, то для компаний молодых, производящих новые услуги и идеи, он служит единственным источником финансирования. Существуют целые сектора экономики – в том числе и самые высокотехнологичные, – основанные на акционерном финансировании. У таких компаний нет ни собственных средств, ни материальных активов, которые можно было бы использовать в качестве залога для получения кредита. Для них даже дорогой акционерный капитал – единственная возможность роста. Именно поэтому российский фондовый рынок не так важен для сырьевых корпораций (им легче получить кредит или выпустить облигации), но жизненно необходим для диверсификации экономики. Конечно, только созданные высокотехнологичные компании не сразу попадают на фондовую биржу. Сначала они получают финансирование от венчурных капиталистов, отдавая им пакеты акций и некоторые права контроля. Однако такое финансирование возможно только тогда, когда у венчурных фондов существует возможность «выхода» из капитала компании – путем продажи акций инвесторам на ликвидном и эффективном фондовом рынке.

Проблемы асимметричной информации и коллективных действий огромного числа акционеров современной корпорации, многочисленные конфликты интересов в деятельности менеджмента, аудиторов, инвестиционных аналитиков, рейтинговых агентств и т. д. требуют соответствующих действий финансовых регуляторов. Безусловно, здесь легко перегнуть палку. Например, многие участники американского рынка считали, что принятый в 2002 г. акт Сарбейнса – Оксли (об инсайдерской информации) обошелся эмитентам слишком дорого и привел к уходу некоторых компаний с фондового рынка. Тем не менее специалистам очевидно, что для нормального функционирования рынка должно быть создано по крайней мере несколько базовых условий. В статье американских экономистов Рафаэля Ла Порты, Флоренсио Лопеса-де-Силанеса и Андрея Шлейфера «Что работает в законода-

тельстве о рынке ценных бумаг?»<sup>17</sup> показано, что самое главное – это законы, предписывающие полное раскрытие всей важной информации при выпуске ценных бумаг. Их исполнение устраняет асимметрию информации между инвесторами и компаниями и позволяет «невидимой руке» рынка заработать в полную силу. Правоту этого аргумента подтверждает и нынешний кризис. Одной из его главных причин стала ситуация, когда инвесторы не могли понять риски сложных производных инструментов.

Впрочем, даже если в стране действуют правильные законы, нельзя однозначно сказать, нужны ли для их исполнения регуляторы. Если нет сомнений в качестве судебной системы, достаточно позволить внешним акционерам подавать иски и наказывать инсайдеров за нарушения правил. Однако суды несовершенны, поэтому иногда регуляторы – хотя они и бывают порой слишком ретивыми – могут добиться лучшего результата. В статье «Коуз против своих последователей»<sup>18</sup> Эдвард Глэйзер, Саймон Джонсон и Андрей Шлейфер анализируют сравнительные достоинства и недостатки судебной системы и регулирования. Для стран с переходной экономикой регулирование выглядит предпочтительнее. К примеру, именно активными действиями польского регулятора авторы объясняют разницу в развитии фондовых рынков Чехии и Польши. Если в начале 1990-х гг. польский рынок был на порядок меньше чешского, то в 1999 г. он стал в четыре раза больше.

Насколько дорого фондовым рынкам обходится отсутствие законов и их исполнение? В статье<sup>19</sup> профессора бизнес-школы Университета Индианы Утпал Бхаттачария и Хазем Даук рассмотрели регулирование инсайдерской торговли во всех 103 странах с фондовыми рынками. В 1990-е гг. многие из этих государств приняли законы о борьбе с инсайдерской торговлей. Однако в большинстве данных стран это законодательство ни разу не применили. Неудивительно, что само по себе принятие законов не было воспринято инвесторами с энтузиазмом и не повлияло ни на ликвидность рынка, ни на цены акций. Зато начало применения закона (хотя бы в одном случае в каждой стране!) привело и к повышению ликвидности, и к существенному росту цен акций.

В России законодательство практически не дает никаких возможностей для борьбы с инсайдерской торговлей. Закон «Об инсайдерской информации и манипулировании рынком» парламент не может принять вот уже несколько лет, а у Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) нет соответствующих полномочий. Казалось бы, цена вопроса невелика – даже в самых вопиющих эпизодах инсайдерской торговли у инвесторов российского фондового рынка отобрали менее 1 % ВВП. На самом деле цена попустительства инсайдерам только кажется низкой – потери инвесторов невелики, потому что сам рынок мал. В свою очередь, небольшой размер рынка как раз и определяется рисками инсайдерской торговли – они снижают и ликвидность рынка, и капитализацию представленных на нем российских компаний, и стимулы к выходу на рынок. По оценкам Бхаттачария и Даука, действенная борьба с инсайдерской торговлей, при прочих равных, уменьшает стоимость привлечения финансовых ресурсов на фондовом рынке на 6–7 процентных пунктов. Трудно придумать другие рецепты снижения стоимости капитала, которые давали бы такой же огромный эффект, кроме, пожалуй, прекращения налогового администрирования задним числом и отказа от преследования акционеров компаний, придерживающихся передовых стандартов раскрытия информации.

---

<sup>17</sup> La Porta R., Lopez-de-Silanes F., and Shleifer A. What Works in Securities Laws? // *Journal of Finance*, February, 2006, LXI (1), 1–32.

<sup>18</sup> Glaeser E., Johnson S., Shleifer A. Coase v. the Coasians // *Quarterly Journal of Economics*, August 2001, CXVI (2), 853–899.

<sup>19</sup> Bhattacharya U., and Daouk H. The World Price of Insider Trading // *Journal of Finance*, 2002, LVII (1), 75–108.

## **Миф 20. Когда нет формальных правил игры, сами собой возникают неформальные. Они ничем не хуже, поэтому вводить формальные правила не обязательно**

Иногда вмешательство государства в экономику не только возможно, но и очень желательно. Понятно, что идеальное государство существует лишь в учебниках, а на практике регулирование сопровождается ошибками или коррупцией. Можно ли обойтись без государства? Можно ли играть в экономические игры «на доверии»?

Оказывается, что доверие часто позволяет заменить правила игры, устанавливаемые государством, но, в конце концов, это совсем не равноценная замена.

Современная экономическая наука рассматривает доверие как одну из ключевых составляющих «социального капитала» – наряду с социальными нормами и сетями. Под социальным капиталом обычно понимают систему неформальных правил и механизмов, действующих внутри определенной группы людей (или целой страны).

Зачем нужен социальный капитал? Дело в том, что даже в развитых странах формальные институты – например, законы и суды – не в полной мере обеспечивают защиту прав собственности и контрактов. Это приводит в действие репутационные механизмы, этические нормы, моральные ценности и принципы, ограничивающие оппортунистическое поведение.

Понятие социального капитала получило широкое распространение в экономической науке недавно. Но уже появилось несколько исследований, показывающих, что есть положительная корреляция между социальным капиталом и экономическим ростом как в странах, так и в отдельных регионах. Например, более успешное развитие Северной Италии, по сравнению с Южной, некоторые исследователи объясняют именно более высоким уровнем социального капитала<sup>20</sup>. Социальный капитал в развитых странах, как правило, выше, чем в развивающихся. Его измеряли по самым разным показателям, например по уровню членства граждан в общественных организациях или по доле людей, считающих, что можно доверять незнакомцам.

Подобные исследования проводились и на другом уровне – среди школьников. Оказалось, что дети, родители которых часто переезжали, не приобретали достаточного социального капитала и добивались в жизни меньших успехов<sup>21</sup>. Как выяснили другие исследователи, в школах с более активными родительскими советами ученики получали образование более высокого качества<sup>22</sup>.

Однако не все так просто. Обнаруженная корреляция еще не свидетельствует о существовании причинно-следственной связи. Членство в общественных организациях – дело добровольное и зависит от других характеристик, которые и сами могут напрямую влиять на экономические достижения. И вполне возможно, что родители, которые часто переезжают, заботятся скорее о своей карьере, чем об образовании детей: поэтому неудивительно, что частые переезды отзываются проблемами, ожидающими этих детей в будущем. У детей, чьи родители активно участвуют в жизни школы, подобных проблем, скорее всего, не будет.

---

<sup>20</sup> Putnam R., Leonardi R., and R. Nanetti. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy, Princeton: Princeton University Press, 1993.

<sup>21</sup> См. обзор этой литературы в Durlauf S., and Fafchamps M. Social Capital. Chapter 26 // Aghion P., Durlauf S., ed. Handbook of Economic Growth, Amsterdam: Elsevier, 2005, vol. 1B, 1639–1699.

<sup>22</sup> Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology, 1988, 94, p. 95–121.



Социальный капитал трудно измерить. Как соотносить членство в небольших кружках и в национальных ассоциациях? Например, в США членов местных организаций становилось меньше, в то время как национальные ассоциации становились более многочисленными и сильными. С точки зрения экономики национальные ассоциации лучше, чем местные, поскольку получается, что люди доверяют незнакомцам, а не только соседям. Но неясно, насколько лучше и как этот показатель измерить. Вырос ли социальный капитал, если средний американец двум местным кружкам теперь предпочитает членство в одной национальной ассоциации?

Подобные трудности пока не позволяют назвать цифры, показывающие влияние социального капитала на экономический рост и развитие. Впрочем, самая большая проблема для его исследователей заключается в том, что социальный капитал начинает играть роль именно тогда, когда не работают формальные институты. Поэтому естественно, что рост интереса к механизмам, основанным на доверии, резко вырос в России именно сейчас. Общество и бизнес увидели низкое качество работы правительства, законодателей, судов и правоохранительных органов. Социальный капитал – это ответ на несостоятельность государства, но все-таки он, даже при самом высоком качестве, не может полностью заменить эффективные формальные институты. В отличие от закона, который един для всех, радиус действия доверия ограничен членством в группе. Например, неформальные институты кредита и страхования гораздо лучше работают внутри небольших сообществ. А ведь экономическая ценность финансовых операций высока как раз тогда, когда участники сделки существенно отличаются друг от друга – у одного много денег, а у другого мало; у одного в этом году неурожай, а у другого наоборот. С другой стороны, жители одной и той же деревни, как и предприятия в одной и той же отрасли, испытывают финансовые затруднения в одно и то же время. Неформальные финансовые институты не могут справиться ни с эффективным распределением капитала, ни с диверсификацией рисков.

Получается, что в этом случае высокий уровень социального капитала свидетельствует лишь о провале государственных институтов и не способствует экономическому росту. Неудивительно, что неформальный сектор больше развит именно в бедных странах, где возникли самые успешные неформальные институты, например бангладешский банк «Грамин» – пионер микрокредита.

Даже если неформальные ассоциации и приносят выгоду своим членам, это может быть механизмом не создания стоимости, а лишь ее перераспределения, причем не всегда эффективного. Так называемая «корпоративная солидарность» питерских чекистов помогает повысить лояльность членов группы, но с точки зрения аутсайдеров это явление представляет собой всего лишь круговую поруку, систему, в которой «оступившимся» товарищам всегда подадут руку помощи, а не накажут за ошибку. Существовавший в Советском Союзе институт блата перераспределял дефицитные блага в пользу тех, у кого были «связи», за счет всех остальных.

Наконец, накопление социального капитала требует времени и ресурсов и, следовательно, может замедлять экономический рост. Например, упомянутое выше сокращение членства в местных общественных организациях в США после войны объясняется и тем, что женщины стали больше работать и меньше сидеть дома. Последнее обстоятельство, безусловно, внесло существенный вклад в экономический рост – несмотря на снижение социального капитала.

Роль социального капитала неоднозначна. Но применительно к современной России, где эффективность формальных институтов очень низка, потребность в социальном капитале бесспорна. Как же создать условия для его накопления? Относиться к нему, как к физическому капиталу: необходимо построить инфраструктуру доверия. Нужны механизмы, облегчающие создание неформальных ассоциаций, координацию ожиданий и построение

репутаций граждан и компаний. Одним из таких механизмов можно считать Интернет, но для построения системы доверия одного онлайн-общения недостаточно. Нужны также саморегулируемые профессиональные ассоциации и отраслевые союзы, проводящие конференции и семинары и разрабатывающие правила игры. Одно из ключевых мест в создании репутаций принадлежит деловой прессе, которая играет роль «бюро кредитных историй» на рынке социального капитала.

Однако инфраструктура – это лишь необходимое, но недостаточное условие возникновения доверия. Отсутствие доверия – это устойчивая точка равновесия. Существует много стран, где даже при полном провале формальных институтов неформальные институты тоже не возникают. Для вывода общества из этого равновесия нужны новые лидеры гражданского общества, не только представляющие себе конечные цели изменений, но и умеющие их осуществлять. Лидеры должны верить в успех и быть оптимистичными или даже сверхоптимистичными (если сравнивать их отношение с готовностью к изменениям других граждан).

Опыт других стран показывает: доверие к незнакомым согражданам постепенно вырастает из доверия к одноклассникам, соседям, коллегам, сотрудникам, а эффективные национальные организации возникают из местных. Чтобы создать доверие на уровне целой страны, нужно долго и упорно работать. Однако нет причин полагать, что мы не добьемся успеха.

## **Миф 21. Рыночные механизмы сами справятся с дискриминацией**

В России, как и во многих других странах, проблема дискриминации по расовым, национальным, половым и возрастным признакам еще далека от решения. С точки зрения экономического роста дискриминация совсем небезобидна. Общество разделяется на группы по обстоятельствам рождения, талантливый ребенок «неправильной» национальности не может подняться по социальной лестнице, человеческие ресурсы используются неэффективно, в результате экономика теряет конкурентоспособность.

Откуда берется дискриминация? Есть ли у нее экономические причины и последствия? Следует ли с ней бороться и как это делать? Казалось бы, с экономической точки зрения дискриминация обречена. Работодатели, которые исключают из списка кандидатов по национальному и возрастному признаку, ограничивают свой выбор и в конце концов проигрывают в конкуренции. Поэтому, если дискриминация и появляется, это лишь временное явление, возникающее по злой воле отдельных политиков. Рано или поздно «невидимая рука» рынка сама обеспечит равные возможности.

Однако эта точка зрения, мягко говоря, поверхностна. Дискриминация вполне может быть частью социально-экономического равновесия. В этом случае для борьбы с ней необходима последовательная политика государства и общества. Современная теория такого равновесия – это так называемая теория статистической дискриминации. Она базируется на ключевом постулате экономической науки: при принятии решений люди используют всю доступную им информацию. Когда работодатель отбирает сотрудников, он получает данные не только о биографии и успехах кандидата, но и о его возрасте, поле и национальности. Работодатель знает, что выпускник вуза А в среднем лучше выпускника вуза Б, ему также известно, что для данного рабочего места в среднем лучше подходят люди определенного пола и возраста. Он предполагает, что в среднем в семьях данной национальности воспитание было построено определенным образом, что может оказаться полезным для будущей работы. Конечно, работодатель отлично понимает: каждый конкретный представитель национальности может существенно отличаться от среднего и полностью подходить для вакансии, но при прочих равных он выбирает ту национальность, которая ему кажется наиболее подходящей. Если он и наймет нежелательного кандидата, то предложит ему более низкую зарплату. Именно поэтому даже с учетом возраста, стажа, образования женщины в России получают за ту же работу на 20–30 % меньше мужчин, а уроженцу Кавказа или Центральной Азии довольно трудно найти официальную работу в Москве.

Стереотипы о средней производительности различных групп населения известны всем, в том числе и представителям самих этих групп. Поэтому неудивительно, что и сами дискриминируемые при выборе образования и профессии учитывают реалии рынка труда. Так, афроамериканцы предпочитают заниматься спортом и рэпом, женщины – семьей, а уроженцы Кавказа нанимаются на предприятия, контролируемые соотечественниками, в том числе и в теневой экономике. Какой тогда смысл в накоплении человеческого капитала, если его не удастся использовать? Так и возникают самоподдерживающиеся стереотипы, которые вполне соответствуют действительности. Именно поэтому у проблемы дискриминации нет рыночного решения.

Лидером борьбы с дискриминацией, безусловно, можно считать США, где так называемая политическая корректность возведена в ранг национальной идеологии. Большинство россиян с иронией относятся к «недалеким американцам», жестко преследующим всякую возможность дискриминации по цвету кожи, полу, возрасту, сексуальной ориентации и инвалидности. Даже те россияне, которые на публике поддерживают эту политику в США, в част-

ных разговорах иногда признаются, что американцы «зашли слишком далеко», что афроамериканцы – «безответственные иждивенцы, живут на пособие и в лучшем случае умеют петь и играть в баскетбол», а женщины «сами не рады полученным равным правам». В то же время политкорректность – это действительно неотъемлемая составляющая американской мечты, в соответствии с которой каждый американец может добиться успеха независимо от происхождения. В реальности все не так просто. Путь наверх социальной лестницы занимает два-три поколения, и тем не менее никто не сомневается в продуктивности упорного труда и учебы.

Для защиты притесняемых меньшинств в США принимаются драконовские меры. В общественных местах лучше произнести «слово на букву F» (или любые нецензурные выражения), чем «слово на букву N» (nigger – расистское обозначение афроамериканцев). При обращении в службу занятости безработные не указывают пол, возраст и этническую принадлежность. Дискриминация при приеме на работу запрещена законом: объявления вроде «требуется мужчина 25–45 лет» невозможно себе и представить.

Однако успехи в борьбе с дискриминацией пока ограничены, и особенно трудно похвастаться интеграцией черных американцев. Историческому решению Верховного суда США о запрете раздельного обучения в государственных школах уже больше полувека. Но, несмотря на заметные улучшения, афроамериканцы по-прежнему живут в своих кварталах, вдали от белых, среди них намного больше неблагополучных семей, безработных, малообразованных и заключенных. Кроме того, при рассмотрении резюме обладатели имен, более распространенных среди афроамериканцев, имеют меньше шансов получить приглашение на собеседование. Порочный круг дискриминации разорвать непросто даже в Америке.

Советский Союз исповедовал интернационализм не только на бумаге. За исключением почти официального антисемитизма, отношение к меньшинствам было вполне цивилизованным. Однако ситуация быстро меняется, причем власти на деле не борются с поднимающим голову расизмом, а иногда даже поощряют его. Это приведет не только к негативным политическим последствиям и дальнейшей эскалации терактов, но и к снижению конкурентоспособности и замедлению экономического роста. По опыту других стран, борьба с дискриминацией отнимет много времени и сил. Необходимо остановить рост расизма в первом поколении, пока дискриминация не зашла слишком далеко.

## Миф 22. Коррупцию победить невозможно

Итак, социальный капитал не может быть полноценной заменой эффективному государству. С другой стороны, вмешательство государства в экономику в некоторых случаях просто необходимо. Однако чем шире государственное присутствие в экономике, тем больше потенциал для коррупции. А повсеместная коррупция – это не просто перераспределение денег в карманы чиновников, а верное средство замедления экономического роста. Межстрановые исследования показывают: даже с учетом двусторонней причинно-следственной зависимости (бедным странам труднее бороться с коррупцией) отрицательное влияние коррупции на рост довольно заметно. По оценкам экономиста МВФ Пауло Мауро<sup>23</sup>, если бы в современной России удалось снизить коррупцию всего лишь до уровня Греции или Чехии, инвестиции увеличились бы на 4 % ВВП, а темпы роста ВВП – как минимум на 0,5 процентного пункта в год. А если бы мы достигли уровня скандинавских стран, то эффект был бы втрое больше.

Причины негативного влияния коррупции на рост экономики очевидны. Во-первых, коррупция – это не просто налог на бизнес; коррупция – это наихудший налог, подталкивающий экономику к непрозрачности и неэффективности. Во-вторых, коррупция не позволяет государству реализовывать какие бы то ни было социально-экономические стратегии.

Поэтому все страны так или иначе борются с коррупцией. Однако успехов достигают немногие. Особенно трудно приходится, если коррупция поражает сразу несколько ветвей власти и несколько уровней бюрократической иерархии. Залог успеха в этой борьбе – неотвратимость наказания для коррупционеров. Даже если наказание предусмотрено жестокое, но его применение будет избирательным, то в коррумпированной сверху донизу системе очень велика вероятность ошибки – за взятку можно откупиться от наказания самому, а еще и посадить конкурента. Кроме того, если власть коррумпирована не только на нижнем, но и на верхнем уровне, сами правила игры выстраиваются так, чтобы воспроизводить коррупцию.

Один из рецептов успеха в борьбе с коррупцией основывается на нелегитимности коррупционных сделок. В отличие от легальных контрактов взаимные обязательства сторон, возникшие при передаче взятки, не могут быть исполнены при помощи суда. Как заставить чиновника выполнить обещанное после того, как он взял деньги? И наоборот, если платить чиновнику уже после предоставления нелегальных благ, то какой смысл вообще платить? Оказывается, если существует угроза обмана или даже доноса, взяткодатель и взяточник попадают в весьма затруднительное положение. Чем больше недоверия между участниками таких сделок, тем меньше будет коррупция. Именно поэтому во многих странах информаторы защищены законом, причем не только в государственном секторе, но и в частном. В акте Сарбейнса – Оксли, принятом в США в 2002 г., целый раздел посвящен защите корпоративных инсайдеров, «выносящих сор из избы».

Та же логика применима и к российской действительности. Чем объяснить, например, вежливые, но настойчивые приглашения сотрудников ГИБДД проследовать в их автомобиль для составления протокола, не угрозой ли разоблачения? Почему американский полицейский справляется с заполнением протокола, не вынуждая водителя покидать свой автомобиль? О чем говорит его российский коллега с водителем в салоне своей машины? Может быть, дело в том, что в чужой машине брать взятки опасно – вдруг там установлена записывающая аппаратура? Отсюда простейшим решением, осложняющим сбор взяток на дорогах, будет введение запрета для водителей покидать свое место (именно такие правила действуют в США, впрочем, не только и не столько по этим причинам). Если же инспектора увидят

---

<sup>23</sup> Mauro P. Corruption and Growth // The Quarterly Journal of Economics, 1995, 110 (3), 681–712.

беседующим с водителем в служебной машине или помещении или только приглашающим водителя в милицейскую машину, необходимо наказывать его за вымогательство взятки.

Исследования коррупционных сделок по определению крайне затруднительны. Тем примечательнее статья экономистов Джона Макмиллана и Пабло Зойдо о шефе Национальной службы разведки Перу Владимире Ленине Монтесиносе Торресе<sup>24</sup>. Монтесинос фактически управлял страной все 1990-е гг. Эскадроны смерти и борьба с терроризмом унесли за это время около 70 тыс. жизней, его власть основывалась в первую очередь не на уничтожении, а на подкупе политических противников. На примере Чили Монтесинос хорошо понял опасность возмездия за насилие и предпочитал ежемесячно тратить миллионы бюджетных долларов на взятки политикам, судьям, чиновникам и журналистам. Чтобы обеспечить исполнение обещаний, полученных в обмен на взятки, Монтесинос не только брал расписки, но и снимал выдачу взяток на видео (пленки были впоследствии названы по имени автора – «владивидео»).

Макмиллан и Зойдо смогли проанализировать размеры взяток, которые позволяли Монтесиносу контролировать систему власти в стране, имевшей все внешние признаки демократии (выборы, независимая судебная власть, независимая пресса и т. д.). Результаты их исследования показывают, какие именно институты Монтесинос считал наиболее важными. Взятки рядовым судьям исчислялись тысячами долларов, а руководителям судебного корпуса, депутатам и премьер-министрам – от \$5 тыс. до \$20 тыс. в месяц. Зато владельцы телеканалов получали сотни тысяч или даже миллионы в месяц, газеты обходились на порядок дешевле. С точки зрения Монтесиноса, полный контроль власти над телевидением лишал оппозицию малейших шансов на успех. Например, о пресс-конференции одного из оппозиционеров он выразился так: «Если ни один из телеканалов не показал пресс-конференцию, значит, ее не было». При помощи СМИ Монтесиносу удалось создать феномен сверхпопулярного президента Фухимори. В глазах избирателей Фухимори олицетворял экономический рост и успехи в борьбе с терроризмом. Действительно, Фухимори удалось уничтожить маоистских повстанцев из организации «Сияющий путь», а темпы экономического роста составили в среднем 4 % в год (по сравнению со спадом в 1,2 % в год в предыдущем десятилетии). Однако какой ценой достигнуты эти успехи, обществу стало ясно только после ухода Фухимори.

Нелегитимность коррупционных сделок, которая заставила Монтесиноса вести отчетность, в конце концов его и погубила. Одна из пленок «владивидео» попала к оппозиции. Это произошло сразу после избрания Фухимори на третий срок (с соответствующими изменениями Конституции и махинациями в подсчете голосов). Народное недовольство оказалось достаточно сильным, чтобы свергнуть режим. Фухимори бежал в Японию, а Монтесинос – в Венесуэлу, откуда был выдан перуанским властям. К несчастью для него, архив попал в руки победившей оппозиции, что позволило осудить его сначала на девять лет, потом еще на пять, потом еще на восемь, а затем – на 15 лет.

Обвинения были выдвинуты также против полутора тысяч его соратников.

Еще один универсальный рецепт для борьбы с коррупцией – это прозрачность. Например, в Уганде центральная власть смогла прекратить разворовывание средств на поддержку школ, развернув мощную информационную кампанию, в рамках которой публиковались данные о приходящих в каждый округ бюджетных средствах. Как показано в статье экономистов Ритвы Рейникки и Якоба Свенссона, эта кампания помогла снизить разворовывание денег на 60 %<sup>25</sup>. Особенно сильно коррупция снизилась в округах с более высокой плотно-

---

<sup>24</sup> McMillan J., and Zoido P. How to Subvert Democracy: Montesinos in Peru // *Journal of Economic Perspectives*, Fall 2004, 18(4), 62–92.

<sup>25</sup> Reinikka R., and Svensson, J. Local Capture: Evidence from a Government Transfer Program in Uganda // *Quarterly Journal of Economics*, May 2004, 119 (2), 679–705.

стью газетных киосков. Для обеспечения прозрачности в России необязательно распространять информацию в газетах. Большим прогрессом станет и публикация в Интернете всех судебных решений и результатов тендеров по госзакупкам и, соответственно, наказание за невыполнение этого требования.

Впрочем, первый шаг в борьбе с коррупцией – это перестать врать самим себе, что все нормально. Проблему коррупции невозможно решить, если сделать вид, что ее нет.

## Глава 5

### Права собственности

*Земля, как есть, обильна, Порядка только нет.*  
*А. К. Толстой. История государства Российского от Гостомысла до Тимашева*

Россия – исключительно богатая страна. Согласно оценкам Всемирного банка, по природным богатствам она уступает только США, а по показателям человеческого и производственного капитала на душу населения не отстает от развитых стран. Почему же это богатство не обеспечивает россиянам достойного уровня жизни? Экономисты часто расходятся во мнениях, но на этот счет единодушны: «Процветание страны определяют экономические институты – в первую очередь защита прав собственности и развитая судебная система, которые и заставляют богатство работать на благо экономики».

С правами собственности связано несколько мифов. Во-первых, об экономистах часто судят по неоклассической теории, которая основана на выполнении предположений так называемой теоремы Коуза об отсутствии транзакционных издержек. В идеальной экономике – в условиях информационной асимметрии, проблем с заключением и исполнением контрактов, издержек, связанных с обменом информацией, – права собственности не имеют значения. К счастью, экономисты не столь наивны и воспринимают такую экономику лишь как идеальную точку отсчета. В реальности все эти предположения нарушаются, поэтому без защиты прав собственности обойтись нельзя.

Во-вторых, проблема прав собственности слишком часто сводится к защите прав внешних инвесторов. Эти вопросы действительно крайне важны для функционирования финансовых рынков и роста капитализации, но их решение все равно невозможно без защиты прав крупных собственников.

В-третьих, до сих пор существует иллюзия, что права собственности можно установить за один день, например издав специальный закон. Права собственности устойчивы и необратимы тогда и только тогда, когда они легитимны с точки зрения большинства избирателей. Поэтому, в конце концов, построение настоящего капитализма – при котором богатство России заработает с той же производительностью, что и в развитых странах, – завершится только тогда, когда основные политические силы будут опираться на средний класс, составляющий большинство избирателей и хорошо понимающий необходимость защиты прав собственности.

В-четвертых, такие экономические институты, как права собственности и система исполнения контрактов, необходимы для развития рынка – не только финансового, но и человеческого капитала. Даже в таком неоднозначном случае, как рынок инноваций, – когда патенты необязательно способствуют распространению продуктивных идей в экономике, – для создания эффективных стимулов необходимы и судебная система, и финансовые институты, которые немислимы без защиты прав собственности.



## **Миф 23. Богатство России не приводит к росту благосостояния ее граждан Это еще раз подтверждает нашу исключительность и неприменимость международного опыта в российской экономике**

То, что «земля наша обильна», известно еще из «Повести временных лет». И сейчас, когда Россия располагает огромными запасами природных ресурсов, большими сетями железнодорожных и автомобильных дорог, линий электропередачи, мощностями для производства большинства промышленных активов, трудно не согласиться с общепринятой точкой зрения, что Россия – богатая страна. Кроме того, высокий уровень образования граждан позволяет говорить и о значительном человеческом капитале. Почему же по уровню жизни Россия отстает от развитых стран, многие из которых вообще не имеют полезных ископаемых? Почему нам не удастся добиться того же уровня производительности богатства?<sup>26</sup>

Нобелевский лауреат Саймон Кузнец еще в 1966 г. отметил интересное различие между динамикой национального богатства и производственных активов в развитых странах в период роста.

Он определял национальное богатство как совокупную стоимость земли, полезных ископаемых и производственного капитала (активов, созданных в процессе материального производства и используемых в производстве); при этом человеческий капитал не учитывался. Данные Кузнеца показывают: экономическое развитие сопровождалось существенным увеличением производительности национального богатства (выражаемым отношением ВВП к богатству). В то же время отношение производственного капитала к ВВП не изменилось или даже незначительно выросло.

Чтобы понять, как обстоят дела в разных странах, обратимся к исследованиям Всемирного банка. В первом из них, проведенном в 1997–1998 гг., национальное богатство было подсчитано в самом общем смысле – учитывались все активы (природные ресурсы, земля, леса, морские биоресурсы, человеческий и производственный капиталы), независимо от их ликвидности. Оказалось, что чем выше уровень развития (измеряемый в ВВП на душу населения), тем выше производительность богатства, причем эта зависимость статистически значима. Эффект достаточно существенный: при переходе от стран с ВВП на уровне \$1 тыс. на душу населения к странам с тем же показателем в \$10 тыс. отношение богатства к ВВП падает с 7 до 4. В большинстве богатых стран это отношение меньше пяти, в то время как в бедных странах – в диапазоне от 6 до 14. Отношение производственного капитала к ВВП не зависит от уровня развития – связь слабая и статистически незначимая. В сентябре 2005 г. Всемирный банк опубликовал результаты повторного исследования, основанного на данных 2000 г. по 118 странам, включая Россию. Результаты не изменились, зато полностью подтвердились слова Алексея Толстого: земля российская по-прежнему обильна. Она втрое богаче как с точки зрения производственного капитала, так и природных ресурсов, чем «средняя» страна с таким же уровнем дохода на душу населения. А производительность богатства в России ниже по сравнению не только с развитыми, но и с развивающимися странами.

Конечно, разница в определениях национального богатства и трудности, связанные с его измерением, довольно серьезны. Так что выводы, которые можно делать на основании этих оценок, верны только в общих чертах. И вряд ли рассчитанные показатели богатства

---

<sup>26</sup> Этот и следующий разделы основаны на статье, написанной в соавторстве с Константином Сониным.

можно использовать для получения конкретных эмпирических предсказаний. Тем не менее интересно, что исторические и межстрановые сравнения дают похожие результаты. Экономическое развитие сопровождается ростом производительности национального богатства (величины, обратной отношению богатства к ВВП), при этом соотношение производственного капитала и ВВП фактически не изменяется.

Как интерпретировать эти закономерности? Устойчивость отношения производственного капитала к ВВП не вызывает беспокойства у экономистов – это всего лишь постоянство параметров макроэкономической производственной функции, в частности коэффициентов замещения между трудом и капиталом. Вопросы возникают при анализе связи между производительностью национального богатства и уровнем ВВП на душу населения. Казалось бы, связь между производительностью национального богатства и ВВП должна быть скорее отрицательной – чем больше страна производит, тем меньше остается возможностей для вложений богатства, характеризующихся высокой отдачей. По-видимому, основную роль играет не прямая связь между уровнем развития и производительностью богатства, а тот факт, что обе эти величины зависят от третьей переменной – институциональной среды рыночной экономики. Рыночные институты, с одной стороны, улучшаются по мере развития экономики, а с другой – создают возможности и для самого этого развития, и для роста производительности национального богатства.

Этот аргумент становится очевидным, если посмотреть на соотношение между уровнем развития и той составляющей национального богатства, которая наиболее чувствительна к уровню институциональной среды, – капитализации рынка акций. В отличие от отношения всего национального богатства к ВВП, отношение рыночной капитализации к ВВП действительно выше в странах с наиболее развитой экономикой. Связь является статистически значимой и существенной в количественном выражении: двукратное увеличение ВВП сопровождается примерно двукратным ростом отношения капитализации к ВВП (т. е. четырехкратным ростом самой капитализации).

Получается, что хорошо живут не те страны, которые обладают наибольшим богатством на душу населения, а те, которым удастся вовлечь это богатство в рыночный оборот. Как «сделать из богатства капитал»? Достаточно ли, как это утверждает Эрнандо Де Сото в известной книге «Загадка капитала», просто правильно оформить и задокументировать права собственности в единой общенациональной базе данных? Правда ли, что в этом случае текущие доходы возрастут? В последнее время у экономистов сложилась единая точка зрения: регистрация прав собственности необходима, но недостаточна. Для капитализации богатства необходимы еще и базовые экономические институты: защита прав собственников и кредиторов, исполнение контрактов и поддержка конкуренции.

Разговор об экономических институтах, начатый Дугласом Нортом четверть века назад (а до него – Торстеном Вебленом), до недавнего времени был слишком абстрактным. Нет сомнений, что если в экономике складываются хорошие «правила игры», то индивидуальная деятельность экономических агентов станет способствовать быстрому экономическому развитию. В последние годы экономисты научились измерять качество институтов и их влияние на рост.

Например, известный перуанский экономист Эрнандо де Сото считает, что бедные во всем мире владеют богатством в \$9 трлн, но не могут использовать его в качестве залога, потому что их права собственности не зарегистрированы. Эта проблема не только бедных стран. В Великобритании кредитор, выдавший кредит на покупку дома под залог этой недвижимости, затрачивает примерно один год и 4,75 % стоимости дома, чтобы получить дом обратно во владение. В Италии, стране с близким уровнем душевого ВВП, такая же процедура занимает в среднем от трех до пяти лет и обходится в 18–20 % стоимости дома. Неудивительно, что кредиты на покупку домов составляют 52 % ВВП в Великобритании и 5,5 %

ВВП в Италии – чем проще кредитору реализовать залог, тем больше кредитов выдается в стране.

Американская комиссия, которая в 1973 г. разрабатывала и усовершенствовала законодательство о банкротстве, рекомендовала внести изменения, которые позволяли бы человеку, объявившему о личном банкротстве, сохранить часть имущества – сделать его юридически недоступным для кредиторов. Главным аргументом в пользу этих положений разработчики считали помощь самым бедным заемщикам. Некоторые штаты последовали рекомендациям этой комиссии. Например, в Техасе банкрот имел право оставить у себя дом, независимо от его стоимости, плюс имущество на сумму до \$30 000. Такое положение снижает риски со стороны заемщика: в случае банкротства ему уже не приходится расставаться со всем имуществом. Однако при этом у него уже меньше шансов взять новый кредит, так как у него уже меньше имущества, которое можно использовать в качестве залога. Неудивительно, что результатом изменения законов о банкротстве стало резкое снижение общего объема кредитов в Техасе, причем произошло это за счет наиболее бедных домохозяйств, а заимствования богатых домохозяйств только возросли.

Защита прав собственности – и особенно инвесторов – определяет уровень финансового развития экономики и такие его показатели, как размер финансового рынка, структура собственности, количество IPO, политика выплаты дивидендов. Ключевой элемент защиты прав собственности – эффективность исполнения законов. Оформить и задокументировать права собственности необходимо, но, к сожалению, недостаточно – коммерческие конфликты разрешаются в судах, а суды несовершенно.

Гарвардский экономист Андрей Шлейфер совместно с исследователями из Всемирного банка изучил работу двух рутинных судебных процедур в 109 странах мира – выселения жильца-неплательщика и взимания денег по неоплаченному чеку. Для этого в каждой стране были выбраны юридические фирмы, которые подробно описали эти процедуры. Как и следовало ожидать, в более богатых странах обе процедуры занимают меньше времени и связаны с меньшими относительными издержками. Однако разница поражает воображение: в США выселение занимает в среднем всего 49 дней, в Австрии – 547, а в Болгарии – 660; на взимание оплаты по чеку в Новой Зеландии требуется 60 дней, в Колумбии – уже 527, а в Италии – 645 дней.

В России можно найти множество примеров того, как недостаточная защита прав собственности снижает потенциальную капитализацию активов в десятки и даже сотни раз. Московская и подмосковная недвижимость совокупной стоимостью, по некоторым оценкам, в триллионы долларов (а это столько же потенциальных инвестиций, ведь недвижимость – идеальный залог) лежит «мертвым грузом» не потому, что она не секьюритизирована. Акции можно выпустить в любой момент. Проблема в том, как сделать их ликвидными – чтобы стоимость акции в руках одного агента была равна стоимости в руках другого. Именно для этого и необходим институт прав собственности, институт защиты права распоряжения активами, независимо от отношений владельца с городской и районной администрацией.

Стоимость российских компаний на фондовом рынке по-прежнему составляет лишь доли того, что они могли бы стоить, будь они американскими. Почему? Это отражает уверенность рынка в том, что менеджеры компаний и государства обладают возможностями по отъему активов и прибыли, принадлежащих (де-юре) акционерам. Законы, дающие акционерам право ограничивать действия менеджеров, написаны и приняты, но исполняются плохо. Это, наверное, самый простой пример того, как неразвитость института препятствует капитализации. В этом случае страдают не только мелкие внешние акционеры – они могут проглотить ногами. Страдают и крупные собственники компаний, которые из-за низкой капитализации лишаются доступа к дешевым источникам финансирования. Аналогично этому, если кредиторы не могут быстро и без потерь получить собственность должника в случае

его банкротства, больше всего от этого страдают как раз те компании, которые отдают долги вовремя, поскольку им приходится платить большие ставки процента по кредитам.

Легко сказать, какие экономические институты необходимы для капитализации богатства и роста. Гораздо более сложная задача – определить, как их нужно создавать. Естественный подход к созданию и развитию институтов – изучение спроса на них. Хорошие институты невозможно построить, если в экономике нет агентов, которым они нужны. Эти агенты должны располагать политическими силами, чтобы развивать институты. В начале 1990-х гг. российские реформаторы и их советники именно так и представляли себе создание института защиты прав собственности: сначала собственность надо раздать в частные руки (неважно, как и кому, главное – быстро), а потом новые собственники станут естественными сторонниками режима защищенных прав собственности.

Тем не менее эта простая схема не совсем сработала, во всяком случае пока. Оказалось, что большую роль здесь играет неравенство – имущественное и политическое. Если богатые оказываются слишком сильными политически, то они изменяют существующие институты так, что ресурсы (богатство) продолжают перераспределяться в их пользу. Эконометрический анализ, который провел Константин Сонин<sup>27</sup>, подтверждает следующую теорию: когда государство не защищает права собственности, агенты вынуждены инвестировать часть своих ресурсов в защиту этих прав. Другими словами, они переориентируются с производственной на перераспределительную деятельность. Поскольку у богатых есть преимущество (и в обеспечении личной безопасности, и в установлении связей с чиновниками есть отдача от масштаба), у них нет стимулов лоббировать создание хороших государственных институтов. Соответственно, нет спроса на хорошие институты – на защиту прав собственности и тем более на защиту конкуренции. Эта теория применима ко многим историческим эпизодам. Экономист Андрей Шлейфер с соавторами<sup>28</sup> считают, что прекрасным примером подчинения институтов (прежде всего судов) интересам узкой группы очень богатых предпринимателей могут служить США после промышленной революции.

С развитием бизнеса отношение собственников к экономическим институтам меняется. Незащищенность прав собственности – это, конечно, благоприятная среда для передела собственности, но это и реальные издержки бизнеса, поскольку приходится нанимать охрану, поддерживать политиков и платить чиновникам (не только для того чтобы отнять у других, но и чтобы не отняли у тебя).

Уже в 2002–2003 гг. Российский союз промышленников и предпринимателей – представитель интересов крупнейших российских компаний – выступил за сокращение бюрократического аппарата. Учитывая ключевую роль бюрократии в перераспределении собственности и государственных доходов в пользу олигархов, этот шаг означал: издержки, обусловленные взаимодействием с бюрократами, стали запредельно высокими и для большого бизнеса. Следующим важным шагом должно быть расширение реального спроса на независимость судов. Здесь опять-таки возникает вопрос: «Зачем лоббировать независимость судов, если те же средства и усилия можно потратить на лоббирование отдельно взятого решения конкретного суда?»

Другая важная тенденция – олигархические группы начали раскрывать структуру собственности своих компаний, ведь это необходимое условие для выхода на мировые рынки капитала и продукции. Это свидетельствует о большем стремлении олигархов уважать права собственности, в отличие, например, от их установок в 1990-х гг., когда в первую очередь

---

<sup>27</sup> Sonin, K. Why the Rich May Favor Protection of Property Rights // *Journal of Comparative Economics*, 2003, 31 (4), 715–731.

<sup>28</sup> Glaeser E., Scheinkman J., Shleifer A. The Injustice of Inequality // *Journal of Monetary Economics*, 2003, 50 (1), 199–222.

был важен контроль над финансовыми потоками. Неудивительно, что большая открытость и улучшение корпоративного управления приводят к заметному росту капитализации.

Защита прав собственности – основной проблемный институт для крупного бизнеса, препятствующий повышению капитализации. Для среднего и малого бизнеса таким институтом являются административные барьеры и регулирование. Зачем вообще нужно регулирование? Классическое объяснение предложил Артур Пигу<sup>29</sup> в 1930-е гг.: регулирование помогает повысить экономическую эффективность за счет компенсации провалов рынка. Нобелевский лауреат Джордж Стиглер<sup>30</sup> в 1970-е гг. дал другое объяснение: «Регулирование нужно тем, кто уже вышел на рынок, – чтобы препятствовать выходу на него конкурентов. Очевидно, что монополия может потратить больше денег на проведение нужного законодательства, чем значительное число конкурирующих компаний». Андрей Шлейфер и Роберт Вишни<sup>31</sup> в 1990-е, основываясь отчасти на российском опыте, развили подход Стиглера: «Регулирование нужно чиновникам, потому что это позволяет им брать взятки за обход регулирования».

Действительно, зачем государство устанавливает барьеры для выхода на некоторые рынки? Стоимость регистрации новой компании варьируется от 0,02 % годового ВВП на душу населения в США до 2,7 % – в Нигерии. Ежегодный мониторинг административных барьеров, проводимый ЦЭФИР ([www.cefir.ru](http://www.cefir.ru)), зафиксировал заметное снижение административных барьеров в российских регионах в 2001–2006 гг., но это снижение заметно лишь по сравнению с очень высоким исходным уровнем. Проблема в том, что малый бизнес, который так необходим для экономического роста, не может создавать политический спрос на хорошие институты – уж очень мала пока его доля и слишком высоки издержки координации.

Основной вывод из нашего краткого анализа спроса на институты такой: свободная конкуренция и защищенные права собственности не появляются сами собой. Наоборот, их поддержание должно стать основной задачей – даже не государства, а всего общества, следящего за государством. Рагхурам Раджан и Луиджи Зингалес<sup>32</sup> отмечают: опасность для конкурентных рынков особенно велика в период кризисов, когда индустриальные магнаты требуют ограничения конкуренции, что позволило бы им спасти остатки прибылей, а самые бедные хотят того же, потому что в период кризиса им особенно хочется стабильности. В 1930 гг. такие коалиции были построены, например, в США, Италии и Германии.

Перефразируя вслед за Раджаном и Зингалесом слова Уинстона Черчилля, можно сказать: построение и защита рыночных институтов хуже любой другой альтернативы, кроме тех, которые уже опробованы. В нашем случае все еще проще. В России не будет экономического процветания без капитализации ее богатства. Капитализацию можно повысить, только создавая и улучшая экономические институты, независимые и компетентные суды, низкие административные барьеры, конкурентные экономические и политические рынки.

---

<sup>29</sup> Pigou A. *The Economics of Welfare*, 4th ed. London: Macmillan, 1938.

<sup>30</sup> Stigler, G. J. *The Theory of Economic Regulation* // *Bell Journal of Economics*, Vol. 2, 1971, 3–21.

<sup>31</sup> Shleifer A. and Vishny R. *The Grabbing Hand: Government Pathologies and their Cures*. Cambridge MA: Harvard University Press, 1998.

<sup>32</sup> Зингалес Л., Раджан Р. *Спасение капитализма от капиталистов: скрытые силы финансовых рынков – создание богатства и расширение возможностей*. М.: ИКСИ, 2004. – 492 с.

## **Миф 24. Развитие финансовых рынков не зависит от прав собственности Их становление – следствие, а не причина экономического роста**

Какое отношение имеют права собственности к финансовым рынкам? Зачем нужны эти рынки? С точки зрения большинства обывателей, финансовые посредники занимаются просто перераспределением. Но даже те россияне, которые признают важность финансовых рынков для экономического развития, полагают, что они возникнут сами собой по мере роста экономики.

Институты защиты прав собственности и прав кредиторов нужны для развития финансовых рынков и вовлечения в их оборот национального богатства. Информация об эффективности использования ресурсов распылена между экономическими агентами, и рынок собирает и транслирует эту информацию при помощи цен. Соответственно, чем больший объем ресурсов вовлечен в обмен на рынках – то есть чем больше материальных и нематериальных активов секьюритизировано, – тем лучше используется накопленное богатство и выше уровень дохода на душу населения. Кроме того, так как увеличивается доход, приносимый богатством, возрастают и стимулы к дальнейшему его накоплению, повышаются темпы роста дохода.

Есть и другая причина, требующая создания финансовых рынков. Даже в идеальной экономике существует асимметрия в информированности агентов, и никто не может предсказывать будущее достоверно. Инвестору приходится платить за риск. Как говорят экономисты, «чем выше волатильность, тем выше ставка дисконтирования с поправкой на риск и ниже соотношение богатство/доход». Финансовая революция XX в. обеспечила возможности для портфельных инвестиций и диверсификации, значительно снизив плату за риск. Чтобы получить эту возможность, недостаточно было создать акционерные общества, то есть секьюритизировать капитал фирмы. Следовало создать инфраструктуру, определить правила игры и, что особенно важно, обеспечить выполнение этих правил. Появление финансовых деривативов (производных активов) еще больше снизило цену капитала. Но опять-таки деривативы сами по себе не приносят стабильности и не снижают цену капитала до тех пор, пока не создана соответствующая институциональная среда.

Есть ли какая-нибудь польза от финансовых рынков? Страны с более высоким уровнем ВВП на душу населения и более высокими темпами роста имеют самые развитые финансовые рынки – этот эмпирический факт не подвергается сомнению. Вопрос заключается в установлении вида причинно-следственной связи. Либо финансовые инструменты и услуги появляются вместе с ростом (как утверждала, например, Джоан Робинсон<sup>33</sup> в 1952 г.), либо развитые финансовые рынки служат необходимым условием для возникновения роста (как предсказывал Йозеф Шумпетер<sup>34</sup> еще в 1911 г.).

Интересно рассмотреть, как влияет финансовое развитие на отдельные отрасли. Например, табачная промышленность в отсутствие финансовых рынков должна развиваться быстрее фармацевтической. Для фармацевтических проектов требуются значительные инвестиции в исследования и разработки, а сроки их реализации гораздо больше. Табачные компании обычно финансируют расширение производства из собственных средств. Кроме того, проекты там окупаются быстрее, чем в фармацевтике. Если абстрактная теория верна и раз-

---

<sup>33</sup> Robinson J. The Generalization of the General Theory // The Rate of Interest and Other Essays. London: McMillan, 1952.

<sup>34</sup> Schumpeter J. The Theory of Economic Development. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1911.

витость финансовых рынков способствует росту, то в странах с более развитыми финансовыми рынками темпы роста фармацевтической отрасли должны быть выше, чем в табачной. Это действительно так. Чикагские экономисты Рагхурам Раджан и Луиджи Зингалес<sup>35</sup> сравнили относительные темпы роста этих отраслей в странах с разным уровнем развития финансовых рынков (но близких по уровням доходов и темпам роста в 1980-е гг.) – в Малайзии, Корее и Чили. В качестве меры финансового развития использовали стандарты бухгалтерского учета. В Малайзии, которая опережает Корею и Чили по финансовому развитию, темпы роста фармацевтики превышали темпы роста табачной отрасли на 4 %, а в Корее, с ее средней развитостью финансовых рынков, – на 3 %. Наконец, темпы роста фармацевтики в Чили были на 2,5 % ниже, что подтверждает гипотезу о роли финансовых рынков.

Эконометрический анализ данных панельных исследований для большого количества стран подтверждает: финансовое развитие действительно влечет за собой рост (Кинг и Левин<sup>36</sup>, 1993, Классенс и Лавен<sup>37</sup>, 2003). Эффект этот достаточно заметный.

По оценкам Раджана и Зингалеса, отрасли в странах с высоким уровнем финансового развития (конечно, с учетом межстрановых и межотраслевых различий) в долгосрочной перспективе растут в среднем на 1 % в год быстрее. Причем от финансовой неразвитости в первую очередь проигрывают, естественно, сложные отрасли: машиностроение, фармацевтика, микроэлектроника и т. п. Кроме того, оказывается, что в странах с менее развитыми финансовыми рынками в структуре активов компаний фактически нет нематериальных активов.

Что же нужно для эффективной работы финансовых рынков? Финансовые рынки гораздо более чувствительны к воровству и некомпетентности, чем реальный бизнес. В отличие от производственного капитала, финансовые активы слишком легко перемещать. Примеры инвесткомпаний Salomon Brothers в 1993 г. (когда фирма чудом спаслась от краха) и банка Barings в 1990 г. (чуда не случилось, банк обанкротился) показывают, что крупнейшие финансовые институты могут быть поставлены на грань выживания деятельностью лишь одного нечистоплотного трейдера. Трудно себе представить крупную промышленную компанию, которая разорилась из-за деятельности начальника цеха. Поэтому для обеспечения эффективности финансовых рынков недостаточно честной и компетентной судебной системы, защиты прав собственности и защиты прав кредиторов.

Как мы уже говорили в предыдущей главе, даже в самых либеральных экономиках работа финансовых рынков поддерживается независимым регулирующим органом, действия которого порой достаточно жестки. Например, в 2000–2002 гг., когда американские институты фондового рынка оказались неэффективными и не смогли предотвратить череду корпоративных скандалов, после того как регулятор вскрыл злоупотребления, наказание было очень суровым. Несколько генеральных директоров отправились в тюрьму на десять и более лет, а многие из них – даже члены советов директоров – заплатили многомиллионные штрафы. Кроме того, американские законодатели ответили на волну скандалов дальнейшим ужесточением корпоративного регулирования – законом Сарбейнса – Оксли.

Насколько финансовая революция – вовлечение существенной доли национального богатства в рыночный оборот – поступательна и необратима? Если проанализировать исторические данные, то процесс финансового развития (как и глобализация) достиг своего пика в 1913 г. После этого спад, вызванный двумя мировыми войнами и Великой депрессией, оказался настолько глубоким, что уровень 1913 г. был вновь достигнут лишь в 1980-е и 1990-

---

<sup>35</sup> Rajan R., Zingales L. Financial Dependence and Growth // *American Economic Review*, 1998, 88, 559–586.

<sup>36</sup> King R., Levine, R. Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right // *Quarterly Journal of Economics*, 1993, CVIII (3), 717–737.

<sup>37</sup> Claessens S., Laeven L. Financial Development, Property Rights, and Growth // *Journal of Finance*, 2003, LVIII (6), 2401–2436.

е гг. После этого, впрочем, как и в случае с глобализацией, финансовая революция развивалась лавинообразно.

В последние 30 лет создавались все новые финансовые инструменты, которые позволили вывести на рынок не только больше предприятий, но и новые типы активов, а также дали возможность играть на рынке более широким слоям инвесторов. В современных США в качестве залога можно использовать не только недвижимость и акции компаний, но и производные ценные бумаги, медицинскую страховку и даже человеческий капитал. Венчурные фонды финансируют новые идеи, даже сам поиск идей. Финансовая революция (хотя пока и в меньшей степени) распространилась и на другие развитые страны. Рыночная капитализация превысила годовой ВВП в среднем по всем развитым странам. Страны со средним и низким уровнями дохода пока существенно отстают.

Чем объясняются различия в степени распространения финансовой революции? Эконометрический анализ показывает, что развитие финансовых рынков действительно связано с уровнем защиты прав инвесторов, который, в свою очередь, выше в странах с англосаксонской правовой системой и протестантской религией. Но так было не всегда. Например, до Первой мировой войны финансовые рынки континентальной Европы являлись более развитыми, чем рынки Великобритании и США. Что же произошло в XX веке? Даже учитывая все остальные возможные объяснения (в том числе и спад, вызванный войнами), можно показать, что с эмпирическими данными согласуется следующая теория. В начале XX в. англосаксонским странам – и в первую очередь США – в отличие от европейских, удалось создать эффективный механизм защиты конкуренции от посягательств государства и крупного бизнеса. Это и создало спрос на современные рыночные институты и укрепило сами институты.

Финансовые рынки крайне важны для экономического роста и развития. В свою очередь, для становления самих этих рынков необходимы экономические институты, в том числе права собственности.



## **Миф 25. Основная задача корпоративного управления в России – защита прав мелких инвесторов**

Дискуссии о корпоративном управлении в России, как правило, ведутся вокруг защиты мелких акционеров от крупных собственников или от менеджеров. Защита мелких инвесторов, безусловно, очень важна. Она необходима, в частности, для развития ликвидного рынка акций, который не только служит дополнительным каналом привлечения капитала, но и дает относительно надежный сигнал об эффективности деятельности компании (цена акций – это оценка качества работы компании с точки зрения всех присутствующих на рынке игроков). Однако защита мелких инвесторов – не единственный и далеко не самый главный вопрос корпоративного управления.

Раньше корпоративное управление было принято определять как механизм защиты интересов внешних инвесторов. В последнее время это понятие стало трактоваться шире. Сейчас это скорее средство создания эффективных стимулов внутри корпорации, в первую очередь стимулов к инвестициям в проекты с положительной приведенной отдачей.

Эти изменения кардинальным образом меняют приоритеты в области реформы корпоративного управления. Ведь даже во многих развитых странах собственность высоко концентрирована и с точки зрения привлечения капитала значение рынка акций невелико. Например, в США, стране с самыми развитыми финансовыми рынками, даже во время бума за счет привлечения мелких инвесторов финансируется менее 10 % инвестиций (хотя, безусловно, этот показатель намного выше в отдельных секторах экономики). В успешных переходных экономиках неразвитость рынка акций также не мешает осуществлять инвестиции. В странах Центральной и Восточной Европы компании не выпускают акции, а привлекают крупных, в том числе иностранных, инвесторов. Вместо курса акций менеджеры дисциплинирует рынок корпоративного контроля – менеджер знает, что, если компания будет работать неэффективно, внешний собственник купит контрольный пакет и начнет реструктуризацию с замены менеджеров.

Поэтому реформа корпоративного управления должна быть направлена в первую очередь на снижение транзакционных издержек на рынке корпоративного контроля. Не секрет, что покупатели контрольных пакетов в России, как правило, вынуждены тратить серьезные дополнительные средства на поддержание хороших отношений с органами власти различных уровней, на защиту от корпоративного шантажа и т. д. Поэтому чрезмерная защита мелких акционеров может быть даже контрпродуктивна – она затрудняет переход контроля над компанией в руки более эффективного собственника.

Но развитие рынка корпоративного контроля – это еще не все. Проблемы корпоративного управления, как матрешки, вкладываются друг в друга. В России внутри второй матрешки сидит третья, особенная матрешка – уязвимость собственника перед органами власти, угроза пересмотра результатов приватизации.

Главная проблема корпоративного управления в России не в том, что менеджер не действует в интересах собственников (всех, даже самых мелких). У нас искажена система стимулов самих собственников. Допустим, в компании только один акционер, он же является и менеджером. Тогда проблема корпоративного управления в узком смысле решена – нет проблемы разделения собственности и контроля, нет и проблемы защиты внешних инвесторов. Достаточно ли этого для создания стимулов к инвестициям? Вряд ли. Ведь именно собственники, обладающие полным контролем, выводили – а многие продолжают выводить, а не возвращать – капиталы из России. Собственники все еще боятся: во время приватизации многих предприятий были допущены нарушения закона, и власть при желании может

отобрать активы даже у тех владельцев, которые купили их на рынке у предыдущих собственников и не участвовали в незаконном разделе.

Как же убедить владельца в том, что он, а не силовые органы, обладает правом контроля над своими активами? Первый шаг – это установить срок давности на сделки с собственностью. То есть, если нарушения допущены более чем, например, три года назад, пересматривать права собственности нельзя. Такая амнистия необходима, но недостаточна, поскольку нужно установить срок давности и по налоговым нарушениям – иначе ни один предприниматель не будет чувствовать себя в безопасности. Впрочем, перечислить все инструменты экспроприации очень трудно, поэтому, в конце концов, все зависит от политической легитимности прав собственности: если большинство россиян станут считать крупных собственников нелегитимными, то у правительства всегда будет оставаться искушение использовать такое отношение для отъема собственности.

Многие портфельные инвесторы уже поняли: защита их прав возможна только при заинтересованности в этом контролирующих акционеров. Поэтому вряд ли стоит пытаться защищать права мелких акционеров до тех пор, пока в свои права не поверят акционеры крупные. Если права собственности не защищены (в первую очередь от власти), не имеет смысла обсуждать другие проблемы корпоративного управления.

## **Миф 26. Российские олигархи уникальны Если бы не они, у нас возникла бы конкурентная рыночная экономика, поэтому необходимо экспроприировать их активы**

Не близка ли к закату эпоха олигархического капитализма в России? Опыт других похожих экономик показывает, что происходящее сейчас наступление власти на крупный бизнес, скорее всего, приведет к перераспределению собственности и назначению новых олигархов.

Термин «олигархия» впервые появился в трудах Платона и Аристотеля и с тех пор широко используется для описания политических систем, в которых реальная власть принадлежит небольшой группе людей. Многие благополучные теперь страны проходили через олигархический этап развития, когда несколько крупнейших бизнесменов обладали не только экономической, но и политической властью.

Российские олигархи уникальны тем, что их состояние основано на активах, находившихся в собственности государства и приватизированных по заниженной стоимости. Но с точки зрения экономики такая приватизация всего лишь один из способов перераспределения общественных ресурсов в пользу узкого круга лиц. Олигархи из других стран не приватизировали свои империи, а строили их с нуля, но и они опирались на поддержку власти. Американские железнодорожные магнаты в XIX в. получали субсидии и земельные гранты. При этом они подкупали конгрессменов и сенаторов для лоббирования выгодных законов и не гнушались прямым подлогом. При сооружении трансконтинентальной железной дороги стандартной практикой стал «перенос гор», когда компания выдавала равнину за гористую местность и получала субсидии по горным ставкам. Неудивительно, что американцы называли первое поколение крупных капиталистов «баронами-разбойниками», а президент Теодор Рузвельт говорил о них не иначе как о «преступниках с большим кошельком».

Так же неприязненно относилось общество и к крупнейшим корпорациям в Швеции в 1930-е гг., в Японии и Италии – после Второй мировой войны, в Корее – в начале 1960-х гг. В этих странах олигархи тоже построили свои империи, подкупая политиков и получая взамен налоговые льготы, субсидии, льготные кредиты, выгодные военные заказы и защиту от внешней конкуренции.

Олигархия расцветала, когда быстрее всего развивались отрасли, в которых «размер имеет значение», то есть сырьевые и инфраструктурные. Чем больше железная дорога, тем ниже удельные издержки и тем легче захватить лидерство на рынке. Поэтому первое поколение капиталистов хорошо понимало: победитель получает все. Впрочем, крупные предприятия выигрывали не столько за счет технологических преимуществ масштаба. Неразвитость правовой и политической систем позволяла крупным компаниям с успехом навязывать свои правила игры – слабая антимонопольная политика, неразвитость финансового сектора, защита от конкуренции с импортом, барьеры для развития малого бизнеса.

Тем не менее переболевшие этой «болезнью» страны сейчас живут совсем неплохо. Как же им удалось преодолеть барьеры развития?

Некоторые олигархические корпорации разваливаются под весом собственной неэффективности. Состарившись, талантливый основатель промышленной империи сталкивается с трудным выбором: его наследник чаще всего бывает менее предприимчив. Поэтому дело не может остаться в семье. Но если финансовые рынки неразвиты, то и продать бизнес можно лишь с огромным дисконтом. Именно так погибло большинство семейных фирм Италии.

Применительно к России этот сценарий не актуален, поскольку олигархи пока в расцвете сил: среднему олигарху все еще меньше 50 лет. Кроме того, хотя российский финансовый рынок и не позволяет мобилизовать средства для перепродажи крупных промышленных активов, это легко сделать на глобальном рынке.

Более радикально боролись с олигархами в Америке сто лет назад. После убийства президента Уильяма Маккинли власть досталась вице-президенту Теодору Рузвельту, представителю среднего класса. Он начал первую в истории антимонопольную кампанию, раздробил крупнейшие тресты и заложил основы открытой и конкурентной экономики с развитыми финансовыми рынками, что и сделало невозможным возвращение олигархов.

Даже в 2008 г., когда журнал *Forbes* насчитал в США небывалое количество миллиардеров – почти 500, их суммарное состояние составляло менее 10 % годового ВВП страны. Для сравнения: по тем же данным, состояние 87 российских миллиардеров превышало 30 % ВВП России.

В американской экономике и сейчас крупнейшие состояния возникают в отраслях, где «размер имеет значение» (например, *Microsoft*). Однако правила игры там защищены от влияния даже самых богатых собственников. Отсутствие избыточного регулирования и развитая финансовая система позволяют новым компаниям успешно конкурировать с крупными фирмами.

В Швеции и Корее ситуация развивалась по другому сценарию. Олигархам удалось заключить сделку с правящей элитой. В социал-демократической Швеции в 1930-е гг. олигархи договорились с профсоюзами, а в авторитарной Корее в 1960-е гг. – с военными. В обоих случаях сделка фактически состояла в перераспределении бюджетных средств в пользу самых богатых и самых бедных за счет среднего класса.

В Швеции это была налоговая реформа, которая финансировала социальное государство за счет крупного бизнеса, но ухудшала жизнь среднего и малого. В Корее президент пообещал так называемым чеболам (бизнес-группам) льготные кредиты в обмен на развитие экономики и рост экспорта.

Эти соглашения действовали до самого недавнего времени. В Корее их уничтожил кризис 1997 г., а в Швеции их эффект в последнее время нивелируется обязательствами перед Евросоюзом. Неудивительно, что в обеих странах до сих пор практически нет среднего бизнеса. Большинство крупнейших шведских корпораций по-прежнему в руках семей, подписавших соглашение 1938 г.

«Раскулачивание» олигархов ничего не меняет. В Японии после Второй мировой войны оккупационная администрация приказала раздробить и распродать (практически бесплатно) активы крупнейших бизнес-групп (дзайбацу). Однако объективные условия для их возникновения не были устранены, и уже через 10–15 лет эти группы восстановились фактически в том же составе, правда, с другими собственниками, в виде так называемых кейрецу, которые доминировали в японской экономике (и политике!) вплоть до конца 1990-х гг.

Для того чтобы действительно преодолеть олигархический капитализм, необходимы экономические, политические и правовые институты. Они должны обеспечить равенство возможностей для всех предпринимателей, независимо от размера и политического веса, защиту прав собственности от конкурентов и чиновников, честную и эффективную судебную систему, развитые финансовые рынки, внешнюю и внутреннюю конкуренцию.

## **Миф 27. Незащищенность прав интеллектуальной собственности – главное препятствие для развития инноваций**

Для любого экономиста защита прав собственности – краеугольный камень капитализма. Без нее не может быть ни инвестиций, ни эффективного функционирования рынков, ни экономического роста. Но как только речь заходит об интеллектуальной собственности, здесь все совсем не так очевидно. Чем дальше, тем больше у экономистов сомнений в том, что интеллектуальную собственность нужно безоговорочно защищать.

На первый взгляд защита прав интеллектуальной собственности просто необходима для стимулирования инноваций – чем лучше защищен изобретатель, тем более он заинтересован в получении результата. Кроме того, такой подход помогает получить исходное финансирование – даже самые рискованные инвесторы хотят знать, что их доходы будут защищены в случае успеха проекта. Похожей логикой руководствуется и российское правительство, которое собирается передать авторам права на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет бюджета. Реализация этой идеи, по мнению чиновников, должна резко расширить возможности коммерциализации научных разработок и трансфера технологий. Опыт подобных мер – принятие акта Бэя – Доула (Bayh-Dole Act) в 1980 г. в США – убеждает в полезности такого шага. Но это лишь вершина айсберга.

После принятия акта Бэя – Доула в США действительно наблюдался резкий всплеск инновационной деятельности. Застой 60–70-х гг. сменился быстрым ростом числа ежегодно выдаваемых патентов: за 20 лет их количество увеличилось более чем в два раза.

Однако этот акт – всего лишь часть широкомасштабной патентной реформы начала 80-х гг., направленной на защиту прав изобретателей. Компонентами этой реформы стали также удлинение срока патента, создание специальных судов, расширение толкования патентуемых технологий.

Да и сам акт Бэя – Доула позволил не только передавать созданную на федеральные деньги интеллектуальную собственность университетам, но и разрешил эксклюзивное лицензирование изобретений, что является ключевым условием их коммерциализации. Такой комплексный подход дал положительные результаты.

Впрочем, исследования показывают, что патентной защитой в США пользуется лишь несколько отраслей. Между тем инновационный бум последних десятилетий наблюдался не только и даже не столько в этих отраслях, но и во многих других. Кроме того, суммарная выгода от патентной защиты для компаний, которые ею пользуются, составляет всего около 15–25 % от их расходов на НИОКР.

Эти результаты заставили исследователей и практиков переосмыслить роль патентов в стимулировании инноваций. Становится все яснее, что патенты – лишь один из нескольких компонентов системы защиты изобретателей. Реформы, которые сосредоточены только на патентах, могут не дать ожидаемых результатов. Более того, они могут быть контрпродуктивными.

Исследования эффективности патентных реформ в развитых странах, проведенных за последние 150 лет, не позволили обнаружить однозначную зависимость инновационной деятельности от патентов: как слишком слабая, так и слишком сильная защита патентов ограничивает инновации.

Дело в том, что в современном мире новые продукты не создаются с нуля. Изобретения являются последовательными: новые технологии основаны на уже существующих. Как говорил Исаак Ньютон, изобретатели «видят далеко, потому что стоят на плечах гигантов».

тов». Слишком сильная патентная защита предыдущих изобретений увеличивает издержки последующих инноваций, поэтому эффект от усиления роли патентов может быть неоднозначным.

Например, один из секретов успеха российских программистов в том, что в период своего обучения они имеют бесплатный доступ к огромному количеству дорогих пакетов за счет пренебрежения авторскими правами в России. Чтобы продать оригинальную идею или привлечь средства на ее реализацию, авторам нужно убедить покупателя в своей гениальности и при этом сохранить права собственности на свое изобретение. Очень часто описание идеи «выдает» существенную часть ее стоимости. Патенты позволяют решить эту проблему. Но, с другой стороны, при получении патента приходится слишком много рассказывать о сути изобретения. Даже в Америке это позволяет конкурентам, хотя бы частично, имитировать чужие инновации, формально не нарушая патент.

Если описание новой технологии невозможно без раскрытия ее сути и от имитации трудно защититься в суде, изобретатели предпочитают двусторонние переговоры с отдельными покупателями идеи. Однако в этом случае покупатель не может получить гарантию, что изобретатель не продаст идею еще раз, причем конкуренту. Поэтому стороны часто договариваются о продаже изобретения за долю в доходах покупателя. Например, американская компания Spyglass продала Microsoft свою технологию для создания веб-браузера по цене \$1 за каждую проданную копию программы Internet Explorer. В такой схеме у изобретателя появляется прямая заинтересованность в успехе покупателя, а не его конкурентов.

В современном мире система стимулов для инноваций обязана быть многосторонней и гибкой. Продавцы и покупатели знаний должны иметь возможность заключать достаточно сложные контракты, а суды – уметь их интерпретировать и гарантировать выполнение. Важна также компетентность и объективность судов. Например, когда в отношениях Microsoft и Spyglass возникли проблемы с уплатой роялти за бесплатно распространяемые копии браузера, обе стороны знали, что огромный экономический и политический вес Microsoft не изменит решение суда в пользу маленькой Spyglass. Принял бы российский суд решение в пользу небольшой компании, спорящей с гигантами, например с Газпромом?

С другой стороны, контракты, связанные с интеллектуальной собственностью, можно заключать и исполнять только в белом секторе экономики. Как показывают исследования, чем сложнее венчурный контракт, тем эффективнее оказывается инвестиция. Но в сером секторе, куда государство заталкивает российский бизнес своим регулирующим и налоговым бременем, заключать подобные юридически сложные контракты бесполезно. История физика Валентина Данилова показывает, насколько высоки в России риски легализации торговли технологиями.

Чтобы заинтересовать инновациями профессиональных венчурных инвесторов, нужны не только специальные гарантии прав на интеллектуальную собственность, но и гарантии защиты прав собственности вообще. До сих пор российские политические риски остаются слишком высокими даже для таких азартных игроков, как американские венчурные капиталисты.

Инициативы Министерства науки по стимулированию рынка технологий можно только приветствовать. Но успех реформы зависит совсем от других органов власти. Американский инновационный бум последних 20 лет нельзя воспроизвести в России, просто скопировав акт Бэя – Доула. Как это ни банально звучит, необходимо снизить политические риски и создать независимую и компетентную судебную систему.

## **Не бывает капитализма без капитала**

В рыночной экономике нет ничего важнее защиты прав собственности: именно она создает стимулы к эффективному ведению бизнеса и инвестициям. Американские учебники экономики, как правило, об этом не говорят – в США права собственников и так незыблемы, и американцы впитывают это буквально с молоком матери. В то же время в Западной Европе и в развивающихся странах права крупных и мелких инвесторов нарушаются, что приводит к замедлению экономического роста. Россия в этом ряду стоит на одном из последних мест, именно поэтому наши исключительные природные и человеческие богатства никак не удается превратить в эффективно работающий капитал.

К сожалению, даже если очень захочется, установить права собственности за один день невозможно. Необходима большая работа не только по принятию современного законодательства, но и по построению институтов для его исполнения (в том числе и неподкупной и компетентной судебной системы), и по формированию политического консенсуса в поддержку прав собственности. Без заинтересованности россиян в политике защиты прав собственности и улучшения инвестиционного климата – а не в политике экспроприации и перераспределения – экономика будет продолжать упускать свои шансы и отставать от экономики развитых стран. Сейчас условия для формирования такой политической коалиции более чем неблагоприятны: средний класс узок, неравенство доходов высоко, результаты приватизации оцениваются большинством населения в лучшем случае неоднозначно. Тем не менее другого пути для построения капитализма нет.

## Глава 6

### Политэкономия роста

*Политика – это не искусство возможного. Политика – это выбор между катастрофическими и болезненными решениями<sup>38</sup>.  
Из письма Джона Гэлбрейта к Джону Кеннеди*

Трудно представить себе экономиста, который возражал бы против удвоения ВВП как национальной идеи. Опыт подавляющего большинства стран показывает, что экономический рост приводит к увеличению благосостояния и повышению качества жизни граждан по всем показателям. Складывается впечатление, что российская власть предпочитает так называемую модель авторитарной модернизации, сочетающую ускорение экономического роста с увеличением централизации власти и ограничением демократических свобод.

Экономические результаты двух президентских сроков Владимира Путина превзошли самые оптимистические ожидания. Однако предпринятые в это время действия по централизации власти зашли слишком далеко. В этой главе мы рассмотрим ключевые риски такого пути – и для экономики страны, и для самой власти.

Современная наука утверждает: экономическое развитие определяется экономическими институтами, которые, в свою очередь, зависят от институтов политических. Поэтому представление о том, что экономику и политику можно разделить, что быстрый экономический рост может продолжаться независимо от степени централизации власти и уровня демократии, – всего лишь миф. Впрочем, политические институты не возникают из ниоткуда; их эволюция во многом обусловлена экономическими факторами. В этом смысле сама централизация власти была вполне предсказуемой. В стране, где экономика во все большей степени зависит от экспорта природных ресурсов, построение централизованной системы управления представляется власти простой и заманчивой возможностью решить все проблемы, в том числе и экономические. Однако диверсификация экономики и долгосрочный экономический рост требуют как раз большей открытости и децентрализации. Добровольно расставаться с властью всегда очень трудно, но без восстановления системы сдержек и противовесов, без свободы слова нельзя победить коррупцию и улучшить деловой климат. Без всего вышеперечисленного не выстроить эффективную систему стимулов внутри самой государственной машины. Без ограничения роли государства в экономике нельзя дать простор частной инициативе, которая единственная может в конце концов обеспечить конкурентоспособность и рост в долгосрочной перспективе.

---

<sup>38</sup> Letters to Kennedy by John Kenneth Galbraith; ed. by James Goodman; Harvard University Press, 1998.



## **Миф 28. Политика и экономика независимы друг от друга – можно построить конкурентоспособную экономику и без демократических свобод**

Опыт некоторых стран, пренебрегших демократическими свободами ради сверхбыстрого экономического роста, демонстрирует цену такого подхода, которую заплатит не только народ, но и сами власти предрекающие.

После распада одной страны президентом избран бывший диссидент-антикоммунист. США оказали ему не только моральную, но и материальную поддержку, но существенную часть американской помощи разворовали, при этом возникло несколько беспрецедентно крупных состояний. Коррупция достигла небывалого уровня, и в конце концов народное возмущение заставило президента уйти в отставку. К власти пришел генерал П., который начал с того, что ужесточил законы по борьбе с коррупцией и арестовал несколько самых крупных предпринимателей (обязанных своими состояниями прежнему режиму). Самый богатый человек страны, контролировавший около 15 % национального богатства, чудом избежал ареста. Впрочем, бизнесмены вскоре вышли на волю: им удалось достичь компромисса с президентом. П. «попросил» их поделиться с государством и обществом; бизнесмены заплатили штрафы в государственный бюджет, а также поддерживали несколько общественных инициатив (в частности, подарили землю университету). Впрочем, основная сделка заключалась в следующем: президент обязался не преследовать магнатов до тех пор, пока они способствовали росту экспорта и ВВП. Обе стороны сдержали свое слово. Президент не только не экспроприировал собственность крупных бизнес-групп, но и поддерживал их бюджетными деньгами с помощью субсидируемых кредитов. С другой стороны, за десятилетие экспорт увеличился с пяти до 30 % ВВП, а сам ВВП вырос ровно в два раза (за следующее десятилетие – еще почти в два раза). Впрочем, президент практически уничтожил политическую оппозицию, причем не стеснясь в средствах. Лидер оппозиции К. пережил пять покушений, смертный приговор, несколько эмиграций и похищение из эмиграции; и только вмешательство США спасло ему жизнь.

Экономический рост обеспечил генералу победу на двух выборах подряд. Однако со временем П. уверовал в то, что для продолжения экономического роста президентом страны должен быть он – и только он. Чтобы выдвинуть свою кандидатуру на третий срок, ему пришлось изменить Конституцию. Впрочем, выяснилось, что П. плохо представлял себе степень народного недовольства. Несмотря на практически полное отсутствие демократических институтов, оппозиция почти выиграла выборы (или действительно выиграла, поскольку до сих пор остаются сомнения в том, насколько честно были подсчитаны голоса). Пораженный неблагодарностью избирателей, П. окончательно разочаровался в демократии и объявил себя пожизненным президентом. Через восемь лет его убил ближайший соратник, глава одного из силовых ведомств. Еще через восемь лет правящая военная элита была вынуждена провести выборы президента. Соперничество между двумя лидерами демократической оппозиции позволило генералам удерживать власть еще в течение нескольких лет. Лишь более чем через 30 лет после прихода П. к власти на президентских выборах победил тот самый лидер оппозиции К., который выиграл бы выборы у П., если бы не подтасовка результатов.

Изложенная выше история Южной Кореи представляется столь же актуальной для понимания нашего будущего, как история Северной Кореи – для понимания прошлого. Успехи первой вошли в учебники экономического роста, поскольку ей удалось в течение жизни одного поколения превратить бедную страну в индустриальную, а затем высокотехнологичную державу, повысить доход на душу населения в 12 раз. Не стоит, впрочем, полагать,

что воспроизвести экономические достижения Кореи очень легко. Промышленная политика генерала Пака выдерживалась благодаря его способностям угадывать, какие именно отрасли корейской экономики необходимо поддерживать в данный момент. На удивление тогдашних экономических советников, его решения оказались очень точными. Однако по сравнению с современной Россией его задача представляется не слишком сложной. Уровень глобальной конкуренции был гораздо ниже нынешнего, а последовательность построения индустриальной экономики вполне предсказуема. В постиндустриальную эпоху гораздо труднее угадать, какие отрасли могут завоевать глобальный рынок даже в ближайшем будущем.

Впрочем, корейским генералам не откажешь ни в твердости, ни в последовательности, ни в широте экономического мышления. Правительству в основном удавалось выполнять свои обещания о временной поддержке конкретных отраслей. Промышленная политика переключалась на новые приоритеты, даже когда лоббисты соответствующих подразделений чеболов были против. Кроме того, неотъемлемой частью экономической политики стало развитие человеческого капитала. Доля населения с высшим образованием выросла в шесть раз, а средняя продолжительность жизни увеличилась на 17 лет. Поэтому неудивительно, что около половины феноменального роста было обеспечено за счет увеличения предложения труда в экономике и повышения производительности факторов производства.

С другой стороны, как возместить целому поколению корейцев жизнь без демократии? Судя по результатам выборов 1971 г. и 1990-х гг., а также регулярным, беспощадно подавлявшимся массовым выступлениям против авторитарного режима, это поколение считало, что даже беспрецедентные экономические достижения не стоят тридцати лет несвободы.

Еще печальнее выглядят итоги генеральского правления для самих генералов. Пак Чон Хи был убит (пережив покушение, в котором погибла его жена), а его преемников Чон Ду Хван и Ро Дэ У приговорили к смертной казни и пожизненному заключению за военный переворот и коррупцию. По иронии судьбы их помиловал – уже будучи президентом – Ким Дэ Чжун, чудом переживший режим Пака, Чона и Ро и ставший впоследствии лауреатом Нобелевской премии.

## **Миф 29. Приписки позволяют обмануть внешних инвесторов, но не угрожают компании Точно так же можно построить эффективную экономику без независимых источников информации о работе бюрократии**

Головокружительный взлет и столь же стремительное падение американской корпорации Enron вошли в историю. Буквально за 15 лет после своего создания Enron превратилась из провинциальной газопроводной компании в седьмую по капитализации корпорацию мира. Enron считали компанией будущего – и с точки зрения оригинальной бизнес-идеи (торговля производными ценными бумагами на поставки энергии), и по способу организации бизнеса (децентрализованное принятие решений), и финансового менеджмента (повсеместное применение «структурированных финансов», позволяющих чудесным образом привлекать капитал без выпуска акций и увеличения задолженности на балансе).

Акционеры были счастливы: те, кто купил акции в начале 1998 г. и реинвестировал дивиденды в покупку тех же акций Enron, учетверили вложенный капитал всего за три года. Вложения в индексные фонды, к примеру, принесли бы им за это время лишь 30 %! Однако в течение всего лишь одного 2001 г. курс акций упал до нуля, ключевые менеджеры были вынуждены уйти в отставку, компания обанкротилась. С тех пор один из высших руководителей компании покончил с собой, несколько человек уже осуждены, многим предъявлено обвинение. Расследование вскрыло огромные проблемы как внутри компании, так и в деятельности инфраструктуры американского фондового рынка – регуляторов, аудиторов, инвестиционных банков.

Интересно разобраться не только в том, как менеджменту удалось заморочить голову инвесторам и, по существу, отобрать у них десятки миллиардов долларов. Хорошо бы понять, почему система приписок привела к полному разрушению бизнеса Enron. Несмотря ни на что, исходная бизнес-идея Enron была действительно замечательной; до самых последних дней существования компании подразделение, торгующее производными ценными бумагами на поставки природного газа, продолжало приносить существенную прибыль. Кроме того, в Enron работали лучшие люди отрасли, окончившие ведущие университеты и обладающие выдающимися творческими способностями. И все же система приписок привела к тому, что компания регулярно принимала ошибочные инвестиционные решения, которые и съели все ее ресурсы.

Менеджмент и исходные акционеры компании были заинтересованы любой ценой поддерживать рост курса ее акций, чтобы успеть реализовать свои опционные контракты и продать акции близоруким инвесторам по сверхоптимистичным ценам, пока обман не раскроется (или до того, как какой-нибудь из «маниловских» проектов вдруг принесет огромную прибыль).

В конце каждого квартала менеджеры «управляли» отчетами так, чтобы – только на бумаге – превзойти ожидания инвесторов. Так и возникла система «структурированных финансов», когда под каждую сделку создавались внебалансовые «инструменты специального назначения», резко снижающие возможность выяснить реальное положение дел. За три года финансовый директор Энди Фастоу зарегистрировал 3 тыс. компаний (включая более 800 офшорных).

В конце концов, высший менеджмент уже и сам не мог определить, принесет данная сделка прибыль или нет. Это хорошо понимали руководители подразделений, которые пред-

лагали все новые проекты (например, расширение изначальной бизнес-идеи за счет новых отраслей и территорий – водоснабжения, электричества, широкополосных коммуникаций, выхода на иностранные рынки). В подавляющем большинстве этих проектов реальная вероятность успеха была ниже приемлемой, однако чудеса финансовой отчетности позволяли докладывать о хороших результатах и получать доход от реализации опционов. Несколько руководителей с треском провалившихся проектов реализовали опционы и акции на десятки миллионов долларов каждый.

Предприниматели, не понаслышке разбирающиеся в проблеме оптимизации налогов, зададут закономерный вопрос: почему же Enron и подобные ему компании не перешли на двойную бухгалтерию, используя один набор документов для внешней отчетности, а второй – для управления компанией и создания стимулов внутри корпоративной иерархии?

Оказывается, схемы приписок, нацеленных на завышение стоимости компании, существенно отличаются от схем сокрытия доходов от налогообложения. Уклонение от налогов автоматически согласует стимулы всех сотрудников, связывая их круговой порукой без потери внутренней эффективности. Если какое-то подразделение добивается успешных результатов и получает зарплату в конверте, у него нет причин доносить в налоговую инспекцию.

В Enron же приписки требовались для того, чтобы выдать плохие результаты за хорошие. Нужно было обеспечить молчание именно тех подразделений, чьи результаты завышали, иначе они могли начать задавать неприятные вопросы. Не случайно знаменитое письмо вице-президента Шеррон Уоткинс о проблемах Enron начиналось с фразы: «Те из нас, кто не разбогател в последние годы...».

Утечка информации о приписках могла привести к резкому падению курса акций компании и лишить высшее руководство многомиллионных доходов. Поэтому менеджмент предпочитал закрывать глаза на провалы подчиненных, вознаграждая их за отчетные, а не за реальные достижения. Это выразилось в распространении краткосрочных опционов по всем уровням корпоративной иерархии. Независимо от реального положения дел все ключевые сотрудники были кровно заинтересованы в том, чтобы инвесторы продолжали верить в сверхъестественные доходы Enron. Система приписок расплзлась по всей компании, уничтожая стимулы и разжывая стоимость.

К сожалению, Enron конца 90-х гг. удивительно напоминает не только некоторые российские корпорации, но и саму систему государственной власти, сформировавшуюся в России в последние годы. Посредники американского фондового рынка – аудиторы, рейтинговые агентства, инвестиционные аналитики – не выполнили свои функции честного, непредвзятого контроля над действиями менеджеров Enron. Так же и в России: отсутствие свободных выборов и независимых СМИ, подконтрольность всех ветвей власти одному центру не позволяют контролировать действия бюрократов.

Российские избиратели – акционеры корпорации «Россия» – не могут получить информации о реальном положении дел. Телевизионная картинка, как и отчетность Enron, показывает, что нет поводов для беспокойства. В случае с Enron подавление всех каналов подотчетности привело к потере управляемости. Эта же угроза нависла и над российской властью. Что бы ни делали отдельные чиновники или подразделения госаппарата, высшее руководство вынуждено признавать их успехи. У него не осталось независимых от бюрократии оценок ее деятельности, поэтому создать работающую систему стимулов невозможно.

Если не возродить институты прозрачности и подотчетности бюрократии обществу, то в ближайшем будущем Россия превратится в страну со счастливыми избирателями и неэффективным правящим классом, медленно, но верно упускающую свой шанс догнать развитые страны. Мы удвоим ВВП на бумаге, но опыт Enron не оставляет надежды, что мы удвоим его на самом деле.

Американские инвесторы в конце концов вынесли вотум недоверия руководству Enron, проголосовав ногами. В отличие от них нам некуда бежать. Значит, следует добиваться подотчетности нанятых нами менеджеров.

## **Миф 30. Можно создать эффективный «рыночный социализм» – экономику с государственной собственностью и конкурентными рынками**

Какая экономическая система формируется в России? С одной стороны, на словах высшие руководители страны не подвергают сомнению основные принципы рыночной экономики. С другой – все больше и больше коммерческих компаний переходит в собственность государства, да и остающиеся крупные собственники стараются следовать указаниям чиновников и политиков. Возможна ли рыночная экономика с преобладающей государственной собственностью? Экономику, в которой основными предприятиями владеет государство, но цены определяются конкурентными рыночными механизмами, называют «рыночным социализмом». Теоретически такая система должна быть столь же эффективной, что и капиталистическая, но на самом деле рыночный социализм – это всего лишь утопия. Государство не может удержаться от вмешательства в работу рынков, ограничить конкуренцию, использовать принадлежащие ему активы в политических целях; а отсутствие частной собственности не позволяет создать эффективные стимулы для отдельных компаний.

Сто лет назад итальянский экономист Энрике Бароне<sup>39</sup> доказывал, что эффективный рыночный социализм теоретически вполне возможен. Государство просто должно вычислить функции спроса и предложения и установить те же цены, что и рынок. После этого Людвиг фон Мизес и Фридрих Хайек указали на абсолютную нереалистичность этой модели, поскольку Госплан в принципе не может собрать необходимую для решения этой задачи информацию и, следовательно, неизбежны дефициты одних товаров и перепроизводство других. Однако этот (провидческий!) аргумент не разубедил поклонников рыночного социализма. В 1936 г. польский экономист Оскар Ланге подробно описал, как построить эффективный рыночный социализм<sup>40</sup>. Социализм Ланге не просто не уступает рыночной экономике, он существенно лучше – государство может предупредить появление монополий и справиться со всевозможными недостатками рынка, связанными с экстерналиями и предоставлением общественных благ. Государство определяет правила поведения менеджеров госкомпаний так, чтобы они не уступали в производительности частным предприятиям.

Как ни странно, замедление экономического роста в социалистических экономиках (в том числе и относительно «рыночных» Венгрии и Югославии) и даже распад СССР и СЭВ не убедили сторонников идеи рыночного социализма в ее безнадежности. Более того, в конце 80-х гг. дискуссия развернулась с новой силой. Несколько ведущих экономистов предложили воспользоваться ситуацией в начале переходного периода и попробовать реализовать модель рыночного социализма в чистом виде – построить конкурентный рынок, но оставить средства производства в государственной собственности. Интересно, что в начале 90-х гг. эти предложения были отвергнуты не только разочарованными в социализме странами соцлагеря, но и такими разными экономистами, как Джозеф Стиглиц и Андрей Шлейфер<sup>41</sup>. Нобелевский лауреат Стиглиц – самый влиятельный сторонник государственного вмешательства в экономику, а часто цитируемый экономист Шлейфер – последовательный противник рас-

---

<sup>39</sup> Barone E. The Ministry of Production in the Collectivist State, Reprinted in Hayek, Friedrich A., *Collectivist Economic Planning: Critical Studies on the Possibilities of Socialism*. London: Routledge, 1908, 245–290.

<sup>40</sup> Lange O. On the Economic Theory of Socialism: Part One/Part Two // *Review of Economic Studies*, 1936–1937, 4 (1), 53–71, and 4 (2), 123–142.

<sup>41</sup> См., например: Stiglitz, J. *Whither Socialism?* (Wicksell Lectures), MIT Press, January 1996. Shleifer A., Vishny R. The Politics of Market Socialism // *Journal of Economic Perspectives* 1994, 8(2), 165–176. Shleifer, A. State Versus Private Ownership // *Journal of Economic Perspectives*, 1998, 12(4), 133–150.

ширения роли государства. Однако оба отметили, что проблемы асимметрии информации, неполноты контрактов и рынков делают невозможным эффективное управление бизнесом в социалистической системе. Только кровно заинтересованные в прибыли частные собственники способны эффективно управлять компанией и создавать для менеджеров адекватные стимулы – как кнуты, так и пряники.

Шлейфер также раскритиковал ключевые предположения Ланге о том, что государство способно выполнять свои обязательства при социализме, и о том, что политики альтруистичны и заботятся только об общественном благе. Отказ от этих действительно наивных предположений полностью уничтожает стройную систему аргументов в пользу рыночного социализма.

Так как государство полностью контролирует всю экономику, фактически являясь крупнейшей и единственной монополией, очевидно, что оно не сможет отказаться от искушения влиять на цены. Власть государства в такой экономике безгранична. Государство не сможет проводить – в ущерб себе – эффективную антимонопольную политику. Поэтому конкурентные рынки при социализме в принципе невозможны.

Кроме того, политики – в демократической или тоталитарной системе – по определению преследуют политические цели, как правило, не имеющие отношения к общественному благосостоянию. Поэтому даже если бы и можно было создать для менеджеров правильные стимулы, у политиков не оказалось бы ни малейшего желания сделать это. Следует сказать, что Шлейфер не испытывал никаких иллюзий по поводу бескорыстности политиков и в капиталистической экономике – просто при рыночном социализме у политиков гораздо больше возможностей для преследования своих интересов.

Сторонники рыночного социализма часто приводят в пример Китай: там удалось добиться впечатляющих экономических успехов без проведения приватизации. Более того, официальные документы китайской компартии описывают экономическую модель КНР именно как «социалистическую рыночную экономику». Крупнейшие предприятия находятся в госсобственности; и на фондовом рынке фактически нет компаний, не контролируемых государством.

Но на самом деле Китай – не очень удачный пример рыночного социализма. В стране все-таки провели достаточно масштабную приватизацию. Приватизация не входила в исходный план реформ, но, когда надежды улучшить работу госпредприятий исчезли, началась приватизация малых и средних госкомпаний и частичная приватизация крупных. Уже в 1999 г. на промышленных госпредприятиях было занято вдвое меньше работников, чем в 1993 г.; вдвое же сократилась и доля госпредприятий в ВВП. Доходы от крупнейших 180 приватизационных сделок принесли более \$18 млрд – примерно столько же, сколько вся российская приватизация.

Впечатляющими темпами роста китайская экономика обязана именно развитию частных компаний, в том числе с иностранными собственниками. Все исследования китайского феномена показывают, что приватизация существенно повышает эффективность, причем особенно полезна не частичная приватизация, а переход контрольного пакета в частные руки.

Но, несмотря на быстрый рост экономики, фондовый рынок много лет стагнировал. И это объясняется именно доминированием госпредприятий. Авторитетный экономист Ву Дзиньянь так охарактеризовал фондовый рынок своей страны: «Китайский фондовый рынок хуже, чем казино, – в конце концов, в казино есть правила»<sup>42</sup>.

---

<sup>42</sup> Liu Qiao. Corporate Governance in China: Current Practices, Economic Effects, and Institutional Determinants. CESifo Economic Studies, 2006, 52(2), 415–453.

Все аргументы противников рыночного социализма имеют прямое отношение к реалиям российской экономики. Растут и размер, и роль госмонополий, ресурсы которых все в большей степени используются для политических целей. Именно поэтому госкомпании во всех секторах уступают частным по эффективности. Реформа естественных монополий идет так трудно и медленно именно потому, что создание конкуренции по определению противоречит целям менеджеров госмонополий.

Еще одна ключевая проблема рыночного социализма – это его неспособность внедрять инновации. Новые идеи появляются вне зависимости от экономической модели, но для их доработки и коммерциализации необходимы стимулы, предоставляемые частной собственностью. Даже сам Ланге признавал, что социализм страдает от излишней бюрократизации, что, в свою очередь, не оставляет возможностей для инновационного развития. Опыт последних десятилетий показал: рыночная экономика действительно выигрывает у социалистической в инновационной гонке. Поэтому сценарий инновационного развития и диверсификации российской экономики в принципе несовместим с идеями «рыночного социализма».



## **Миф 31. Рост ВВП всегда приводит к повышению уровня жизни – независимо от размера госсектора в экономике**

Экономистов часто обвиняют в фетишизации роста ВВП. С одной стороны, конечно, этот показатель не учитывает внеэкономические составляющие уровня жизни. Как сказал в 1968 г. Роберт Кеннеди, «ВВП измеряет все, кроме того, ради чего стоит жить»<sup>43</sup>. Но, с другой стороны, опыт подавляющего большинства стран показывает: при прочих равных экономический рост приводит к увеличению благосостояния и повышению качества жизни по всем показателям.

Насколько оправданно предположение о прочих равных в применении к российскому росту? Будет ли стремительное увеличение роли государства в ведущих отраслях экономики способствовать росту ВВП и приближать обещанное россиянам счастье к 2010 г.?<sup>44</sup> Нужно всего лишь задуматься об используемых во всем мире – и в России – правилах подсчета ВВП.

Рост ВВП не всегда сопровождается повышением уровня жизни. Представьте себе, что рядом с вашим офисом, где вы паркуетесь – обычно без проблем и бесплатно, вдруг появился знак платной стоянки и бравый молодой человек взял с вас 50 руб. Органы государственной статистики тут же зафиксируют факт оказания услуги, и, соответственно, российский ВВП вырастет почти на 50 руб. (за вычетом расходов на форму, бляху и бланки квитанций). Вы удивитесь, ведь еще вчера вы спокойно оставляли машину на том же месте (и никто не угрожал вам проколоть колеса за неуплату), поэтому ваш уровень счастья от потребления этой «услуги» не изменился, а 50 руб. вы уже лишились.

Перечень замечательных услуг можно продолжать до бесконечности. Армия частной охраны приближается по численности к Вооруженным силам РФ и зарабатывает до 1 % ВВП. В Москве на каждом углу стоят (но не простаивают) автомойки, которые берут за свои услуги лишь немногим меньше, чем в США. При этом даже в северных штатах США машину можно мыть раз в сезон, а за грязные машины не штрафуют. Выпускники российских государственных школ платят огромные деньги за подготовительные курсы вузов. Замечательно работают посреднические конторы по оформлению документов при органах власти всех уровней и бюро по «согласованию» строительных проектов.

Что общего у всех этих услуг? Получается, что ВВП увеличивается за счет того, без чего можно было бы обойтись, если бы государство хорошо делало свою работу, обеспечивая качество услуг (например, поддержание чистоты и порядка на улицах), которые оно должно предоставлять по закону. До тех пор, пока государство неконкурентоспособно, существенная часть роста ВВП – это не доходы, а расходы граждан на защиту от государства. Нормальная жизнь в России – дорогое удовольствие.

ВВП, произведенный внутри самого госсектора, имеет еще меньшее отношение к качеству жизни. По определению добавленная стоимость частного предприятия – это стоимость произведенной им чистой продукции. А как определить добавленную стоимость министерства, которое ничего, кроме общественных благ, не производит? Или предприятия ЖКХ, которое продает свои услуги по субсидируемым или, как говорят российские статистики, по «экономически незначимым ценам»? Как узнать стоимость, создаваемую такими учреждениями? Ответ прост: в этом случае добавленная стоимость считается по затратам: чем

---

<sup>43</sup> Kennedy R. Address, University of Kansas, Lawrence, Kansas, 1968, March 18.

<sup>44</sup> В 2001 г. на конференции Всемирного экономического форума на вопрос автора о том, какой будет Россия в 2010 г., Владимир Путин ответил: «Мы будем счастливы».

больше в министерстве фонд заработной платы, тем полезнее считается его продукция для потребителей-граждан. Все миллиарды рублей, зарытые в землю при строительстве высокоскоростной магистрали Москва – Санкт-Петербург, вошли в российский ВВП по номиналу.

Речь идет не о трюке, а об общепринятом подходе к измерению ВВП. До тех пор пока роль госсектора невелика или хотя бы не меняется во времени, искажение оценки ВВП несущественно или, по крайней мере, одинаково вчера, сегодня и завтра. Но факт остается фактом: чем больше затраты государственных поставщиков на предоставление нерыночных услуг, тем выше официальный ВВП.

Даже в том случае, когда государственные предприятия предоставляют рыночные услуги, за которые потребитель платит из своего кармана, все опять-таки не так просто. Если государству удастся ограничить конкуренцию, то соответствующее монопольное повышение цен будет выглядеть как увеличение добавленной стоимости, хотя потребитель вряд ли заметит улучшение качества услуг. В принципе Госкомстат должен отследить изменение цен и соответствующим образом уменьшить темпы роста реального ВВП, однако на практике такое повышение цен часто выдается за добавление новых услуг или повышение качества старых.

Великобритания может похвастаться несколько более высоким ВВП на душу населения, чем ее извечный соперник Франция. Тем не менее мало кто может поспорить с тем, что жить лучше во Франции – с ее солнцем, морем, вином и кухней. Неудивительно, что во Франции гораздо больше англичан, чем французов в Великобритании.

В России довольно суровый климат, поэтому для обеспечения, скажем, португальского уровня жизни нам придется не догнать, а существенно обогнать Португалию по уровню подушевого ВВП. Неэффективность государства только усиливает дискомфорт, обусловленный географией. Ползучее наступление государства на бизнес и частную жизнь граждан необязательно приводит к сокращению отчетного ВВП, но как будто понижает среднегодовую температуру.

В том же выступлении в 1968 г. Роберт Кеннеди напомнил, что «ВВП не включает ни осмысленность дискуссии в обществе, ни порядочность наших политиков и чиновников»<sup>45</sup>. Набирающая силу экспансия государства и неизбежное снижение эффективности его работы не противоречат росту ВВП, но и не способствуют улучшению жизни.

---

<sup>45</sup> Kennedy R. Address, University of Kansas, Lawrence, Kansas, 1968, March 18.

## **Миф 32. России грозит распад Единственное спасение – централизация власти, даже если она и приведет к негативным экономическим последствиям**

Если чрезмерная централизация власти скорее опасна для экономического роста, то, может быть, для нее есть другие, более серьезные оправдания? В последнее время все чаще обсуждается идея о том, что приоритетной целью государственной политики должно быть сохранение национальной целостности российского государства. Выбор удачен: величие цели позволяет использовать для ее достижения любые средства: отмену региональных выборов, установление контроля над СМИ, консолидацию власти в парламенте, даже если эти меры и не являются оптимальными с точки зрения экономического роста.

Насколько обоснованы опасения российского руководства, связанные с распадом страны? На этот вопрос трудно дать точный ответ. Но возникшая в последнее время политико-экономическая теория размеров государства позволяет по крайней мере понять основные факторы, обуславливающие дезинтеграцию и объединение государств. Достаточно полный обзор последних теоретических и эмпирических исследований в этой области содержится в опубликованной в 2003 г. книге Альберто Алесины и Энрико Сполоре «Размер государств»<sup>46</sup>.

Теория Алесины – Сполоре очень проста. Чем больше государство, тем ниже удельные издержки производства общественных благ (например, безопасности, социального обеспечения и т. д.) и прочих услуг, которые это государство предоставляет гражданам. Крупные государства обладают преимуществом большого внутреннего рынка, необходимого для развития как индустриальной, так и постиндустриальной экономики. Но если страна настолько велика, что ее население слишком разнородно, то ее гражданам трудно прийти к согласию, какие именно общественные блага должно предоставлять государство, каким должен быть размер государства и, следовательно, уровень налогообложения.

Даже этот простейший анализ достоинств и недостатков размеров государств позволяет сделать нетривиальные выводы. Во-первых, международная торговля снижает роль большого внутреннего рынка: по существу, для стран с доступом на мировой рынок размер внутреннего не имеет значения. Поэтому по мере глобализации вполне естественно ожидать – как это и происходило после Второй мировой войны – успешного функционирования очень небольших государств вроде Гонконга и Сингапура. Во-вторых, эту же тенденцию подкрепило появление наднациональных организаций, так или иначе предоставляющих глобальные общественные блага, – оборонных альянсов, МВФ, Всемирного банка, Интерпола и др.

В-третьих, при прочих равных авторитарные государства больше демократических. Дело в том, что в авторитарном государстве выбор системы налогообложения и направлений деятельности правительства отражает интересы лишь правящей элиты, которая однороднее населения в целом. Чем больше государство, тем большую ренту собирает правящее меньшинство, единственное ограничение его аппетита – это возможность массовых протестов. Поэтому внутренне неоднородные государства при демократизации имеют склонность к дезинтеграции. Неудивительно, что демонтаж коммунистической системы привел к появлению новых стран.

На первый взгляд, эта теория подтверждает правоту кремлевских стратегов. Для сохранения большого государства необходимо изолировать страну от внешнего мира, выстроив

---

<sup>46</sup> Alesina A., and Spolaore E. The Size of Nations. Cambridge, MA: MIT Press, 2003.

барьеры для торговли и инвестиций, консолидировать власть в руках единого центра, подавить демократические механизмы, институты гражданского общества и другие способы влияния разнородных избирателей на власть.

Представленный выше аргумент не выдерживает серьезного анализа. Даже если пренебречь тем обстоятельством, что такой подход ставит интересы государства выше интересов граждан, все равно опасность распада России сильно преувеличена. В отличие от Советского Союза, Россия – вполне однородная страна. По данным последней переписи, 79 % населения относят себя к титульной национальности и почти все граждане владеют русским языком. Самый широко используемый количественный показатель неоднородности (индекс этнолингвистической фракционализации) в России ниже, чем в США, Индии, а также чем в шести странах «старой» Европы, где наблюдается процесс дальнейшей интеграции.

К тому же демократизация, скорее всего, приведет не к полной дезинтеграции, а к вполне разумной децентрализации – компромиссу между управлением большой страной из единого центра и ее полным распадом. Опыт Чечни наверняка отбил у региональных лидеров охоту мечтать о полной автономии. В то же время трудно представить, как можно эффективно управлять 145-миллионной страной как унитарным государством, а ведь именно это подразумевает отмена губернаторских выборов.

И США, и Индии именно при помощи децентрализации удается справляться с существенной межрегиональной неоднородностью, сохраняя при этом эффективность предоставления общественных благ на национальном уровне. Вот почему эти государства остаются и большими, и вполне демократическими.

Возможно, в 1990-е гг. децентрализация в России зашла слишком далеко. Впрочем, легко представить себе и способ решения этой проблемы. Референдумы по объединению субъектов федерации показали: российские граждане понимают, что слишком маленькие регионы с населением в десятки тысяч жителей нежизнеспособны. Наверное, именно восстановление настоящего федерализма и референдумы по укрупнению регионов и помогут обеспечить настоящее единство России, основанное на консенсусе граждан, а не правящей «элиты».

### **Миф 33. Экономический рост не зависит от модели социального перераспределения от богатых к бедным, поэтому Россия должна выбрать более щедрую европейскую модель**

Кроме удвоения ВВП, Россия поставила цель за десять лет сократить бедность вдвое. В развитых странах существуют два очень разных подхода к борьбе с бедностью. В Европе предпочитают перераспределение доходов в пользу бедных за счет высоких налогов и регулирования. В США полагают, что бедные должны помочь себе сами и надо всего лишь создать условия для вертикальной мобильности – согласно этому принципу каждый человек, который беден сегодня, может разбогатеть уже завтра. Высокие налоги и чрезмерное регулирование подавляют предпринимательство и не позволяют создавать рабочие места. Поэтому американские налоги гораздо ниже, а экономический рост – на 1 % в год выше, чем в Европе. В США доля госрасходов в ВВП составляет около 30 %, в то время как в Великобритании – 37 %, в континентальной Европе – около 45 %, а в Скандинавии – более 50 %. При этом США гораздо больше тратят на оборону, так что различия в уровне социальных расходов еще внушительнее.

Почему в Европе и США настолько различаются уровни перераспределения? Какой подход к борьбе с бедностью будет преобладать в России? Пока что российское государство декларирует европейский уровень социальных расходов, а на практике масштабы перераспределения соответствуют скорее американским. Но рано или поздно нам все же придется определиться, какой именно уровень перераспределения должен стоять за положением статьи 7 Конституции о том, что «Российская Федерация – социальное государство».

Развитые страны во многом похожи. Но с точки зрения как идеологии перераспределения, так и фактического уровня перераспределения США действительно стоят особняком. С легкой руки американского политолога Сеймура Липсета в последнее время вновь вошел в оборот термин «американская исключительность» (American exceptionalism), впервые употребленный Алексисом де Токвилем еще в 1835 г. В вышедшей в 2004 г. книге «Борьба с бедностью в США и Европе»<sup>47</sup> гарвардские экономисты Альберто Алесина и Эдвард Глейзер с цифрами в руках пытаются определить, насколько верны распространенные объяснения американской исключительности.

Оказывается, что стандартные экономические рассуждения из учебников не выдерживают критики. Эффективность перераспределения в Европе не выше, чем в США. Потребность в перераспределении больше как раз в Америке, поскольку неравенство в уровнях доходов до налогообложения там существенно выше. Казалось бы, это не так страшно, раз в США действительно действует принцип вертикальной мобильности. Принято считать, что это так и есть – американцы полагают, что можно добиться успеха упорным трудом. Большинство европейцев, напротив, уверены: причина бедности – вовсе не лень, и из ловушки безденежья самостоятельно не выбраться, в то время как высокие доходы богатых обусловлены в первую очередь удачей, а не усердием. Однако данные исследований показывают, что уровень вертикальной мобильности в США не выше, чем в Европе, и дети богатых на обоих континентах с большей вероятностью получают хорошее образование и высокооплачиваемую работу, а бедные действительно не могут выбраться из ловушки бедности. При этом американские бедные работают столько же часов в неделю, как и их европейские собратья.

---

<sup>47</sup> Alesina A. and Glaeser E. Fighting Poverty in the US and Europe: A World of Difference. Oxford: Oxford University Press, 2004. (The Rodolfo Debenedetti lecture series).

Кроме того, хотя на словах американцы и винят бедных в их проблемах, на деле частная благотворительность в США на порядок масштабнее европейской, причем это объясняется не только и не столько налоговыми льготами.

Поскольку экономические теории не объясняют американской исключительности, нам придется обратиться к политическим и историческим корням перераспределения. Современная политическая экономия утверждает: перераспределение менее вероятно при мажоритарной выборной системе и существенной децентрализации бюджетного процесса. Именно такая система сформирована в США еще в XVIII в. – отцы-основатели страны представляли интересы богатейших слоев населения. В Европе же современные политические институты возникли позже, под давлением левых движений. Почему же США, в отличие от Европы, удалось избежать перехода к политическим институтам перераспределения в XIX–XX вв.? Оказывается, что все дело в иммигрантской природе и этнической неоднородности населения Америки. Уже Маркс и Энгельс знали, что призрак коммунизма бродит именно по Европе, и в то же время считали маловероятным приход левых партий к власти в США. Этническая неоднородность позволила богатым расколоть бедные слои населения по национальному признаку, что и предотвратило возникновение сильной социалистической партии.

Именно поэтому нынешний приток иммигрантов из бедных стран – серьезная угроза для социальных государств Европы. Растущая иммиграция увеличивает национальную неоднородность, а этим пользуются ультраправые политики, набирающие популярность в некоторых европейских странах.

Россия, намеренно или нет, выстраивает политическую систему, более склонную к европейской модели перераспределения. Поэтому, несмотря на все усилия экономического крыла правительства, пытающегося сдержать рост государственных расходов, сдвиг экономической политики влево неизбежен. Риски такого сценария очевидны – европейское социальное государство эффективно только при наличии закрытых границ, а также честной и компетентной бюрократии. А в России с ее высоким уровнем – и объективно необходимым – ростом иммиграции этот подход к борьбе с бедностью окажется слишком дорогим с точки зрения экономического роста.

## **Рост без свободы**

Можно ли разделить экономику и политику? Есть ли шанс у политики «авторитарной модернизации», сочетающей быстрый и устойчивый экономический рост с централизацией власти и подавлением независимой прессы? Рост ценой ограничения политических прав и свобод – это миф. Время подобных решений в России прошло. Страна стоит перед вызовами постиндустриальной эпохи, когда для экономического роста необходима децентрализованная, свободная экономическая система. Централизованная же система может провести индустриализацию, но не способна создать среду для созидательного разрушения, основанную на частной инициативе, человеческом капитале и беспрепятственном обмене информацией.

Модель «авторитарной модернизации» опасна не только для экономики, но и для самой власти. Без сдержек, противовесов и обратной связи власть быстро теряет чувство реальности, что в случае России может привести не только к замедлению экономического роста, уличным протестам и другим проявлениям недовольства, но и к развалу страны. Чтобы предотвратить эти угрозы, необходимо вернуть часть полномочий регионам, восстановить выборы губернаторов, обеспечить независимость СМИ и ограничить вмешательство государства в экономику.

## Глава 7

### Глобализация

*Торговля не разрушила еще ни одну страну<sup>48</sup>.*  
**Бенджамин Франклин**

Проблемы глобализации – еще один пример единства экономистов, представляющих разные страны и течения. Как и в вопросах важности защиты прав собственности и проведения ответственной макроэкономической политики, экономисты едины в том, что свободная торговля полезна для экономического роста. В этом им приходится противостоять демагогам, пытающимся использовать экономическую неграмотность политиков в своих групповых интересах. Впрочем, если наказание за безответственную макроэкономическую политику наступает достаточно быстро (см. главы 2 и 4), то противодействие глобализации обходится экономике дорого, скорее, в долгосрочной перспективе. А поскольку от протекционизма некоторые отрасли существенно выигрывают, его вред не так очевиден.

Поэтому и возникают дискуссии о «всемирном заговоре». Цель его якобы в том, чтобы с помощью глобализации американские корпорации смогли выкачивать прибыли из всего мира, в том числе и за счет потогонных условий труда в развивающихся странах. Центром заговора объявляются не только Всемирный банк (одна из миссий которого – как раз борьба с бедностью), но и Всемирная торговая организация (ВТО), которую обвиняют в беспрековном следовании интересам США.

В этой главе мы докажем, что ВТО – самая демократичная международная организация, помогающая бедным странам так или иначе отстаивать свои интересы. Кроме того, именно глобализация позволила сотням миллионов людей, в первую очередь в Индии и Китае, вырваться из ловушки бедности.

По иронии судьбы и в самих США тоже хватает людей, недовольных глобализацией. Американцы как огня боятся «аутсорсинга» – утечки рабочих мест в бедные страны (опять-таки главным образом в Индию и Китай). Средний американец искренне полагает, что Китай скоро начнет производить все товары и услуги в мире, и тогда американцам нечем будет зарабатывать на хлеб. Успехи Поднебесной трудно подвергнуть сомнению. Тем не менее простой экономический анализ показывает: Китай не может экспортировать сразу все товары и услуги – этого просто не выдержит курс доллара.

В России дискуссия о глобализации имеет несколько важных особенностей. Наша экономика унаследовала от советской несколько больших отраслей, построенных в тепличных условиях СЭВ и не приспособленных для глобальной конкуренции. Любой водитель знает, что новый российский автомобиль не может конкурировать с десятилетним немецким или японским ни по цене, ни по качеству. Однако лоббистам удается внушить водителям (или, по крайней мере, их представителям в парламенте), что российская экономика в целом проигрывает без ограничительных пошлин на ввоз автомобилей. При этом говорят, что без развития автомобильной промышленности у России нет будущего.

Считается, что если все неконкурентоспособные отрасли будут вытеснены внешними конкурентами, то заменить российские товары окажется нечем: на покупку импортных у россиян не хватит денег. Это не соответствует действительности – впрочем, как и то, что Россия проиграет от вступления в ВТО. Но, помимо защиты свободной торговли как тако-

---

<sup>48</sup> Benjamin Franklin Essays: Thoughts on Commercial Subjects, 1774.



вой, ВТО защищает и интересы бедных стран, причем в большей степени, чем любая другая международная организация.

Еще один миф заключается в том, что России следует отгородиться от финансовой либерализации. Действительно, если иностранный капитал не идет к нам, а российский продолжает утекать, не стоит ли ужесточить ограничения на вывоз капитала? Это на первый взгляд очевидное решение может привести к самым негативным последствиям в виде снижения стимулов к труду и накоплению сбережений, особенно среди высококвалифицированных россиян.

## **Миф 34. Протекционизм по определению соответствует нашим национальным интересам**

В чем состоит национальный интерес во внешнеторговой политике? Распространенная точка зрения такова: прежде всего – в продвижении своих товаров на внешний рынок и в защите внутреннего рынка от импортных товаров. Поэтому либерализация внешней торговли, устранение барьеров для импорта в одностороннем порядке наносят ущерб экономике страны и могут быть предприняты только в ответ на такие же уступки со стороны других стран.

Эта позиция несостоятельна с точки зрения экономической науки. В долгосрочной перспективе протекционизм вредит национальным интересам, а либерализация торговли выгодна даже в одностороннем порядке.

На первый взгляд это неочевидно. Например, при снижении пошлин на импортные автомобили российские автолюбители выигрывают, зато производители отечественных автомобилей – проигрывают. Но оказывается, вопреки распространенной точке зрения, экономический выигрыш потребителей всегда превышает потери производителей.

Что происходит при повышении импортных пошлин? Представим, например, что на машину, стоящую \$5 тыс., пошлина повысилась на \$1 тыс. В результате цена на эти иномарки повышается на столько же, ввоз сокращается и их место занимают отечественные машины (также продаваемые по более высоким ценам из-за снижения конкуренции). Часть покупателей иномарок переключится на отечественные автомобили, заплатив более высокую цену, однако другая часть откажется от покупки.

Суммарный выигрыш производителей будет складываться из увеличения прибыли на двух потребительских аудиториях. Во-первых, им удастся по более высокой цене продать свои автомобили тем покупателям, которые и так собирались покупать отечественные машины. Величина этого выигрыша станет в точности равна величине потерь лояльных покупателей, то есть разнице между старой и новой ценой.

Во-вторых, российские производители расширят свою аудиторию за счет покупателей, которые до введения пошлин предпочитали иномарки. Такой выигрыш не компенсирует потерь потребителя. Для завоевания этого сегмента рынка производителю нужно либо повысить цену менее чем на \$1 тыс., либо повысить качество (например, установить более мощный двигатель). В первом случае производитель получает дополнительно такую же сумму, которую тратит покупатель, но покупатель при этом страдает из-за более низкого качества купленной машины. Если же производитель добивается сравнимого уровня качества, потратив на это, например, \$600, то при введении пошлин цена действительно вырастет на \$1 тыс., но прибыль производителя будет равна всего лишь \$400, а проигрыш каждого потребителя составит все ту же \$1 тыс.

Следует учесть также проигрыш и тех потребителей, которым придется вообще отказаться от покупки как иностранного, так и отечественного автомобиля. Например, те, кто готов платить за машину \$5700, до введения пошлин купили бы машину за \$5 тыс., сэкономив \$700.

Остается еще одно важное обстоятельство: с оставшихся ввозимых иномарок можно собрать пошлины. Казалось бы, что может быть лучше – пополнить бюджет за счет налогов с иностранцев? Однако из-за изменения цен налоговое бремя перемещается с иностранных производителей на российских покупателей. Россия – лишь небольшая часть глобальной экономики. Даже полное закрытие нашего рынка вряд ли повлияет на мировые цены на автомобили, поэтому цены внутри страны вырастут ровно на величину пошлин и всю величину налога заплатят российские потребители.

Либерализация торговли выгодна, даже если другие страны не придерживаются принципов честной конкуренции. Например, когда страны ЕС субсидируют свое сельское хозяйство, это действительно несправедливо по отношению к российским производителям продовольствия. Однако и в этом случае снижение импортных пошлин выгодно для России: выигрыш потребителей, покупающих еду по заниженным (за счет европейских налогоплательщиков) ценам, превышает проигрыш производителей.

Итак, даже односторонняя либерализация увеличивает национальное благосостояние. Почему же большинство стран продолжает защищать свои рынки от конкуренции?

Ответ прост: даже в самых развитых странах политический процесс далек от совершенства. Отраслевые группы интересов обладают гораздо большим влиянием на экономическую политику, чем плохо организованные представители потребителей. Типичный пример – ограничения импорта стали в США, введенные в 2002 г. Несмотря на огромные издержки, которые понесли потребители стали, в том числе и играющие важную роль в экономике США автомобилестроители, лоббистам американских производителей стали удалось добиться своего. Помимо потребителей, в политическом процессе не представлены и молодые, растущие отрасли, которые пока уступают зрелым (не всегда конкурентоспособным) отраслям в размере и, следовательно, в политическом влиянии.

Другой аргумент в пользу протекционизма основан на огромной роли некоторых стран в международной торговле. В отличие от России, США и ЕС представляют собой значительную часть глобальной экономики, поэтому их торговая политика существенным образом влияет на мировые цены. Так что при повышении тарифов часть бремени переносится с потребителей на иностранных производителей. Ограничения импорта стали привели не только к убыткам американских потребителей стали, но и к снижению цен на всех остальных рынках и, следовательно, к потерям всех неамериканских производителей. Естественно, для России этот аргумент не актуален.

Еще один довод в защиту протекционизма – аргумент, связанный с развивающейся отраслью. Такую отрасль стоит некоторое время защищать (тарифами или квотами), до тех пор пока она не станет конкурентоспособной в глобальной экономике, и лишь затем можно открывать рынок. Этот аргумент имеет право на существование при соблюдении двух условий: во-первых, в случае защиты отрасль должна развиваться опережающими по сравнению с иностранными конкурентами темпами, во-вторых, исходное отставание в конкурентоспособности должно быть небольшим. Защита каждой отрасли приводит к потерям благосостояния, поэтому протекционизм должен быть крайне избирательным и ограниченным во времени. Если защищать все отрасли, реальный курс рубля вырастет, выигрыш каждой отрасли будет невелик, а потери благосостояния – огромными.

На практике аргумент, связанный с развивающейся отраслью, используется обычно для того, чтобы обосновать отраслевой, а не национальный интерес. В большинстве развивающихся стран, чья промышленная политика основана на ограничении импорта, происходило одно и то же. Каждая отрасль объявляла себя почти конкурентоспособной. Защиты, естественно, добивались политически сильные, а не действительно растущие отрасли. Более того, лоббистам обычно удавалось превратить временную защиту в постоянную. При этом из-за отсутствия конкуренции у предприятий не было стимулов к повышению эффективности, поэтому «почти конкурентоспособным» отраслям так и не удавалось избавиться от этого «почти» и они требовали продления периода защиты. К статическим потерям благосостояния добавлялись и динамические, поскольку длительная защита неэффективных отраслей создавала искусственные стимулы для перетока труда и капитала и сдерживала развитие более конкурентоспособных секторов.

У свободной торговли много врагов. Трудно представить себе предпринимателей, не заинтересованных в ограничении конкуренции. Тем не менее надо помнить, что благосостояние страны – это благосостояние ее граждан, а им протекционизм обходится очень дорого.

## **Миф 35. Наша экономика неконкурентоспособна, поэтому для России нет места в мировом разделении труда**

В Глобальном рейтинге конкурентоспособности 2008 г. Россия занимает 51-е место (из 134) – это намного лучше, чем 70–80-е места несколько лет назад, но все еще позади Индии и Китая. Часто можно слышать: низкая конкурентоспособность означает, что для России нет места в мировой экономике. Действительно, если снизить импортные пошлины, то разве не будут все российские товары вытеснены импортными? Ответ кажется очевидным: российские компании не могут конкурировать на равных с компаниями западных стран и стран Юго-Восточной Азии, поэтому в случае либерализации внешней торговли все российское производство будет вытеснено импортом.

Эти вопросы регулярно поднимаются не только в России, но и в развитых странах. Практически те же аргументы приводились и в США – при обсуждении вытеснения американских товаров японскими, и в Японии – когда рассматривалось перемещение производства в Китай.

Может ли страна полностью потерять внутренние и внешние рынки и перейти на потребление импортных товаров? Конечно же, нет: кто не работает, тот не ест. Чтобы оплачивать импорт, необходим приток конвертируемой валюты, поэтому страна не может импортировать все товары, не экспортируя при этом ничего. Приток валюты может быть обусловлен иностранными инвестициями, но не надолго, поскольку инвесторы не заинтересованы бесконечно вкладывать средства в экономику, не репатрируя прибыль.

Нельзя представить себе и страну, которая только экспортирует и ничего не импортирует. Полученная валюта сама по себе не имеет ценности и будет рано или поздно потрачена на покупку импортных товаров. В принципе иностранную валюту можно накапливать в качестве резервов, но и у такой политики есть предел: если резервы слишком велики, то спекулянты начнут игру на повышение курса национальной валюты.

Поэтому неудивительно, что даже в самых конкурентоспособных странах импорт ненамного уступает экспорту, а иногда и превышает его. Например, в последние годы в Китае сальдо торгового баланса (превышение экспорта над импортом) составляло всего лишь около 5 % ВВП – существенно меньше, чем в России (у нас это соотношение составляло 10–15 % ВВП вплоть до кризиса 2008/09 г.). В США, которые возглавляют рейтинги конкурентоспособности, сальдо торгового баланса отрицательное.

Объяснение того, почему в мировом разделении труда найдется место для всех стран, предложено еще Дэвидом Рикардо. Его теория сравнительного преимущества гласит: даже если одна страна обладает абсолютным преимуществом перед другой в производстве всех товаров, место в мировом разделении труда найдется для обеих. Каждая страна будет производить те товары, в которых у нее есть сравнительное преимущество.

Простым примером, иллюстрирующим теорию сравнительного преимущества на микроэкономическом уровне, может служить делегирование полномочий внутри компании. Легко представить ситуацию, когда президент компании разбирается в финансах лучше финансового директора. Тем не менее, если превосходство президента в области стратегического управления еще более существенно, он делегирует решение финансовых вопросов своим подчиненным. Рабочее время президента ограничено, поэтому ему стоит сосредоточиться на той работе, в которой у него есть сравнительное преимущество и которая дает компании максимальную отдачу даже с учетом того, что финансами занимается менее компетентный специалист.

Аналог цены рабочего времени в национальной экономике – это уровень зарплаты в стране. Действительно, производительность труда важна не сама по себе, а по сравнению с зарплатой. Если производительность труда очень высокая, но зарплата еще выше, товар будет производиться за рубежом, даже если там производительность ниже. В равновесии зарплата установится таким образом, что отрасли с более высокой производительностью останутся конкурентоспособными в мировой экономике. Продукция остальных окажется вытеснена импортом, который будет оплачен валютой, заработанной в конкурентоспособных отраслях.

Уровень жизни в стране в конечном счете определяется средней производительностью труда. Участие в международном разделении труда позволяет сосредоточить ресурсы в отраслях с более высокой производительностью и тем самым повысить уровень жизни. Низкая конкурентоспособность страны означает не только (и не столько) низкую производительность труда, сколько неспособность перераспределить ресурсы в пользу более эффективных отраслей.

Как же узнать, в чем именно наше сравнительное преимущество? Не получится ли так, что преимущество сырьевых отраслей в производительности труда настолько велико, что все остальные отрасли погибнут? Вряд ли: Россия – не Кувейт, и доходов от экспорта нефти на всех не хватит. Поэтому вытеснение неконкурентоспособных компаний приводит к высвобождению и удешевлению (в долларовом выражении) рабочей силы, что создает стимулы для роста в других не сырьевых отраслях. Развитие российской экономики после 1998 г. показало, что и при существующем уровне жизни (даже при сверхвысоких ценах на нефть) конкурентоспособными являются и те отрасли, на которые авторы проектов защиты отраслей давно махнули рукой: пищевая и текстильная, отдельные отрасли сельского хозяйства, как, впрочем, и тяжелое машиностроение.

Выигрыш от международного разделения труда обусловлен межотраслевой мобильностью ресурсов в каждой стране. Если отрасль становится неконкурентоспособной, ресурсы переориентируются на более производительное использование. В частности, рабочие также должны перейти на более эффективные предприятия или в более конкурентоспособные отрасли. Однако мобильность рабочей силы в России невысока, поэтому встраивание в мировую экономику приводит к серьезным социальным проблемам. Означает ли это, что нужно отложить реструктуризацию неконкурентоспособных предприятий и передать ее в наследство следующему правительству? Не стоит ли продолжать защищать неконкурентоспособные отрасли, избегая, пусть и за счет существенных потерь потребителей, нежелательных социальных последствий?

Социальная справедливость – лишь предлог для защиты слабых отраслей от внешней конкуренции. Внешнеторговая политика приспособлена для решения социальных проблем примерно так же, как разбрасывание денег с вертолета – для борьбы с бедностью. Защищая слабые отрасли, государство субсидирует собственников предприятий и делает это за счет потребителя (а в итоге – за счет национального благосостояния). В городах с градообразующими предприятиями, работающими в таких отраслях, рыночная власть, как правило, сконцентрирована в руках работодателей – поэтому именно им, а не работникам достается основная часть выгод от введения торговых барьеров.

Задачи социальной политики необходимо решать при помощи инструментов, способных поддержать не предприятия, а конкретных людей в период переквалификации и поиска работы. Впрочем, наилучшая защита работников – это конкуренция работодателей на рынке труда. И чтобы защитить их при помощи конкуренции, необходимы такие меры, как повышение (опять-таки!) профессиональной и географической мобильности; активная политика занятости; улучшение среды, в которой работает малый бизнес; развитие финансовой системы с целью предоставления населению доступа к кредитам и сбережениям по рыноч-

ным ставкам; развитие системы последиplomного образования. Об этом (и не только) – глава 8.

Повышение мобильности рабочей силы – сложная задача. Но ведь именно страны с наиболее мобильной экономикой как раз и занимают первые места в рейтингах конкурентоспособности.

## **Миф 36. Финансовая глобализация опасна для бедных стран, поэтому России стоит отгородиться от глобальных рынков капитала**

*Глобальные рынки капитала похожи на реактивные самолеты. Они быстрее, удобнее и лучше доставляют вас туда, куда вы хотите попасть. Но и падения намного более драматичны<sup>49</sup>.*

*Ларри Саммерс, бывший глава Национального экономического совета США*

Авторы рыночных реформ в России полагали, что либерализация в конце концов приведет к росту иностранных инвестиций – со всеми вытекающими положительными последствиями. Однако, несмотря на присвоение инвестиционного рейтинга и заметное улучшение корпоративного управления, в России по-прежнему остро стоит проблема оттока капитала. Почему капитал продолжает бежать из страны, даже несмотря на экономический рост, инвестиционные рейтинги и политическую стабильность? Насколько опасна финансовая либерализация? Не следует ли выстроить барьеры на пути утечки капитала, чтобы в России остались хоть какие-нибудь средства для инвестиций? Как это ни странно, но происходящее в России не слишком отличается от ситуации в большинстве развивающихся стран.

В мировой финансовой системе были устранены практически все барьеры на пути движения капитала, воздвигнутые в первой половине XX в. – во время двух мировых войн и Великой депрессии. Индекс глобальной интеграции рынка капитала наконец-то превзошел свой исторический максимум, достигнутый в 1913 г. Однако, несмотря на рухнувшие барьеры и видимость абсолютной финансовой глобализации, переток капитала между странами не очень велик – особенно по сравнению с движением капитала внутри развитых стран. Американские экономисты Брайан Хендерсон, Нарасимхан Джигадиш и Майкл Вайсбах приводят данные Security Data Corporation<sup>50</sup> о привлечении финансовых ресурсов в 1990–2001 гг. За эти годы в мире было выпущено на \$3,4 трлн новых акций. Из них только 6 % проданы иностранным инвесторам. Даже если исключить американские компании, этот показатель составит всего 9 %. При этом большая часть трансграничного перетока капитала приходится на богатые страны – на инвестиции развитых стран в корпорации в других развитых странах или на бегство капитала из развивающихся стран. По данным МВФ<sup>51</sup> за 1996–2004 гг., чистый приток инвестиций в акционерный капитал из развивающихся стран в развитые составил \$60 млрд. Схожая ситуация, хотя и не столь драматичная, наблюдается на рынке долговых инструментов.

С точки зрения неоклассической экономической теории такая ситуация в принципе невозможна. Если капитал абсолютно мобилен, он должен устремиться туда, где его применение принесет большую выгоду – в развивающиеся страны, богатые трудовыми ресурсами и отчаянно нуждающиеся в капитале. Более того, в соответствии с этими представлениями интеграция глобального рынка капитала может резко сократить разрыв между бедными и богатыми странами. Даже если трудовые ресурсы не мобильны и не могут перетекать в экономики с более высокой производительностью, приток капитала в страны с избытком трудовых ресурсов должен решить эту проблему.

---

<sup>49</sup> Выступление на заседании Международного валютного фонда 9 марта 1998 г.

<sup>50</sup> Henderson B., Weisbach M. World markets for Raising New Capital // Journal of Financial Economics, 2006. Компания Securities Data Corporation (SDC) занимается сбором данных о датах и суммах сделок в США.

<sup>51</sup> World Economic Outlook. N. Y.: IMF, 2005.



Экономисты старались не обращать внимания на вопиющее несоответствие теории и практики до тех пор, пока можно было делать вид, что финансовая глобализация еще не состоялась. Однако в 1990 г. будущий нобелевский лауреат Роберт Лукас все же задался этим вопросом в статье «Почему капитал не перетекает из богатых стран в бедные?»<sup>52</sup>. И предложил несколько возможных ответов: «Стимулы для инвестиций в развивающиеся страны низки из-за отсутствия человеческого капитала, риска экспроприации инвесторов и монополизма». С тех пор уровень конкуренции на международном финансовом рынке заметно вырос. Благодаря усилиям правительств развивающихся стран и международных организаций проблема человеческого капитала также стала менее острой. Тем не менее отток капитала из бедных стран продолжается.

Это действительно объясняется экспроприацией инвесторов – со стороны государства и со стороны корпоративных инсайдеров, как отметил Рене Штульц<sup>53</sup>, президент Американской финансовой ассоциации в 2005 г. Если уровень защиты прав инвесторов слишком низок, то капитал будет покидать страну, даже если ее экономика очень сильно нуждается в инвестициях.

Отсюда следует, что финансовая либерализация может быть очень опасной для развивающихся стран. Этой точки зрения придерживается и нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц. В стране с неэффективным, коррумпированным правительством и плохим корпоративным управлением устранение барьеров приведет к бегству капитала и, скорее всего, к снижению инвестиций. Кроме того, финансовая либерализация увеличивает вероятность кризисов в бедных странах.

Впрочем, финансовая автаркия рано или поздно приводит к застою и, следовательно, к отставанию от других стран. Если даже и удастся закрыть границы для утечки капитала, то уменьшатся доходность и устойчивость финансовых вложений граждан, а значит, и снизятся стимулы к сбережениям внутри страны. Кроме того, без давления международных финансовых рынков не будет и стимулов улучшать корпоративное управление и снижать политические риски. Это, в свою очередь, еще в большей степени сократит стимулы к сбережениям внутри страны. Ведь проблем у инвесторов хватает – кроме низкой доходности и высокого риска, обусловленного отсутствием глобальной диверсификации, они страдают от незащищенности прав собственности. В конце концов это повлияет и на стимулы к труду, особенно у высококвалифицированного среднего класса. Зачем много работать, если необходимый минимум и так обеспечен, а безопасность и доходность сбережений обеспечить невозможно?

Аргументы Штульца как нельзя лучше описывают ситуацию в России в последние годы. Несмотря на все проблемы и отрицательные тенденции в системе образования и здравоохранения, человеческий капитал в России остается на достаточно высоком уровне – по крайней мере по сравнению с другими странами с тем же уровнем доходов. При этом выгода от глобальной диверсификации огромна, так как доходы ведущих российских компаний напрямую зависят от мировых цен на сырье.

Очевидно, что именно выход на международный рынок капитала заставил крупнейшие российские компании значительно улучшить корпоративное управление. Ведь в условиях глобализации рынки не только жестоко наказывают компании с плохим управлением и страны с высокими политическими рисками, но и платят огромную премию за снижение этих рисков.

---

<sup>52</sup> Lucas R. Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? // American Economic Review Papers and Proceedings, May 1990, 80(2), 92–96.

<sup>53</sup> Stulz R. The Limits of Financial Globalization // Journal of Finance, 2005, LX(4), 1595–1638.

Вспомним печально известный пример ЮКОСа. История компании до 2003 г. показывает важность корпоративного управления для повышения капитализации и притока капитала, а в последние два года – доказывает, что экспроприация инвесторов со стороны государства может легко обратить поток капитала и разрушить инвестиционный климат. Именно так ведут себя правительства многих развивающихся стран, и именно поэтому их экономики никак не могут сократить разрыв с экономиками богатых стран.

## **Миф 37. Антиглобалисты защищают интересы бедных во всем мире**

Движение антиглобалистов набирает силу: выступления – правда, пока малочисленные и мирные – становятся нормой и в Москве. Чего хотят антиглобалисты? Бытует мнение, что это очень разнородное движение, не имеющее конструктивной программы действий и объединенное лишь общим врагом – транснациональными корпорациями. К сожалению, это не совсем так.

По иронии судьбы глобализация позволяет достаточно легко получить доступ к публикациям антиглобалистов. Их веб-сайты доступны на разных языках, а книги можно заказать в интернет-магазинах. С работами идеологов антиглобализма может ознакомиться каждый. Когда их читаешь, невозможно отделаться от ощущения дежавю. В манифестах и воззваниях антиглобалистов узнаешь до боли знакомые мотивы – из материалов по истории КПСС, диалектическому материализму и политической экономии. Как правило, антиглобалисты не ссылаются на классиков марксизма-ленинизма, но в полной мере пользуются их терминами и аргументами.

Список претензий к современному устройству мира у них длинный. Капиталистическое общество насквозь прогнило, в нем царствует дух накопления. Не только массовая культура, но и андеграунд проплачены транснациональными брендами. Молодежь не хочет мириться с тем, что ее уже с детства зомбируют (в духе пелевинского «поколения П») рекламисты с Мэдисон-авеню. Интеллектуалы встревожены, что теряется культурная разнородность, мир становится слишком одинаковым и, возможно, неспособным противостоять социальным вирусам будущего. Моралисты не приемлют условия труда в развивающихся странах, где на заводах крупных корпораций отсутствуют профсоюзы, используется детский труд, не соблюдаются нормы охраны окружающей среды. Бюрократов беспокоит постепенное снижение роли национального государства. Никого не радуют и регулярные кризисы мировой финансовой системы.

Именно это разнообразие жалоб создает впечатление, что антиглобалисты не способны объединиться. Однако попробуем судить по делам. Как ни странно, предложения всех этих движений в конце концов сводятся к одному и тому же – любой ценой ограничить перемещение капитала (и особенно – его переток из развитых стран в развивающиеся). Действительно, заперев капитал в национальных границах (или хотя бы в границах ОЭСР), можно вернуть мир к старому доброму капитализму, в котором все вышеперечисленные проблемы решены.

К сожалению, это лишит страны третьего мира шансов на развитие и рост. Ведь именно иностранные инвестиции позволяют создать рабочие места с зарплатой выше прожиточного минимума и разорвать порочный круг бедности, нехватки средств и низкой производительности. Таким образом, даже самые идеалистически настроенные антиглобалисты помогают протекционистам – бюрократии и профсоюзам развитых стран – в их борьбе против рабочих третьего мира. Цель этой борьбы – любой ценой отстоять права европейских и американских работников продолжать получать от \$10 до \$20 в час (например, в текстильной промышленности), в то время как китайские работники могут сделать ту же работу за 25–50 центов. Гораздо удобнее делиться с бедными странами долями процента своих доходов в виде международной помощи, чем предоставить им шанс на равных конкурировать за рабочие места. Национальной политической элите и профсоюзам развитых стран довольно легко удалось практически запретить трудовую миграцию из бедных стран. Теперь они пытаются остановить отток капитала, который непрерывно ищет более дешевые возможности для про-

изводства. В борьбе с мобильностью капитала используют и косвенное средство – защиту рынков развитых стран. В бедных странах инвестиционно привлекательными становятся именно экспортирующие отрасли экономики, ведь внутренний спрос (в долларовом выражении) слишком мал. Поэтому, запретив – под предлогом заботы об окружающей среде или условиях труда – экспорт из развивающихся стран, можно полностью лишить эти страны инвестиций.

Антиглобалисты часто выдают себя за защитников интересов работников в бедных странах, ведь глобализация создает там рабочие места без социальных гарантий, профсоюзов и оплаты сверхурочных. Однако (преднамеренно или нет) не обсуждается альтернатива: что будет, если транснациональный капитал не придет в страну третьего мира? К сожалению, у ее жителей нет возможности выбирать между плохими и хорошими рабочими местами – речь идет о выборе между плохой работой и безработицей. Потому они и соглашались на невероятно низкую по западным меркам зарплату, ведь иначе обрекают себя на жизнь впроголодь – без шансов вырваться из ловушки бедности и дать детям (хотя бы начальное) образование.

Поэтому солидарность пролетариев всех стран – миф, который, по-видимому, сознательно культивируется западными профсоюзами. Нет более жестокой конкуренции, чем между американскими и бангладешскими текстильными рабочими. И те, и другие из всех сил пытаются привлечь транснациональный капитал. Разница лишь в том, что первые бьются за богатую жизнь, не желая переучиваться и получать новую, постиндустриальную профессию, а последние отстаивают права на пропитание для себя и своих детей. При этом работники развитых стран активно используют самые нечестные методы конкуренции. А работников третьего мира защитить некому, кроме ВТО, как это ни парадоксально. Именно эта организация, и особенно раунд переговоров, начатый в Дохе (Катар), – единственная надежда бедных стран на доступ к рынкам и, следовательно, инвестициям. Именно поэтому ВТО так ненавидят антиглобалисты, считая врагом номер один. При всех своих недостатках и неравенстве сил (развитые страны имеют гораздо больший вес в ВТО) только в ней – в отличие от других международных организаций – голос бедных стран имеет значение, особенно теперь, после вступления в нее Китая.

Еще одно опасное заблуждение: антиглобалистов считают безобидными, поскольку глобализацию остановить якобы невозможно. К сожалению, это не так. Вспомним, как в начале XX в. волну, казалось бы, всемогущей глобализации обратили вспять. Потребовалось почти сто лет, чтобы восстановить уровень интеграции мировой экономики 1913 г. Конечно, предыдущая волна глобализации остановлена Первой мировой войной, а, может быть, также и Второй, но ведь и сейчас международные отношения далеки от безоблачных.

События 2001–2002 гг. показывают, что даже республиканская администрация США – на словах самый ярый приверженец свободной торговли – может довольно легко пойти на поводу у протекционистов, поэтому нельзя относиться к антиглобализму как к детской забаве. Нужны серьезные усилия по разоблачению несостоятельности антиглобализма и его лицемерной природы по отношению к бедным странам. Необходимы дискуссии с романтиками-идеалистами антиглобализма и с конструктивными антиглобалистами. В конце концов, достижение большинства их целей возможно без уступок протекционистам, которые предлагают слишком простые, но, к сожалению, слишком дорогие для развивающихся стран решения.

## **Миф 38. В ВТО вступать не стоит, ведь эта организация помогает богатым странам эксплуатировать бедные**

Российская экономическая политика по-прежнему непредсказуема – прогнозы роста и инфляции меняются практически в реальном времени, не говоря уже об отсутствии стратегии экономического развития хотя бы на среднесрочную перспективу. Тем не менее и в этой политике есть свои инварианты. Уже несколько лет российское правительство обещает своим гражданам вступление в ВТО через год-полтора. За это время в этой организации сменились два гендиректора, начался и приостановился новый глобальный раунд переговоров, а вступление России ожидается по-прежнему через год-полтора.

Россия неизбежно станет членом ВТО – это очевидно. В современном мире сопротивляться глобализации невыгодно и бессмысленно. И весь вопрос сводится к тому, когда вступать, на каких условиях, а главное, как получить от этого максимальную выгоду.

Противники немедленного вступления аргументируют свою позицию так: промышленности, сельскому хозяйству и сектору финансовых услуг нужно дать время для реструктуризации, чтобы подготовиться к конкуренции в открытой экономике. Но в случае промышленности и сельского хозяйства этот аргумент не вполне корректен, ведь вступление в ВТО ни в коей мере не снизит уровень защиты отечественного производителя. Дело в том, что тарифы в России (по меркам стран, вступающих в ВТО) не очень высоки и позиция российских переговорщиков предполагает изначальное повышение тарифов по многим пунктам и лишь затем их постепенное снижение. Более того, на переговорах речь идет о субсидиях сельскому хозяйству в таких размерах, которые российский бюджет не скоро сможет себе позволить.

Но тарифы и субсидии – не главное. Основное средство защиты отечественного производителя в последнее время – низкий обменный курс рубля. Именно поэтому ориентированная на внутренний рынок часть российской промышленности – своего рода промышленный средний класс, вставший на ноги после девальвации 1998 г., будет защищен не тарифами. Да, приток иностранного капитала, в том числе и в сектор услуг, способен оказывать повышающее давление на обменный курс рубля (как это происходит в большинстве развивающихся и переходных экономик, вступающих в ВТО). С другой стороны, Россия всегда может управлять обменным курсом с помощью накопления притока капитала в Резервном фонде.

Впрочем, обменный курс не позволяет адресно защищать конкретные отрасли. Поэтому с приоритетами промышленной политики и уровнем тарифов стоит определиться именно на этапе вступления. Ведь тарифы фиксируются не на год или два. И лишь в исключительных случаях члены ВТО могут временно повышать тарифы, если есть на то экономическое обоснование, а также применять нетарифные меры защиты внутреннего рынка.

Тарифная стратегия – лишь один из фрагментов ответа на основной вопрос о месте России в глобальной экономике. Как именно мы хотим встроиться в систему международного разделения труда? В чем наше преимущество перед другими странами? Помимо природных ресурсов, Россия располагает относительно дешевой квалифицированной рабочей силой, поэтому у нас все еще есть шанс специализироваться не только на природных ресурсах, но и на продуктах и услугах, требующих хорошего образования. Его легко упустить: если сегодняшние тенденции будут усугубляться, система образования рискует существенно деградировать уже очень скоро.

Быстрое вступление в ВТО поможет ускорить переход к постиндустриальной структуре экономики за счет привлечения иностранных инвестиций в сектор услуг, в том числе информационных, и усовершенствования охраны авторских прав, столь необходимых для развития сектора программного обеспечения. Однако инвестиции в новый сектор приходят,

только если есть критическая масса работников с современным образованием. Возникает положительная обратная связь: более образованные страны быстрее повышают производительность, главным образом в новых секторах, а инвестиции в новую экономику, со своей стороны, приводят к еще более быстрому накоплению человеческого капитала. Поэтому одновременно со вступлением в ВТО нужно срочно начать строить новую систему подготовки и переподготовки кадров. Без реформы образования вступление в ВТО превратит страну в сырьевой придаток с медленно снижающимся уровнем жизни – по мере проедания капитала. В то время как откладывание вступления сделает ее сырьевым придатком с еще более низким уровнем жизни, ведь часть доходов от экспорта сырья будет уничтожаться неэффективным производством.

Кроме защиты свободной торговли вообще, ВТО как глобальная организация обладает несколькими полезными для России качествами. Экономические исследования показывают: глобальные торговые соглашения имеют множество преимуществ перед региональными, особенно для стран, которые не играют ведущей роли в мировой торговле. К их числу, к сожалению, пока относится и Россия.

В конце концов, ВТО – единственная глобальная экономическая организация, в которой у каждого члена есть один голос и решения принимаются на основе консенсуса. Это, конечно, приводит к затягиванию их принятия. Но при этом следует помнить, что ВТО, в отличие от других организаций, гораздо больше защищает интересы стран с небольшим ВВП.

Если бы не было ВТО, экономические сверхдержавы могли бы безнаказанно закрывать свои рынки для продукции маленьких стран. При этом последние не имели бы ни стимулов, ни возможностей предпринимать ответные меры. Во-первых, если экономика занимает небольшую долю глобального рынка и не способна повлиять на мировые цены, то протекционизм бьет в первую очередь по ее собственным интересам. Во-вторых, даже если бы малая страна и начала торговую войну, то сверхдержава этого просто не заметила бы – потеря рынка не так важна. Поэтому сверхдержава могла бы легко проводить политику «разделяй и властвуй», будучи уверенной, что ни одна из небольших стран не нанесет ответного удара.

ВТО как раз и решает проблему координации наказания за протекционизм. Ключевые принципы ВТО – взаимность и недискриминационность – означают, что большая страна не сможет по-разному ограничить свободу торговли с различными партнерами, и она получит один и тот же отпор от всех сразу. И поскольку в ВТО теперь входят почти все страны мира, ответные меры могут быть болезненными даже для США.

Каким бы абстрактным ни казался вышеописанный механизм, он действительно работает. Угроза наказания заставляет вести себя прилично даже торговые сверхдержавы. В истории ГАТТ (Генерального соглашения по тарифам и торговле – предшественника ВТО) и ВТО было несколько случаев, когда небольшие страны, к примеру Коста-Рика, Израиль, Чили, Гонконг, заставляли отступить гигантов вроде США, ЕС и Великобритании. Можно вспомнить отмену квот на импорт стали в США в декабре 2003 г. После того как ВТО поставила американские квоты вне закона и определила срок начала санкций, стальные нервы президента Джорджа Буша не выдержали. Он хорошо понимал: если весь мир сосредоточит ответные ограничения, например на импорте цитрусовых из США, то на победу во Флориде на президентских выборах 2004 г. надеяться не стоит. Всячески отрицая факт, что его решение продиктовано ВТО, Буш все же отменил квоты за несколько дней до начала ответных мер.

Еще одно достоинство ВТО – это определенность экономической стратегии. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой, где от экономической политики зависит очень многое, инвесторы готовы платить большие премии за механизмы, обеспечивающие ее предсказуемость. Этого легко добиться участием в международных соглашениях.

Например, приняв решение о вступлении в ЕС еще в начале 1990-х гг., страны Центральной и Восточной Европы резко улучшили свой инвестиционный климат.

Вступление в ВТО подразумевает гораздо менее широкий круг обязательств, чем вступление в ЕС. Тем не менее и этого может быть достаточно, чтобы убедить иностранных инвесторов, что правила игры будут понятными и не станут произвольно меняться в среднесрочной перспективе. Поэтому неудивительно, что в странах, вступающих в ВТО, наблюдается рост прямых иностранных инвестиций. Именно такими соображениями руководствовался Китай, который при вступлении в ВТО в одностороннем порядке взял на себя больше обязательств, чем требовалось. Вопреки апокалиптическим предсказаниям российских скептиков, китайская экономика продолжила стремительно расти. Кроме того, после вступления Китая в ВТО в 2001 г., ежегодные прямые иностранные инвестиции в китайскую экономику увеличились в 1,5 раза, а объем заключенных контрактов – в 2,5. Этот рост выглядит особенно впечатляюще на фоне глобального спада прямых иностранных инвестиций, учитывая, что и начальный уровень был не маленький.

В России проблема реализации стратегии правительства стоит еще острее, чем в Китае. С одной стороны, например, никто не отменял так называемую программу Грефа на 2001–2010 гг. С другой стороны, если прочитать этот документ сейчас, то очевидно, насколько малая доля обещанного была реализована. То же самое относится и к другим попыткам сформулировать стратегию экономического развития.

За откладыванием вступления в ВТО стояли самые разные причины, в основном обусловленные отдельными группами интересов – собственниками автомобилестроительных предприятий, банков и страховых компаний. В принципе при вступлении можно оговорить существенные защитные пошлины для отдельных отраслей на конкретный срок. Однако в России отраслевые лоббисты привыкли действовать по-другому. Например, автопром, получив «временную защиту» в обмен на обещания повышения конкурентоспособности, не успокоился на достигнутом и вновь потребовал не только продления, но и повышения пошлин и запрета импорта автомобилей с правым рулем. Защитные пошлины позволяют удерживать высокие цены на автомобили, и это обходится российским потребителям в несколько миллиардов долларов в год. К тому же протекционизм вряд ли приведет к повышению конкурентоспособности российских автомобилей.

С самого начала отраслевые лоббисты успешно использовали отсутствие осведомленности о ВТО. Впрочем, в этом случае правительство провело серьезную разъяснительную работу, включая регулярно поддерживаемый сайт в Интернете [wto.ru](http://wto.ru), ряд публикаций в СМИ и сотни семинаров и круглых столов в разных регионах. Противники вступления вполне обоснованно требовали проведения тщательных исследований влияния членства в ВТО на выпуск продукции и занятость в отдельных отраслях. Опять-таки, в отличие от других направлений экономической политики, где решения принимались без предварительных расчетов, в этом случае правительство заказало несколько исследований у государственных и независимых экспертов. Все расчеты показали, что страхи перед вступлением в ВТО сильно преувеличены. Напротив, оно может принести серьезные выгоды: увеличение ВВП на несколько процентных пунктов и существенный рост иностранных инвестиций.

Теперь, по-видимому, у противников вступления остался один аргумент: членство в ВТО не так важно по сравнению с двусторонними соглашениями и региональными торговыми блоками, например на пространстве СНГ. Но он вряд ли убедителен. Во-первых, многие страны СНГ скоро вступят в ВТО и будут уже сами диктовать России условия вступления. Во-вторых, объем торговли со странами СНГ в четыре раза меньше, чем со странами дальнего зарубежья. И в-третьих, членство в глобальной торговой ассоциации существенно выгоднее членства в региональных торговых блоках.

## Глобализация для всех

Современная волна глобализации оказалась ничуть не слабее предыдущих, к тому же она устояла перед серьезными испытаниями – ни протесты антиглобалистов, ни фактически мировая война с терроризмом не смогли ее остановить. Нынешний уровень развития технологий позволяет резко снизить технологические издержки перемещения идей, товаров, капитала и людей. Ключевую роль теперь играют не расстояния и транспортные расходы, а протекционизм, политическая демагогия и коррупция. Именно эти барьеры стоят на пути дальнейшей глобализации.

С другой стороны, так ли это плохо? Ведь и нынешний уровень экономической интеграции вызывает серьезную озабоченность как в развитых, так и в развивающихся странах. Если приглядеться внимательнее, аргументы противников глобализации очень напоминают аргументы противников конкуренции. Это естественно: конкурентов не любит никто. Тем не менее конкуренция приносит всем нам и немедленные, и долгосрочные выгоды. Она не только способствует более эффективному распределению ресурсов и снижению цен, но и заставляет прилагать усилия для повышения эффективности в будущем.

Безусловно, от увеличения конкуренции проигрывают малоэффективные предприятия, трудовые ресурсы и государства. Можно ли компенсировать потери людей, пострадавших от глобализации? В принципе, да: во многих странах глобализация сопровождалась как экономическим ростом, так и сокращением бедности. Это требует эффективной и целенаправленной социальной политики. Именно на компенсацию отдельных издержек глобализации, а не на бессмысленное сопротивление ей и должны быть направлены усилия российского общества и государства. В конце концов, у России – как у Индии и Китая – есть все предпосылки для получения серьезных выгод от глобализации. Нужно только суметь воспользоваться шансами.

Впрочем, в одном отношении нынешняя волна глобализации существенно отстает от предыдущих. До сих пор не идет даже и речи о либерализации миграционных потоков. Об этом – в следующей главе.



## Глава 8

### Экономика миграции

В ближайшие годы Россию ожидает серьезный демографический кризис. Население будет не только быстро уменьшаться, но и стареть, поэтому без пересмотра миграционной политики не обойтись. В этой области существует множество мифов, главный из которых заключается в том, что проблема международной миграции имеет решение.

С точки зрения экономики миграция – как международная, так и внутренняя – безусловно, полезна. Мигранты переезжают из тех мест, где их способности применимы в меньшей степени, туда, где они могут лучше проявить себя. А поскольку международные различия в уровнях заработной платы на порядок выше различий в доходности капитала и цен на товары, то с точки зрения роста мирового ВВП и суммарного благосостояния всего человечества свобода миграции несравнимо важнее вопросов международной торговли, интеграции рынков капитала и даже коррупции.

Проблема в том, что полное устранение барьеров на пути миграции может привести к выравниванию заработной платы – например, между Северной и Южной Америкой. Такая перспектива, несомненно, не вызывает большого энтузиазма у работников в США, хотя, конечно, спасла бы от голода и болезней сотни миллионов людей в развивающихся странах. Однако благосостояние жителей развивающихся стран беспокоит избирателей развитых стран в гораздо меньшей степени, чем их собственное, поэтому серьезные изменения в регулировании миграции вряд ли возможны.

Даже если предположить, что свободная миграция невозможна в принципе, мифы все равно остаются. Населению богатых стран хочется верить – и политики способствуют этим заблуждениям, – что можно построить систему регулирования миграции, которая отбирала бы только «правильных» приезжих и уничтожила бы нелегальную миграцию. Дело в том, что любая система отбора легальных иммигрантов закрывает возможность законного въезда для целых категорий жителей бедных стран. А международные различия в уровнях жизни настолько велики, что иммигранты все равно станут проникать в страну, пусть и при помощи огромных взяток. При этом строгие меры борьбы с нелегальной иммиграцией внутри страны (например, поголовная депортация всех обнаруженных нелегалов) могут быть контрпродуктивны, так как ставят иммигрантов в еще большую зависимость от их работодателей. Единственная эффективная мера – как раз борьба с работодателями в теневом секторе, но зачастую политики в этом не заинтересованы: работодатели представляют собой серьезную политическую силу.

Еще один миф заключается в том, что миграционная политика должна быть основана на взаимности: если российским гражданам трудно переехать в США, то и американцам следует закрыть дорогу в Россию. Как и в случае с международной торговлей (глава 7), одностороннюю либерализацию вполне можно оправдать, и многие развивающиеся страны действительно выигрывают от отмены ограничений на въезд граждан богатых стран. Впрочем, еще важнее открыть двери не только гражданам развитых стран, но и гражданам России, проживающим в этих странах.

У нас остро стоит проблема не только внешней, но и внутренней миграции. Однако причин для отчаяния нет – барьеры, стоящие на пути внутренней миграции, не только нужно, но и можно устранить, о чем свидетельствует опыт экономики США. Впрочем, не стоит надеяться, что, как только будут отменены все административные барьеры для мобильности, рынок труда сам определит, как должна развиваться миграция. К сожалению, в современной

России главным барьером для миграции является неразвитость финансовых рынков и рынков жилья, а эту проблему решить гораздо труднее.

## **Миф 39. Ограничивать иммиграцию – в наших национальных интересах**

В большинстве развитых стран миграционная политика базируется на лицемерии и двойных стандартах. Россия быстро учится у европейских соседей. В то время как высшие руководители страны заявляют о поддержке трудовой миграции, законы и подзаконные акты все больше ее ограничивают. Казалось бы, миграция из стран СНГ позволяет справиться с демографическими проблемами, не нарушая целостности национальной культуры. Откуда же взялось представление о том, что мигранты – люди второго сорта? Кому они мешают и почему? Насколько искренни заявления властей об их борьбе с бесправным положением нелегальных иммигрантов?

Негативное отношение к иммигрантам свойственно не только российской власти. В развитых странах в последние десятилетия наблюдается резкий рост ограничений на въезд рабочей силы. Нынешняя волна глобализации, которая уже превзошла предыдущую (1870–1913) по степени интеграции рынков продукции и капитала, существенно отстает с точки зрения создания глобального рынка труда. Сто лет назад свободное перемещение рабочей силы было ограничено лишь транспортными издержками. Теперь же, когда они стали существенно меньше годовой заработной платы на новом месте, главную роль стали играть административные барьеры, при этом международная мобильность трудовых ресурсов снизилась на порядок. Как и вокруг «Москвы-2042» в произведении Владимира Войновича<sup>54</sup>, вокруг богатых стран фактически выстроено кольцо враждебности визовых барьеров, гораздо более непроницаемое, чем железный занавес.

Это явление объясняют двумя причинами. Во-первых, развитие демократии в богатых странах привело к тому, что право решающего голоса в политических процессах в XX в. перешло от работодателей к низкоквалифицированным рабочим. Как правило, средний иммигрант начинает свою карьеру с рабочих мест, не требующих высокой квалификации, поэтому, хотя в целом экономика и выигрывает от миграции, такие рабочие могут проиграть от увеличения конкуренции на рынке труда.

Во-вторых, резко возросла роль государства в предоставлении общественных благ. Поэтому граждане богатых стран считают несправедливым, что иммигранты бесплатно получают доступ к инфраструктуре, созданной предыдущими поколениями.

Насколько эти опасения оправданны? Экономические исследования показывают, что в современном мире влияние миграции на положение рабочих принимающей страны незначительно. В США города, куда приезжают мигранты, не отличаются от других динамикой показателей рынка труда, безработицы и зарплаты. Это верно и в периоды сверхинтенсивной миграции. Например, когда в 1980 г. Фидель Кастро дал разрешение на свободный выезд кубинцев через порт Маризель, в Майами немедленно прибыли 125 тыс. иммигрантов (7 % экономически активного населения Майами). Несмотря на это, динамика показателей рынка труда по сравнению с другими городами не изменилась. Кубинцы не отняли рабочие места у американцев, а создали новые.

То же самое происходит в Москве. Несмотря на все усилия столичных властей, город принимает огромное число иногородних и иностранцев. Тем не менее безработицы фактически нет. Приезжие выполняют работу, которую москвичи делать не умеют или не хотят (по крайней мере по рыночным ставкам зарплаты). Москвичи же выигрывают вдвойне: низкие

---

<sup>54</sup> Войнович В. Москва 2042. М.: Эксмо, 2003.

ставки зарплаты приводят к быстрому развитию бизнеса, а цены на строительные, домашние и другие услуги остаются на приемлемом уровне.

Второй стандартный аргумент против иммиграции также вряд ли имеет право на существование: в советское время развитие столицы во многом финансировалось за счет всего остального СССР, поэтому не только иногородние россияне, но и жители СНГ имеют полное моральное право на доступ к московской инфраструктуре.

Самая лицемерная сфера миграционной политики – это борьба с нелегальной миграцией. Московские власти, как и их европейские коллеги, заявляют, что обеспокоены бесправным положением и эксплуатацией нелегальных иммигрантов, именно поэтому они хотят ограничить миграцию. К сожалению, к крепостному положению приезжих приводит именно чрезмерное административное регулирование.

Как ни трудно европейцам и американцам примириться с этим, но в XXI в. в их демократических странах существуют потогонные производства, где фактически возрождено долговое рабство. Это многомиллиардный бизнес: ежегодно посредники предлагают сотням тысяч потенциальных иммигрантов организацию переезда и поддельные документы, получая с каждого десятки тысяч долларов. Например, стоимость нелегальной иммиграции из Китая в США составляет \$35–40 тыс. Бедные китайские крестьяне и рабочие не могут позволить себе заплатить такую сумму сразу, поэтому, став иммигрантами, они вынуждены на два-три года после переезда продавать себя в рабство, чтобы расплатиться с посредником. В этом смысле современные китайцы похожи на европейских переселенцев в Америку в XVII–XVIII вв., которые тоже были вынуждены финансировать свой переезд, продавая себя в неволю на несколько лет по так называемому договору сервитута. Впрочем, в отличие от колониальной Америки, в современном обществе сервитутные контракты признаются недействительными, поскольку любые формы подневольного труда запрещены. На чем же основано исполнение современных крепостных контрактов? Не в последнюю очередь и на том, что у иммигранта нет выхода – если он сбежит от своего работодателя, то в лучшем случае дело кончится депортацией.

В том же положении находится и нелегальный рабочий без регистрации или разрешения на работу в Москве – на улицах его ждут бесконечные штрафы и поборы, а то и задержания. Именно поэтому в переговорах с работодателем у него нет никаких прав и аргументов, он вынужден соглашаться на любые условия труда.

Очень много узнать о количестве и положении мигрантов в США позволяют макроэкономические данные, полученные в том числе в результате реформы иммиграционной политики 1986 г. В последние годы количество нелегальных иммигрантов в США оценивается в 10–12 млн человек и продолжает расти. Вокруг нелегальных мигрантов возникла теневая экономика с оборотом в сотни миллиардов долларов, обеспечивающая не только изготовление фальшивых документов и контрабанду людей, но и их проживание и трудоустройство.

Занятость нелегальных мигрантов концентрируется в секторах с низкой капиталоемкостью, где нужен низкоквалифицированный труд, – домашний персонал, рестораны, некоторые отрасли сельского хозяйства и легкой промышленности. Не платя налогов и не производя социальных отчислений, работодатели получают огромные прибыли. Впрочем, и сами мигранты довольны: они зарабатывают и сберегают гораздо больше, чем на родине.

С другой стороны, даже самые высококвалифицированные мигранты не могут рассчитывать на адекватное применение своего человеческого капитала: технологичные и капиталоемкие рабочие места невозможно спрятать от полиции, а для мытья посуды высшее образование не требуется. Поэтому неудивительно, что зарплата нелегалов не учитывает их человеческого капитала и существенно ниже зарплаты таких же работников в легальном секторе. В свою очередь, в нелегальном секторе ни иммигранты, ни их работодатели не имеют стимулов инвестировать в человеческий капитал, поэтому работники с каждым годом все

больше отстают от своих сверстников, попадая в ловушку долгосрочной бедности. Вместо знаменитого американского «плавильного котла» нелегальным мигрантам достается пламя под этим котлом.

Когда нет высококвалифицированных рабочих мест в нелегальном секторе, подавляется и механизм положительного самоотбора мигрантов. Легальными иммигрантами становятся в первую очередь квалифицированные работники (для них выигрыш от миграции выше), нелегальные иммигранты, как правило, хуже образованы по сравнению со своими соотечественниками.

За любыми словами чаще всего стоят интересы конкретных групп. Чиновники вряд ли захотят отказаться от статусной ренты. Политикам легко переложить на приезжих вину за рост бедности, неравенства и преступности. Наверное, именно поэтому российское государство и возводит барьеры на пути простых граждан России и СНГ, которые всего лишь хотят иметь право на выбор работы независимо от своего места рождения.

Тем не менее чем дальше, тем более очевидной будет неадекватность запретительной миграционной политики. Демографическая ситуация в России продолжает ухудшаться. Российское население сокращается и стареет, поэтому уже в ближайшее время можно рассчитывать на появление осмысленной стратегии иммиграционной политики.

К сожалению, зарубежный опыт показывает: правительству будет очень трудно реализовать предложения экс-президента Владимира Путина по разработке «осмысленной стратегии иммиграционной политики» и легализации миграционных потоков.

Во-первых, примеры даже относительно успешного решения проблем миграционной политики в других странах можно сосчитать по пальцам одной руки. Во-вторых, в России до сих пор нет надежных источников информации о количестве и незарегистрированных мигрантов. Разброс оценок огромен: их количество может составлять от 1,5 до 10 млн человек, при этом отсутствует надежная информация о квалификации, возрасте и семейном положении незарегистрированных мигрантов. Не представляя себе природу этого явления, трудно определить, какими инструментами миграционной политики нужно и можно пользоваться.

Цель этой политики во всех странах одна и та же: устранить нелегальную миграцию, а легальную – структурировать оптимальным образом с точки зрения экономики и общества. На первый взгляд, в распоряжении властей есть немало механизмов регулирования, однако большинство из них отнимает слишком много политических или финансовых ресурсов и поэтому в полной мере не используется.

Ужесточение охраны границ стоит дорого, и все же не обеспечивает полной гарантии. Депортация – также недешевое удовольствие, особенно если учитывать, что мигрант попытается вернуться. Кроме того, наказание конкретных нелегалов трудноосуществимо по политическим причинам – средний гражданин развитой страны не любит абстрактную иммиграцию, но сочувствует конкретным бедным, но трудолюбивым и предприимчивым мигрантам, перенесшим беспрецедентные страдания.

Самый дешевый и эффективный способ борьбы с нелегальной миграцией – наказание работодателей. Однако последние обладают существенной политической силой, и на практике даже предусмотренные законом санкции не работают. В результате, как правило, речь идет всего лишь о десятках оштрафованных работодателей в год в каждой развитой стране.

Политические причины не позволяют также рационализировать легальную миграцию. В большинстве стран избиратели протестуют против слишком открытой иммиграционной политики, а политики не удосуживаются объяснить им, что закручивание гаек перемещает потенциальных мигрантов в нелегальный сектор. Лишь в нескольких странах (Канаде, Австралии, а совсем недавно и в Великобритании) удалось реализовать систему баллов,

при которой легальным иммигрантом может стать каждый, обладающий необходимыми для страны качествами.

Время от времени проблема миграции становится настолько острой, что общество готово решать его любой ценой, и в конце концов вся борьба сводится к амнистиям. Как правило, амнистии проводятся, когда количество нелегальных мигрантов достигает нескольких процентов от численности экономически активного населения. Например, самая масштабная в истории США амнистия 1986 г. легализовала 3 млн мигрантов, а недавние амнистии в Испании и Италии – почти по миллиону. Амнистии всегда сопровождаются обещаниями «начать с чистого листа», не допустить дальнейшего роста нелегальной миграции и сделать эту амнистию последней. Но по вышеупомянутым причинам осуществить это очень трудно, и вскоре приходится проводить новую амнистию. Именно к этой черте сейчас вновь подошли США – там обсуждаются предложения по легализации уже 10 млн человек. По существу речь идет лишь о варианте реформы 1986 г., который, по мнению независимых исследователей, приведет к тем же результатам. Для качественного прорыва необходима политическая воля – либо для рационализации процедур легальной миграции, либо для наказания работодателей.

Россия вполне созрела для амнистии и введения рациональной системы баллов для всех желающих – по крайней мере из стран СНГ. Амнистия позволит выбить почву из-под ног у криминальной среды, кормящейся на нелегальном статусе миллионов приезжих, и даст возможность рационализировать процедуры привлечения легальных мигрантов. В отличие от США и Европы состояние демократии в России позволяет власти проводить реформы, не обращая внимания на недовольство безработных и низкоквалифицированных рабочих, конкурирующих с мигрантами за рабочие места.

Еще одно преимущество амнистии – возможность, наконец, собрать информацию о количестве и качестве находящихся в стране мигрантов. С одной стороны, без этого разработка «осмысленной стратегии иммиграционной политики» так и останется лишь строчкой из президентского послания. С другой стороны, даже самая «осмысленная» стратегия не будет реализована без эффективной борьбы с коррупцией.

## **Миф 40. Внутренняя миграция не имеет прямого отношения к экономическому развитию, и заниматься ее проблемами не стоит: те, кому надо переехать, и так это сделают**

Для России важна не столько внешняя, сколько внутренняя, межрегиональная миграция. И в период экономического роста, и во время кризиса безработица в крупных городах всегда гораздо ниже средней по стране. По разным оценкам, в российских регионах есть резерв 2–3 млн человек, которые ищут, но не могут найти работу – и которые нашли бы ее, переехав в более благополучные регионы.

Не менее важно, что внутренняя миграция позволит решить одну из ключевых задач, поставленных перед правительством, – сгладить существенные межрегиональные различия в уровне и качестве жизни.

В ставшей уже классической работе американские экономисты Оливье Бланшар и Ларри Кац<sup>55</sup> рассмотрели послевоенные циклы деловой активности в отдельных штатах и показали, как устроено сглаживание региональных различий. Как и регионы в других странах, американские штаты время от времени проходят через серьезные рецессии. Например, в 1987 г. безработица в штате Массачусетс была на три процентных пункта ниже средней по США, а всего через четыре года уже превышала средний уровень на 2 %. Как же экономики штатов справляются с такими испытаниями? Оказывается, что региональный спад сводится на нет за счет оттока трудовых ресурсов, при этом уровень безработицы возвращается к норме уже через семь лет. Высокая мобильность приводит и к тому, что уровень зарплаты почти не реагирует на рецессию, а межрегиональные различия в зарплатах со временем неуклонно сокращаются.

В Европе дела обстоят совсем не так. В 1995 г. Йорг Декрессен и Антонио Фатас воспроизвели расчеты Бланшара и Каца для европейских стран<sup>56</sup>. Для обеспечения сопоставимости авторы выделили 51 регион в 15 странах Евросоюза, так что количество, размер регионов и даже амплитуда региональных циклов деловой активности были похожи на американские показатели. Оказалось, что в Европе мобильность населения гораздо ниже (как между странами, так и внутри стран). Поэтому спад региональной экономики преодолевается, во-первых, за счет других механизмов, а во-вторых, не полностью, в результате каждая рецессия оставляет после себя долгосрочные последствия. Вместо миграции рабочие вытесняются из экономически активного населения: женщины уходят с рынка труда и становятся домохозяйками, а работники старшего возраста «выталкиваются» на преждевременную пенсию.

Другие исследователи отмечают, что различия между Европой и США объясняются в первую очередь зарегулированностью рынка труда и высокой степенью социальной защиты в странах Евросоюза.

В какой степени опыт развитых стран применим к переходным экономикам и в частности к России? В 2004 г. появились две работы, в которых анализ по методу Бланшара и Каца проводился для посткоммунистических стран. В первом исследовании экономисты ЕБРР Фабиан Борнхорст и Саймон Коммандер рассмотрели экономики отдельных регионов

---

<sup>55</sup> Blanchard O., Katz L. Regional Evolutions // Brookings Papers on Economic Activity, 1992(1), 1–75.

<sup>56</sup> Decressin J., Fatas A. Regional Labor Market Dynamics in Europe // European Economic Review, 1995, Vol. 38 (December), 1627–1655.

в нескольких странах (Чехия, Венгрия, Польша, Болгария, Румыния и Россия)<sup>57</sup>. Во втором – экономисты МВФ Гухун Квон и Антонио Спиллиберго ограничились анализом только российских регионов<sup>58</sup>. К их результатам стоит относиться осторожно: временные ряды в странах с переходной экономикой гораздо короче, а качество данных – ниже, чем в развитых странах. Тем не менее выводы вполне соответствуют общепринятым представлениям о нашей экономике. Основной отличительной чертой России является сам уровень региональных различий. Он существенно превышает и европейский, и американский, и тенденции к сближению пока не наблюдаются. В остальном механизм реакции на региональный спад в переходных экономиках больше похож на европейский: миграция находится на низком уровне, зарплата почти не меняется, а работники просто уходят из экономически активного населения. При этом российский рынок труда – наименее динамичный из всех восточноевропейских. Впрочем, Квон и Спиллиберго указывают еще на одну проблему: если в Европе государственные расходы в депрессивных регионах увеличиваются, чтобы сгладить негативные эффекты спада, в России расходы регионов во время рецессии, наоборот, сокращаются. В результате региональный спад становится еще более болезненным для населения.

Итак, межрегиональная мобильность населения могла бы помочь преодолеть межрегиональные различия в России. Почему же этого не происходит? Самым исчерпывающим определением для нынешней российской экономики является, пожалуй, «индустриальный феодализм». Этот термин придумали – по-видимому, независимо друг от друга – известная российская журналистка Юлия Латынина и американский экономист Ричард Эриксон.

Феодальная власть по определению основана на прикреплении к доменам. Как же происходит прикрепление к территории в индустриализованной экономике, где рабство и крепостное право запрещены законом? Многие предполагают, что все дело в административных и психологических барьерах. Впрочем, на фоне коррупции административные барьеры автоматически превращаются в экономические, то есть стоимость переезда обычно увеличивается всего лишь на сумму не очень большой взятки. Ссылка на «советский менталитет», подразумевающий привычку к пожизненному найму, также не отражает реальность. Оказывается, россияне достаточно часто меняют работу или находят подработку в своем городе. Другое дело, что производство географически концентрировано и спад на градообразующем предприятии означает общегородскую депрессию, так что лишь отъезд из города поможет увеличить зарплату.

Объяснение низкой мобильности следует искать скорее в экономической сфере. В 2004 г. опубликованы работы российских экономистов Юрия Андриенко и Сергея Гуриева, словацкого экономиста Яна Фидрмука, а также американского социолога Теда Гербера<sup>59</sup>, посвященные причинам низкой географической мобильности в России. Оказалось, что россияне, как и следовало ожидать, действительно стремятся переехать из регионов с высоким уровнем безработицы, плохими общественными благами и низкими доходами туда, где эти проблемы решены. Однако – и это особенно существенно для самых депрессивных регионов – они не всегда могут найти деньги на переезд. Неразвитый рынок жилья и недоступность кредитов делают переезд невозможным как раз для самых уязвимых слоев населения из самых бедных областей и республик. Они попадают в своего рода «ловушку бедности»,

---

<sup>57</sup> Bornhorst F., Commander S. Regional Unemployment and its Persistence in Transition Countries // *Economics of Transition*, 2006, 14(2), 269–288.

<sup>58</sup> Kwon G., Spilimbergo A. Regional Volatility in Emerging Countries – The Case of Russia // *Economics of Transition*, 2009, 17(1), 97–119.

<sup>59</sup> Andrienko Y., Guriev S. Determinants of Interregional Labor Mobility in Russia // *Economics of Transition*, 2004, 12(1), 1–27. Fidrmuc J. Migration and Regional Adjustment to Asymmetric Shocks in Transition Economies // *Journal of Comparative Economics*, 2004, 32, 230–247. Gerber T. P. Individual and Contextual Determinants of Internal Migration in Russia, 1985–2001, University of Wisconsin, Mimeo, 2005.



когда все так плохо, что надо уезжать, но ехать не на что. Поэтому нередки случаи, когда зарплаты и уровни безработицы даже в соседних регионах отличаются на десятки процентов и даже в разы. Скорее всего, мешают и административные ограничения миграции, преодоление которых требует еще больших средств. Эти искусственные барьеры настолько высоки, что – согласно нашим с Юрием Андриенко расчетам – в «ловушке бедности» оказались около трети российских регионов, в которых проживает почти 30 % населения России.

Возникает парадокс: рабочий хочет уехать из города, где ему платят низкую зарплату, но не может этого сделать именно потому, что зарплата низка. Это и объясняет устойчивость феодальной системы – во многих городах на местном рынке труда практически нет конкуренции. А это приводит к низкой зарплате, что, в свою очередь, фактически прикрепляет работников к земле, так что унаследованная от советской экономики структура промышленности самовоспроизводится. Такое положение дел вполне устраивает предприятия: конкурировать с работодателями из других регионов не нужно и, следовательно, можно платить очень низкую зарплату.

Как показал опыт 1990-х гг., федеральные миграционные программы вряд ли способны на то, чтобы физически перевезти миллионы людей. Кроме того, чиновникам не всегда удавалось правильно предсказать динамику регионального развития и программы ориентировались на вывоз людей из регионов, в которых впоследствии имел место экономический бум и, соответственно, нулевая безработица. Поэтому разумная миграционная политика должна быть направлена в первую очередь на уничтожение барьеров для миграции. Гражданин должен обладать одинаковыми правами и возможностями, независимо от места рождения и прописки. Нужны меры по выводу из тени, а также снижению транзакционных издержек и рисков на рынке покупки и аренды жилья. А главное, нужно сделать все возможное для развития финансовой системы, чтобы россиянин, как и американец, имел возможность получить кредит по разумной ставке, чтобы профинансировать свой переезд в другой город и поиск новой работы.

## **Миф 41. Российская миграционная политика защищает российских граждан и поощряет приток квалифицированных кадров и туристов из развитых стран**

Самый парадоксальный аспект нашей миграционной политики – это отношение к жителям развитых стран и к россиянам, проживающим за рубежом. С экономической точки зрения визовые ограничения на въезд граждан развитых стран стоит вообще отменить в одностороннем порядке. Выгоды от таких туристов, предпринимателей, инвесторов и специалистов очевидны, а бояться иммиграции из США и ЕС нам вряд ли стоит. С точки зрения безопасности визы также перестали играть значимую роль, например, при въезде в США теперь снимают отпечатки пальцев даже у тех иностранцев, которые не нуждаются в американской визе.

С другой стороны, гораздо важнее отношение представителей государства к нашим собственным гражданам. Для большинства россиян, проживающих в США, необходимость продления паспорта или оформления каких-либо российских официальных документов – это болезненное путешествие не столько в пространстве (в нестабильную Россию), сколько во времени (в Советский Союз). Где еще они могут отстоять многочасовую очередь, а после этого – получить невежливый и бессодержательный отказ? Как объяснить тот факт, что российское посольство требует от своих граждан гораздо большего количества документов, чем американские органы власти от чужих им россиян (в том числе и не являющихся постоянными резидентами)? Как убедить сограждан, учащихся или преподающих в американских университетах, в том, что они действительно нужны своей стране, если продление российского паспорта занимает в среднем пять месяцев и стоит огромного количества нервов? Как доказать им, что в сегодняшней России можно не только получить интересную работу, но и сохранить самоуважение?

Можно постараться объяснить это так: мы пока еще слишком бедны для того, чтобы позволить себе роскошь человеческого достоинства. Однако российским дипломатам стоит поучиться у представителей Китайской Народной Республики – государства с подушевым ВВП в несколько раз ниже нашего. В консульстве КНР очередь организована внутри помещения, где есть не только предупредительные сотрудники и туалеты, но и копировальные машины. При необходимости за работу принимаются все новые и новые сотрудники, так что никто не стоит в очереди больше получаса.

Почему Россия – не Китай, понять трудно. Скорее всего, правящая там партия действительно стремится к повышению эффективности и наказывает нерадивых. Однако очевидно, почему американская бюрократия работает лучше российской. Дело не в том, что американцы богаче, и не в том, что их бюрократы любят свою работу и клиентов от рождения. Например, иммиграционная служба – единственное федеральное агентство, обслуживающее только иностранцев, – работает исключительно медленно и неэффективно. Просто американское правительство действительно подотчетно своему народу. Каждый гражданин, ущемленный в правах государственными чиновниками, обращается – как это ни смешно звучит для российского уха – к своему конгрессмену. И независимо от партийной принадлежности конгрессмена и заявителя такой механизм почему-то приводит к эффективной и дружелюбной организации работы бюрократии. В случае с иностранцами этого, естественно, не происходит.

Получение американского паспорта для россиянина, рожденного в США, занимает у его родителей 15 минут. Для того чтобы получить для него российский паспорт, приходится

потратить как минимум 15 часов. При этом все американские клерки, выдающие дополнительные справки и ставящие печати, сочувственно качают головой. Как в известном советском анекдоте про красный флаг на границе<sup>60</sup>, при слове «Россия» они буквально вздрагивают и говорят: «Мы обязаны вас предупредить, что российскому консульству недостаточно того, чего хватает остальным, — нужна закорючка здесь и тут, пожалуйста, будьте осторожны с этой запятой, а то консульство, как это часто бывает, вам откажет и придется обращаться к нам снова».

Недоумение американского бюрократа по поводу отношения России к своим гражданам — это, в конце концов, его личное дело. Гораздо важнее объяснить нашим детям, как любить Родину, в которой и для входа в свою собственную страну приходится преодолевать административные барьеры.

---

<sup>60</sup> Иностранец, потрясенный красотами Кремля, вертит головой по сторонам и падает в незамеченный им открытый канализационный люк. Когда на помощь приходит строительный рабочий, иностранец говорит ему, что в его стране открытые люки ограждаются красными флажками. Рабочий отвечает: «Советскую границу пересекал? Красный флаг на границе видел? Какие еще вопросы?»

## Проблема, у которой нет решения

*Бессмыслица – искать решение, если оно и так есть. Речь идет о том, как поступать с задачей, которая решения не имеет. Это глубоко принципиальный вопрос<sup>61</sup>.*

*Аркадий и Борис Стругацкие. Понедельник начинается в субботу*

Нет, пожалуй, ни одной области экономической политики, в которой сосредоточено столько лицемерия и лжи, как в миграционной. Политики и эксперты хорошо понимают, что у этой проблемы приемлемого решения просто нет. С одной стороны, устранение барьеров для миграции – это самый простой способ сглаживания неравенства в современном мире и преодоления страданий людей, родившихся в бедных регионах. Оценки показывают, что это самый прямолинейный путь к повышению суммарного всемирного благосостояния – гораздо более действенный, чем все остальные экономические реформы вместе взятые.

С другой стороны, различия между бедными и богатыми странами настолько высоки, что немедленное открытие границ приведет к тектоническим изменениям, предсказать последствия которых не возьмется никто. Но даже если барьеры разрушаются постепенно, могут возникнуть серьезные проблемы. Переток трудовых ресурсов из бедных стран в богатые приводит к снижению уровня жизни многих (но далеко не всех!) жителей богатых стран. В принципе, выигрыш мигрантов больше, поэтому можно представить себе ситуацию, когда принимающая сторона берет с мигрантов плату, чтобы компенсировать потери. Проблема заключается в том, что у мигрантов, как правило, денег нет, а появиться они могут только после переезда. Единственно возможное решение – это возродить договор сервитута, по которому мигрант первые несколько лет после переезда расплачивается с принимающей стороной. Именно так и происходила колонизация США европейцами в XVI–XVIII вв. Однако это решение фактически означает продажу мигрантов во временное рабство, что морально неприемлемо для современного общества. Впрочем, пока лицемерное сочувствие по отношению к мигрантам продолжает править бал, договоры сервитута уже в полной мере возрождены в нелегальном секторе миграции, только плату с приезжих получает не государство, а коррумпированные чиновники и организованная преступность.

Ситуация с миграцией в России во многом напоминает положение дел с международной миграцией. Впрочем, у нас надежд на рациональное решение больше – демографические проблемы, общие язык и культура у россиян и потенциальных мигрантов в конце концов разрушат все барьеры как для внутренней, так и для внешней миграции.

---

<sup>61</sup> А. Стругацкий, Б. Стругацкий. Собр. соч., т. 4. Понедельник начинается в субботу. Сказка о Тройке. – М.: Текст, 1992.

## Глава 9

### Экономика образования и науки

Трудно угадать, какую нишу займет Россия в мировом разделении труда через 10 лет. Впрочем, очевидно: для обеспечения высокого уровня жизни недостаточно хорошего инвестиционного и предпринимательского климата, необходим (и, возможно, достаточен) высокий уровень образования. А для того чтобы система высшего образования была конкурентоспособной в обозримом будущем, нужно действовать сейчас. Иначе даже в случае успеха структурных реформ Россия станет развивающейся страной со средним уровнем доходов, но не догонит развитые страны даже за 30 лет.

Общество не до конца осознает всю глубину проблем российского образования. Несмотря на бурный рост количества учреждений и специальностей, качество образования оставляет желать лучшего. Преподаватели молодого и среднего возраста уехали за границу или предпочли работу в частном секторе. Те, кто постарше, уйдут на пенсию в ближайшие 5–10 лет. Финансируемые государством образовательные программы не востребованы в экономике: выпускники естественно-научных и инженерных факультетов работают не по специальности или уезжают за границу. Низкий спрос рынка труда на российское образование ярче всего отражается в количественных оценках важного показателя – так называемой рентабельности инвестиций в человеческий капитал. В развитых странах каждый дополнительный год образования при прочих равных приводит к увеличению зарплаты на 10 %, в России – лишь на 4–5 %. Другими словами, неэффективность высшего образования дорого обходится российской экономике: производительность труда специалиста с пятилетним высшим образованием могла бы быть выше на четверть<sup>62</sup>.

Большинство россиян убеждены: образование и наука – это классические общественные блага, которые государство должно предоставлять бесплатно. В этом мы не одиноки – многие европейцы тоже считают, что в этой сфере рыночным отношениям нет места. У нас, как и в Европе, в секторе образования и науки доминируют государственные университеты и исследовательские институты.

В то же время в США (и во многих развивающихся странах) ключевую роль играют как раз частные университеты, которые являются лидерами образовательной и исследовательской деятельности. Какая модель лучше? В мировом академическом сообществе уже не осталось сомнений: именно американские вузы на голову превосходят своих конкурентов. Туда стремятся попасть лучшие студенты со всего мира. В рейтингах качества исследований американские университеты занимают 17 из 20 ведущих позиций.

Чем обусловлено лидерство американских университетов? Почему им удается привлекать огромные финансовые ресурсы и лучшие таланты? Как это ни странно, но ответ можно найти как раз с помощью экономического анализа. Ключевую роль в успехе американских университетов играют стимулы, конкуренция, гибкость в структуре управления и финансирования.

Еще один миф, связанный с образованием, – это заблуждение по поводу того, что американский опыт неприменим в России. Отдельные истории успеха в европейских и развивающихся странах показывают, что стимулы и конкуренция работают не только в американской образовательной системе. К тому же некоторые достижения уже можно наблюдать и в России.

---

<sup>62</sup> Формула сложных процентов за пять лет превращает 10 % годовых в 61 %, а 5 % годовых – в 26 %; в свою очередь, 161 % на четверть больше, чем 126 %.

## **Миф 42. Рыночные механизмы неприменимы в сфере образования и науки**

Главная проблема российского образования в том, что его считают частью «социальной сферы», а не производственной отраслью. В программах правительства и ведущих политических партий реформа образования обсуждается в разделе социальной политики. Если же принять точку зрения, что высшее образование – часть рыночной экономики, хотя и очень специфическая, а университеты – корпорации, то сразу становится ясно, как создать эффективные стимулы для развития этого сектора. Как и в других отраслях, в образовании нужна рыночная конкуренция. Именно на ее создание и нацелена проводимая сейчас реформа вступительных экзаменов, включающая введение единого госэкзамена и реализацию принципа «деньги следуют за студентом» (чем больше студентов, тем богаче вуз). У этой реформы много оппонентов, но она – всего лишь первый шаг на пути создания эффективного рынка образования. Ее реализация необходима, но никак не достаточна для создания настоящей конкуренции.

Не нужно изобретать велосипед: важные институциональные изменения давно реализованы не только в образовании других стран, но и в российской корпоративной среде. В первую очередь, это прозрачность и принципы современного корпоративного управления. В отличие от ведущих российских компаний российские университеты даже не публикуют годовых отчетов. Как инвесторам удалось внедрить в российской бизнес-среде моду на прозрачность, так и обществу – крупнейшему инвестору в российском образовании – нужно сделать прозрачность и подотчетность модными в университетах. Государство, студенты, абитуриенты и родители должны знать, на что тратятся деньги и как принимаются решения.

Кроме того, нужна система независимого мониторинга качества. Образование – продукт особенный, и его потребительская стоимость полностью не проявляется и в момент «покупки», и даже через некоторое время после окончания обучения. Для эффективной работы такого рынка необходим институт независимых рейтинговых агентств, подобных тем, что существуют в других сферах. Например, на рекламном рынке специальные агентства измеряют долю и рейтинг аудитории СМИ. Эти организации могли бы, используя данные о карьере и заработках выпускников, исследовательских успехах преподавателей, предоставить обществу информацию не только о процессе производства знаний внутри университета, но и о его результатах.

Необходимо развивать институт студенческих кредитов. Подобно тому, как потребительский кредит заметно расширяет рынок товаров длительного пользования, студенческие займы умножают возможности образовательного бизнеса. Это, в первую очередь, относится к ведущим университетам, дипломы которых позволяют добиться самого существенного роста зарплаты выпускников. Хорошее образование стоит дорого и недоступно для многих абитуриентов, которые вполне могли бы расплатиться после окончания учебы. Институт образовательных кредитов – это не только рыночный способ достижения социальной справедливости (платное, но доступное образование), но и фактически единственная возможность заработать деньги в этом секторе, во многом определяющем конкурентоспособность страны на мировом рынке.

Образовательный кредит создает стимулы для самих университетов соответствовать требованиям рынка труда. Университет – это не совсем производственная корпорация, и его руководитель необязательно получает выгоду от того, что его основной продукт – выпускники – востребован рынком. Даже если работодатели готовы платить за внедрение современных образовательных программ, эти суммы, как правило, существенно ниже издержек, связанных с внедрением новых программ. Дело в том, что большая часть выигрыша от

рыночной стоимости образования достается не работодателю, а выпускнику. Хорошее образование по определению резко повышает мобильность его обладателя и, следовательно, усиливает его переговорную позицию на рынке труда. Поэтому за образование, пользующееся рыночным спросом, нужно собирать деньги с основных его потребителей – студентов. Без кредита плата за обучение станет неподъемной для большинства абитуриентов, и нельзя будет отбирать студентов по качеству; а без хороших студентов хорошего образования не бывает. Если же у студентов есть доступ к студенческим кредитам, дискриминации по финансовым возможностям больше не будет. Конечно, после окончания вуза кредит придется отдавать, поэтому студенты пойдут учиться только на те программы, которые позволят найти высокооплачиваемое место работы. Это, в свою очередь, заставит ректоров изучать рынок труда, создавать пользующиеся спросом программы и убеждать студентов в ценности конкретных образовательных программ.

Не обойтись и без реструктуризации отрасли: слияний и поглощений, выхода на рынок новых игроков, в том числе и негосударственных вузов. По аналогии с пакетом законов о дебиюрократизации необходимо выравнивать условия конкуренции для государственных и частных вузов как на бумаге, так и на деле.

Создание реальной конкуренции на образовательном рынке ни в коем случае не означает ухода государства из образования. Оно может и должно финансировать фундаментальные исследования в вузах, стипендии для талантливых и нуждающихся студентов, субсидировать процентные ставки по студенческим кредитам. Однако именно рыночные институты позволят повысить эффективность государственного участия в высшем образовании и создать условия для притока частных денег. Впрочем, для привлечения крупных пожертвований необходимы совершенно особые институты – так называемые инвестиционные (капитальные) фонды.

Опыт других стран, и в первую очередь США – лидера в области науки и образования, а также их интеграции, показывает: для создания современных исследовательских университетов недостаточно просто увеличить финансирование, сформировать конкурентную среду, внедрить принципы дерегулирования и прозрачности. Нужно еще изменить систему финансирования, управления и стимулов внутри университетов.

В рейтингах американских университетов, ранжированных по качеству исследований, сразу можно заметить лидерство частных заведений. Почему это так? Привычное объяснение – «частные университеты богаче» – не полностью отражает ситуацию. В США госуниверситеты имеют доступ ко всем тем же источникам финансирования, что и частные, плюс государственный бюджет. Безусловно, государственные университеты не могут назначать слишком высокую плату за обучение, но, вопреки распространенному мнению, это не основной источник дохода ведущих частных университетов. Например, в бюджете Принстонского университета плата за обучение составляет лишь около 20 % всех доходов, а всем нуждающимся студентам (таких более половины) предоставляются скидки или даже бесплатное обучение.

Главное преимущество частных университетов – более гибкая и эффективная система управления, чем в бюрократизированных государственных университетах. Это повышает их «инвестиционную привлекательность» и позволяет привлекать больше пожертвований.

Главную роль в управлении университетами играют советы, которые в разных заведениях называются по-разному – советы попечителей, наблюдательные советы или даже «корпорации» (например, в Гарварде и Массачусетском технологическом институте). Именно совет отвечает за то, чтобы деятельность вуза соответствовала его миссии. Поэтому неудивительно, что совет принимает активное участие в работе университета, а его президент (по нашему – ректор) подотчетен совету в той же или даже в большей степени, как генеральный директор компании подотчетен совету директоров.

Совет, в частности, отвечает и за разумное использование привлеченных средств. Неслучайно ведущие частные университеты – это как раз те, кому удалось накопить самый большой капитал (инвестиционный фонд), проценты с которого позволяют финансировать до 40 % расходов заведения. По данным на 2007 г., инвестиционный фонд Гарварда составлял \$35 млрд (на 19 тыс. студентов), Йеля – \$22 млрд (11 тыс. студентов), Стэнфорда и Принстона – по \$16–17 млрд (на 15 тыс. и 7 тыс. студентов соответственно), Массачусетского технологического института – \$10 млрд (на 10 тыс. студентов).

Столь долгосрочный источник финансирования, как инвестиционный фонд, позволяет поддерживать систему высокооплачиваемых пожизненных (tenure) и долгосрочных (tenure-track) контрактов для профессоров. Именно эта система и обеспечивает правильные стимулы для передовых научных исследований. Долгосрочный горизонт предоставляет ученому возможность сконцентрироваться на серьезных научных проектах, а не на тех, которые дают быстрый, но не всегда прорывной результат. Безусловно, претенденты на пожизненные контракты проходят очень жесткий отбор. Зато, получив такой контракт, старшие профессора больше не опасаются конкуренции со стороны молодых талантливых коллег, а, наоборот, помогают им: от научной репутации всего университета зависит и их процветание. При этом молодые ученые, которые стремятся получить пожизненный наем, вынуждены работать с наибольшей отдачей. А ведь производительность ученого максимальна как раз в молодости.

Именно собственный капитал делает университет или научный институт похожим на корпорацию. Однако при этом в ней нет акционеров, материально заинтересованных эффективно контролировать менеджмент. Поэтому так важно сформировать эффективный и компетентный совет, которому был бы подотчетен президент университета и управляющие инвестиционными фондами<sup>63</sup>. Совет, в частности, отвечает за определение соотношения использования и реинвестирования доходов от инвестиционного фонда и за разумное расходование средств.

Как и в случае с акционерными обществами, чем лучше корпоративное управление и прозрачен менеджмент, более активен и компетентен совет директоров, тем легче привлечь внешние ресурсы и тем больше будет капитальный фонд.

С другой стороны, оценить качество работы ректора университета не так легко: для оценки его эффективности простых критериев нет. Кроме того, скорее всего, работа ректора принесет плоды через десятилетия.

Именно поэтому так важно сформулировать миссию, разработать стратегический план с измеримыми показателями успеха и создать совет, который сможет следить за выполнением всего намеченного. Поэтому к членам совета надо предъявлять очень серьезные требования. Они должны знать, как устроена научная и преподавательская работа, как управлять большой организацией и финансировать ее. Они должны быть обеспеченными людьми, чтобы уделять работе в совете много времени и заботиться в первую очередь о своей репутации, а не о материальных благах. Кроме того, работа в совете должна стать исключительно уважаемой и престижной в обществе.

---

<sup>63</sup> Как правило, инвестиционными фондами управляют специальные управляющие компании. Перед ними стоят трудные задачи – обеспечить сохранность капитала на столетних горизонтах и добиться доходов при минимальном риске. Поэтому портфели фондов включают в себя активы самой разной ликвидности (от земли до облигаций) и в самых разных странах. Университет обычно расходует 4–5 % капитала в год, остальные доходы реинвестируются, в том числе и для защиты от инфляции. Даже в США время от времени возникают проблемы. Например, не все управляющие компании удержались от соблазна вложить слишком большую долю в акции американских компаний, поэтому кризис на рынке акций в 2001–2002 гг. нанес серьезный удар многим университетам. В среднем инвестиционные фонды потеряли 4 % и 6 % в 2001 и 2002 гг. соответственно. В долгосрочной перспективе средние доходы университетских инвестиционных фондов составляют 4–5 % годовых; лучшим управляющим компаниям удается получать 10–15 %. Впрочем, кризис 2008–2009 гг. не пощадит даже их – они потеряют как минимум четверть активов.



Можно ли воспроизвести успех американских частных университетов в российских государственных? Нет никаких причин считать это нереальным. И в США есть примеры штатов, поставивших себе задачу построить ведущие госуниверситеты и успешно реализовавших ее. Например, штаты Среднего Запада – Мичиган, Висконсин и Миннесота – создали госуниверситеты, которые входят в первую или вторую десятку по различным дисциплинам. Штат Калифорния выстроил разные системы стимулов для учебных университетов (Калифорнийский университет – California State University) и для элитных исследовательских университетов (университет Калифорнии – University of California). При этом последние (особенно Беркли и UCLA в Лос-Анджелесе) на равных конкурируют с частными университетами.

У России есть средства для формирования начальных капиталов нескольких исследовательских университетов. Кроме того, в нашей стране наконец-то появляются возможности для формирования эффективных советов. Первое поколение успешных предпринимателей и топ-менеджеров начинает отходить от дел, а эмигрировавшие в Америку и Европу ученые достигли достаточно многого в своей научной карьере для того, чтобы принять участие в судьбе своих российских alma mater. Поэтому нет сомнений, что при желании нам удастся создать если не 200, то хотя бы 20 эффективных и компетентных советов.

### **Миф 43. Привлечь квалифицированные научные кадры в Россию невозможно Поэтому надо бороться с отъездом ученых, даже ценой ограничения их возможностей повысить квалификацию**

Даже если в российских исследовательских университетах удастся создать эффективные стимулы и привлечь весомые ресурсы, это еще не гарантирует успеха. Необходимо понять, как справиться с утечкой мозгов, поскольку в образовании и науке, как в никакой другой отрасли, ключевым активом всегда будут люди. В принципе утечка мозгов не всегда вредна: современная наука не знает границ, и мобильность научных кадров повышает их ценность – только при условии, если удастся наладить обратный поток. Принято считать, что это сделать невозможно.

Но это дело отнюдь не безнадежное. В частном секторе возвращение выпускников ведущих бизнес-школ стало будничным явлением. В последние годы достигнуты первые успехи и в академическом секторе. В частности, постоянный профессорский состав Российской экономической школы (РЭШ) полностью формируется за счет молодых российских экономистов, вернувшихся после обучения или работы в западных университетах.

Как же РЭШ удастся ежегодно нанимать два-три человека в год на международном рынке труда, конкурируя на равных с американскими и европейскими университетами? Потенциальных «возвращенцев» необходимо убедить, что их научная карьера сложится в России ничуть не хуже, чем в США. Для этого необходимы две составляющие. Во-первых, это, безусловно, ресурсы: высокая зарплата, разумная преподавательская нагрузка. Важна также научная инфраструктура – отличная библиотека, отдельный кабинет, быстрый доступ в Интернет, оборудование в естественных науках или базы данных в гуманитарных.

Однако только высокой зарплаты и хороших условий труда недостаточно. Необходимо, чтобы сложилась критическая масса научных кадров. Ученые возвращаются не в пустые коридоры родного института, а к коллегам, с которыми интересно вместе работать и обсуждать научные проблемы. В отсутствие научной среды молодой ученый рискует потерять свою конкурентоспособность, лишившись шансов сделать научную карьеру. В разных областях науки минимальный размер исследовательского коллектива, обеспечивающий институциональную устойчивость, должен насчитывать не менее 10–20 ученых.

Необходимость создания критической массы «возвращенцев» порождает замкнутый круг. Для того чтобы вернуть ученых завтра, нужно вернуть достаточное количество людей сегодня, а они, в свою очередь, придут только в том случае, если кто-то уже приехал вчера, поэтому особенно важно сделать первый шаг (или, скорее, «большой скачок»). Опыт РЭШ показывает, что это возможно, но намного труднее, чем кажется на первый взгляд. Тем не менее шансы на успех есть. Например, РЭШ успела завоевать международный авторитет – и уже чувствуется: чем дальше, тем легче возвращать кадры. И хотя путь известен и свет в конце тоннеля вполне различим, очевидно, что первый этап в наборе этой самой критической массы требует огромных усилий и серьезных ресурсов.

## **Миф 44. Реформировать Российскую академию наук нереально – ее сотрудники не заинтересованы в переменах и сокращениях, а чиновники некомпетентны**

По накалу страстей обсуждение реформы фундаментальной науки уступает, пожалуй, только дискуссиям о монетизации льгот. Точки зрения правительства и реформируемой академии категорически не совпадают, и, несмотря на временные перемирия, трудно ожидать успешного и окончательного разрешения спора. Главный источник конфликта состоит в том, что стороны говорят на разных языках. Правительство рассматривает РАН как эдакий Газпром с мозгами и недвижимостью вместо месторождений и газопроводов. То есть как госкорпорацию, которую необходимо вернуть под контроль собственника, реструктурировать, повысив ее прозрачность и эффективность. Академия считает себя уникальным объектом национального достояния, отличительным атрибутом Великой державы и хранителем традиций; а свою продукцию – настолько уникальной, что управление РАН нельзя доверить никому, кроме ученых.

Интересно, что обе стороны все же приходят к согласию сразу по нескольким ключевым пунктам: фундаментальные исследования нужно финансировать из госбюджета, а поскольку хорошие исследования должны оплачиваться высоко, на всех денег не хватит. Действительно, при самых оптимистичных сценариях развития российской экономики бюджет РАН в сопоставимых ценах будет в несколько раз меньше дореформенного уровня. В то же время зарплаты ученых на Западе не стоят на месте, а растут на 4 % в год в долларовом выражении – именно такие темпы роста закладывают в свои бюджеты финансисты американских университетов, чтобы удерживать собственные кадры. Даже если абсолютно необходимая и неизбежная интеграция исследовательских институтов с образовательными увенчается успехом, преодолеть убийственное финансовое отставание от зарубежных коллег в обозримом будущем нам не удастся. И правительство, и руководство академии понимают: ученые, особенно молодые, очень мобильны, поэтому для поддержания международного уровня необходимо сократить фронт работ и сконцентрировать ресурсы на оставшихся направлениях.

Главный вопрос в том, кто должен проводить сокращения. Чиновники в принципе не могут отличить хорошие и перспективные исследования от плохих. В то же время очевидны проблемы и самореформирования академии. Во-первых, трудно преодолеть корпоративную солидарность. Эта проблема не является специфичной для научных организаций. Корпорация, управляемая сотрудниками, не может эффективно решить эти задачи. Во-вторых, даже для заданного уровня сокращения трудно определить, кого именно следует сокращать. На уровне руководства академии необходимо оценивать относительные успехи различных наук. Например, математики должны будут решать, насколько российские философы более конкурентоспособны в мировой науке, чем физиологи. На уровне отделений академии возникнут серьезные конфликты интересов между друзьями и соперниками в руководстве отделений.

Как же такие проблемы решаются в других странах? Оказывается, их опыт вряд ли может быть нам полезен. В большинстве стран, включая научную сверхдержаву США, наука развивалась децентрализованно и в каждой дисциплине возникло несколько конкурирующих центров. Как и в других отраслях экономики, конкуренция позволяет генерировать информацию о сравнительном уровне качества. То же самое происходит и в Европе. Хотя во многих европейских странах структура науки напоминает советскую – в каждой отрасли исследований создан один суперинститут, – конкуренция все же возникла на уровне объединенной Европы. Этому способствовал и тот факт, что значительная часть исследовательского

бюджета распределяется через структуры Евросоюза. Впрочем, конкуренция все же была и остается ограниченной, что, по-видимому, и предопределило отставание Европы от США.

И все-таки выход есть. За последние 15 лет в известных западных университетах и исследовательских центрах возникла огромная диаспора российских профессоров. Многие из них заинтересованы в сотрудничестве с Россией, но в нынешних политических условиях рассчитывать на их возвращение, наверное, наивно. Однако их участие в управлении подразделениями академии – например, в качестве членов советов – вполне возможно. На стороне представителей российской научной диаспоры – международная репутация, неоспоримая квалификация и отсутствие конфликта интересов. Как это ни парадоксально звучит, но, чтобы остановить утечку мозгов, нужно спросить совета у предыдущих поколений уехавших ученых.

## **Бизнес на мозгах**

Образование и наука – самые главные отрасли в экономике XXI века. Как же наладить эффективное производство «мозгов» и их правильное использование? Это хотя и не вполне обычный, но все-таки бизнес, который подчиняется экономическим законам. В образовании и науке есть рынок продуктов – идей, и есть рынок труда. Они формируют стимулы к инвестициям в человеческий капитал и к его применению в той или иной области знаний, в той или иной стране. Научно-образовательная отрасль отвечает на вызовы рынков с помощью создания особых структур, завоевывающих все большую популярность не только в США, но и во всем мире. Это вертикально интегрированные исследовательские университеты, которые управляются советами директоров, обладают капиталом и необычными долгосрочными трудовыми контрактами. Экономический анализ стимулов исследователей и преподавателей в американских университетах показывает: в отличие от все более отстающей традиционной европейской (и советской) модели – все эти причудливые институты вполне жизнеспособны в рыночной экономике.

## Глава 10

### Зачем нужны экономисты

*Законы экономики отменить нельзя. Даже если они неудобны<sup>64</sup>.  
Ларри Саммерс*

В середине XIX в. Томас Карлайл назвал экономику «мрачной наукой» (dismal science) в сравнении с «веселой наукой» (gay science) – поэзией<sup>65</sup>. С тех пор экономистов постоянно критикуют представители точных наук за постоянные ошибки в прогнозах и общественных – за слишком формальное описание поведения людей. Несмотря на это, профессия экономиста остается престижной – ее выбирают десятки тысяч молодых людей во всем мире. Ученые-экономисты зарабатывают больше своих коллег математиков и историков, поскольку их влияние на управление странами и международными организациями трудно переоценить. Но способна ли экономическая наука внести вклад в разработку экономической политики или хотя бы предсказать будущее?

В этой главе мы обсудим четыре ключевых мифа, связанных с полезностью экономики. Несмотря на прогресс науки в последнее десятилетие, обширное использование моделей и огромные массивы данных, экономисты по-прежнему не могут точно прогнозировать развитие экономики, особенно в развивающихся странах. Даже учитывая все недостатки экономического моделирования, оно все равно весьма полезно для анализа и разработки экономической политики. Дело в том, что альтернативой экономическому анализу являются интуитивные рассуждения, основанные на стереотипных представлениях об экономике, которые, скорее всего, внутренне не согласованы и еще менее адекватны. Поскольку экономика – это очень сложная система действующих лиц и взаимодействий между ними, формальные модели экономики более адекватны, чем интуитивные представления о ней. Как сказано в книге Дианы Койл «Секс, наркотики и экономика»<sup>66</sup>, «...если здравый смысл и экономика вступают в противоречие, то неверным оказывается здравый смысл».

Широко распространена точка зрения, что России не нужны свои ученые-экономисты мирового уровня. Действительно, если законы экономики универсальны, то достаточно лишь специалистов, которые могли бы их просто применять в России. Так, транзистор работает в любой стране мира, независимо от того, где он изобретен и произведен. Однако такая точка зрения ошибочна. Экономика все-таки отличается от физики с ее универсальными законами. И странам, проходящим через полномасштабную трансформацию экономики, необходимы свои профессионалы высочайшего класса.

---

<sup>64</sup> Larry Summers. The Three Marketeers // Time Magazine 1999, February 15, Vol. 153, № 6.

<sup>65</sup> Вопреки распространенной точке зрения, экономика заработала свое прозвище «мрачной науки» не из-за беспощадности анализа ситуаций с ограниченными ресурсами и не по причине каких-либо методологических недостатков. Карлайлу не нравилось в экономике совсем другое. Экономисты тех лет полагали, что предложение труда должно регулироваться рыночными силами, а не определением [правлящего класса], предписывающим, кто рожден быть хозяином, а кто – слугой. Карлайл же не одобрял новых идей о демократии, всеобщем избирательном праве и особенно – об освобождении рабов в южных штатах, к чему, как он полагал, могло привести распространение экономических идей. В этом смысле экономистам стоит скорее гордиться ярлыком «мрачной науки», чем стыдиться его.

<sup>66</sup> Койл, Д. Секс, наркотики и экономика. Нетрадиционное введение в экономику. Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

## **Миф 45. Россия вполне может обойтись без экономистов международного уровня**

Каждый первый уик-энд января в одном из крупных городов Америки проводится ежегодная конференция Американской экономической ассоциации (АЭА). Это, без сомнения, самый значительный научный форум по экономике в мире, поскольку на него съезжаются 7–8 тыс. человек – существенная часть АЭА, которая насчитывает около 20 тыс. членов в США и в других странах.

Кроме почти двух тысяч докладов, на этой конференции по традиции проводится самая настоящая биржа труда экономистов. Около тысячи выпускников докторантур проходят собеседования с потенциальными работодателями – университетами всего мира. Глядя на тысячи высокооплачиваемых профессоров, из года в год переполняющих центры больших городов, трудно не задаться вопросом: зачем вообще нужны экономисты? Почему американское общество считает нужным тратить миллиарды долларов в год на поддержание многочисленных факультетов экономики? Почему другие страны считают нужным нанимать ученых-экономистов из числа выпускников американских докторантур? Нужны ли такие ученые России?

Мне как экономисту, конечно же, хотелось бы утверждать, что квалифицированные специалисты способствуют ускорению экономического роста. И действительно, большинство лучших экономистов мира работают в развитых странах, а безусловным лидером в этой науке является богатейшая страна мира – США. Даже по данным Европейской экономической ассоциации, среди 10 лучших факультетов экономики в мире нет ни одного неамериканского, а среди 50 лучших – от силы 15 европейских и канадских. Факультеты экономики развивающихся стран, способные конкурировать с западными, можно пересчитать по пальцам двух рук, а в странах с переходной экономикой – по пальцам одной руки.

Корреляцию между уровнями развития экономики и экономической науки могут объяснить по-другому: именно богатым странам по карману иметь сильные экономические школы, а бедные вынуждены импортировать знания. Казалось бы, что в этом плохого? Ведь компьютеры и холодильники работают по всему миру независимо от национальности их изобретателей. Если законы экономики так же универсальны, то для экономического развития не так важно, в какой стране они открыты.

Именно верой во всемогущество современной «неоклассической» экономики и руководствовался Джон Уильямсон, автор так называемого Вашингтонского консенсуса. В 1989 г. «Вашингтонский консенсус» был сформулирован как «наименьший общий знаменатель» рекомендаций экспертов по экономической политике для стран Латинской Америки. Позже он был интерпретирован как набор универсальных рецептов для всех развивающихся стран. После того как эти рецепты взяли на вооружение экономисты и реформаторы развивающихся и переходных экономик, на «Вашингтонский консенсус» возложили ответственность не только за успехи, но и за неудачи реформ. В конце 1990-х гг. среди экономистов, в том числе и внутри Всемирного банка, сформировалось понимание необходимости нового, «поствашингтонского», консенсуса. Смысл его заключается в том, что универсальные рецепты, не учитывающие «институциональные особенности» конкретной экономики, обречены на провал. К сожалению, новый консенсус пока не дает четкого инструментального определения экономических институтов и способов их измерения, а главное – их построения.

«Вашингтонский консенсус» описывал не только бюджетную дисциплину, приватизацию, либерализацию финансового рынка, обменного курса и внешней торговли, но и принципы прав собственности, снижение налоговых ставок, дерегулирование, увеличение

госрасходов на здравоохранение, образование, инфраструктуру. С этими положениями и сейчас согласно большинство экономистов, однако становится все более очевидным, что весь список реализовать нелегко. Кроме того, чтобы достичь намеченных результатов, реформы должны быть легитимными в глазах большинства граждан. Поэтому при определении последовательности и скорости реформ стоит делать все возможное, чтобы большая часть населения получала осязаемые выгоды на протяжении всего процесса реформирования. Если же это условие не выполняется, то реформы либо останавливаются, либо могут даже обратиться вспять.

Стартовые условия – распределение доходов и человеческого капитала, отраслевая структура экономики, экономическая география – в разных странах различны, поэтому оптимальный пакет реформ для каждой страны будет свой. Гарвардский профессор Дани Родрик, один из самых известных критиков «Вашингтонского консенсуса», говорит о нем так: «Все экономисты согласны с ключевыми принципами неоклассической экономики, которые во многом совпадают с целями “Вашингтонского консенсуса” (права собственности, исполнение контрактов, конкуренция, ответственная денежная и бюджетная политика), однако это само по себе не дает универсальных рецептов реализации этих целей»<sup>67</sup>. Детальный анализ успешных пакетов реформ, проведенный Родриком и другими ведущими экономистами в «Справочнике экономического роста» и сборнике статей «В поисках процветания»<sup>68</sup>, показывает, что добиться устойчивого экономического роста сумели прежде всего те страны, которые нашли подходящие именно для них пути достижения неоклассических целей. При этом избранные ими стратегии роста необязательно совпадали с рекомендациями стандартных учебников.

Вот почему для успешного экономического развития каждой стране нужны ученые, которые не только разбираются в хитросплетениях современной науки, но и хорошо знают местные особенности. Как показал опыт Китая и Индии, даже необязательно иметь выдающиеся университеты, достаточно мощной научной диаспоры. (Впрочем, сейчас и в этих странах прилагаются серьезные усилия по построению конкурентоспособных национальных центров экономической науки.) Однако эти специалисты должны быть не только «читателями», но и «писателями», то есть не просто ориентироваться в самых последних достижениях экономической науки, но и работать на ее переднем крае, чтобы при необходимости разработать новые модели, подходящие для страны. И поскольку проблемы развивающихся и переходных экономик носят комплексный характер, нельзя ограничиваться какой-нибудь одной областью исследований. Необходимо, чтобы сложилась диаспора ведущих специалистов сразу в нескольких отраслях экономики, а также в таких областях, как политология, социология и право. Это, в свою очередь, означает, что привлекать «штучных» экономистов недостаточно – нужно создать целые научные центры с 20–30 профессорами в каждом.

Съехавшиеся на ежегодную конференцию Американской экономической ассоциации выпускники хороших докторантур в США рассчитывают на стартовую зарплату в \$70–110 тыс. в год. Это примерно на 1,5 порядка превышает уровень дохода квалифицированных кадров в развивающихся странах. Тем не менее многие бедные страны готовы платить сопоставимую зарплату, чтобы создать собственную экономическую науку и перестать зависеть от универсальных рецептов из учебников для первого курса.

Годовой бюджет полноценного факультета экономики международного уровня в России составляет несколько миллионов долларов. Это, конечно, немало, но и не так много, если нас интересует качество экономической политики и долгосрочный экономический рост.

---

<sup>67</sup> Rodrik D. Growth Strategies. In Aghion, P. and Durlauf, S., ed. Handbook of Economic Growth, Amsterdam: Elsevier, 2005.

<sup>68</sup> Rodrik D., ed. In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth. Princeton: Princeton University Press, 2003.



## **Миф 46. Социальные и экономические реформы нужно реализовывать быстро и без раздумий – просчитать их последствия все равно невозможно**

*Часть работы экономистов заключается в том, чтобы предотвращать ошибки. Это гораздо труднее, чем их совершать, но и гораздо интереснее<sup>69</sup>.*

*Роберт Солоу, лауреат Нобелевской премии по экономике (1987)*

Как показало обсуждение результатов монетизации льгот 2005 г., отношение к извечным вопросам русской интеллигенции остается прежним. Как и 150 лет назад, гораздо проще ответить на вопрос «кто виноват?», чем на вопрос «что делать?» и, тем более, – «с чего начать?». Действительно, все специалисты в один голос говорят, что сама идея монетизации верна, но вот подходящий способ ее реализации в спешке не успели разработать. При этом пока вообще не появились предложения о том, как, собственно, надо было делать реформу. По-видимому, никто не знает, сколько на самом деле людей использует различные виды льгот, насколько они ценят эти льготы и т. д. А ведь без этих данных нельзя разработать систему денежных компенсаций, которая удовлетворила бы всех бывших льготников. Может быть, авторы реформы были правы? Если и сейчас нет конкретных предложений, как следовало осуществлять монетизацию, то надо было просто начинать реформы и проводить их как получится?

Замечательный пример успешной социальной реформы – мексиканская Национальная программа образования, здравоохранения и питания (Programa Nacional de Educacion, Salud, y Alimentacion – PROGRESA), проведенная в конце 1990-х гг. Ее вдохновитель – экс-президент Мексики Эрнесто Седильо – с гордостью рассказывает, что для подготовки этой программы провели исследовательскую работу стоимостью \$10 млн – небольшая сумма для проекта с годовым бюджетом в \$1 млрд, но беспрецедентно огромная для исследовательских расходов в развивающейся стране.

Кроме того, правительство Мексики одновременно с началом реализации программы заказало проверку ее эффективности американскому Институту исследований международной продовольственной политики (International Food Policy Research Institute – IFPRI). Впечатляющие результаты, полученные учеными института, не только доказали пользу так называемой социальной инновации Мексики, но и стали поводом для расширения масштабов программы с 500 до 50 тыс. населенных пунктов.

Успех программы отражают не только оценки самих авторов и независимых исследователей. Настоящим свидетельством международного признания стало то, что сразу несколько стран Латинской Америки решили последовать примеру Мексики и разработали аналогичные программы. Впрочем, самое ценное подтверждение правильности выбранной стратегии – то, что мексиканская оппозиция, выигравшая выборы 2000 г. (после полувекового господства партии Седильо), не только не свернула программу, но и увеличила ее бюджет и распространила ее действие на другие населенные пункты.

На первый взгляд, между программой PROGRESA и реформой монетизации льгот нет ничего общего. PROGRESA выплачивала денежные субсидии бедным семьям за то, что они инвестировали в свое здоровье и образование. Однако и эта программа, и монетизация льгот, как и все другие социальные реформы, представляют собой всего лишь реструктуризацию

---

<sup>69</sup> Jorgenson, Dale & Zvi Griliches, Review of Economic Studies, July 1967, Vol. 34, Number 3, 248.

контракта гражданина с государством. И с точки зрения каждого гражданина реформа является успешной, если она улучшает его баланс налогов, уплаченных государству, и благ, полученных от государства. Очевидно, что монетизация льгот в России ухудшила положение многих избирателей, а PROGRESA улучшила – или, по крайней мере, не ухудшила – положение большинства мексиканцев. Бедные получили стимулы к инвестициям в человеческий капитал и, в конце концов, – в здоровье и образование. Богатые, не затронутые реформой, вначале просто ничего не потеряли, оттого что собранные с них налоги были потрачены на борьбу с бедностью более разумным способом. В долгосрочной же перспективе они выиграли (и немало!) от роста человеческого капитала в стране.

Для определения количественного эффекта – и, следовательно, целесообразности – конкретной реформы исследования должны удовлетворять двум условиям. Во-первых, они должны проводиться независимыми специалистами и быть выполнены на высоком уровне. Это условие нередко нарушается: как и во многих других странах, в России общество понимает, что авторы реформ часто преследуют свои цели. Более того, даже если реформаторы искренне хотят принести пользу обществу, они склонны переоценивать эффект реформ: они примеривают их на тех потенциальных «бенефициаров», которые хотят в них участвовать. Во-вторых, для того чтобы дать точную оценку, необходима случайная и репрезентативная выборка. Если бы монетизации льгот в России предшествовало исследование такой выборки, трудно было бы не заметить недостатки реформы. В то же время, если опираться на выборку государственных телеканалов, интервьюирующих пенсионеров, безоговорочно поддерживающих правительство, то авторы реформ обречены на самоуспокоенность – вплоть до начала реформы.

Вот почему так нужны исследователи, независимые от государства и заинтересованных групп, и инвестиции в базы микроэкономических данных, которые были бы всем этим исследователям доступны. Пока же, к сожалению, некоторые микроэкономические данные, которые имеются у Росстата, охраняются как государственная тайна, а лучшие открытые базы данных по российским домохозяйствам и населению находятся во Всемирном банке и университете штата Северная Каролина.

С одной стороны, хорошие исследования нельзя провести за неделю и даже за месяц. Они обычно занимают от одного до трех лет, в зависимости от сложности реформы. С другой стороны, структурные реформы всегда нужно проводить быстро – потому, что «окно возможностей» для их проведения всегда ограничено. И все-таки, как показывают события вокруг монетизации льгот, сделанное на скорую руку все равно приходится переделывать. Российское общество еще раз убедилось, что реформы нужно готовить, и для их успеха необходимы серьезные количественные исследования с использованием обширных массивов микроэкономических данных.

Опыт PROGRESA говорит о том, что сделанное на совесть не отменит даже пришедшая к власти оппозиция. В то же время не исключено, что именно неподготовленные реформы и приведут эту оппозицию к власти.

## **Миф 47. С помощью межстрановых исследований экономического роста можно обосновать любую экономическую политику**

*Нам известно, что существуют известные величины. Есть вещи, о которых известно, что они известны. Нам также известно, что есть известные неизвестные. Другими словами, мы понимаем, что некоторых вещей мы не понимаем. Однако существуют также неизвестные неизвестные – те, неизвестность которых нам неизвестна<sup>70</sup>.*

*Дональд Рамсфельд, бывший министр обороны США*

Один из самых главных вопросов экономической науки – откуда берется экономический рост и от чего он зависит? Как правило, участники дискуссий на эту тему ссылаются на «мировой опыт»: как ни парадоксально, он помогает обосновать противоположные точки зрения на то, что способствует и что препятствует росту.

Как правило, под «международным опытом» исследований экономического роста подразумеваются попытки ученых дать эконометрически обоснованный ответ на вопрос, почему одни страны растут быстрее других. Важность этого вопроса трудно переоценить. Например, в 1960–1990 гг. темпы роста средней страны в Африке к югу от Сахары не превышали 1 % в год, а совокупный прирост ВВП составлял 30 %. Если сопоставить эти данные с 7 %-ным ростом в Южной Корее (что за 30 лет привело к увеличению ВВП на душу населения в 7,4 раза), то трудно не согласиться с лауреатом Нобелевской премии Робертом Лукасом: «Как только начинаешь об этом думать, трудно переключиться на что-нибудь еще»<sup>71</sup>. Поэтому, как только в конце 1980-х гг. появились надежные данные по экономическому росту за послевоенный период для 100 стран, было проведено множество исследований факторов, влияющих на темпы долгосрочного роста.

Эти исследования по определению рассматривают не кратковременные колебания ВВП вокруг долгосрочного тренда, а параметры самого этого тренда. Поэтому, если не ограничивать выборку только развитыми странами (для которых имеются данные более чем за сто лет), приходится рассматривать послевоенный период в каждой стране как одно наблюдение. Таким образом, исследователи не могут сказать, в какой степени изменения различных переменных влияют на рост в данной стране, а вынуждены сравнивать средние темпы роста разных стран. Такой подход накладывает серьезные ограничения. Так как на рост влияет много факторов, эффект каждого из них имеет место лишь «при прочих равных» и зависит от того, какие другие факторы включены в эконометрический анализ. Например, количество человеческого капитала (доля людей со средним образованием или среднее количество лет образования) положительно влияет на темпы роста, однако стоит добавить в регрессию качество человеческого капитала (например, результаты национальной сборной на международных олимпиадах по математике) – и эффект количества человеческого капитала становится статистически незначимым.

Оказывается, что именно качество образования (а не коррелированное с ним «количество» образования) положительно влияет на рост. Однако, если данные по качеству недоступны, исследователь придет к выводу, что главное – это количество образования, и будет

---

<sup>70</sup> Дональд Рамсфельд. Выступление на брифинге Министерства обороны США, 12 февраля 2002 г.

<sup>71</sup> Lucas, R. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics, 1988, 22 (1), 3–42.

рекомендовать органам власти выбрать экстенсивное развитие системы образования вместо его реформирования.

Таким образом, результаты анализа существенным образом зависят от того, какие переменные в нем учтены, а какие – отброшены, например, из-за недостатка данных. Именно поэтому в научных изданиях можно встретить прямо противоположные выводы: первые указывают, что размер государства влияет на рост отрицательно, вторые – что его эффект незначим, а третьи – что его эффект положителен. Как правило, более поздние работы дают более надежные результаты.

К счастью, в последние годы проведено много исследований по выявлению устойчивых факторов роста, которые всерьез влияют на рост в большинстве вариантов постановки задачи. Этих факторов не так много. При прочих равных бедные страны растут быстрее (поэтому сравнение темпов роста Китая и России пока не вполне правомерно, а вот отставание России от Кореи по темпам роста должно вызывать серьезное беспокойство). Образование и здоровье (например, средняя продолжительность жизни в стране) положительно влияют на рост, а государственное вмешательство – отрицательно. При этом в первую очередь важен не размер, а качество государства (бюджетный дефицит, инфляция, избыточное регулирование, коррупция).

Для роста, как мы уже отмечали выше, очень важны экономические и политические институты – права собственности, качество правовой системы, финансовая система. На него влияют также географические и исторические факторы, предопределяющие уровень развития институтов: расположение страны (умеренный, а не тропический климат, доступ к торговым путям), колониальное прошлое, язык и религия, этническая неоднородность, наличие природных ресурсов. Оказывается, что изобилие природных ресурсов (и преобладание их доли в экспорте страны) плохо влияет на рост, оказывая негативное воздействие в первую очередь на качество экономических институтов.

Достаточно сложным остается вопрос о влиянии на рост неравенства и открытости. При прочих равных более однородные и более открытые страны растут быстрее, однако в обоих случаях не так-то легко ответить, что является причиной, а что – следствием. Специальные эконометрические методы позволяют показать: неравенство действительно замедляет рост, но при этом оно само зависит, например, от количества природных ресурсов. Когда природная рента растет, неравенство усиливается, обостряются социальные конфликты, становятся неэффективными экономические институты, замедляется рост.

Какие же можно извлечь уроки из «международного опыта»? С одной стороны, Россия располагает инфраструктурой индустриальной экономики и огромным (для нашего нынешнего ВВП) уровнем образования. С другой стороны, высокое неравенство, этнолингвистическая неоднородность, преобладание природных ресурсов в экспорте и неэффективное правительство резко снижают потенциал роста. Следовательно, для удвоения ВВП при реформировании акценты должны быть расставлены таким образом.

- Административная реформа и реформа госслужбы.
- Реформа образования и здравоохранения.
- Адресная социальная политика и борьба с бедностью.
- Реформа финансового сектора.

Поддержание высоких темпов роста ВВП потребует значительных усилий от власти и от общества. Насколько оправданны эти жертвы? Принесет ли экономический рост обещанное счастье? Исследования динамики изменения около 80 показателей уровня жизни наглядно демонстрируют, что самые разнообразные показатели качества жизни действительно улучшаются с ростом ВВП на душу населения. Однако эта зависимость носит скорее долгосрочный характер, причем для большинства показателей запаздывание (лаг) зачастую

превышает десять лет. И вполне возможно, что благами экономического роста воспользуются в основном следующие поколения россиян. Впрочем, это лишь подчеркивает правильность выбора высоких темпов экономического роста в качестве национальной идеи.

## Миф 48. Экономисты умеют давать точные прогнозы на несколько лет вперед

*Тот факт, что экономические модели Федеральной резервной системы – лучшие в мире – проваливались четырнадцать кварталов подряд, не означает, что они отлично работают в пятнадцатом квартале<sup>72</sup>.*

*Алан Гринспен, бывший глава Федеральной резервной системы США*

Экономисты-практики, особенно те, кто работает в частном секторе и международных организациях, часто пересматривают свои же прогнозы. Ученые-экономисты, напротив, стараются не давать прогнозов вообще. Насколько можно верить прогнозам в краткосрочной перспективе? Одна из распространенных точек зрения такова: использование количественных методов в экономике теперь позволяет обогнать метеорологов по качеству прогнозов. Это легко проверить – нужно всего лишь посмотреть на прогнозы, сделанные год назад, и сопоставить их с реальными данными.

Проблемы экономического прогнозирования становятся особенно заметны в период резкого изменения темпов роста. В России увеличение этого показателя отмечалось в 2000 г. (когда с 6 % в 1999 г. они поднялись до 10 %) и в 2003 г. (с 4 % в 2002 г. до 7 %). Прогнозы экспертов на 2000 г. вряд ли можно считать удачными, поскольку в начале этого года экономисты считали, что ВВП вырастет на 1,5 % (фактическое значение, напомним, составило 10 %). В конце 2002 г. подавляющее большинство прогнозов предсказывало российской экономике темпы роста не выше 4 % в год. Выводы проведенного в январе-феврале 2003 г. опроса ведущих российских экономистов (работающих как в исследовательских организациях, так и в частном секторе) гласили: «Ухудшение экономической конъюнктуры в четвертом квартале 2002 г. еще больше утвердило экспертов во мнении, что по темпам роста ВВП 2003 г. будет для России хуже предыдущего года». При этом темпы роста ВВП в 2003 г., предсказанные экспертами, должны были составить лишь 3,9 %. Не более оптимистично выглядит и официальный прогноз Минэкономразвития: 3,5 %. Прошло всего лишь полгода, и эксперты (как и Минэкономразвития) повысили прогноз до 6–7 %.

Не лучше обстоят дела и у западных коллег, в том числе и экономистов МВФ (пожалуй, самой сильной команды макроэкономистов в мире). Убедиться в ошибочности их макроэкономического прогнозирования можно, сравнив фактические и прогнозные темпы роста, публикуемые в ежегодных отчетах «Перспективы мирового развития» (World Economic Outlook). Весной 1999 г. экономисты МВФ предсказывали российской экономике спад 7 % (в действительности рост составил 6 %); прогноз на 2000 г. говорил о повышении на 1,5 %, а на 2003 г. – на 4 % (сравните эти прогнозы с вышеприведенными реальными данными). Аналогичные прогнозы сделаны и экспертами, опрашиваемыми журналом Economist.

Прогнозисты ошибаются не только насчет будущего, но даже насчет настоящего – прогнозы роста российской экономики в 2006 г., сделанные World Economic Outlook весной и даже осенью 2006 г., разошлись с реальностью на 1–1,5 процентных пункта. Та же ситуация наблюдалась и осенью 2007 г. Стоит ли говорить о кризисном 2009 г.? Еще в сентябре 2008 г. прогноз роста российской экономики составлял 7,5 % в год, и с тех пор снижался на 1 процентный пункт каждые две недели – в октябре он составил уже 5,5 %, в ноябре – 3,5 %, в начале 2009 г. – уже –3 %, а к середине года – 7 %.

---

<sup>72</sup> Выступление на заседании МВФ, Нью-Йорк, 1999.

Сопоставление прогнозов с фактическими значениями за несколько лет позволяет сделать простой вывод: прогнозы обладают двумя качествами – «постоянством» и «непостоянством». Постоянство заключается в том, что прогнозы очень сильно напоминают итоги предыдущего года (как известно, «лучший прогноз погоды на завтра – это сегодняшняя погода»). Но, поскольку экономическая конъюнктура все-таки меняется, прогнозы на следующий год пересматриваются вместе с ней. Это показывает и анализ прогнозов на два года вперед: как правило, прогноз на 2001 г., сделанный в начале 2000 г., практически совпадает с прогнозом на 2000 г. и серьезно отличается как от фактического значения, так и от прогноза, сделанного в начале 2001 г.

Безусловно, строить прогнозы для российской экономики очень трудно. Во-первых, открытая экономика в огромной степени зависит от изменчивых внешних факторов, например от цен на нефть. Во-вторых, происходящие серьезные структурные изменения затрудняют экстраполяцию. Поэтому интересно проверить, насколько выше качество прогнозов для мировой экономики в целом (которая по определению замкнута) и для развитых стран (где роль структурных изменений гораздо ниже). Те же «Перспективы мирового развития» (World Economic Outlook) показывают, что величина ошибки существенно ниже (впрочем, необходимо помнить, что темпы роста мировой экономики в два-три раза ниже, чем российской). Для мировой экономики в целом ошибка прогноза на один год в среднем (за исключением кризисных лет 1997–1998 гг.) составляет 0,7 % в год, на два года вперед – 1,3 %.

Аналогичные ошибки получаются и для развитых стран. С другой стороны, прогнозы темпов роста мировой экономики и экономик развитых стран также страдают от постоянства и непостоянства: прогнозы ближе к итогам предыдущего года и очень серьезно пересматриваются по мере поступления новых данных.

Итак, несмотря на все успехи экономической теории, прогнозы остаются адаптивными. Экономисты по-прежнему не могут предсказать завтрашние тенденции, поэтому прогнозы основаны на экстраполяции сегодняшних и вчерашних. Нетрудно понять, почему это происходит. Рассмотрим три возможных способа прогнозирования: субъективные ожидания экспертов, простые эконометрические модели и сложные (структурные) модели. Простые модели экстраполируют на завтра тенденции, наблюдаемые во временных рядах сегодняшних и вчерашних данных, поэтому они по определению не могут предсказать эффект структурных изменений в экономике. Субъективные прогнозы отражают интуицию эксперта, которая, по существу, тоже основана на простой модели, пусть и неформализованной.

Гораздо более перспективны структурные модели, в которых описано поведение основных экономических агентов и сведены макроэкономические балансы. В принципе структурные модели позволяют предсказать и величину структурных изменений (возможность которых заложена в модель), и их влияние на экономический рост. Первые структурные модели возникли в 1950-е гг. и пользовались огромной популярностью вплоть до 1970-х, когда необходимость их пересмотра стала очевидной. Современное отношение к первому поколению этих моделей лучше всего сформулировано в обзоре профессора Пенсильванского университета Фрэнсиса Диболда – одного из авторитетных макропрогнозистов: «Сообщения о кончине больших макроэкономических моделей НЕ являются преувеличенными»<sup>73</sup>. Современные структурные модели отличаются от аналогов 1950-х гг. эконометрическим подходом к оценке параметров (вместо так называемой калибровки параметров). Кроме того, сегодняшние модели в большей степени опираются на недавние достижения макроэкономической теории, основанной на анализе микроэкономического поведения компаний и потребителей.

---

<sup>73</sup> Diebold, Francis X. The Past, Present, and Future of Macroeconomic Forecasting // Journal of Economic Perspectives, 1998, 12(2), 175–192.

Однако стоит отметить: эти преимущества новых моделей существенно затрудняют их использование для прогнозирования российской экономики. Во-первых, макроэкономические модели, построенные для развитых стран, нужно существенно адаптировать для описания микроэкономических взаимодействий в российской экономике (в том числе учитывая неразвитость ключевых рынков или их монополизацию). Во-вторых, у нас по-прежнему не хватает длинных временных рядов макроэкономических данных, позволяющих получить надежные оценки для большого количества параметров.

И все же, если понимать, как экономические прогнозы устроены и чего от них можно ожидать, они могут оказаться очень полезными. Простые модели позволяют получить точку отсчета: что бы произошло, если внешние условия, структура экономики и экономическая политика оставались бы неизменными. Сложные модели в общих чертах помогают проводить сценарные расчеты и предсказывать реакцию экономики на изменения внешней среды. Даже ошибаясь в прогнозе, экономисты обычно угадывают, повысятся или нет темпы роста.

Главное – помнить об ограниченной точности прогнозов. Как и метеорологи, экономисты не несут прямой материальной ответственности за свои ошибки.



## В защиту экономистов

*Если бы экономистам удалось создать о себе впечатление скромных и компетентных людей – например, таких как дантисты, это было бы просто замечательно<sup>74</sup>.*

*Джон Мейнард Кейнс, английский экономист, государственный деятель*

Над экономистами-практиками подсмеиваются не только обыватели, но и их коллеги-ученые. Экономика – самая точная и формальная из общественных наук. Поэтому представители других общественных направлений презирают экономистов за то, что они обедняют в своих моделях сложную систему человеческих взаимоотношений и упрощают концепцию личности человека. Впрочем, если судить по меркам точных наук, экономика по-прежнему только преодолевает первые ступени развития, и физики, предсказывающие природные явления с точностью до десятого знака после запятой, не могут без улыбки смотреть на уровень точности экономических прогнозов. Однако именно это и делает экономику одной из самых интересных областей знаний. Она уже сформировалась как наука со своим аппаратом и методологией проверки гипотез, но все еще не может ответить на самые важные из стоящих перед ней вопросов (как, например, физика 300 лет назад). Это привлекает в экономику самых способных и мотивированных ученых.

Не только в этой главе, но и во всей книге я пытался убедить читателя, что современной экономической науке известно об окружающем нас мире не так уж мало – особенно если учесть его огромную и постоянно растущую сложность. Эти знания не только удовлетворяют любопытство кабинетных ученых, но и активно применяются в экономической политике по всему миру.

Впрочем, еще важнее четко понимать, что экономической науке до сих пор не известно. Профессиональная этика ученого требует не выдавать гипотезы и спекуляции за научные результаты. Поэтому в этой книге я пытался выделить и те области знания, в которых у экономистов пока нет однозначного ответа на волнующие всех нас вопросы. К сожалению, таких сфер все еще очень много – но именно это обстоятельство и делает работу ученого-экономиста такой интересной.

---

<sup>74</sup> Keynes J. M. The Future Essays in Persuasion, 1931, ch. 5.

## Вместо заключения

После обсуждения десятков экономических проблем становится ясно только одно: простых ответов в экономике нет. У каждого решения есть свои достоинства и недостатки, поэтому в каждом случае необходимо взвешивать все «за» и «против».

Именно таким должно быть заключение к этой книге в представлении последователей главного экономического мифа – «о нерешительности экономистов и неоднозначности экономической науки». Это мнение хорошо отражают несколько известных шуток.

Только в экономике можно получить Нобелевскую премию за противоположные точки зрения.

Президент Трумэн попросил найти ему однорукого экономического советника, а не экономиста, который бы все время говорил: «С одной стороны (on one hand)... с другой стороны (on the other hand)...».

Если в комнату поместить двух экономистов, то получится два мнения; если же один из этих экономистов – Лорд Кейнс, то получится три мнения.

На самом деле в этих шутках только доля правды. Экономисты придерживаются единой точки зрения по поводу важности стимулов, прав собственности, конкуренции, ответственной бюджетной и денежной политики. Они верят и в универсальность экономических законов, то есть проповедуют так называемый экономический империализм – применимость основных принципов экономики и в других областях знаний. Экономическая логика работает и в Америке, и в Европе; как в политике и социологии, так и при анализе естественных монополий и научных учреждений.

В этой книге как раз и приведены примеры ситуаций, в которых, вопреки распространенным стереотипам, экономическая логика приводит к однозначным решениям. Я надеюсь, что мне удалось убедить читателя в том, что экономика – не только полезная и правильная, но и интересная наука.

## Об авторе

Сергей Гуриев – доктор экономических наук, ректор Российской экономической школы и президент Центра экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР), профессор экономики Morgan Stanley. Его профессиональный опыт включает в себя работу не только в России, но и за рубежом – он преподавал на факультете экономики Принстонского университета в США. Профессор Гуриев регулярно публикует научные работы в ведущих международных изданиях, таких как *American Economic Review*, *Journal of European Economic Association* и *Journal of Economic Perspectives*. Не менее востребован он и в российской деловой прессе – на протяжении многих лет является постоянным автором газеты «Ведомости» и журнала «Форбс».