



ФИНАНСЫ и РАЗВИТИЕ

Декабрь 2013 года \$8,00

Джагдиш Бхагвати о торговле

Представляем декана
бизнес-школы Нью-Йоркского
университета Питера Генри

Пол Коллиер об управлении
ожиданиями

Путь в неизведанное

Неясный
курс мировой
торговли



Финансы и развитие издается
Международным Валютным Фондом
ежеквартально на английском, арабском,
испанском, китайском, русском
и французском языках.
Издание на русском языке
ISSN 1020-8151

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
Джеффри Хейден

РУКОВОДЯЩИЙ РЕДАКТОР
Марина Приморац

СТАРШИЕ РЕДАКТОРЫ
Халед Абдель-Кадер Ен Сун Кан
Жаклин Делорье Джеймс Роу
Натали Рамирес-Джумена Саймон Уилсон

РЕДАКТОР ОНЛАЙНОВОГО ИЗДАНИЯ
Гленн Готтселиг

МЛАДШИЕ РЕДАКТОРЫ
Морин Берк Лика Гей

**СПЕЦИАЛИСТ ПО ПОДГОТОВКЕ
ПЕЧАТНОЙ И ВЕБ-ВЕРСИИ**
Лиджун Ли

МЕНЕДЖЕР ПО СОЦИАЛЬНЫМ МЕДИА
Сара Хаддад

СТАРШИЙ ПОМОЩНИК РЕДАКТОРА
Аиссата Сидибэ

ПОМОЩНИКИ РЕДАКТОРА
Мелинда Уир Жимин Ю

РУКОВОДИТЕЛЬ ТВОРЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ
Луиса Менхивар

ХУДОЖНИКИ-ОФОРМИТЕЛИ
Мишель Мартин Кэтрин Чо
Кеннет Накагава

СОВЕТНИКИ РЕДАКТОРА
Бас Баккер Пол Милс
Хельге Бергер Мартин Мулейзен
Джеймс Гордон Лора Папи
Тим Каллен Ума Рамакришнан
Пол Кашин Абдельхак Сенхаджи
Лора Кодрес Джанет Стотски
Альфредо Кузвас Доменико Фаницца
Паоло Мауро Томас Хелблинг
Жан-Мария Милези-Ферретти Адриен Чисти

ИЗДАНИЕ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ
подготовлено Службой переводов МВФ

РЕДАКТОР
Александра Акчурина

© 2013 Международный Валютный Фонд.
Все права защищены. Для получения
разрешения на перепечатку статей Ф&Р
заполните форму онлайн (www.imf.org/external/terms.htm) или обратитесь
по электронной почте в copyright@imf.org.
Разрешение на перепечатку статей
в коммерческих целях можно также
получить за номинальную плату в **Copy-
right Clearance Center** (www.copyright.com).

Мнения, выраженные в статьях и других
материалах, принадлежат авторам и не
обязательно отражают политику МВФ.

**Услуги подписчикам, изменение
адреса и заявки на рекламу:**
IMF Publication Services
Finance & Development
P.O. Box 92780
Washington, DC, 20090, USA
Телефон: (202) 623-7430
Факс: (202) 623-7201
Эл. почта: publications@imf.org

Postmaster: send changes of address to
Finance & Development, International
Monetary Fund, PO Box 92780,
Washington, DC, 20090, USA. Periodicals
postage is paid at Washington, DC, and at
additional mailing offices.
The English edition is printed at Dartmouth
Printing Company, Hanover, NH.



ФИНАНСЫ И РАЗВИТИЕ ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ
МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА
Декабрь 2013 • Выпуск 50 • Номер 4

ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ

НЕЯСНЫЙ КУРС МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

8 Зарождение новой системы

Известный экономист-международник обеспокоен тем,
что мировая торговая система рискует вырождаться в ряд
региональных соглашений
Джагдипи Бхагвати

14 Перестройка глобальной банковской системы

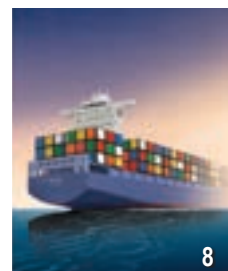
Международный финансовый кризис вызвал необходимость более тщательного
изучения рисков и преимуществ, связанных с международными финансовыми
услугами, в частности, с международной банковской
деятельностью
Стийн Классенс и Хуан А. Маркетти

18 «Умная» торговля

Трансграничные потоки интеллектуальной
собственности стали объектом пристального
рассмотрения в экономической политике XXI века
Тьерри Вердые

22 Добавляя стоимость

Компании разделили производство товаров и услуг
между многими странами, создав цепочки поставок,
которые сокращают общие издержки
Бернард Хукман



А ТАКЖЕ В ЭТОМ НОМЕРЕ

25 Кто выпустил Джини на свободу?

Либерализация счета операций с капиталом и консолидация бюджета имеют
свои преимущества, но также приводят к усилению неравенства
Дэвид Фурчери и Пракаш Лунгани

28 Ахиллесова пята

Неравенство угрожает чуду экономического роста в Азии
Рави Балакришнан, Чад Стайнберг и Муртаза Саед

32 Справедливая оценка

Налоги на имущество являются эффективным,
но непопулярным способом сокращения неравенства
Джон Норрегаард

38 Новые деньги

Введение новой валюты является сложным процессом,
который Туркменистан завершил успешно
Оке Лоннберг

44 Прозрачность имеет значение

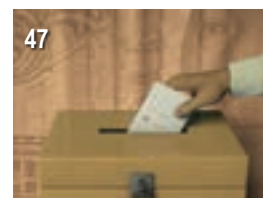
Чем больше страны проявляют открытость, тем лучше они могут
противостоять спадам и подъемам в глобальной финансовой конъюнктуре
Луис Брандон-Маркеш, Гастон Гелос и Наталия Мельгар

47 Голосование и волатильность

В странах с низкими доходами за высокими государственными расходами
в преддверии выборов часто следует изнурительная жесткая экономия
Кристиан Эбеке и Дилан Ельчер

50 Под давлением

Для надлежащего управления обнаруженными природными
ресурсами требуется обеспечение информацией граждан
и органов власти
Пол Коллиер



РУБРИКИ

- 2 Краткие сообщения
- 4 Люди в экономике
Прагматичный идеалист
Морин Берк представляет Питера Блэра Генри
- 
- 36 Представьте себе
Мировые цены на жилье понемногу растут
Жилищный рынок восстанавливается, но во многих странах цены на недвижимость все еще завышены
Хитес Ахир и Пракаш Лунгани
- 42 Возвращение к основам
Что такое цена?
Она может быть не такой простой, как кажется.
Ответ зависит от характера сделки
Ирена Асмундсон
- 54 Книжное обозрение
The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality, Angus Deaton
Junkyard Planet: Travels in the Billion-Dollar Trash Trade, Adam Minter
Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change, Edmund Phelps
- 57 Индекс статей за 2013 год

Иллюстрации: обложка, стр. 8–9, Майкл Гиббс; стр. 18–21, Рэнди Лихаус; стр. 36–37, Мишель Мартин/МВФ; iStockphoto.com; стр. 38, Том Вуд/МВФ; стр. 47, Рэнди Лихаус.

Фотографии: стр. 2, Ton Koene, Inc/Visuals Unlimited/Corbis; Самюэль Аранда/Corbis; Эрве Хьюс/Hemis/Corbis; стр. 3, Ханан Исачар/Corbis; Адам Уайзман/Corbis; стр. 4, Майкл Спилотро/МВФ; стр. 10–11, Дэвид Лоренс/Corbis; стр. 14, Мартин Сабала/Xinhua/ZUMA Press; стр. 22, Сусана Гонсалес/Bloomberg via Getty Images; стр. 25, Жанин Видел/Photolibrary/Alamy; стр. 28, Динодиа/Corbis; стр. 33–34, Ричард Т. Новиц/Corbis; стр. 38, Том Вуд/МВФ; стр. 44, Сореше Стач/DPA/ZUMA Press; стр. 50, Reuters/Corbis; стр. 52 Карин Дати/Alamy; стр. 54–56, Майкл Спилотро/МВФ.

Читайте журнал онлайн: www.imf.org/fandd

См. страницу F&D на Facebook.com:
www.facebook.com/FinanceandDevelopment

Битломания

В ПЕРВЫЕ я увидел Фольксваген Битл («жук») в начале 1970-х годов, когда сосед подъехал в маленьком желтом автомобиле необычно округлой формы. В то время дороги на западе штата Нью-Йорк были заполнены символами американской мощи — сухопутными яхтами из Детройта, похожими на бетонные плиты, — и машинка из Вольфсбурга, Германия, с двигателем сзади и багажником спереди, приковала к себе взгляды всей округи.

Я был тогда юн и не понимал, как глобальная торговля меняла сам характер автомобильного рынка США. Более компактные и более экономичные машины (полностью производимые в Германии и Японии и доставляемые морем в США) быстро отвоевывали долю рынка у Детройта. Фольксваген Битл был символом той эпохи, и подъему его популярности способствовала глобальная торговля.

Перенесемся в август 2013 года. Я выезжаю со стоянки для проката автомобилей в аэропорту Сиэттл-Такома в черном «Новом Битле». Новая версия этого культового автомобиля имеет более аэродинамичный и агрессивный дизайн. Но это не единственное отличие. Новый Битл, как и большинство сходящих сегодня с конвейера автомобилей, является продуктом глобально интегрированной цепочки поставок, в которой детали производятся сотнями поставщиков в десятках стран и доставляются по принципу «точно в срок» на завод для конечной сборки.

Эта глобальная цепочка поставок, как поясняет Бернард Хукман в статье «Добавляя стоимость» в этом номере *Ф&Д*, одна из самых мощных (и перспективных) сил в сегодняшней мировой торговле, дающая бедным странам новые возможности для того, чтобы стать частью «мировой фабрики».

Пути содействия расширению глобальной цепочки поставок — лишь одна из тем, которые мы рассматриваем в этом номере *Ф&Д*, посвященном будущему мировой торговли. В числе других — торговля финансовыми услугами: Стийн Классенс и Хуан Марчетти анализируют, как мировой финансовый кризис повлиял на международные банковские и финансовые услуги. Тьерри Вердые рассматривает еще один важнейший аспект: как государства регулируют создание и распространение интеллектуальной собственности и ее перемещение через границы стран.

Разумеется, перемещение интеллектуальной собственности, как и товаров и услуг, через границы регулируется многосторонними «правилами игры», вырабатываемыми странами в ходе переговоров о мировой торговле. Джагдиш Бхагвати, видный экономист, занимающийся вопросами торговли, вводит нас в курс дела по последним многосторонним переговорам и с задором доказывает пользу многостороннего подхода.

Также в этом номере Морин Берк представляет Питера Блэра Генри, самого молодого декана бизнес-школы Нью-Йоркского университета, чьи работы по вопросам облегчения бремени долга ставят под сомнение традиционные представления. В других статьях затрагиваются вопросы неравенства в Азии, прозрачности и передачи финансовых шоков, управления ожиданиями граждан в условиях бумов природных ресурсов, налогово-бюджетной политики в предвыборный период и анатомии денежной реформы в стране.

Как всегда, мы стремимся к занимательному и наводящему на размышления освещению меняющейся мировой экономики. Мы будем рады узнать Ваше мнение о *Ф&Д* в ваших письмах, по электронной почте или на Facebook по адресу www.Facebook.com/FinanceandDevelopment.

Джеффри Хейден,
главный редактор



Афганские дети собирают вторсырье, чтобы заработать деньги.

Слишком много бедных детей

За последние три десятилетия число людей, живущих в крайней бедности, во всем мире резко сократилось. Однако в 2010 году среди них по-прежнему насчитывалось приблизительно 400 миллионов детей, или одна треть живущих в таких ужасающих условиях, по данным нового доклада Всемирного банка

«Положение бедных» (*The State of the Poor*), в котором приводятся подробные сведения о самых малоимущих людях в мире.

В докладе делается вывод о том, что в 2010 году число живущих в крайней бедности (по определению, живущих на менее чем 1,25 доллара в сутки) было на 721 млн человек меньше по сравнению с 1981 годом. Однако в нем также содержалось заключение о несоразмерно большом числе детей среди них: в 2010 году каждым третьим живущим в крайней бедности в мире был ребенок, при этом только каждый пятый ребенок жил выше черты бедности. В странах с низкими доходами эти процентные доли были еще выше: половина всех детей жила в крайней бедности.

«Вывод о том, что более 400 млн детей живет в крайней нищете и что дети с большей вероятностью являются бедными, чем взрослые, вызывает беспокойство, поскольку это может усугубить ситуацию с детским трудом и создать связанные с разными поколениями ловушки бедности», — сказал главный экономист и старший вице-президент Всемирного банка Каушик Басу.

Несмотря на снижение уровня крайней бедности во всех регионах, в 35 странах мира с низкими доходами (26 из которых расположены в Африке) крайне бедных людей сегодня насчитывается на 100 млн больше, чем три десятилетия назад.



Древний город Сана (Йемен).

Вступление в клуб

Предпринимавшиеся Йеменом в течение 13 лет действия для получения места во Всемирной торговой организации (ВТО) успешно завершатся в начале следующего года с официальным вступлением страны в этот глобальный торговый клуб.

Члены Рабочей группы по вступлению Йемена согласовали 26 сентября условия участия Йемена в ВТО. Пакет документов о присоединении будет представлен на совещании министров на Бали 36 декабря для принятия министрами официального решения, после чего у Йемена будет три месяца для его ратификации.

Йемен впервые подал заявку на вступление в ВТО в апреле 2000 года и станет ее 160-ым членом.

Вступление в ВТО окажет благоприятное воздействие на страну, которая с трудом пытается восстановить хозяйство после беспорядков, вызванных акциями протеста в защиту демократии в 2011 году, в результате которых президент был вынужден покинуть свой пост, страна оказалась на пороге гражданской войны и был нанесен удар по и без того испытывающей трудности экономике.

Возможно, принадлежность к этому расположенному в Женеве органу, члены которого обязаны соблюдать правила глобальной торговли, поможет укрепить доверие к истощенной экономике этой страны.

Доля скептицизма

По данным последнего квартального доклада Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО) «Перспективы урожая и продовольственная ситуация» (*Crop Prospects and Food Situation*), перспективы глобального предложения зерновых в закупочный сезон 2013–2014 годов превысят уровень 2012 года почти на 8 процентов, несмотря на корректировки в сторону снижения прогнозов мирового производства зерновых и запасов на конец периода.

Прогнозируемое в настоящее время ФАО мировое производство зерновых в объеме 2 744 млн тонн в 2013 году на незначительную величину (на 3 млн тонн) меньше объема производства, о котором сообщалось в сентябре, главным образом в связи с ухудшением перспектив урожая пшеницы в Южной Америке из-за плохих погодных условий.

В докладе прогнозируется увеличение на 8 процентов мирового производства зерновых в текущем году по сравнению с 2012 годом в основном в связи с ожидаемым ростом производства на 11 процентов — приблизительно до 1 420 млн тонн, фуражного зерна.

Основная часть этого увеличения придется на Соединенные Штаты, крупнейшего производителя кукурузы в мире, где прогнозируется рекордный урожай в размере 384 млн тонн, что на 27 процентов больше уровня прошлого года, который был пониженным в связи с засухой.

Кроме того, в докладе указывается, что очагами продовольственной нестабильности являются Центральнаяафриканская Республика, Демократическая Республика Конго, Северная Корея, северная часть Мали и Сирия.



Уборка урожая зерновых в Перу.



Нефтяная платформа в Яванском море.

Мощный спрос

Трансграничные энергетические биржи могут играть важнейшую роль, помогая Азиатско-Тихоокеанскому региону удовлетворить свой быстро растущий спрос на энергию, который в следующие два десятилетия будет значительно опережать спрос в остальном мире, говорится в новом всеобъемлющем докладе Азиатского банка развития (АзБР).

В «Перспективах развития энергетики Азиатско-Тихоокеанского региона» (*Energy Outlook for Asia and the Pacific*) отмечается, что в последующие 20 лет в структуре энергетики будут по-прежнему преобладать ископаемые виды топлива. Спрос на уголь увеличится более чем на 50 процентов, почти на 2 процента в год, в связи с ростом потребления в Китае и увеличением потребления угля в Юго-Восточной Азии в условиях, когда страны ищут дешевые способы диверсификации существующих источников предложения.

Спрос на нефть также будет возрастать на 2 процента в год в связи с ростом транспортного сектора в условиях, когда

События в 2014 году

22–25 января, Давос, Швейцария

Ежегодное совещание Всемирного экономического форума

11–13 апреля, Вашингтон, округ Колумбия

Весенние совещания МВФ и Всемирного банка

2–5 мая, Астана, Казахстан

Ежегодное совещание Азиатского банка развития

19–23 мая, Кигали, Руанда

Ежегодное совещание Африканского банка развития

29–30 мая, Мапуту, Мозамбик

Конференция «Африка на подъеме», принимающими сторонами которой выступают правительство Мозамбика и МВФ

4–5 июня, Сочи, Россия

Саммит Группы восьми

недавно ставшие зажиточными жители стран южной Азии приобретают больше автомобилей. Спрос на природный газ будет расти быстрее спроса на другие виды топлива — на 4 процента ежегодно, — поскольку он создает меньшую нагрузку на окружающую среду и его легко использовать.

Зависимость региона от ископаемых видов топлива связана с серьезными проблемами ценообразования, энергетической безопасности и окружающей среды: к 2035 году выбросы углекислого газа стран Азиатско-Тихоокеанского региона удвоятся и будут составлять более половины общих мировых выбросов углекислого газа. «Страны не могут удовлетворить эти огромные потребности в энергии самостоятельно, поэтому в регионе должно ускориться трансграничное объединение энергосистем и газораспределительных систем для повышения эффективности, сокращения затрат и использования избыточной энергии», — сказал специальный старший советник управления инфраструктур и государственно-частных партнерств АзБР С. Чандер.

Вместе на велосипедах

В шести из одиннадцати городов, опрошенных в ходе нового исследования об использовании велосипедов в Латинской Америке, либо начали действовать, либо планируется реализовывать программы проката велосипедов, что подчеркивает все большую популярность велосипедов как предпочтительного транспортного средства в этом регионе. Этими городами являются Мехико, Лима, Буэнос-Айрес, Богота, Монтевидео и Куэнка.

Межамериканский банк развития, совместно с группой студентов расположенного в Вашингтоне, округ Колумбия, Американского университета, изучал масштабы благоприятных для велосипедистов инфраструктуры, политики и активизма в некоторых крупнейших городах региона.

В городах, включенных в выборку, велосипед в качестве основного вида транспорта используют от 0,4 процента до 10 процентов населения. В городах среднего размера общее число поездок на велосипедах составляет в среднем от почти 2 000 до 48 000 в сутки. В крупнейших городах региона среднесуточное число поездок варьируется от 84 000 до 1 миллиона в сутки — по числу поездок в сутки лидирует Мехико.

Исследование *Biciudades 2013* показало, что инфраструктура велосипедного транспорта в городах ограничена, тем



Прокат велосипедов в Мехико.

не менее, города стремятся поощрять развитие этой альтернативы. Однако отношение общественности к велосипедному транспорту неоднозначно. При том, что многие ценят его преимущества, некоторые воспринимают велосипеды как символ низкого социально-экономического статуса, а другие, в частности, обеспокоены вопросами безопасности и опасаются краж.

Это исследование показало, что на местном уровне наблюдается явная и все более очевидная тенденция создания в городах более благоприятных условий для велосипедистов.

Прагматичный ИДЕАЛИСТ

Морин Берк представляет Питера Блэра Генри



В ДЕТСКИЕ годы на Ямайке Питер Блэр Генри наблюдал в тихом недоумении, как женщина из их района время от времени подходила к воротам дома его бабушки и просила подать еды. Он задавался вопросом, почему у его семьи всегда было вдоволь еды, а эта женщина со спутанными волосами и раздувшимся животом жила впроголодь.

Генри столкнулся с еще более разительным контрастом между имущими и неимущими несколько лет спустя, когда он эмигрировал с родителями в США и оказался в Уилметте, комфортабельном пригороде Чикаго. Видя вокруг себя только финансовое благополучие, девятилетний Генри был глубоко взволнован тем, что в Соединенных Штатах люди настолько богаче, чем в его родной стране. Этот коренной вопрос развития, почему уровни жизни различаются между странами и как это можно изменить, с тех пор «не дает ему покоя», по словам Генри.

Теперь Генри является деканом Школы бизнеса им. Леонарда Н. Стерна при Нью-Йоркском университете в самом центре Нью-Йорка — он прошел большой путь, начав его в юные годы в ямайской сельской местности.

Прекрасным осенним утром, войдя бодрым шагом в Центр менеджмента им. Генри Кауфмана Нью-Йоркского университета, расположенный через дорогу от парка Вашингтон-сквер, он непринужденно общается с охранниками, студентами и преподавателями. Миновав вестибюль, он поднимается на свой этаж не на лифте, а по лестнице. Это 10 пролетов.

Институты или политика

Самый молодой декан в 113-летней истории школы Стерна, Генри, которому сейчас 44 года, посвятил большую часть своей карьеры изучению влияния экономических реформ на жизнь людей в развивающихся странах. Его исследования иногда ставят под сомнение общепринятые представления — относительно облегчения долгового бремени, международных потоков капитала или роли институтов в экономическом росте.

Наглядным примером может служить его исследование «Институты или политика: повесть о двух островах», подготовленное в 2009 году в соавторстве с Конрадом Миллером.

В этом исследовании прослеживается хроника значительного расхождения траекторий экономического развития Барбадоса и Ямайки. «У читателей может возникнуть соблазн воспринимать эту работу как странный рассказ о двух экзотических островах, более известных своими пляжами, музыкой и олимпийскими спринтерами, чем своим значением в мировой экономике, — пишут авторы. — Мы же, напротив, считаем, что эта карибская притча таит в себе важные общезначимые уроки».

«Повесть о двух островах» преследовала цель опровергнуть гипотезу о том, что институты играют решающую роль в развитии стран. Эта теория, выдвигавшаяся, в частности, экономистами Дароном Асемоглу, Джеймсом Робинсоном и Саймоном Джонсоном в работе 2000 года, утверждает, что процветание

обеспечивается стимулами, а стимулы создаются учреждениями. В 2012 году Асемоглу и Робинсон подробно развили этот тезис в разошедшейся большим тиражом и получившей широкое признание книге *«Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty»* («Почему государства терпят неудачу: истоки силы, процветания и бедности»).

Генри и Миллер, работавшие тогда в Стэнфордском университете, оспаривают эту точку зрения, доказывая, что меры политики, а не учреждения, география или культура являются определяющим фактором в том, почему некоторые страны богаты, а другие бедны. Сопоставляя Барбадос и Ямайку, две бывшие британские колонии, унаследовавшие почти идентичные политические, экономические и правовые институты, они утверждают, что резкое расхождение в уровнях жизни этих двух стран жизни можно объяснить чем-то иным, а именно, выбираемыми правительствами направлениями экономических политики.

В 40-летний период после обретения независимости в начале 1960-х годов эти бывшие колонии следовали значительно различающимся траекториям. Правительство Ямайки в 1970-е и 1980-е годы допускало большие бюджетные дефициты, ограничивало внешнюю торговлю и широко вмешивалось в экономику. Барбадос, напротив, добился финансовой дисциплины, свел долю государственной собственности до минимума и поддерживал развитие открытых рынков.

Результаты оказались поразительными. В 1960 году реальные доходы на душу населения составляли 3 395 долл. США в Барбадосе и 2 208 долл. США на Ямайке. Сегодня картина выглядит совсем иначе. Барбадос гораздо богаче, чем Ямайка: уровни дохода на душу населения составляют соответственно 15 198 и 5 358 долл. США.

«Генри и Миллер, конечно, правы, что следует обратить внимание на независимые воздействия макроэкономической политики», — писали Асемоглу и Робинсон недавно в своем блоге. «Но меры экономической политики не возникают из пустоты. Они выбираются правительствами и политиками, чьи стимулы определяются политическими институтами». Поэтому утверждение, что политика, а не институты отличает Ямайку от Барбадоса, не убедительно, — говорят они.

Хотя не все принимают доводы исследования Генри и Миллера, многие считают его очень интересным как эксперимент в почти естественных условиях с целью выяснить, какие экономические факторы определяют успех или неудачу.

Нет места миллионерам

Первые восемь лет жизни Генри провел на Ямайке, поэтому «Повесть о двух островах» имеет для него особое значение. «Помню, как в детстве я слушал речи Майкла Мэнли», — говорит Генри, вспоминая бывшего премьер-министра Ямайки как умного, думающего о людях лидера, который хотел сделать жизнь лучше для всех, особенно для неимущих.

«Но Мэнли делал это в ущерб развитию рынка — и, как теперь выясняется, в ущерб экономическому росту, — начав ряд экономических экспериментов, в результате которых страна увязла в долгах, и, по существу, восемь лет подряд экономика испытывала необычайно сильное сокращение», — объясняет Генри.

В своей речи в 1977 году Мэнли заявил, что «на Ямайке нет места миллионерам. Если хотите стать миллионером, к вашим услугам пять рейсов в день в Майами». Это было расценено как неприкрытая атака на бизнес, — говорит Генри.

Многие жители Ямайки последовали совету Мэнли, в том числе и родители Генри. Хотя у них не было намерения пытаться стать миллионерами (отец Генри был аптекарем, а мать богачкой), им было все труднее добиться преуспевания на Ямайке при Мэнли, поэтому они вместе с Питером и тремя младшими детьми переехали в городок неподалеку от Чикаго.

Вне привычных условий

В конце 1980-х годов, находясь на учебе в Университете Северной Каролины в Чэпел-Хилле (УСК), Генри увлекся экономикой, которая, казалось, давала ему идеальную возможность совместить свою любовь к математике, естественным наукам и решению задач с интересом к социальным вопросам.

Генри учился в колледже по стипендии Морхеда (сейчас она называется стипендией Морхеда-Кейна), полной четырехлетней стипендии, присуждаемой студентам УСК на основе заслуг. Следуя опыту стипендии Родса, программа выбирает студентов на основе их морально-волевых качеств, успеваемости, спортивно-физических достижений и лидерских способностей.

Стипендия включала летнюю программу расширения кругозора, дававшую участникам возможность получить опыт работы или учебы с полной оплатой расходов в любой точке мира. По настоянию матери Генри подал заявление и получил работу на летний период в колледже Св. Антония Оксфордского университета в качестве научного ассистента профессора, занимавшегося исследованием роли свободных экономических зон в экономике Советского Союза всего за несколько лет до его распада. Окончив университет в 1991 году со степенью бакалавра по экономике, он вновь оказался в Оксфорде в качестве стипендиата Родса для получения второй степени бакалавра, на этот раз по математике.

«Учеба по стипендии Родса была для меня прекрасной возможностью попробовать себя в чем-то новом», — говорит Генри.

После привычного лихорадочного графика типичного студента американского колледжа он обнаружил, что в Оксфорде совсем иной ритм жизни. Это была эра до сотовых телефонов, и у большинства студентов не было даже стационарного телефона. Студенты общались в основном по «голубиной почте», старинной системе, при которой носильщики колледжа вручную доставляли сообщения по всему университетскому городку. Темп в Оксфорде «действительно заставил меня сбавить обороты и читать литературу для получения степени, что дало мне возможность глубже обдумывать вопросы», — говорит Генри.

После этого Генри поступил в докторантуру по экономике в Массачусетском технологическом институте (МТИ), куда он был принят с отсрочкой, все еще находясь на учебе в Университете Северной Каролины. Еще одна летняя исследовательская работа подсказала Генри тему для его докторской диссертации, и, возможно, в конечном счете, привела его к карьере в бизнес-образовании.

Генри спросил Рудигера Дорнбуша (ныне покойного), одного из его профессоров в МТИ, мог ли он летом заняться исследовательским проектом по теме долгового кризиса, который охватил Латинскую Америку в 1980-е годы. Вместо этого Дорнбуш предложил Генри набраться практического опыта, поработав с К. Дуайтом Веннером, управляющим Восточно-Карибского центрального банка. Веннер стремился развивать рынки долгосрочного капитала в восточной части Карибского бассейна и хотел избежать проблем, которые преследовали такие страны, как Чили и Аргентина. Получив предложение небольшого пособия и жилья, Генри отправился на Сент-Китс на лето 1994 года. Работа, которую он написал для Веннера, в итоге стала частью интеллектуальной базы для первой фондовой биржи Восточно-Карибского валютного союза.

Этот опыт заставил Генри все больше размышлять об отношениях между рынками капитала и развитием. Следует ли странам с формирующимся рынком открывать свои рынки капитала иностранным инвесторам? Каковы последствия этого шага — снижает ли он стоимость капитала, как предсказывает экономическая теория? И связан ли он с экономическим ростом? Его докторская диссертация 1997 года была в основном

посвящена изучению этих вопросов с использованием данных крупных стран Латинской Америки и Азии с формирующимся рынком.

Стрекозы и муравьи

Сегодня Генри по-прежнему глубоко интересуется развитием стран с формирующимся рынком; это стало темой его первой книги «*Turnaround: Third World Lessons for First World Growth*» («Подъем: уроки третьего мира для роста первого мира»), которая вышла в марте. Книга исходит из тезиса о том, что многие бывшие страны «третьего мира» добились исторического экономического подъема, войдя в число стран с формирующимся рынком, которые теперь определяют рост мировой экономики.

«Мне представлялось важным, что они добились этого [подъема] благодаря трем десятилетиям экономических реформ, которых от них требовали страны первого мира; теперь последние переживают кризисы, но их правительства, по видимому, не желают следовать собственным рецептам», — сказал Генри в интервью Дэнэ Шобелу из *Forbes*.

В «*Turnaround*» используются данные о ценах на акции, ВВП и инфляции, чтобы продемонстрировать, что страны с формирующимся рынком смогли добиться значительных экономических успехов за счет применения трех ключевых принципов: дисциплины, неуклонной приверженности прагматической стратегии роста, характеризующейся бдительностью, гибкостью и приоритетностью блага страны в целом перед пользой для отдельных людей или групп с определенными интересами; ясности, иными словами, четко выраженной решимости руководства страны изменить направление развития; доверия, например, между гражданами и правительством или между двумя странами.

Чтобы проиллюстрировать, что он имеет в виду, говоря о дисциплине, Генри ссылается на басню «Стрекоза и муравей», в которой стрекоза проводит теплые месяцы года, распевая песни, в то время как муравей делает запасы на зиму. С наступлением холодов стрекоза оказывается на грани голодной смерти и просит муравья накормить ее.

США, по словам Генри, является страной с развитой экономикой, напоминающей такую стрекозу. В благополучные времена, когда страна имела бюджетный профицит, президент Джордж Буш решил в 2001 году не сохранять его, а раздать в виде снижения налогов. Когда позже в том же десятилетии разразился финансовый кризис, страна не имела буфера, чтобы смягчить этот удар.

Чили, с другой стороны, можно рассматривать как страну с формирующимся рынком, следующую примеру муравья. В период после того как Андрес Веласко стал министром финансов Чили в 2006 году, казна страны наполнилась деньгами от роста цен на медь. Однако даже несмотря на народные протесты, Веласко не уступил призывам к расходованию неплановых доходов. Его стратегия сбережения на черный день оправдала себя: когда страну поразил финансовый кризис, правительство Чили располагало финансовыми средствами, чтобы снизить налоги для граждан на общую сумму 4 млрд долларов США в 2009 году для смягчения воздействия кризиса.

«Если бы только мы обладали достаточным смирением, чтобы принять к сведению те уроки, которые дает нам опыт многих стран третьего мира, всех нас ждало бы более благополучное будущее», — говорит Генри.

Страны с формирующимся рынком действительно добились впечатляющего прогресса за последние два десятилетия. В настоящее время на их долю приходится более половины мирового ВВП (по паритету покупательной способности), по сравнению с менее чем одной третью в 1990 году. Кроме того, в течение последнего десятилетия эти страны добились настолько высоких результатов, что впервые страны с формирующимся

Долг — это хорошо или плохо?

В студенческие годы Питер Генри был убежден, что облегчение бремени долга для бедных стран является хорошей идеей. Однако, изучив имеющиеся данные, он изменил свое мнение.

В своих исследованиях он стремился выяснить, стимулирует ли облегчение бремени долга экономический рост в странах с высоким уровнем задолженности. Он был знаком с идеей о том, что чрезмерный внешний долг сдерживает рост инвестиций в стране; высокие уровни долга подразумевают высокие будущие налоговые ставки, поскольку требуется больше налоговых поступлений для обслуживания долга. Согласно этой теории «чрезмерной задолженности», списание долга приводит к увеличению инвестиций и ускорению роста с положительным эффектом для страны.

Генри проанализировал соответствующие данные и пришел к выводу, что для развивающихся стран со средними доходами, особенно для таких стран в Латинской Америке, которым было предоставлено частичное списание банковских долгов в 1980-е годы, облегчение бремени долга действительно приносит пользу.

Однако страны с низкими доходами, получившие облегчение бремени долга позднее в рамках Инициативы МВФ и Всемирного банка для бедных стран с высоким уровнем задолженности, не имели существенных рынков частного капитала. Как следствие, он обнаружил, что частичное списание долга этих стран не стимулировало рост. В отличие от стран Латинской Америки со средними доходами, основной экономической проблемой для бедных стран является не чрезмерная задолженность, а отсутствие базовой экономической инфраструктуры, создающей основу для прибыльных инвестиций и роста.

Таким образом, такие инициативы существенно не улучшат положение бедных стран. Они могут даже повредить им. «Если считать, что частью решения является увеличение объема ресурсов, можно видеть, что облегчение бремени долга не приводит к поступлению дополнительных ресурсов (в чистом выражении) в бедные страны», — отметил Генри, добавив, что многосторонние организации просто уменьшают на эквивалентную величину общий объем помощи, который может быть предоставлен этим странам. Таким образом, облегчение бремени долга фактически приводит к увеличению двусторонней помощи, которая, по словам Генри, в целом менее эффективна, чем многосторонняя, поскольку во многих случаях она обусловлена политическими соображениями.

Генри много критикуют за его позицию по этому вопросу. Но он говорит: «Если мы хотим не просто потешить свое самолюбие, а реально помочь странам принимать экономически обоснованные меры», нужно посмотреть на факты.

рынком и развивающиеся страны имели большую общую продолжительность подъема и меньшую продолжительность спада, чем страны с развитой экономикой, согласно октябрьскому выпуску «*Перспектив развития мировой экономики*» МВФ 2012 года.

Но есть признаки того, что стремительный рост в странах с формирующимся рынком подходит к концу. Их средние темпы роста теперь на 1½ процентного пункта ниже, чем в 2010 и 2011 годах, отмечает МВФ. С другой стороны, рост в странах с развитой экономикой набирает обороты.

Кроме того, некоторые страны с формирующимся рынком в последние месяцы испытали потрясения на рынках. Бразилия, Индия, Индонезия, Южная Африка и Турция — «уязвимая пятерка», по оценке Morgan Stanley, — считались подверженными

риску валютного кризиса после того, как курсы их валют снизились на величину от 13 до 23 процентов в период с мая по август 2013 года. Хотя некоторые из этих потрясений можно объяснить циклическими факторами, многие экономисты считают большой дефицит счета текущих операций, высокие темпы инфляции и высокий леверидж корпораций и домашних хозяйств в этих странах тревожным явлением и, возможно, также результатом плохой политики.

Не опровергают ли последние события выдвинутый Генри тезис? Нет, говорит он: «Важно отделять цикл от тенденции».

«В финансовой прессе в последние недели высказывается мнение о том, что в странах БРИКС [Бразилии, России, Индии, Китае, Южной Африке] темпы роста снижаются, а страны с развитой экономикой вновь на подъеме. Это предполагает игру с нулевой суммой, своего рода гегемонистический мир, а это, по-моему, неверное представление», — размышляет он. — Рост в странах с формирующимся рынком идет на пользу росту в странах с развитой экономикой».

«Усиление роли стран с формирующимся рынком за последние два десятилетия во многом объясняется их с трудом завоеванными реформами», — добавляет он, признавая, что многое еще предстоит сделать.

Усиление влияния

«Питер действительно много думает о развивающихся странах, и так было всегда, со времени нашего знакомства», — говорит Серкан Арсланалп, экономист МВФ, который учился у него в МТИ, а затем в Высшей школе бизнеса Стэнфордского университета. Интеллектуальный кругозор Генри сформировался под влиянием его образования и жизненного опыта, иногда довольно удивительным образом (см. вставку). «Я родился на Ямайке, но получил образование в престижных институтах стран первого мира и в настоящее время нахожусь на службе этих институтов, так что считаю, что обладаю уникальной возможностью оценки ситуации с двух разных точек зрения», — сказал он в интервью *Forbes*.

Вероятно, именно из-за этой уникальной точки зрения, в то время избранный, но еще не вступивший в должность президент США Барак Обама предложил ему в 2009 году в рамках перехода к новому правительству возглавить группу, которая изучала международные финансовые институты, такие как МВФ и Всемирный банк.

Генри был и остается активным сторонником усиления роли стран с формирующимся рынком в МВФ. Передача прав голоса от европейских стран с развитой экономикой странам с формирующимся рынком и развивающимся странам в знак признания меняющейся динамики мировой экономики является принципиальным шагом, — говорит он. «Очень важно, чтобы они получили признание за сделанные шаги». (Реформа квот в МВФ, санкционирующая это перераспределение, была утверждена Группой 20-ти в 2010 году, но на момент написания этой статьи не прошла необходимую ратификацию Соединенными Штатами, крупнейшим акционером МВФ.)

Когда он получил предложение от Обамы, Генри был профессором международной экономики по стипендии Коносуке Мацуситы и заместителем директора Центра глобального бизнеса и экономики в бизнес-школе Стэнфордского университета, куда он пришел 12 годами ранее новоиспеченным доктором философских наук.

Затем пришло предложение от Нью-Йоркского университета.

«Честно говоря, никогда не думал, что уйду из Стэнфорда», — говорит он, выражая признательность за работу в Стэнфорде с такими коллегами, как Энн Кригер и Джон Тейлор, которые, по его словам, стимулировали его к работе над его идеями. Но соблазн новой возможности был слишком велик.

И он переехал в другой конец страны с четырьмя маленькими сыновьями и женой Лизой, детским психиатром, получившей образование в Йельском университете.

«Школа Стерна Нью-Йоркского университета — выдающаяся бизнес-школа с еще более незаурядными устремлениями, с преподавателями мирового класса, которые внесли огромный вклад в работу во время финансового кризиса», — говорит Генри.

И это чувство взаимно. «Со временем можно научиться читать язык жестов комитета по подбору кандидатуры декана. Едва ли я когда-либо видел большую определенность или большой энтузиазм в отношении кандидата на должность декана», — сказал о Генри президент Нью-Йоркского университета Джон Секстон в 2009 году. «И когда я встретился с ним, сразу стало ясно, почему: он превосходный и высокопродуктивный ученый-экономист, прирожденный лидер, способный сплотить коллектив, и просто несомненно хороший человек».

Можно преуспевать и делать добрые дела

Генри работает в Нью-Йоркском университете с января 2010 года и говорит, что его особенно воодушевляет недавняя международная экспансия университета, который открыл свои филиалы в Абу-Даби в 2010 году и Шанхае в начале этого года. Хотя бизнес-школа не имеет собственного кампуса в этих городах, она начинает расширять круг предлагаемых услуг за рубежом. В Шанхае школа Стерна только что открыла новаторскую программу обучения на степень магистра в области бизнес-аналитики и готовит другие инициативы.

Этот новый международный аспект помог Генри привлечь первоклассных профессоров, таких как бывшие коллеги по Стэнфорду Майкл Спенс (лауреат Нобелевской премии 2001 года) и Пол Ромер. Юсин Чен вернулся в Стерн в этом году после нескольких лет в Северо-Западном университете.

«Существует целый ряд проблем, которые носят, по существу, глобальный характер, но требуют применения дополнительных инструментов бизнеса в рамках более широкого подхода», — говорит Генри. — Каким образом финансы помогают нам понять, как эффективно распределять капитал во всем мире? Какова роль маркетинга в поиске способов охвата малоимущих потребителей с помощью цифровых средств информации? Рассматриваем ли мы как потребителей предметов роскоши не только людей с высокими доходами в США и Европе, но и новых предпринимателей-женщин в Нигерии и Индонезии?»

В одном из интервью с Генри в начале этого года корреспондент *New York Times* высказал мнение, что если он хочет помогать людям в развивающихся странах, ему, возможно, было бы лучше работать руководителем некоммерческой организации, а не деканом бизнес-школы. «На самом деле, меры, повышающие стоимость для акционеров, могут быть очень полезны для общества в целом», — ответил Генри. — Мы должны по-иному представить себе роль бизнеса в обществе».

С этим готовы согласиться и другие, в том числе президент Всемирного банка Джим Ен Ким, который недавно отметил, что мировая официальная помощь на цели развития составляет лишь около 125 миллиардов долларов в год, что эквивалентно потребностям для развития инфраструктуры в одной Африке. «Если вы ставите перед собой высокие цели по облегчению участи бедных — сказал Ким, — необходимо по-настоящему задуматься о роли частного сектора».

Генри давно в этом убежден. «Один из самых важных уроков, которые я извлек из периода правления Мэнли на Ямайке, состоит в том, что притесняя бизнес, бедным не поможешь». ■

Морин Берк — сотрудник редакции журнала «Финансы и развитие».

Зарождение НОВОЙ СИСТЕМЫ



Известный экономист-международник обеспокоен тем, что мировая торговая система рискует выродиться в ряд региональных соглашений

Джагдиш Бхагвати

УНЫНИЕ сменилось радостным воодушевлением в 1995 году, когда — после восьми лет многосторонних торговых переговоров — Уругвайский раунд был благополучно отменен, и Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) стало Всемирной торговой организацией (ВТО). После неоднократных и несостоятельных политических попыток такой исход событий действительно был поводом для празднования. ГАТТ представляло собой соглашение о снижении тарифов с произвольным набором механизмов, относящихся к торговле, а не международной торговой организацией, которую многие хотели, но не смогли обеспечить как «третий» элемент международной надстройки, разработанной в Бреттон-Вудсе. ВТО появилась на свет как это недостающее учреждение.

Благодаря либерализации торговли послевоенная система многосторонней торговли играла важную роль в достижении процветания и, как следствие, сокращения мировой бедности, так как экономический рост повышает доходы тех, кто живет ниже черты бедности, и создает доходы, которые можно потратить на социальные нужды — здравоохранение и образование, что также помогает улучшить положение малоимущих (Bhagwati and Panagariya, 2013). После продолжительных дискуссий эта связь между торговлей и экономическим ростом, а также, в свою очередь, между ростом и сокращением бедности, в настоящее время является общепризнанной.

Но неспособность завершить раунд многосторонних торговых переговоров, начатых в Дохе, к конечному сроку — ноябрю 2011 года, с одновременным появлением двусторонних и региональных торговых переговоров как варианта, которому отдают предпочтение крупные державы, такие как США и Европейский союз, омрачило будущее многосторонней торговой системы. Бывший декан Слоуновской школы менеджмента Массачусетского технологического института Лестер Тароу на конференции 1989 года в Давосе громко провозгласил, что «ГАТТу пришел конец» — заявление, которое казалось, в лучшем случае, значительно преувеличенным. Сегодня можно спросить: «Пришел ли конец ВТО?»

По мере смещения деятельности в области либерализации торговли от многосторонних торговых переговоров к двусторонним и региональным преференциальным торговым соглашениям перед нами встает вопрос о том, можно ли сохранить роль ВТО. Каковы перспективы мировой торговой системы, вступающей в эту проблемную фазу? И как можно оптимально использовать ситуацию, с которой мы сталкиваемся в настоящее время?

Что произошло с Дохинским раундом?

Дохинский раунд многосторонних торговых переговоров начался в столице Катара в 2001 году в целях проведения крупномасштабной реформы международной торговой системы путем введения более низких торговых барьеров, таких как тарифы, и пересмотренных правил торговли. Страны с развитой экономикой рассматривали его как ответ тем, кто выступал против международного экономического порядка, который включал послевоенную либерализацию торговли. Развивающиеся страны, напротив, были убеждены, что их интересы не принимались во внимание во время торговых переговоров ГАТТ и, в соответствии с так называемой Программой развития, принятой в Дохе, торжественно пообещали не позволить произойти этому в ходе Дохинского раунда.

Вообще-то, по замыслу, ГАТТ должно было склоняться в пользу — а не против — развивающихся стран благодаря положениям о специальных и дифференциальных режимах. Любое снижение тарифов автоматически распространялось на развивающиеся страны, не требуя от них предлагать взаимные торговые уступки. Результатом было то, что, вопреки распространенному утверждению, согласно которому мировая торговая система была несправедливо настроена против развивающихся стран, средние тарифы на продукцию обрабатывающей промышленности в этих странах были выше, чем в странах с развитой экономикой. По иронии судьбы, тот факт, что тарифы в странах с развитой экономикой в целом были ниже для продуктов, представлявших интерес для них самих, и выше — для традиционного экспорта из развивающихся стран, был результатом этого «отсутствия взаимности», которым пользовались развивающиеся страны. Хотя помощь часто предоставляется на безвозмездной основе, в торговле большинство стран настаивает на взаимных уступках. Поэтому в условиях автоматического распространения торговых льгот на развивающиеся страны без необходимости или ожидания взаимных уступок с их стороны страны с развитой экономикой «исправляли» эту

Грузовой поезд в окрестностях Даггетта, штат Калифорния, США.



проблему путем систематического смещения в отборе продуктов: они снижали тарифы только на продукты, представлявшие интерес для них самих. Если бы развивающиеся страны были в состоянии делать взаимные уступки, этот смещение в отборе продуктов по большей части исчезло бы.

Однако, несмотря на это смещение в отборе продуктов, развивающиеся страны выиграли от либерализации торговли странами с развитой экономикой. По мере либерализации и роста процветания стран с развитой экономикой экспортные рынки развивающихся стран также росли. Семь раундов многосторонних торговых переговоров за период между Второй мировой войной и 1986 годом помогли развивающимся странам, которые пользовались преимуществами расширения рынков в результате либерализации торговли странами с развитой экономикой. Ориентированные на внешние рынки страны, такие как Корея и другие страны Восточной Азии, смогли создать растущие рынки за рубежом и демонстрировали выдающиеся темпы роста экспорта и доходов, что, в свою очередь, способствовало чрезвычайному сокращению бедности. Другим странам, например Индии, не удалось этого сделать. Данный контраст подчеркивает идею о том, что внешняя торговля дает странам возможность получать прибыль, но они должны воспользоваться этой возможностью, чтобы выиграть от нее. Частое неспособность достичь этого связана с автаркистской экономической политикой, которая делает зарубежные рынки менее выгодными, чем внутренние.

Однако, в конечном счете, завершению Дохинского раунда в 2011 году препятствовала не основная масса развивающихся



стран. Скорее наоборот, согласованные уступки — так называемый упрощенный («облегченный») вариант Дохинского раунда — были неприемлемы для американских деловых лобби, которые считали, что более успешные развивающиеся страны, такие как Индия (в сельском хозяйстве) и Бразилия (в обрабатывающей промышленности) должны пойти на более серьезные уступки. Им удалось убедить Вашингтон в том, что выгоды были недостаточными, чтобы оправдать принятие этих условий Соединенными Штатами. По мнению многих, такая точка зрения была недалеконивидной. Ведь небольших, политически осуществимых корректировок, таких как уступки в области сельского хозяйства со стороны США и Индии, которые взаимно компенсировались, было бы достаточно, чтобы обеспечить успех Дохинского раунда и его важнейших достижений, в том числе соглашения об отмене сельскохозяйственных экспортных субсидий. В самом деле, многие мировые лидеры, в том числе премьер-министр Австралии Джулия Гиллард, премьер-министр Великобритании Дэвид Кэмерон и канцлер Германии Ангела Меркель настоятельно призывали президента США Барака Обаму завершить Дохинский раунд именно таким образом. (Кэмерон и Меркель в 2010 году даже назначили группу экспертов под совместным председательством первого генерального директора ВТО Питера Сазерленда и меня, чтобы изучить этот вопрос). Но безрезультатно.

Судя по его бездействию в отношении Дохинского раунда, Обама не захотел противостоять американским деловым лобби, которые выступали за новые серьезные уступки со стороны более

крупных развивающихся стран, требуя того, что было названо «полновесным» вариантом Дохинского раунда. Это было практически невыполнимо и потребовало бы серьезных новых переговоров. В конечном итоге такие требования не смогли быть удовлетворены, и Дохинский раунд не был завершен в 2011 году.

Каковы перспективы Дохинского раунда?

Возможны два варианта. Если мы будем относиться к Дохинскому раунду так, как будто он «умер», это причинит ущерб многим правительствам, чьи выгоды от переговоров, пусть и небольшие, пропадут. Такая ситуация несомненно, подразумевала бы конец любых будущих многосторонних торговых переговоров. И это, конечно же, повредило бы ВТО. Или же можно было бы завершить Дохинский раунд на Министерской конференции в Бали в декабре этого года («ФЭР» пойдет в печать до начала этого события) с минимальным соглашением, таким как упрощение процедур торговли, которое было тщательно изучено Организацией экономического сотрудничества и развития (2013 год). По сравнению с «облегченным» и «полновесным» вариантами Дохинского раунда, я называю этот вариант «облегченным и без кофеина». В этом последнем варианте нет ничего захватывающего, но он является более предпочтительным с точки зрения тех, кто хотел бы минимизировать ущерб для ВТО и многосторонней торговой системы.

Для того чтобы оценить ущерб, который, предположительно, нанесет уничтожение любой перспективы новых многосторонних торговых переговоров, нужно рассматривать ВТО как табурет на трех ножках. Первая «ножка» — это многосторонние торговые переговоры. Раунд, начатый в Дохе, был первым из таких переговоров под эгидой ВТО, тогда как в рамках ГАТТ было проведено семь последовательных раундов. Вторая — это разработка правил, например, установление антидемпинговых норм и правил в отношении субсидий. Третьим компонентом является механизм урегулирования споров, окончательное достижение соглашения 1995 года, завершившего Уругвайский раунд, которое делает разрешение споров обязательными для правительств государств-членов.

Вопрос, стоящий перед нами, заключается в том, какое влияние окажет ослабление — или даже срыв, если Дохинский раунд «умрет», — компонента многосторонних торговых переговоров на два другие компонента. Разработка правил, которая происходила главным образом во время многосторонних торговых переговоров, теперь будет осуществляться автономно или переместится куда-либо еще. Механизм урегулирования споров также будет ослаблен, если спорные вопросы будут решаться на других двусторонних и региональных форумах, вместо ВТО.

Ввиду неспособности завершить Дохинский раунд ущерб многосторонней системе усугублялся значительным нажимом, преимущественно со стороны США (Транстихоокеанское партнерство, или ТТП) и Европейского союза (Трансатлантическое партнерство в области торговли и инвестиций, или ТПТИ), к принятию дискриминационных, преференциальных «региональных» инициатив в области торговли. Тихоокеанский альянс Чили, Колумбии, Мексики и Перу гораздо менее значителен, чем два других.

Через Тихий океан

ТТП, в настоящее время находящееся в своем 19-м раунде переговоров и включающее 12 членов, по существу представляет собой возглавляемую США инициативу, на долю которой приходится от 30 до 40 процентов мировой торговли. На рубеже нового тысячелетия США решили преследовать политику регионализма с Южной Америкой в обход более динамичной Восточной Азии. Страны Восточной Азии были исключены из предложенного Соглашения о свободной торговле стран

Северной и Южной Америки и, как следствие, торговые инициативы Азии обычно не включали США.

По этой причине США пытались найти способ вернуться к торговле с Восточной Азией. Представление небольших стран, таких как Новая Зеландия, Сингапур и Вьетнам, о том, что Соединенные Штаты создадут противовес внешней политике Ки-

Рассмотрим ряд важных примеров.

«Культурное исключение». Франция хочет пользоваться исключительным режимом с целью сохранения культурного своеобразия страны. Соединенным Штатам никогда не нравилась эта идея, которую они рассматривают как плохо замаскированное требование о протекционизме. Но в действительно-



При урегулировании споров на двусторонних и региональных форумах те, кто не является участниками этих механизмов, но входит в ВТО, должны иметь возможность выражать свои мнения.

тая в Восточной и Южной Азии, позволило США восстановить свое присутствие в этом регионе. То есть ТТП, как очевидно, было инспирировано коммерческими соображениями, а не желанием «сдержать» Китай, как это иногда утверждалось.

Но американские лобби вмешались, выдвинув разнообразные требования, которые имели лишь косвенное отношение к либерализации торговли, и, заботясь о собственных интересах, изобразили эти требования как элементы «торгового соглашения XXI века». Как можно возражать против «современного» торгового соглашения, отвечающего «высоким стандартам»? Например, лоббисты стремились включить в него требования профсоюзов, хотя в настоящее время профсоюзы охватывают лишь 11 процентов рабочей силы США. Попытки включить такие требования натолкнулись на сопротивление влиятельных демократических стран в ВТО, таких как Бразилия и Индия. И хотя требования о защите интеллектуальной собственности были включены в соглашение о связанных с торговлей аспектах прав интеллектуальной собственности в 1995 году (см. «Умная» торговля в настоящем номере *Ф&Р*), ТТП, по сообщениям, стремится получить защиту ВТО, существенно превосходящую ту, которой уже пользуются члены ВТО.

Если принятие этих требований останется необходимым условием для вступления в ТТП, можно с уверенностью ручаться, что это партнерство разделит Азию на ТТП, Китай и Индию. Едва ли это желательно. Правильная политика должна позволять стране присоединиться к ТТП, если она проводит либерализацию своей торговли, без этих побочных, не связанных с торговлей условий и нежелательных требований ВТО. Принятие таких требований не должно быть обязательным условием для вступления в ТТП. Скажем так: если я хочу вступить в гольф-клуб, я должен играть в гольф. Но мне не обязательно ходить в церковь и петь гимны с другими членами клуба.

Трансатлантическое партнерство в области торговли и инвестиций

ТПТИ — торговое соглашение, предложенное президентом США Обамой, председателем Европейского совета Херманом ван Ромпеем и председателем Европейской комиссии Жозе Мануэлем Баррозу в июне 2013 года и в настоящее время обсуждаемое на переговорах между США и Европейским союзом, — сталкивается с совершенно иными проблемами, чем ТТП. Прежде всего, эти два рынка огромны, тогда как ТПП, по существу, было навязано небольшим странам Азии, и лишь затем к участию в нем были приглашены более крупные страны, такие как Япония и Корея. В отличие от ТТП, американские лобби практически не имеют влияния на Европейский союз. И даже в рамках Европейского союза имеются серьезные разногласия по ряду вопросов, что приведет к замедлению переговоров.

сти не только во Франции, а почти в 50 странах мира министры культуры видят необходимость в защите культуры их стран от униформизации (нередко, как оказывается, влияния США). Адекватный ответ — предоставлять «культурное исключение», но настаивать на том, чтобы это делалось при помощи субсидий, а не импортных квот. Субсидируйте Ренуара, но в таком случае пусть он конкурирует со Спилбергом. Защищать французское кино от конкуренции и, как следствие, поощрять его к получению «монопольной ренты» и праздной жизни — совершенно неправильный путь.

Генетически модифицированные продукты питания. И вновь главное различие во мнениях состоит в том, что многие американцы считают технический прогресс решением проблем, тогда как европейцы, как правило, видят в нем источник проблем. Карикатура в моей книге «В защиту глобализации» показывает американского посетителя ресторана, который просит официанта забрать у него безвкусную капусту брокколи и устроить так, чтобы ее генетически модифицировали. К сожалению, возражения критиков, которые называют генетически модифицированные продукты питания «продуктами Франкенштейна», несмотря на заключение Всемирной организации здравоохранения о том, что эти продукты не приносят вреда здоровью человека (WHO, 2010), представляют угрозу для повышения производительности труда в сельском хозяйстве, в том числе во многих бедных странах, граждане которых живут на грани голода. Страх перед неправдоподобным Франкенштейном несет в себе вполне вероятную перспективу смерти с косой.

Налог Тобина. Франция глубоко привержена этому налогу на валютные операции, предложенному лауреатом Нобелевской премии экономистом Джеймсом Тобином в целях снижения изменчивости потоков капитала, тогда как Соединенное Королевство и США всегда были против него. Во Франции многие также рассматривают его просто как способ получения доходов. Другие утверждают, что банки, как очевидно, получают экстренную помощь, тогда как малоимущие не получают никакой поддержки в спасении их идущих ко дну ипотек. Поэтому «потопление» банков в их операциях с потоками капитала представляется высшей справедливостью и блестящей победой пролетариата. Едва ли можно ожидать, что ТПТИ позволит каким-то образом быстро согласовать аргументы различных стран за и против такого налога, если это вообще произойдет.

Задачи на будущее

Экономисты, занимающиеся вопросами международной торговли, в целом согласны с тем, что преференциальные торговые соглашения — бич мировой торговой системы. Значительно расширившаяся торговля промежуточной продукцией, так называемые цепочки создания стоимости — термин, вводящий

в заблуждение, поскольку промежуточные продукты движутся во многих направлениях, в том числе обратном: Франция может импортировать сталь из Японии, но для производства японской стали используются промежуточные продукты со всего мира, в том числе из Франции, и обсуждаемая проблема затрагивает каждый импортируемый промежуточный продукт, — требует скоординированных правил, которых нельзя достичь при помощи двусторонних и региональных соглашений (см. «Добавляя стоимость» в настоящем номере *Ф&Р*).

Действительно, уходящий со своего поста генеральный директор ВТО Паскаль Лами открыто осудил распространение преференциальных торговых соглашений, как и бывший генеральный директор Сазерленд. По иронии судьбы, вашингтонские руководители, которые с давних пор были поборниками принципа многосторонних отношений, полностью переместили свои ориентиры на преференциальные торговые инициативы.

Но разработка и проведение экономической политики должны быть задачей из области теории второго оптимума. Учитывая появление двусторонних и, в особенности, крупных региональных соглашений, какова должна быть роль нового генерального директора ВТО Роберто Азеведо? По моему мнению, она должна заключаться в том, чтобы гарантировать, что в условиях, когда компонент многонациональных торговых переговоров практически разрушен, не допускалось нарушение работы двух других компонентов: разработки правил и разрешения споров. Азеведо должен призывать руководство ТТП и ТПТИ устанавливать правила и регулировать разрешение споров в рамках этих региональных механизмов таким образом, который отражает уроки, полученные на многостороннем

уровне. Разработка правил не должна быть прерогативой этих форумов. Те, кто не является участниками региональных соглашений, не должны исключаться из этой деятельности под тем предлогом, что американские лобби знают, как лучше для всех. Точно так же при урегулировании споров на двусторонних и региональных форумах те, кто не является участниками этих механизмов, но входит в ВТО, должны иметь возможность выражать свои мнения.

Это — громадная задача. Но если Азеведо не сделает ее своим главным приоритетом в новом мире, где многосторонние торговые переговоры, вероятно, исчезли, и преференциальные соглашения являются единственным вариантом, неуклонный распад руководства ВТО будет продолжаться. А это было бы обидно.

Джагдиси Бхагвати — профессор экономики, права и международных отношений в Колумбийском университете и старший научный сотрудник по международной экономике в Совете по внешним связям.

Литература:

Bhagwati, Jagdish, and Arvind Panagariya, 2010, "Wanted: Jubilee 2010: Dismantling Protection," OECD Observer.

—, 2013, Why Growth Matters: How Economic Growth in India Reduced Poverty and the Lessons for Other Developing Countries (New York: Public Affairs).

World Health Organization (WHO), 2010, "20 Questions on Genetically Modified Foods" (Geneva).

Новые публикации МВФ



China's Road to Greater Financial Stability Some Policy Perspectives

edited by Udaibir Das, Jonathan Fiechter, and Tao Sun

China's Road to Greater Financial Stability: Some Policy Perspectives focuses on the key financial policy issues facing China today. The volume draws upon contributions from senior Chinese authorities and academics, as well as staff from the IMF to discuss the financial policy context within China, macroeconomic factors affecting financial stability, and the critical role of financial system oversight. It seeks to improve the understanding of the financial sector policy processes underway and the shifts taking place among China's economic priorities.

© 2013. 242pp. Paperback. ISBN 978-1-61635-406-0 Stock# CRGFEA. Price: \$38



China's Economy in Transition From External to Internal Rebalancing

edited by Anoop Singh, Malbar Nabar, and Papa N'Diaye

This volume looks at various aspects of the rebalancing underway in China. It focuses on three main themes: the reasons for the decline in China's current account and signs of growing domestic imbalances; the implications for China's trading partners; and policy lessons for seeing the process through to achieve a stable, sustainable, and more inclusive transformation of China's growth model.

© 2013. 292pp. Paperback. ISBN 978-1-48430-393-1. Stock# CETDEA. Price: \$30

Visit eLibrary.imf.org/page/free

I N T E R N A T I O N A L M O N E T A R Y F U N D



Перестройка глобальной БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Филиал международного
банка в Буэнос-Айресе,
Аргентина.

Международный финансовый кризис вызвал необходимость более тщательного изучения рисков и преимуществ, связанных с международными финансовыми услугами, в частности, с международной банковской деятельностью

*Стийн Классенс
и Хуан А. Маркетти*

ГЛОБАЛЬНЫЙ финансовый кризис заставил переоценить преимущества и риски финансового сектора — включая международные финансовые услуги, — который, по мнению многих наблюдателей, стал слишком большим и слишком сложным, а его продукты, такие, как комплексная секьюритизация и производные финансовые инструменты, кажется, приносят мало пользы, но порождают многочисленные риски.

Нигде эта переоценка не проявилась столь очевидным образом, как в области международной банковской деятельности. После двух десятилетий быстрой трансграничной экспансии международный банковский бизнес сдает свои позиции. Достигнув пиковых значений в первые три месяца 2008 года, совокупный объем кредитов, выданных иностранными банками, резко сократился. Особенно сильно сократился объем прямых трансграничных кредитов; кредитование через зарубежные аффилированные структуры было более стабильным. Это сокращение в основном обусловлено действием рыночных сил: банки с недостаточной капитализацией сокращали свои балансы. Однако ряд внутренних изменений в сфере регулирования усилил их желание вернуться в страны происхождения.

Сокращение отчасти отражает изъяны в международной финансовой архитектуре — механизмах, которые способствуют международной финансовой стабильности и плавному передвижению финансовых услуг и капитала между странами. Кризис показал, что проблемы в одной стране могут экстенсивно передаваться в другие

страны и что ограниченная координация усилий органами финансового регулирования осложняет антикризисное управление и урегулирование применительно к терпящим крах банковским группам, которые осуществляют свою деятельность более чем в одной стране. Кроме того, у органов регулирования в стране происхождения и принимающей стране могут быть разные стимулы для мониторинга и поддержки банков и их зарубежных аффилированных структур. Например, во многих странах Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы аффилированные структуры западноевропейских банков являлись системно значимыми для принимающей страны, однако небольшими в масштабе международной деятельности материнского банка. Лишь тесное международное сотрудничество — через посредство так называемой Венской инициативы — предотвратило возникновение серьезных проблем у принимающих стран, когда иностранные банки подверглись воздействию шоков на своем внутреннем рынке или на рынках, где они осуществляли свою международную деятельность. В некоторых других случаях, когда банк имел значительный объем бизнеса относительно экономики страны происхождения, эта страна не всегда имела возможность или была готова поддержать материнский банк, не говоря уже о его аффилированных структурах.

Рост глобализации

В течение двух десятилетий перед глобальным финансовым кризисом финансовая глобализация демонстрировала значительный рост, что отражало, в первую очередь:

- сильное увеличение прямого трансграничного банковского кредитования, прямых иностранных инвестиций и прочих форм движения капитала, в частности, портфельных инвестиций в инструменты участия в капитале и облигации; и
- создание финансовыми учреждениями с иностранным капиталом, в том числе банками, предприятий и осуществление деятельности в других странах.

Резкое увеличение банковских и прочих приводящих к образованию долга финансовых потоков наблюдалось в большом числе стран. С 2002 года по 2007 год валовые потоки капитала возросли примерно с 8 процентов почти до 25 процентов ВВП в промышленно развитых странах и примерно с 2,5 процентов до более чем 12 процентов ВВП в странах с формирующимся рынком. Наряду с тем, что финансовая глобализация способствовала распространению риска среди стран, она также повысила вероятность передачи неблагоприятного шока, поразившего один крупный финансовый центр, в другие страны. И именно так и случилось. Достигнув пиковых значений в начале 2008 года, глобальные валовые потоки капитала в 2009 году резко упали до 1,3 процента мирового ВВП, что отрицательно сказалось как на экономике промышленно развитых стран, так и на экономике стран с формирующимся рынком. В 2010 году наблюдалось некоторое восстановление потоков, однако они снова сократились в результате усугубления

кризиса суверенного долга в Европе. В 2012 году эти потоки составляли всего 3,6 процента мирового ВВП.

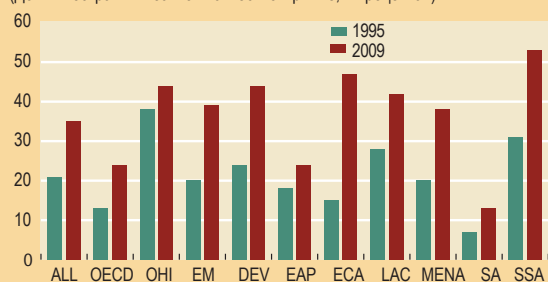
Аналогичным образом, перед кризисом наблюдалось *значительное увеличение присутствия на местных рынках иностранных банков и других финансовых учреждений*. В течение двух предшествующих десятилетий банки расширили свое глобальное присутствие, создав операционные подразделения во многих странах в форме филиалов (являющихся прямым продолжением банка) и дочерних организаций (имеющих статус резидентов и капитализируемых на внутреннем рынке). За период с 1995 года по 2009 год было отмечено около 560 иностранных банковских инвестиций, что увеличило среднее число иностранных банков с 20 процентов от общего числа банков, осуществляющих свою деятельность на местных рынках, до 34 процентов (см. рисунок). При наличии статуса резидента и физического присутствия банкам легче привлекать ресурсы на местном рынке и кредитовать компании и домашние хозяйства принимающей страны; они также могут использовать капитал, который получают от материнского банка, или самостоятельно привлекать финансирование на международных рынках капитала. Близость к конечному клиенту дает банкам и другим поставщикам финансовых услуг важные преимущества — а именно, возможность более точно оценить возможности роста и риски.

В некоторых странах, в частности, во многих странах с формирующимся рынком в Латинской Америке, Центральной и Восточной Европе, иностранные банки в настоящее время доминируют, а то и практически целиком образуют банковскую систему. В других странах, в том числе во многих промышленно развитых и азиатских странах, иностранные банки играют более скромную роль. Различия в значимости обусловлены многими факторами, а именно: общей реформой финансовой системы, включая степень открытости для иностранной конкуренции; приватизацией государственных банков, происходившей в процессе перехода от централизованного планирования к рыночной экономике в Восточной Европе; и даже предыдущими финансовыми кризисами, которые нередко приводили к продаже неблагополучных банков иностранным организациям. Со времени последнего кризиса рост иностранных банковских инвестиций замедлился, а в некоторых случаях даже сменился сокращением в результате продажи операционных подразделений с иностранным капиталом местным финансовым учреждениям.

Рост присутствия иностранных банков

Доля иностранных банков на местных рынках резко возросла с 1995 года по 2009 год, особенно в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах.

(Доля иностранных банков на местном рынке, в процентах)



Источники: Claessens and Van Horen (готовится к публикации)

Примечание. OECD — Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), включая все ключевые страны-члены. OHI = другие страны с высокими доходами, включая все страны, не являющиеся членами ОЭСР. EM = все страны, входившие в индекс Standard & Poor's Emerging Market and Frontier Market Index в 2000 году. DEV = развивающиеся страны и прочие страны. EAP = Восточная Азия и Тихоокеанский регион. ECA = Европа и Центральная Азия. LAC = Латинская Америка и страны Карибского бассейна. MENA = Ближний Восток и Северная Африка. SA = Южная Азия. SSA = страны Африки к югу от Сахары. Все региональные классификации соответствуют стандарту Всемирного банка.

Несмотря на то, что глобальный финансовый кризис привел к переоценке рисков и преимуществ, связанных с международной банковской деятельностью, и ужесточению финансового регулирования внутренних рынков, он не отбил у стран желание осуществлять дальнейшую либерализацию своих финансовых секторов, в том числе у стран с формирующимся рынком. В самом деле, ограничения доступа на рынок и дискриминационные меры (которые давали отечественным компаниям преимущества перед иностранными) на рынках банковских услуг, ценных бумаг и страхования сократились, а предпринимаемые в предшествующий период усилия по проведению реформ были консолидированы (см. таблицу). Кроме того, страны продолжают заключать преференциальные торговые соглашения, которые обеспечивают финансовым учреждениям в этих странах легкий доступ на рынки стран-партнеров. С начала кризиса в силу вступили около 52 подобных соглашений, то есть на два соглашения больше, чем с 2000 года по сентябрь 2008 года. И хотя так называемый Дохинский раунд многосторонних торговых переговоров мало что дал в части облегчения доступа на рынок и сокращения торговых барьеров в сфере финансовых услуг, в последнее время появилось несколько инициатив, поддерживающих либерализацию торговли финансовыми услугами. Три из них дают надежду на дальнейшую — и, возможно, значительную — либерализацию: Транстихоокеанское партнерство между 13 странами; Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство между Европейским союзом и Соединенными Штатами; и Соглашение по торговле услугами, в котором участвует 21 страна и Европейский союз.

Две стороны торговли финансовыми услугами

Торговля финансовыми услугами в целом и присутствие на внутреннем рынке иностранных финансовых учреждений в частности сопряжены как с преимуществами, так и с рисками. Эмпирическое исследование показывает, что присутствие банков с иностранным капиталом в целом ассоциируется с повышением эффективности и усилением конкуренции в местных банковских секторах, которые сопровождаются снижением чистой процентной маржи, сокращением сверхприбыли и снижением коэффициента расходов (Cull and Martinez Peria, 2010; WTO, 2011; Claessens and Van Horen, 2013). Однако, по-видимому, этот выигрыш зависит от размера присутствия иностранных банков. К примеру, в Латинской Америке и Восточной Европе, где иностранное присутствие значительно, наблюдалось серьезное усиление конкурентоспособности, а то время как в Азии, где меньше иностранных банков, выигрыш был менее очевиден. Воздействие иностранного присутствия на доступ к финансам — будь то в части совокупного кредита, кредитования предприятий малого и среднего бизнеса или доступа к депозитным и платежным услугам — менее понятно. В разных странах оно разное в зависимости от масштаба иностранного участия, степени конкуренции во внутреннем банковском секторе, уровня развития страны и способности иностранных банков компенсировать недостаток информации методиками кредитования, которые, помимо прочего, включают в себя залоговое обеспечение и применение скоринга кредитоспособности.

Если говорить о финансовой стабильности, недавнее исследование указывает на различия в воздействии шоков на страны в зависимости от относительного размера присутствия иностранных банков, удаленности аффилированных структур от материнских банков и масштаба привлечения иностранными банками финансирования из внутренних, а не внешних источников. В ходе исследования было выявлено два основных, отчасти противоположно направленных эффекта:

- *Кредитные операции местных аффилированных структур, привлекающих основную часть финансирования на местном рынке, в целом оказались стабильнее трансграничного кредитования.* В Восточной Европе иностранные банки сократили кредитование

Изменение условий торговли

С 2006 года страны в основном еще больше открыли доступ на свои рынки финансовых услуг.

Страна	Сектор	Мера	Год
Чили	Страхование	Иностранным компаниям разрешено создавать прямые филиалы	2007
Китай	Страхование	Иностранным компаниям разрешено продавать полисы обязательного страхования автогражданской ответственности	2012
	Ценные бумаги	Расширение спектра видов деятельности, которые могут осуществлять совместные предприятия	2012
	Ценные бумаги	Либерализация лимитов на иностранную собственность для компаний, проводящих операции с ценными бумагами	2012
	Финансовый лизинг	Снятие запретов на иностранные инвестиции	2012
	Банковская деятельность и страхование	Снятие запретов на создание прямых филиалов	2009
Колумбия	Финансы	Небанковским финансовым компаниям разрешено находиться в полной иностранной собственности	2010
Индия	Финансовые консультации	Разрешена деятельность консультантов по иностранным инвестициям и портфельным управляющим	2010
Израиль	Страхование	Оффшорным компаниям разрешено оншорное физическое присутствие	2009
Малайзия	Банковская деятельность и страхование	Либерализация ограничений на ввоз иностранного капитала	2009
	Банковская деятельность	Оптовым банкам разрешено создавать прямые филиалы	2010
Непал	Банковская деятельность	Разрешены поглощения отечественных банков иностранными учреждениями	2010
Нигерия	Страхование	Разрешена полная иностранная собственность	2006
Пакистан	Страхование	Увеличен лимит на иностранное участие в капитале	2012
Россия	Страхование	Упразднены проверки экономических оснований перед лицензированием	2007
Самоа	Страхование	Либерализация лимитов на иностранный капитал для страховых брокеров	2011
Саудовская Аравия	Ценные бумаги	Нерезидентам разрешено покупать и продавать пай фондов, обращающиеся на бирже	2010
Таиланд	Банковская деятельность	Иностранным банкам разрешено создавать прямые филиалы	2006
	Банковская деятельность	Либерализация лимитов на количество дополнительных офисов, открываемых филиалами иностранных банков	2010
	Банковская деятельность	Либерализация лимитов на количество филиалов, открываемых дочерними организациями иностранных банков	2012
Украина	Банковская деятельность	Иностранным банкам разрешено создавать филиалы	2006
Объединенные Арабские Эмираты	Банковская деятельность	Ограничено количество филиалов, которые разрешено создавать иностранным банкам	2010
Вьетнам	Банковская деятельность	Разрешена полная иностранная собственность и создание прямых филиалов иностранными банками	2007

Источник: Интегрированные порталы службы анализа торговли Всемирной торговой организации/Всемирного банка.

в большей степени, чем отечественные банки, однако в крупнейших странах Латинской Америки существенных различий не наблюдалось. В Латинской Америке было меньше филиалов и больше дочерних организаций, чем в Восточной Европе, что отчасти объяснялось предпочтениями латиноамериканских органов регулирования.

• *Пережив воздействие шоков, международные банки часто выводят свои портфели с международных рынков. Несмотря на то, что международные банки передавали шоки из промышленно развитых стран в страны с формирующимся рынком (в процессе перераспределения ликвидности в пределах своей организации), иностранные банки, работающие на рынках промышленно развитых стран, затронутых кризисом, также сокращали местное*

кредитование, репатрируя финансовые средства с целью облегчения абсорбции шоков в стране происхождения.

Ответные меры в сфере регулирования

Общей реакцией органов регулирования на разразившийся глобальный финансовый стал набор национальных и скоординированных в международном масштабе мер политики, направленных на сокращение риска трансграничной передачи шоков и смягчение последствий этих шоков. К числу этих усилий относилось совершенствование мер, применяемых органами регулирования к неблагополучным глобальным учреждениям, — будь то их финансовое оздоровление или управление процессом ликвидации. Были согласованы новые международные стандарты для банков, в том числе устанавливающие более высокие уровни достаточности капитала и требующие улучшить управление ликвидностью (недавно заключенное основным органами регулирования соглашение, получившее название «Базель-III»). Были сформированы коллегии представителей органов регулирования для координации надзора за глобальными системно значимыми банками. Был до некоторой степени усовершенствован информационный обмен между различными юрисдикциями и процесс раскрытия информации о финансовых рисках, что, возможно, поможет органам регулирования выявлять риски на более ранней стадии и обеспечить более строгую рыночную дисциплину. Чаще стали проводить оценки системно значимых финансовых систем, был усилен финансовый надзор, особенно в отношении международного распространения последствий кризиса из страны в страну (IMF, 2012). Другие важные реформы касаются правил для кредитных рейтинговых агентств, рынков внебиржевых производных финансовых инструментов и теневой банковской деятельности (см. статью «Что такое теневая банковская деятельность?», Ф&Р, июнь 2013 года) хотя здесь наблюдается более медленный прогресс (FSB, 2013).

Несмотря на улучшение работы и повышение стабильности международной финансовой системы — а также сохранение глобальной и открытой системы, в целом обеспечивающей неограниченную торговлю финансовыми услугами, — надзорные агентства как в странах с формирующимся рынком, так и в промышленно развитых странах стали более тщательно проверять и регулировать местную деятельность иностранных банков. Органы регулирования в стране происхождения, например, стали поощрять банки к поддержанию местными подразделениями более высоких уровней капитала и ликвидности и/или преобразованию филиалов иностранных банков в дочерние организации, для того чтобы банкам было сложнее свободно перебрасывать капитал и ликвидность между своими международными операционными подразделениями, а органам регулирования было легче ограничивать участие местных банков в международной деятельности. Надзорные агентства стали уделять более пристальное внимание тому, как банки и их иностранные структуры обмениваются капиталом и ликвидностью.

Ряд новых нормативных актов, принятых в странах происхождения, также направлены на ограничение собственных торговых операций (при которых банки покупают и продают ценные бумаги от своего имени, подвергая свои учреждения воздействию рыночной волатильности) и разграничение этой деятельности и, помимо прочего, принятия вкладов от населения. Такие защитные меры могут способствовать ограничению зависимости одного операционного подразделения, входящего в банковскую группу, от прочих операционных подразделений, входящих в ту же группу, поскольку внутренние и иностранные операции аффилированных структур с юридической точки зрения становятся более обособленными, однако они также могут привести к неэффективности внутренних операций международных банков.

Дальнейшие шаги

В целях защиты внутренних рынков и налогоплательщиков и сокращения — если уж не устранения — отрицательных последствий, к которым может привести взаимозависимость финансовых систем, необходимо усилить регулирование международной финансовой деятельности и надзор за ней. Несмотря на более тесную координацию мер регулирования в первые дни кризиса, финансовое регулирование и надзор в основном не выходят за пределы национальных границ. Сохранение преимуществ и сокращение рисков, связанных с глобальной интеграцией финансовых рынков, требует дополнительных усилий в области политики — в том числе в области регулирования ликвидации обанкротившихся глобальных учреждений, включая самый злободневный вопрос: налогоплательщики какой страны должны оплачивать убытки, и в какой мере.

В конце концов, именно боязнь издержек, сопряженных с ликвидацией обанкротившегося учреждения (и решением проблем, касающихся его зарубежных дочерних организаций и филиалов) и привела к усилению внимания органов регулирования к внутренним проблемам. Например, швейцарские органы регулирования недавно предложили применять карты скоринговой оценки для определения того, насколько организационная структура швейцарских банков, осуществляющих международную деятельность, и иностранных банков, работающих в Швейцарии, облегчает урегулирование их проблем в случае кризиса и при этом позволяет сохранить существенно значимые функции этих банков в пределах Швейцарии.

Важно разработать механизмы, определяющие порядок получения и предоставления правительствами финансирования, необходимого для решения проблемы слабого учреждения, осуществляющего свою деятельность в нескольких странах, порядок распределения активов и пассивов в случае урегулирования или ликвидации такого учреждения и порядок распределения конечных расходов (включая страхование вкладов, гарантии по обязательствам, помимо застрахованных вкладов, и прочие формы государственной поддержки) между юрисдикциями. Несмотря на то, что работа все еще не завершена, попыткой разработки, кодификации и институционализации таких механизмов в Европейском союзе можно назвать Банковский союз.

Проблемы, относящиеся к урегулированию банкротств, — не единственное препятствие на пути развития координации между органами регулирования различных стран. Конфликт может возникнуть между органами страны происхождения и принимающей страны, осуществляющими надзор за транснациональным финансовым учреждением, когда банк или его аффилированная структура сталкивается с финансовыми трудностями, а органы регулирования стремятся удержать капитал и ликвидность в своей стране, или когда в одной стране финансовая система переживает фазу подъема, а в другой — фазу спада, что вызывает необходимость координировать инструменты и их применение в разных юрисдикциях. Кроме того, непринятие мер органами регулирования в одной стране может привести к возникновению отрицательных вторичных эффектов в других странах. Ряд недавно согласованных механизмов — в Совете по финансовой стабильности и между органами регулирования Соединенного Королевства и Соединенных Штатов — отчасти решают эту проблему. Но многие вопросы остаются открытыми. Например, будет сложно обеспечить, чтобы банки и другие финансовые учреждения в юрисдикциях, на которые не распространяются правила создания антициклических буферов капитала — элемент «Базель-III», предписывающий, чтобы банки формировали больше резервов капитала в благоприятные времена и меньше в неблагоприятные, — не пренебрегли их смягчающим эффектом.

В идеале каждая страна должна иметь основы регулирования, определяющие порядок вхождения на рынок и осуществления деятельности иностранными финансовыми учреждениями безотносительно их происхождения — при условии, что страна

происхождения осуществляет адекватное регулирование и надзор и располагает возможностями для поддержки своих учреждений в случае необходимости. Тем не менее, широкое распространение преференциальных торговых соглашений означает, что иностранным финансовым учреждениям из определенных стран могут быть предоставлены особые условия доступа и льготы. Это может усилить концентрацию финансовых услуг и поставщиков из ограниченного числа юрисдикций. При этом могут возникать ситуации наподобие тех, которые наблюдались в некоторых странах Восточной Азии в 1997 году, когда крупными кредиторами были японские банки, или, совсем недавно, в странах Центральной и Восточной Европы, где присутствие банков из нескольких западноевропейских стран приобрело системную значимость. В этих случаях проблемы в странах происхождения привели к сокращению объемов бизнеса и усугублению проблем с предложением кредита в принимающих странах. Многосторонняя либерализация торговли могла бы способствовать предотвращению проблемы концентрации, обеспечив возможность доступа надежным иностранным банкам из максимально возможного числа стран. Допуская неискаженную конкуренцию, поддерживаемую устойчивыми основами регулирования и надзора, органы регулирования могли бы не только гарантировать вхождение на рынок лишь наиболее сильных и эффективных банков, но и сократить риск того, что шоки в одной стране происхождения окажут неблагоприятное воздействие на все принимающие страны.

Глобальная финансовая интеграция в целом положительно сказывается на принимающих странах, повышая эффективность, конкуренцию, доступность продуктов и обеспечивая передачу ноу-хау и технологий. Однако последний кризис показал, что она также может подвергать страны воздействию новых рисков и проблем. Хотя иностранные учреждения по большей части оказывались стабильными поставщиками внешнего финансирования в эпизодах локальных финансовых кризисов, повышение открытости финансового сектора может усилить воздействие финансовой напряженности в других регионах мира на внутренние финансовые системы. Это может стать проблемой не только для стран с формирующимся рынком, но и для более развитых финансовых систем и стран.

Эти вопросы не отменяют действие факторов, лежащих в основе международной финансовой интеграции. Но все же они требуют повышения осведомленности и мудрого сочетания национальных и международных мер политики для обеспечения того, чтобы она принимала формы, сводящие к минимуму ее риски и увеличивающие до предела ее преимущества для стран. Открытые финансовые границы являются важным аспектом этого подхода. При дальнейшем его поощрении открытые границы смогут обеспечить как эффективную международную поставку финансовых услуг, так и минимизацию сопряженных с ней рисков. ■

Стийн Классенс — помощник директора Исследовательского департамента МВФ, а Хуан А. Маркетти — советник Управления торговли услугами Всемирной торговой организации.

Литература:

- Claessens, Stijn and Neeltje Van Horen, 2013, "Impact of Foreign Banks," *The Journal of Financial Perspectives*, Vol. 1, No. 1, pp. 1–14.
- , forthcoming, "Foreign Banks: Trends and Impact," *Journal of Money, Credit and Banking*.
- Cull, Robert, and Maria Soledad Martinez Peria, 2010, "Foreign Bank Participation in Developing Countries: What Do We Know about the Drivers and Consequences of This Phenomenon?" *World Bank Policy Research Working Paper WPS 5398* (Washington).
- Financial Stability Board (FSB), 2013, "Progress of Financial Reforms," *Report to the G-20* (Basel).
- International Monetary Fund (IMF), 2012, "The IMF's Financial Surveillance Strategy" *IMF Policy Paper* (Washington).
- World Trade Organization (WTO), 2011, "Trade in Financial Services and Development," *Background Note by the Secretariat S/FIN/W/76* (Geneva).



«Умная» торговля

Трансграничные потоки интеллектуальной собственности стали объектом пристального рассмотрения в экономической политике XXI века

Тьерри Вердье

ИЗ Индии в Бразилию отправляется партия воспроизведенного лекарственного препарата лозартан калия, используемого для снижения повышенного артериального давления. Во время нахождения партии транзитом в Нидерландах таможенные органы страны, реагируя на заявление о нарушении патента, арестовывают груз и держат его в течение 36 дней, прежде чем освободить его и отправить обратно в Индию. Это событие, имевшее место в декабре 2008 года, было частью широкой кампании, в рамках которой производились аресты воспроизведенных лекарственных препаратов в ключевых транзитных пунктах в Европе. В результате на передний план вновь вышла проблема международной торговли фармацевтической продукцией и доступа малоимущего населения к недорогим препаратам первой необходимости в условиях глобальной экономики.

Кроме того, в сфере интеллектуальной собственности крупные международные службы цифрового музыкального вещания iTunes, Spotify и Deezer расширили свое глобальное присутствие за последние два года с приблизительно 20 стран до более чем 100 стран. В 2012 году доходы цифровых подразделений звукозаписывающих компаний возросли до более чем одной трети всех доходов музыкальной индустрии, что на 9 процентов больше, чем в предыдущем году. В том же году тысячи демонстрантов протестовали по всей Европе против международного «антипиратского» соглашения (Торгового соглашения по борьбе с контрафакцией), опасаясь, что он будет поощрять слежку в Интернете и ограничит свободу бесплатно скачивать фильмы и музыку.

Эти примеры иллюстрируют две грани одного и того же явления: идеи, информация и знания все в большей степени становятся предметом купли-продажи, принимая различную форму в процессе создания, распространения и перемещения через границы. Они оказались в центре глобальной экономики XXI века. Действительно, большая часть стоимости, воплощенной в новых медикаментах и высокотехнологичной продукции, зависит от объема инноваций, исследований и испытаний, потребовавшихся для создания такой продукции. Аналогичным образом, обращение и потребление фильмов, музыкальных записей, книг и компьютерных программ в основном связано с заложенной в них информацией и творчеством. Даже

стандартная продукция обрабатывающей промышленности и биржевые товары, такие как одежда и растения, теперь могут содержать в своей стоимости высокую долю изобретений и дизайна. Международные торговые потоки наукоемкой продукции неуклонно растут с 1997 года (см. рис. 1). Однако торговля этими товарами неравномерно распределяется между странами (см. рис. 2). Некоторые страны, очевидно, экспортируют больше высоко- и среднетехнологичной продукции обрабатывающей промышленности, чем другие страны.

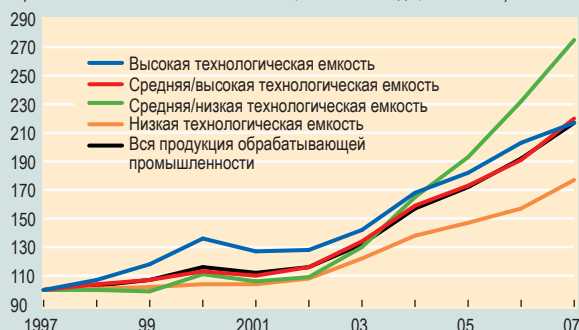
Приведенные выше примеры также показывают, как распределение знаний посредством международных операций, будь то операции с традиционными товарами или цифровой скачиваемой продукцией, порождает значительную напряженность между странами и отдельными лицами. Тот факт, что производители знаний имеют право воспрепятствовать использованию их изобретений, дизайна и произведений и требовать платы

Рисунок 1

Увеличение потоков

Международные торговые потоки наукоемкой продукции неуклонно растут с конца 1990-х годов.

(ОЭСР, индекс торговли продукцией обрабатывающей промышленности в разбивке по технологической емкости, 1997–2007 годы, 1997 = 100)



Источник: OECD (2010).

Примечание. ОЭСР — Организация экономического сотрудничества и развития.



за их использование другими, вызывает напряженные дискуссии и трения между государственными органами, фирмами и организациями гражданского общества. Так называемые права интеллектуальной собственности могут принимать различную форму: авторские права на художественные произведения, патенты на инновационную промышленную продукцию и торговые знаки для предметов дизайна и моды. Законность и степень защиты таких прав широко различаются между странами и связаны с социальными, культурными, гуманитарными и политическими аспектами. В данной статье основное внимание уделяется экономическому аспекту проблемы: роли прав на интеллектуальную собственность в международной торговле и глобальной экономике, их влиянию на развитие и глобальное благосостояние, способам уменьшения порождаемой ими напряженности между странами.

Интеллектуальная собственность основана на информации и знаниях, которые отличаются двумя экономическими свойствами. Во-первых, использование информации и знаний одним человеком не умаляет ее использование другим. Возьмем,

к примеру, песни, компьютерные программы или дизайн одежды: все это может одновременно или последовательно использоваться несколькими людьми и доставлять им удовольствие. В отличие от таких товаров, как яблоки или автомобили, информация — это *неконкурентное* благо; иными словами, несколько человек могут потреблять такой товар одновременно. Таким образом, с момента создания такие произведения могут и должны широко распространяться путем предоставления к ним широкого доступа.

Во-вторых, обычно трудно воспрепятствовать несанкционированному использованию, имитированию или потреблению информации. Следовательно, использованию интеллектуальной собственности невозможно воспрепятствовать индивидуальными частными действиями. Когда производство информации требует высоких затрат, люди предпочитают дожидаться ее создания другими, чтобы затем свободно воспользоваться этим благом. Данная проблема бесплатного пользования благами, в свою очередь, убивает стимул к вложению ресурсов и усилий в творческий и инновационный процесс, что тормозит рост и развитие. Такую проблему можно решить путем определения и создания структур собственности на право использования и потребления информации.

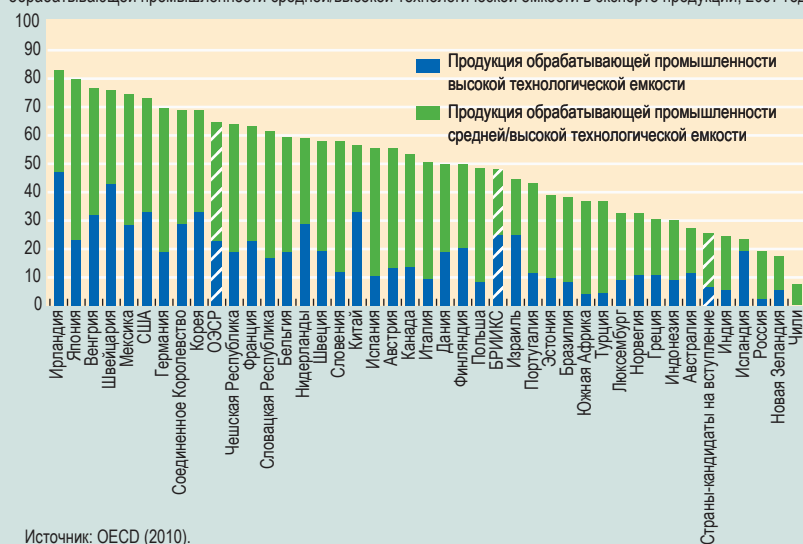
Данное решение часто принимает форму государственного вмешательства, отражающего определенные основополагающие компромиссы. С одной стороны, экономическая эффективность требует значительного распространения информации путем предоставления широкого доступа к интеллектуальной собственности. С другой стороны, для обеспечения эффективности требуются стимулы (посредством высокой защиты прав интеллектуальной собственности) для создания новой информации, ценность которой для общества будет превышать стоимость ее создания. Проблема дополнительно усложняется тем, что формирование знаний является многостадийным процессом, при котором последующие стадии опираются на предыдущие: информация является важным вводимым ресурсом для производства последующей информации. Компромиссы регулируются системой патентов и авторских прав: в обмен на раскрытие всей информации об изобретении правительство предоставляет изобретателю на определенный период времени исключительные права и правовую монополию на его изобретение.

Рисунок 2

Двигатели высокой технологии

Торговля продукцией, заключающей в себе относительно высокий уровень технологии, широко распространена среди стран с развитой экономикой и менее широко распространена среди остальных стран.

(Доля продукции обрабатывающей промышленности высокой технологической емкости и продукции обрабатывающей промышленности средней/высокой технологической емкости в экспорте продукции, 2007 год)



Источник: OECD (2010).

Примечание. Страны-кандидаты на вступление — Израиль, Россия, Словения, Чили и Эстония. БРИКС — Бразилия, Россия, Индия, Индонезия, Китай и Южная Африка. ОЭСР — Организация экономического сотрудничества и развития.



В международном контексте дополнительные компромиссы необходимы в силу того факта, что создание и распространение знаний распределяются географически неоднородно. Большинство изобретений, имеющих коммерческий потенциал, создается компаниями, которые базируются в странах с развитой экономикой и нескольких странах с формирующимся рынком. Однако логика международной торговли и прямых иностранных инвестиций подразумевает, что знания будут в основном распространяться и использоваться там, где производственные затраты являются низкими, а именно в странах с низкими доходами. Экономическая теория проливает некоторый свет на эти компромиссы и роль прав интеллектуальной собственности в глобальной экономике.

Экономика формирования знаний

В случае создающих инновации стран с развитой экономикой надежная защита прав интеллектуальной собственности ведет к уменьшению копирования и позволяет новаторам извлекать более высокую долю выгод из своей творческой деятельности. Это поощряет инновации и более высокий рост производительности. Однако в случае международной торговли права интеллектуальной собственности сказываются на распространении знаний и, следовательно, на распределении производства между высокозатратными странами и низкозатратными регионами-пользователями знаний. Экономическая логика в таком случае подсказывает, что дополнительные косвенные эффекты могут уравновешивать предыдущие положительные эффекты: более надежная защита прав интеллектуальной собственности позволяет производить товары с более длительным сроком службы в создающих инновации странах с развитой экономикой. В долгосрочной перспективе это означает необходимость в таких ресурсах, как квалифицированные работники и инженеры, а также распределение финансовых ресурсов для физического производства в ущерб НИОКР в создающих инновации странах с развитой экономикой. В результате это может замедлять как инновационный процесс, так и рост в мировой экономике.

Для большинства стран с низкими доходами вопрос о правах интеллектуальной собственности тесно связан с процессом передачи и распространения технологии, осуществляемым в глобальной экономике по нескольким каналам. Важным механизмом передачи технологии служит международная торговля товарами и услугами, в частности импорт капитала и промежуточных товаров. При этом имеет место обратная инженерия (обнаружение заложенной в изделие технологии путем его демонтажа), но также может происходить познание производственных процессов, используемых в других странах, дизайна продукции и организационных структур. Сопутствующим каналом являются прямые иностранные инвестиции, так как многонациональные фирмы обмениваются технологией со своими дочерними предприятиями, которые затем распространяют ее среди местных компаний. Наконец, распространение технологии может также происходить посредством международного лицензирования, которое требует закупки прав на производство и дистрибуцию продукции, а также знаний, необходимых для эффективного использования этих прав.

Что касается инноваций, то экономическая теория показывает, что влияние более надежной защиты прав интеллектуальной собственности на распространение технологии не очевидно и обычно зависит от характеристик страны. Более надежная защита прав интеллектуальной собственности ограничивает распространение технологии, так как патенты не позволяют другим пользоваться знаниями, которые являются чужой собственностью. Кроме того, возросшее влияние держателей иностранных прав интеллектуальной собственности приводит к перемещению прибыли от отечественных фирм и потребителей к иностранным монопольным фирмам, что ведет к росту цен, удорожанию

импорта и сокращению отечественного производства и может препятствовать распространению знаний. Однако права интеллектуальной собственности могут также играть положительную роль в распространении знаний, так как информация, приводимая в патентных заявках, обязательно также предоставляется другим потенциальным инвесторам в стране и не может сохраняться новаторами в секрете из стратегических соображений. Более того, надежная защита прав интеллектуальной собственности может стимулировать передачу технологии странам с низкими доходами посредством торговли товарами и услугами, прямых иностранных инвестиций и лицензирования технологии. Действительно, когда инновации более эффективно защищены от имитирования и контрафакции, новаторы будут с большей степенью вероятности экспортировать технологию и дизайн, вкладывать в них средства и лицензировать их. Такие возросшие потоки операций с наукоемкими изделиями, в конечном итоге, приведут к положительным вторичным эффектам, так как распространение информации происходит посредством потребления знаний странами.

Хотя существуют достаточные теоретические основания полагать, что более надежная защита прав интеллектуальной собственности идет на пользу создающих инновации стран, ее влияние на развивающиеся страны, в которых инновации ограничены или отсутствуют, менее очевидно. Точнее, защита прав интеллектуальной собственности, как ожидается, должна усиливать рост в странах, которые движутся в сторону свободной торговли и имеют сравнительные преимущества в области инновационной и технологически емкой деятельности. В случае стран, не имеющих таких преимуществ, защита этих прав может просто означать усиление монопольных позиций иностранных фирм и снижение внутреннего благосостояния, особенно в странах с низким инновационным потенциалом или не имеющих такого потенциала, которые в противном случае могли бы бесплатно пользоваться иностранными инновациями.

В отсутствие единой теории в отношении прав интеллектуальной собственности в глобальной экономике необходимо обратиться к эмпирическим данным. В исследовании Организации ООН по промышленному развитию (ЮНИДО) (Falvey, Foster, and Memedovic, 2006) рассматривается роль прав интеллектуальной собственности в инновационном процессе, экономическом росте и передаче технологии. В исследовании делается вывод о том, что права интеллектуальной собственности по-разному влияют на разные страны. Данные показывают, что более надежная защита способствует инновациям и экономическому росту в странах, которые имеют значительный инновационный потенциал (отображаемый ВВП на душу населения или запасом человеческого капитала) и более открыты по отношению к международным торговым потокам. Напротив, она слабо сказывается на инновациях в странах с низкими доходами, которые имеют более низкий инновационный потенциал.

Аналогичным образом, влияние прав интеллектуальной собственности на распространение технологии посредством международной торговли, прямых иностранных инвестиций и лицензирования зависит от характеристик страны. Данные показывают, что эти механизмы служат важными каналами распространения только в странах, которые создали определенный потенциал для освоения, использования или развития знаний, созданных в других странах. В таких случаях более надежная защита прав интеллектуальной собственности способствует распространению технологии путем стимулирования торговых потоков, хотя не обязательно потоков товаров и потоков в секторах, которые считаются высокотехнологичными или наукоемкими. Это просто отражает тот факт, что для многих высокотехнологичных отраслей, таких как электронная промышленность, телекоммуникации, аэрокосмическая отрасль и атомная энергетика, защита прав интеллектуальной собственности не важна для обеспечения



конкурентоспособности. Продукция этих отраслей часто является слишком сложной для имитирования в странах с низкими доходами. Кроме того, некоторые фирмы могут применять, например, стратегии защиты отраслевых секретов, чтобы эксплуатировать свои инновации. Более надежная защита также важна для распространения технологии посредством прямых иностранных инвестиций, но вновь только в определенных отраслях, в основном в химической и фармацевтической промышленности. Такая защита, кроме того, в большей степени важна для потоков прямых иностранных инвестиций на определенных стадиях производства (производство комплектующих, конечное производство и НИОКР), которые более чувствительны к защите знаний, чем другие этапы глобальной производственной цепи.

Общим выводом из данного исследования является то, что роль прав интеллектуальной собственности в обеспечении экономического роста и благосостояния в условиях интегрированной глобальной экономики сильно различается между странами и секторами. Защита стимулирует нововведения и рост в странах со значительным инновационным потенциалом, а также способствует распространению технологии, но только в странах с достаточно образованным населением и интеллектуальной инфраструктурой, способной использовать и продуктивно адаптировать новые технологии. Более того, преимущества такой защиты более вероятны в странах, которые более открыты к международной торговле и более развиты и более крупные рынки которых свидетельствуют о менее сильных позициях иностранных фирм.

Глобальный подход

Учитывая значительные различия в правах интеллектуальной собственности, существующие между странами и секторами, не удивительно, что они порождают интенсивные споры, противоречия и напряженность в отношениях между корпорациями, государственными органами и группами влияния. На многостороннем уровне Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) представляет собой наиболее серьезную попытку сузить расхождения в том, как страны осуществляют защиту прав интеллектуальной собственности. В рамках Всемирной торговой организации (ВТО) соглашение нацелено на гармонизацию прав интеллектуальной собственности на основе единых международных правил защиты патентов, авторских прав, торговых знаков и дизайна. Оно определяет минимальные уровни защиты между государствами-членами ВТО при соблюдении базового недискриминационного принципа многосторонней торговой системы.

Соглашение ТРИПС должно обеспечивать равновесие между затратами и выгодами, связанными с защитой прав интеллектуальной собственности как в странах, которые осуществляют инновации, так и странах, которые (еще) не имеют потенциала для инноваций, при том ожидании, что это будет стимулировать отечественную новаторскую деятельность и международное распространение технологии. Однако со времени его принятия это соглашение подвергается сильной критике со стороны неправительственных организаций и глобальных движений. Критики утверждают, что оно отражает лоббистское давление нескольких транснациональных корпораций Севера и навязывает странам с низкими доходами, ограниченными ресурсами и узкой инфраструктурой системы интеллектуальной собственности стран с наиболее развитой экономикой, осуществляющих инновации. Действительно, есть данные о том, что так называемый технологический разрыв между Севером и Югом продолжает расти (Correa, 2001), что вызывает сомнения в способности Соглашения ТРИПС служить интересам наиболее бедных стран мира.

В странах с развитой экономикой прослеживается тенденция не в сторону ослабления режима ТРИПС, а в сторону усиления защиты прав интеллектуальной собственности. Примерами

этого могут служить недавно заключенное Торговое соглашение по борьбе с контрафакцией, а также ряд двусторонних инвестиционных договоров и соглашений о свободной торговле, подписанных за последнее десятилетие между странами с развитой и менее развитой экономикой. Эти соглашения включают прямые обязательства защиты прав интеллектуальной собственности, которые превышают существующие нормы ТРИПС.

Что обеспечит баланс экономических компромиссов, связанных с правами интеллектуальной собственности, и ослабит базовую международную напряженность? Важным основополагающим принципом является гибкость, что имеет очевидные последствия для политики. Во-первых, проводимая политика должна зависеть от уровня развития страны, а также ее имитационного или инновационного потенциала. Для бедных стран со слабыми институтами и ограниченным потенциалом НИОКР права интеллектуальной собственности не представляются важными. Для них важнее улучшать инвестиционный климат и проводить торговую политику, способствующую импорту высокотехнологичных товаров. От этих стран, возможно, не следует требовать применения и обеспечения надежных обязательств по защите прав интеллектуальной собственности. В некоторых условиях (например, признание страны как наименее развитой по классификации ООН) они должны иметь доступ к механизмам, которые уменьшают стоимость импорта товаров, защищаемых правами на интеллектуальную собственность. В случае других развивающихся стран, находящихся на промежуточном уровне развития и имеющих более высокий имитационный и инновационный потенциал, гармонизация защиты в соответствии с требованиями Соглашения ТРИПС может стимулировать отечественные фирмы переходить от имитационной к инновационной деятельности, а также поощрять обмен технологией посредством международной торговли и распространение иностранных патентов, оформленных в других осуществляющих инновации регионах. Однако для того чтобы компенсировать отрицательные последствия утраты имитационных возможностей, данный процесс должен предусматривать улучшение доступа к международным рынкам, в частности внутренним рынкам стран с развитой экономикой.

Но, как представляется, двусторонние торговые соглашения не меняются в данном направлении: заключенные в них правила в отношении прав интеллектуальной собственности отражают, главным образом, интересы стран с развитой экономикой. Одним из способов приближения к вышеизложенной политике будет использование предусмотренной режимом ТРИПС гибкости, позволяющей делать исключения и устанавливать переходные периоды с целью привести режимы прав интеллектуальной собственности в соответствие с потребностями каждой страны в многостороннем и более сбалансированном контексте. Данный процесс облегчит международную торговлю «умными» товарами, такими как медикаменты и цифровые культурно-развлекательные товары, которые спасают жизни людей или просто делают жизнь более приятной. ■

Тьерри Вердье — главный инженер компании Ponts et Chaussées, профессор Парижской школы экономики (PSE-ENPC) и научный сотрудник Центра исследований в области экономической политики.

Литература:

Correa, Carlos, 2001, Review of the TRIPS Agreement: Fostering the Transfer of Technology to Developing Countries (Penang, Malaysia: Third World Network).

Falvey, Rod, Neil Foster, and Olga Memedovic, 2006, "The Role of Intellectual Property Rights in Technology Transfer and Economic Growth: Theory and Evidence," United Nations Industrial Development Organization Working Paper (Vienna).

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2010, Measuring Globalisation: Economic Globalisation Indicators (Paris).



Сборщик на линии выпуска модели «Битл» завода «Фольксваген», Пуэбла, Мексика.

Добавляя СТОИМОСТЬ

Бернард Хукман

**Компании
разделили
производство
товаров и услуг
между многими
странами,
создав цепочки
поставок,
которые
сокращают
общие издержки**

СРЕДНИЙ автомобиль состоит из тысяч компонентов, которые производятся сотнями поставщиков, находящихся в десятках стран. Например, в «Фольксвагене» может стоять двигатель, изготовленный в Германии, Мексике или Китае; электропроводка из Туниса; а система сажевых фильтров — из Южной Африки.

Сокращающиеся расходы на торговлю, транспорт и связь позволили компаниям провести географическое разделение своих производственных линий. Уже не только отдельные этапы производства проходят на разных предприятиях, но и сами предприятия часто находятся в разных странах. Такого рода производство, которое приводит к перемещению товаров и услуг из одной страны в другую по цепочке поставок, является главной причиной столь быстрого роста мировой торговли товарами и услугами. Объемы мировой торговли товарами и услугами по сравнению с 1950 годом увеличились в 27 раз, примерно до 20 трлн долларов США, что в три раза быстрее роста мирового ВВП. Значительная доля этого роста приходится на промежуточные товары и услуги, которые перемещаются из одной страны в другую по международной цепочке поставок компании. Добавление стоимости продукта происходит в каждой стране, которая является частью цепочки (процесс, который носит название вертикальной торговли или вертикальной специализации). Благодаря размещению производственных операций и функций в разных странах в зависимости от их сравнительных преимуществ можно сократить совокупные издержки производства.

Развивающиеся страны Азии, страны с переходной экономикой в Европе и ряд других стран, например Мексика, стали активными участниками торговли по цепочке поставок — не только автомобилей, но и такой продукции, как компьютеры, мобильные телефоны и медицинская техника. Доля готовой продукции в совокупном экспорте развивающихся стран в целом увеличилась с 30 процентов в 1980 году до более чем 70 процентов в настоящее время, причем значительная доля такого роста приходится на комплектующие и детали.

Торговля по цепочке поставок может обеспечить существенные выгоды, но связана и с новыми рисками и проблемами политики, которые проявились в 2008 году, когда во время финансового кризиса наблюдался коллапс объемов международной торговли. Резкое сокращение кредитов и спроса, вызванное кризисом, нанесло непропорциональный ущерб странам, которые находились в глубокой зависимости от торговли по цепочке поставок. Непредвиденные потрясения в стране, которая занята переработкой продукции, используемой предприятиями в странах, стоящих дальше по технологической цепочке, могут иметь серьезные негативные последствия, например, наводнение в Таиланде повлияло на широкий ассортимент продукции, такой как электроника, автомобили и обувь.

Помощь беднейшим странам

Цепочка поставок позволяет бедным странам участвовать в производстве для мирового рынка, поскольку компании могут размещать в этих странах трудоемкие и не требующие особых навыков операции, такие как сборка портативных компьютеров и мобильных телефонов в Камбодже или Вьетнаме.

Несмотря на то что доля стоимости продукции, добавляемая в результате производственных операций в стране с низкими доходами, как правило, будет невелика, создаваемые рабочие места и доходы в состоянии обеспечить значительные выгоды. Со временем, по мере увеличения доли участия стран в такой торговле, они смогут повысить образующуюся на местах долю в совокупной стоимости. Китай и другие развивающиеся страны, которые являются активными участниками торговли по цепочке поставок, обеспечивают все большую долю добавленной стоимости в мировом производстве (см. рис. 1).

Большинство стран Африки и значительная часть стран Латинской Америки и Ближнего Востока не перешли к вертикальной специализации и торговле по цепочке стоимости, которые способствовали активизации роста торговли в Восточной Азии, Северной Америке и Европе. Содействие более активному вовлечению в такую торговлю все большего числа развивающихся стран имеет первостепенное значение. Торговля по цепочке стоимости открывает перед странами возможность использовать свои сравнительные преимущества

без необходимости развивать вертикально интегрированные отрасли промышленности, которые поставляют производителям готовой продукции необходимые им промежуточные вводимые ресурсы.

Одна из причин искажения структуры торговли по цепочке поставок связана с тем, что издержки по международным операциям, например, транспортировка, инфраструктура, торговые барьеры и пограничная политика, значительно выше в странах с низкими доходами, чем в более богатых странах (см. рис. 2). В некоторой степени это отражает географию, но во многих случаях это также является следствием политики, например, регулирования продукции, что увеличивает торговые издержки. Сокращение торговых издержек и улучшение связей с региональными и мировыми рынками относятся к предварительным условиям расширения инвестиций в операции по цепочке поставок и предусматривают не только содействие торговле (например, сокращение задержек при пересечении границы), но также и совершенствование услуг транспортной инфраструктуры и функционирования региональных транзитных режимов (WEF, Bain & Co. и World Bank, 2013; Arvis et al., 2012).

Поддержка торговли по цепочке поставок

Расширение торговли по цепочке поставок и связанных с ней потоков прямых иностранных инвестиций в производственные объекты значительно сократило стремление стран использовать инструменты торговой политики, например, тарифы. Специализация цепочки поставок требует, чтобы у компаний была возможность импортировать продукцию и услуги, которые они затем обрабатывают и экспортируют. Значительные уровни защиты импорта приведут к увеличению затрат и снижению конкурентоспособности компаний.

Нежелание потерять конкурентоспособность помогает объяснить тенденцию все большего снижения импортных тарифов в странах, активно вовлеченных в цепочку поставок, и различия в участии разных стран в торговле по цепочке поставок. Во многих странах, которые в значительно меньшей степени вовлечены в такого рода специализацию, действуют более высокие торговые барьеры, что отражается не только на среднем уровне тарифов, но и в использовании мер по ограничению экспорта природных ресурсов, которые являются исходными вводимыми ресурсами в глобальных цепочках стоимости. При этом в более общем случае внутренняя политика, которая приводит к увеличению торговых издержек, может ухудшить эффективность цепочек поставок или переложить издержки на компании в других странах, которые расположены выше или ниже по цепочке поставок, и будет препятствовать инвестициям в цепочку поставок в той или иной стране.

Государственные органы не всегда могут понимать, какое воздействие оказывает политика на инвестиционные стимулы и операции. Существующие торговые соглашения и им подобные формы международного сотрудничества обычно разрабатываются без учета торговли по цепочке поставок. Но анализ политики, которая влияет на такую торговлю, определяет разработку торговых соглашений и планирование торгового сотрудничества — как для стран с развитой экономикой, так и для развивающихся стран. Политика, которая увеличивает стоимость внутренних потоков товаров, услуг, знаний и специалистов — всех

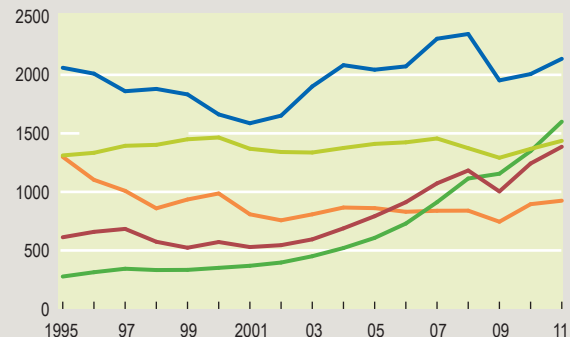
основных элементов торговли по цепочке поставок, — приобретает все более регулирующий характер. К ним относятся правила безопасности и санитарной гигиены продукции, требования

Рисунок 1

Добавляемая стоимость

Китай и другие развивающиеся страны и страны с формирующимся рынком, участвующие в торговле по цепочке поставок, обеспечивают все большую сумму добавленной стоимости в мировом производстве.

(Добавленная стоимость, млрд долларов США в долларах 1995 года)



Источник: Timmer et al. (2013).

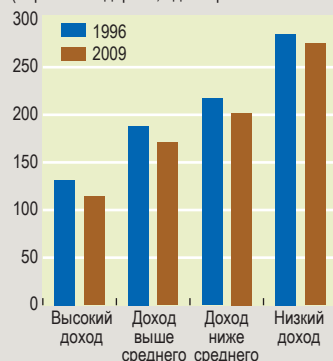
Примечание. Восточная Азия включает Корею, Тайвань, провинцию Китая, и Японию. BRIM = Бразилия, Индия, Индонезия, Мексика, Россия и Турция. ЕС-15 = Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция. Северная Америка = США и Канада.

Рисунок 2

Издержки имеют значение

Одна из причин искажения структуры торговли по цепочке поставок связана с тем, что издержки по международным операциям, значительно выше в странах с низкими доходами, чем в более богатых странах.

(Торговые издержки, адвалорный эквивалент)



(Торговые издержки, индекс, 1996 = 100)



Источник: Arvis et al. (2013).

Примечание. Столбцы на левой панели представляют средние торговые издержки для каждой страны в отношениях с ее 10 крупнейшими торговыми партнерами, представленные как неявный налог на стоимость (адвалорный). На правой панели представлена динамика торговых издержек во времени. Торговые издержки представляют собой разность между наблюдаемыми издержками по внутренним и по международным операциям и отражают такие факторы, как географическая удаленность, торговые барьеры, пограничная политика и инфраструктура или простота организации международных перевозок. Издержки получены из данных о торговле и производстве для каждой из 178 стран в выборке. Страны сгруппированы по классификации доходов Всемирного банка на основе годового дохода на душу населения: низкий доход — не более 1 035 долларов; доход ниже среднего — 1 036–4 085 долларов; доход выше среднего — 4 086–12 615 долларов; высокий доход — 12 616 долларов и более.

лицензирования и процедуры оценки. В сфере политики регулирования сложно наладить международное сотрудничество, поскольку органы регулирования обеспокоены тем, что подобная деятельность будет препятствовать достижению целей регулирования. Проблемы еще более усложняются из-за того, что многие инстанции могут играть определенную роль в установлении и применении правил регулирования в отношении продукции и производственных процессов, которые обычно разрабатываются без учета их возможного воздействия на стимулы по цепочке поставок.

С точки зрения торговли по цепочке поставок международные торговые переговоры оказываются менее эффективным средством содействия торговле, чем это могло бы быть, поскольку они рассматривают конкретные аспекты политики, например, стандарты продукции, таможенной оценки и лицензирования импорта, в изоляции. Но для функционирования цепочки поставок важна именно политика регулирования в целом, которая оказывает воздействие на всю цепочку. Постатейный подход может оставить некоторые важные аспекты политики без рассмотрения, а значит, торговые представители при разработке торговых соглашений должны в большей мере «просчитывать цепочку поставок» (Hoekman and Jackson, 2013).

Государственно-частные партнерства

Первым этапом реализации более широкого подхода будет выбор примерно с полдюжину цепочек поставок и формирования механизма — «совета» по цепочкам поставок — который объединяет бизнес, органы регулирования и торговых представителей заинтересованных стран, с тем чтобы определить те ограничения политики, которые особенно неблагоприятно влияют на их деятельность. Активное вовлечение и участие бизнеса имеет важнейшее значение, поскольку органы регулирования и должностные лица обычно не понимают основы функционирования цепочки поставок и то, как влияет на них политика.

Политика регулирования, вероятно, будет иметь логическое обоснование, например, обеспечение здоровья и безопасности населения. Но в данном случае вполне возможно дублирование в нормах регулирования и пересечение требований различных органов, которые не взаимодействуют друг с другом. Например, химическая компания, которая импортирует в США ацетил, используемый в производстве аспирина и парацетамола (также называемого ацетаминофеном), должна в среднем соблюдать аналогичные нормативы пяти различных ведомств, которые часто работают без координации и эффективного взаимодействия друг с другом. В результате, каждая третья поставка задерживается, что обходится компании в 60 000 долларов США за каждый день задержки (WEF, Bain & Co. и World Bank, 2013). Сосредоточившись на цепочке поставок, совет поможет выявить подобное дублирование и возможности консолидации.

Ключевой задачей советов цепочки поставок может быть разработка плана изменения наиболее неблагоприятных политических подходов. Участие в работе совета компетентных органов регулирования и тех, кто в органах государственного управления несет ответственность за экономическую политику, необходимо, так как позволит определить, каким образом сократить расходы предприятий, сопряженные с соблюдением требований, без ущерба для целей регулирования. Деловое сообщество способно помочь в определении возможных решений.

Такие государственно-частные партнерства по цепочке поставок должны сформировать базисные показатели эффективности политики для каждой цепочки поставок, с тем чтобы отслеживать эффект воздействия изменений политики. Эти базисные показатели будут опираться на данные о конкретных

результатах, например, задержки, колебания сроков таможенной очистки, а также использование и эффективность механизмов урегулирования споров. Количественная оценка имеет большое значение, поскольку устранение только одного источника дублирующих или излишних издержек регулирования не поможет, если другие положения политики продолжают налагать чрезмерные затраты. Бизнес должен представлять данные, необходимые для мониторинга эффективности.

Для того чтобы эти предложения стали реальностью, необходимо решить ряд вопросов.

- Компании могут не согласиться представлять необходимые данные по соображениям конкуренции и, как правило, не захотят нести дополнительные затраты, связанные со сбором данных помимо уже составляемых. Поэтому чем больше показателей эффективности опирается на данные, которые уже собираются компаниями, тем проще будет совету по цепочке поставок отслеживать результаты во времени.

- Государственные органы могут не доверять данным, представленным компаниями, в то время как предприятия могут беспокоить перспектива представления информации, которая может быть использована конкурентами. В связи с этим возникает необходимость агрегировать данные, с тем чтобы исключить возможность идентификации отдельных компаний как источника информации. Существуют надежные модели, например разработанные для обследований компаний и домашних хозяйств, которые можно использовать для решения подобных проблем. Данные должны составляться и обрабатываться организацией, которая обладает достаточной технической квалификацией и независима от данной отрасли.

Для стран с низкими доходами торговля по цепочке стоимости открывает новые возможности стать «мировой фабрикой». Участие в такой торговле требует не только снижения внутренних торговых издержек, хотя это также является важным предварительным условием для участия во многих формах такой торговли. Международное сотрудничество необходимо для ограничения сдерживающих торговлю эффектов дублирующей политики регулирования. Как региональные торговые соглашения, подготовленные в рамках Всемирной торговой организации, например, Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство, переговоры о котором ведут Европейский союз и США, так и соглашения с участием развивающихся стран определяют новый подход, который основан на более тесном партнерстве государственного и частного секторов и может способствовать усилению роли торгового сотрудничества в поддержке торговли по цепочке поставок. ■

Бернард Хукман является профессором Центра перспективных исследований им. Роберта Шумана в Институте европейского университета.

Литература:

- Arvis, Jean-François, Monica Alina Mustra, Lauri Ojala, Ben Shepherd, and Daniel Saslavsky, 2012, *Connecting to Compete*, 2012: Trade Logistics in the Global Economy (Washington: World Bank).
- Arvis, Jean-François, Yann Duval, Ben Shepherd, and Chorthip Utoktham, 2013, "Trade Costs in the Developing World: 1995–2010," *Policy Research Working Paper 6309* (Washington: World Bank).
- Hoekman, Bernard, and Selina Jackson, 2013, "Reinvigorating the Trade Policy Agenda: Think Supply Chain!" *VoxEU*, January 23. www.voxeu.org/article/reinvigorating-trade-policy-agenda-think-supply-chain
- Timmer, Marcel P., Abdul Azeez Erumban, Bart Los, Robert Stehrer, and Gaaitzen J. de Vries, 2013, "Slicing Up Global Value Chains," *GGDC Research Memorandum 135* (Groningen, Netherlands: Groningen Growth and Development Centre).

World Economic Forum (WEF), Bain & Co., and World Bank, 2013, *Enabling Trade: Valuing Growth Opportunities* (Geneva: WEF).



Кто выпустил ДЖИНИ на свободу?

Бездомная женщина и покупательница у витрины магазина, Лондон, Англия.

Дэвид Фурчери и Пракаш Лунгани

НЕРАВЕНСТВО доходов достигло своего исторического максимума. Самые богатые 10 процентов в 2012 году получили половину чистого дохода США — невиданный для этой страны раздел прибыли с 1920-х годов. В странах-членах Организации экономического сотрудничества и развития за 3 года, предшествующие 2010 году, неравенство усилилось больше, чем за предыдущие 12 лет. Динамика последних лет довершает рост неравенства в течение более чем двух десятилетий во многих промышленно развитых странах.

Чем объясняется этот рост? Здесь действует ряд факторов (Milanovic, 2011). Технологические изменения последних десятилетий обеспечили преимущество тем, кто освоил работу с компьютерами и информационные техноло-

гии. Глобальные сети поставок вытеснили малоквалифицированный труд за пределы промышленно развитых стран. Соответственно, спрос на высококвалифицированных работников в промышленно развитых странах увеличился, что привело к повышению их доходов относительно менее квалифицированных работников.

Наше недавнее исследование выявило еще два фактора, которые способствовали усилению неравенства. Первый — это открытие рынков капитала для иностранного доступа и конкуренции, известное как либерализация счета операций с капиталом. Вторым источником являются меры экономической политики, реализуемые правительствами с целью сокращения дефицита бюджетов соответствующих стран. Такие меры на языке экономистов

**Либерализация
счета операций
с капиталом
и консолидация
бюджета
имеют свои
преимущества,
но также
приводят
к усилению
неравенства**

именуются консолидацией бюджета, а критики называют их «мерами жесткой экономии».

Эти результаты не означают, что странам не следует проводить либерализацию счета операций с капиталом или консолидацию бюджета. В конечном итоге, принятие подобных мер политики является не капризом, а отражением оценочного суждения о том, что они окажут благотворное воздействие на экономику. Исследование указывает на необходимость взвешивания этих преимуществ с учетом их распределительного эффекта. Во многих случаях правительства могут применять гибкий подход к разработке мер политики, обеспечивающий смягчение распределительного эффекта. Директор-распорядитель МВФ Кристин Лагард (2012 год) призывает проводить «налогово-бюджетную политику, которая сосредоточена не только на эффективности, но также и на справедливости, в частности, на честном распределении бремени корректировки, и на защите бедных и уязвимых слоев населения».

Открытая дорога к неравенству

Последние три десятилетия ассоциируются со стабильным снижением количества ограничений, устанавливаемых странами в отношении трансграничных финансовых операций, как сообщается в *Ежегодном докладе о валютных режимах и валютных ограничениях* МВФ. Индекс открытости счета операций с капиталом, составляемый на основе этих докладов, демонстрирует значительное увеличение — то есть наблюдается стабильная отмена ограничений на проведение трансграничных операций. В то же время в промышленно развитых странах произошло увеличение неравенства в распределении доходов, что измеряется коэффициентом Джини, который принимает нулевое значение, если весь доход в стране распределяется поровну, и значение 100 (или 1), если один человек получает весь доход (см. рис. 1).

Для того чтобы установить взаимосвязь между этими двумя явлениями, мы изучили эпизоды значительных изменений индекса открытости счета операций с капиталом, которые, скорее всего, отражают меры политики, намеренно принимаемые государствами для либерализации своих финансовых секторов. Используя этот критерий, мы выбрали 58 эпизодов крупномасштабной реформы счета операций с капиталом в 17 промышленно развитых странах.

Что происходит с неравенством после завершения этих эпизодов? Данные показывают, что за либерализацией счета операций с капиталом обычно следует значительное и устойчивое увеличение неравенства. Коэффициент Джини в среднем увеличивается примерно на 1½ процента через год после либерализации и на 2 процента через пять лет (см. рис. 2).

В ходе нашего исследования (Furceri, Jaumotte, and Loungani, готовится к печати) были найдены обширные документальные подтверждения устойчивости подобного исхода. В частности, воздействие либерализации счета операций с капиталом на неравенство сохраняется даже после включения огромного множества других факторов, определяющих неравенство, таких, как объем выпуска, открытость торговли, изменения размера государственного сектора, изменения структуры промышленности, демографические изменения и регулирование товарного рынка, рынка труда и рынка капитала.

Существует много каналов, через которые либерализация счета операций с капиталом может привести к усилению неравенства. Например, такая либерализация позволяет компаниям, испытывающим финансовые затруднения, заимствовать капитал за рубежом. Если капитал является фактором, в большей мере дополняющим квалифицированную рабочую силу, то либерализация увеличивает относительный спрос на такую рабочую силу, приводя к усилению неравенства доходов. В самом деле, есть данные, показывающие, что воздействие либерализации на неравенство уровней заработной платы проявляется сильнее в отраслях, более зависимых от внешнего финансирования, а также там, где взаимодополняемость капитала и квалифицированной рабочей силы выше (Larrain, 2013).

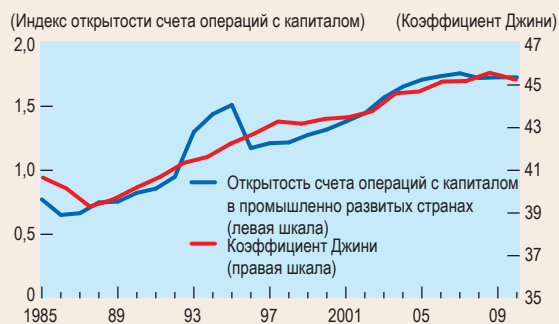
Кто несет ущерб?

Консолидация бюджета — сочетание сокращения расходов и повышения уровня налогообложения с целью сокращения дефицита бюджета — является распространенной мерой государственной политики. Поэтому история предлагает хороший материал для изучения воздействия этих мер политики на неравенство. За последние 30 лет в нашей выборке из 17 промышленно развитых стран имело место 173 эпизода консолидации бюджета. В данных эпизодах меры политики привели к сокращению дефицита бюджета в среднем примерно на 1 процент ВВП.

Рисунок 1

Вредит ли открытость?

Либерализация счета операций с капиталом и неравенство в промышленно развитых странах в последние два десятилетия росли одинаковыми темпами.



Источники: открытость счета операций с капиталом — Chinn-Ito (2008); коэффициент Джини — Solt (2010)

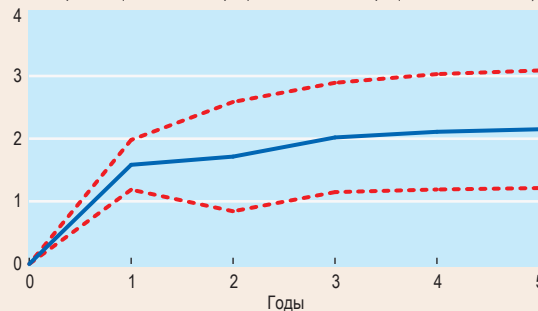
Примечание. Среднее значение для 17 стран: Австралия, Австрия, Бельгия, Германия, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Нидерланды, Португалия, Соединенное Королевство и Соединенные Штаты Финляндия, Франция, Швеция, Япония.

Рисунок 2

Легкие деньги не для всех

За либерализацией счета операций с капиталом следует усиление неравенства.

(Воздействие на коэффициент Джини в годы, следующие за либерализацией счета операций с капиталом, процентное изменение)



Источник: расчеты авторов.

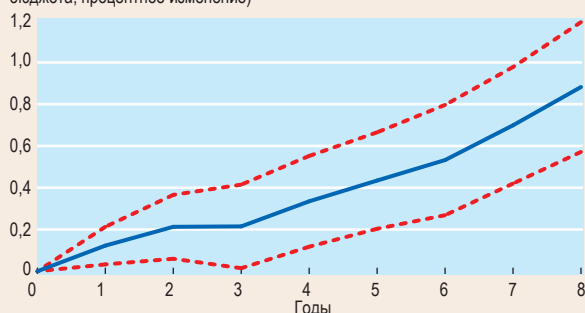
Примечание. На рисунке показаны точечные оценки и области погрешностей в пределах 1 стандартного отклонения. Подробнее см. текст настоящей статьи и работу Furceri, Jaumotte, and Loungani (готовится к печати).

Рисунок 3

Режимы жесткой экономии

Последние 30 лет за консолидациями бюджета следовало усиление неравенства.

(Воздействие на коэффициент Джини в годы, следующие за консолидацией бюджета, процентное изменение)



Источник: расчеты авторов.

Примечание. На рисунке показаны точечные оценки и области погрешностей в пределах 1 стандартного отклонения. Подробнее см. текст настоящей статьи и работу Ball and et al. (2013).

Есть явные свидетельства того, что за сокращением дефицитов бюджета следовало усиление неравенства. Через два года после консолидации бюджета коэффициент Джини увеличился на 0,2 процентных пункта, а через восемь лет — почти на 1 процентный пункт (рис. 3).

Одно из объяснений этих результатов может заключаться в том, что, хотя консолидации бюджета совпадают с усилением неравенства, в действительности существует третий фактор, отвечающий за колебания и того, и другого. Например, рецессия или замедление экономического роста может усилить неравенство и одновременно привести к росту отношения долга к ВВП, тем самым увеличивая разрывы, создаваемые консолидацией бюджета. Тем не менее, воздействие консолидации бюджета на неравенство сохраняется даже после введения контроля за последствиями рецессии и замедления экономического роста. В двух недавних документах МВФ рассматриваются прочие проверки устойчивости этих результатов (Ball and et al., 2013; Woo and et al., 2013).

Консолидация бюджета может усиливать неравенство через посредство многочисленных каналов. Например, сокращение социальных пособий и уровней заработной платы и занятости в государственном секторе, часто связываемое с консолидацией бюджета, может нанести несоразмерный ущерб группам с более низким уровнем доходов. Еще одним возможным каналом является воздействие консолидации бюджета на долгосрочную безработицу, поскольку долгосрочная безработица, скорее всего, будет связана со значительными потерями доходов (Morsy, 2011).

Выводы в части мер политики

И либерализация счета операций с капиталом, и консолидация бюджета приносят положительные плоды. Первая обеспечивает компаниям-резидентам доступ к пулам иностранного капитала, а зачастую — в частности, через посредство прямых иностранных инвестиций — и к технологиям, которые приходят вместе с капиталом. Она также позволяет внутренним субъектам сбережений инвестировать в активы, находящиеся за пределами их страны. При надлежащем управлении это расширение возможностей может быть благом. Сходным образом, консолидация бюджета обычно проводится в целях сокращения государственного долга до более безопасных уровней. Более низкий уровень долга, в свою очередь, может помочь экономике страны, снижая процентные ставки — а со временем, при

уменьшении нагрузки в виде выплаты процентов по долговым обязательствам, правительство также может снизить налоги.

Тем не менее, во времена, когда усиливающееся неравенство является источником беспокойства для многих правительств, также важно взвесить эти преимущества с учетом распределительных эффектов. Осведомленность об этих эффектах может привести к тому, что некоторые правительства примут решение о разработке мер политики, компенсирующей распределительные эффекты. Например, более активное использование прогрессивных налогов и сохранение социальных пособий для уязвимых групп может до некоторой степени помочь справиться с последствиями консолидации бюджета в части неравенства. Поощряя обучение и профессиональную подготовку работников с низким и средним уровнем доходов, правительства также могут противодействовать некоторым силам, приводящим к усилению неравенства в долгосрочной перспективе. ■

Дэвид Фурчери — экономист, а Пракаш Лунгани — советник в Исследовательском департаменте МВФ.

Литература:

- Ball, Laurence, Davide Furceri, Daniel Leigh, and Prakash Loungani, 2013, "The Distributional Effects of Fiscal Consolidation," IMF Working Paper 13/151 (Washington: International Monetary Fund).
- Chinn, Menzie D., and Hiro Ito, 2008, "A New Measure of Financial Openness," Journal of Comparative Policy Analysis, Vol. 10, No. 3, pp. 309–22.
- Furceri, Davide, Florence Jaumotte, and Prakash Loungani, forthcoming, "The Distributional Effects of Capital Account Liberalization," IMF Working Paper (Washington: International Monetary Fund).
- Lagarde, Christine, 2012, op-ed, China Daily, December 28.
- Larrain, Mauricio, 2013, "Capital Account Liberalization and Wage Inequality," Columbia Business School Research Paper (New York: Columbia University).
- Milanovic, Branko, 2011, "More or Less," Finance & Development (September).
- Morsy, Hanan, 2011, "Unemployed in Europe," Finance & Development (September).
- Solt, Frederick, 2010, Standardized World Income Inequality Database, Version 3.0.
- Woo, Jaejoon, Elva Bova, Tidiane Kinda, and Y. Sophia Zhang, 2013, "Distributional Consequences of Fiscal Consolidation and the Role of Fiscal Policy: What Do the Data Say?" IMF Working Paper 13/195 (Washington: International Monetary Fund).



Ахиллесова пята

Рави Балакришнан, Чад Стайнберг и Муртаза Саед

Неравенство угрожает чуду экономического роста в Азии

В последние 25 лет Азия опережала по темпам роста все другие регионы мира, так что многие стали называть грядущие годы «веком Азии». По мере успешной интеграции региона на мировых рынках и все более активного выхода его многочисленного среднего класса на передний план есть все основания полагать, что в ближайшие десятилетия мировая экономика будет все больше смещаться в сторону Азии.

В то же время успехам Азии угрожает резкое усиление неравенства, которым сопровождался экономический рост в последнюю четверть века. Как ни парадоксально, рост, сокративший абсолютную бедность, создал растущий разрыв между имущими и неимущими. Эта поляризация не только омрачила экономические достижения региона, но и, если не будет устранена, может привести к тому, что обещание Азии останется неосуществленным. По этой причине директивные органы во всем регионе стараются найти способы остановить рост неравенства и добиться более всеобъемлющего роста.

Мы рассмотрим, что скрывается за этим ухудшением распределения доходов, почему оно имеет значение и что можно предпринять, чтобы добиться более всеобъемлющего экономического роста в Азии.

Рост, охватывающий широкие слои населения, имеет значение

Общество должно быть заинтересовано в борьбе с неравенством доходов и богатства не только по этическим причинам, но и потому, что неравенство ведет и к более ощутимым последствиям.

При данных темпах роста усиление неравенства обычно означает, что в меньшей степени

сокращается бедность. В растущем числе исследований также показано, что различия в уровне доходов связаны с ухудшением показателей экономического развития, включая снижение темпов роста и усиление волатильности. В настоящее время в принципе широко распространено мнение, согласно которому неравенство доходов замедляет рост и развитие, по таким причинам, как ограничение накопления человеческого капитала в обществе (см. «Более или менее» в сентябрьском выпуске *ФЭР* за 2011 год). В недавно изданной работе Berg and Ostry (2011) также утверждается, что в неравноправном обществе уменьшается вероятность устойчивого роста в течение длительного периода.

Наиболее широко применяемым сводным показателем распределения дохода является индекс Джини, значения которого колеблются от нуля, означающего полное равенство, при котором все имеют одинаковые доходы, до 100, означающего абсолютное неравенство, потому что все принадлежит одному человеку. Поэтому чем меньше значение индекса Джини, тем справедливее распределение доходов между разными членами общества. В относительно эгалитарных обществах, таких как Швеция и Канада, индексы Джини составляют от 25 до 35, тогда как в большинстве стран с развитой экономикой значения индекса группируются около 40. Во многих развивающихся странах индексы Джини еще выше.

Изменения индекса Джини в стране с течением времени помогают показать, был ли экономический рост «всеобъемлющим» — то есть распределяются ли выгоды от него в растущей степени между людьми со всеми уровнями доходов. Снижение индекса Джини показывает, что распределение доходов становится более равномерным.

Многоэтажные жилые дома и жилье рабочих в Мумбаи, Индия.

Бедность и неравенство в Индии и Китае

Бедность в Китае и Индии значительно сократилась с тех пор, как в этих двух крупнейших странах начался экономический взлет, — три десятилетия назад в Китае и два десятилетия назад — в Индии.

Темпы сокращения бедности в Китае были самыми высокими в начале 1980-х и середине 1990-х годов, их ускоряли экономические реформы в сельской местности, низкий начальный уровень неравенства, доступ к здравоохранению и возможности для образования. В 1981 году Китай относился к беднейшим странам мира, 84 процента его населения жило менее чем на 1,25 доллара в день, и он стоял на пятом месте в мире по доле бедных в общей численности населения. К 2008 году 13 процентов населения страны относилось к малоимущим, что намного меньше среднего показателя для развивающихся стран. В Индии также сокращалась бедность, правда не так быстро, как в Китае. В 1981 году

В более узком смысле можно сосредоточиться на наиболее уязвимом населении — например, нижних 20 процентах населения — и рассмотреть, какая часть «плодов» экономического роста достается им. Например, можно поставить вопрос, как скажется на них повышение национального дохода на 1 процент. Если их доходы возрастут не менее чем на 1 процент, экономический рост можно назвать всеобъемлющим. Но если доходы малоимущих возрастут в меньшей степени, рост *не является* всеобъемлющим, потому что в результате относительное положение этого сегмента населения ухудшается.

«Подпорченный» послужной список Азии

В последние два с половиной десятилетия темпы роста в большинстве стран Азии были, в среднем, выше, чем в других странах с формирующимся рынком. Этот рост позволил значительно сократить абсолютную бедность — число людей, живущих в крайней бедности (менее чем на 1,25 доллара в день) сократилось почти наполовину, с более 1,5 млрд в 1990 году до немногим более 850 млн в 2008 году. Несмотря на эти впечатляющие общие достижения в сокращении бедности, в Азии все еще живут две трети неимущих всего мира, причем на Китай и Индию вместе взятые приходится почти половина их числа (см. вставку).

Кроме того, неравенство усилилось по всей Азии. Это новое явление в регионе, и оно резко отличается от внушительного периода экономического взлета на протяжении трех десятилетий до 1990 года. «Справедливый рост» был девизом того периода, когда Японии и «азиатским тиграм» удавалось сочетать высокие темпы роста экономики с относительно незначительным — и во многих случаях сокращающимся — неравенством. Поэтому плохой «послужной список» Азии в последнее время стал кардинальным поворотом событий.

В международной перспективе неравенство доходов росло в Азии в последние 25 лет быстрее, чем в каком-либо другом регионе (см. рис. 1). Рост неравенства был особенно ярко выраженным в Китае и Восточной Азии, с индексами Джини во многих странах региона на уровне от 35 до 45. Эти значения все еще ниже значений индекса в большинстве стран Африки к югу от Сахары и Латинской Америки, в которых индексы Джини обычно составляют примерно 50. Но в среднем страны Латинской Америки и Африки к югу от Сахары (а также Ближнего Востока и Северной Африки) выступили против мировой тенденции и сократили неравенство за последнюю четверть века, уменьшив разрыв между ними и Азией.

В частности, даже при повышении покупательной способности граждан Азии, доходы нижних 20 процентов жителей этих стран не повысились в той же степени, в которой повышались доходы остального населения (см. рис. 2). Это справедливо как

60 процентов населения Индии жило менее чем на 1,25 доллара в день, меньше, чем в Китае. К 2010 году эта доля сократилась до 33 процентов, но в два с половиной раза превышала уровень Китая.

При этом в обеих странах усилилось неравенство. Согласно официальным оценкам, индекс Джини в Китае (где нулевое значение отражает самое равномерное распределение доходов и 100 — самое неравномерное) повысился с 37 в середине 1990-х годов до 49 в 2008 году. Индекс Джини в Индии повысился с 33 в 1993 году до 37 в 2010 году, согласно Азиатскому банку развития (2012). Существует также значительное неравенство на основе гендерной принадлежности, касты и доступа к социальным услугам.

От одной трети до двух третей общего неравенства в Китае и Индии отражает усиление различий между сельской местностью и городами, а также между регионами.

в случае относительно менее развитых экономик, включая Китай и большую часть южной Азии, так и более развитых экономик, таких как Корея, САР Гонконг, Сингапур и Тайвань, провинция Китая. Опыт Азии заметно отличается от опыта стран с формирующимися рынками в других частях света, в частности, в Латинской Америке, в которых доходы нижних 20 процентов повышались в большей степени, чем доходы других слоев населения с 1990 года. Поэтому несмотря на то что Азия, несомненно, была лидером планеты по темпам *роста* в последние 25 лет, *характер* этого роста, возможно, был наименее всеобъемлющим среди всех регионов мира с формирующимся рынком.

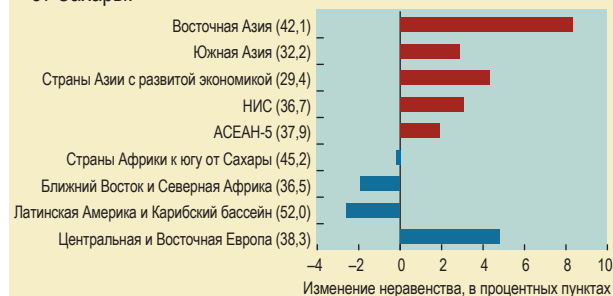
Менее всеобъемлющий рост

Растущее неравенство стало почти глобальным явлением в последние два с половиной десятилетия, при повышении индексов Джини, как правило, во всех странах с развитой экономикой и развивающихся странах. Многие аналитики объясняют этот рост, по крайней мере, отчасти, международными силами, не зависящими от какой-либо страны, такими как глобализация и изменения технологии, которые благоприятствуют

Рисунок 1

Усиление неравенства в результате экономического роста

Неравенство в Азии в последнюю четверть века усиливается быстрее, чем в каком-либо другом регионе, хотя остается ниже, чем в Латинской Америке и странах Африки к югу от Сахары.



Источники: данные CEIC, официальные органы стран, база данных по неравенству доходов WIDER, Всемирный банк, база данных PovcalNet и расчеты персонала МВФ.

Примечание. Изменение в неравенстве отражает изменение индекса Джини в пунктах, взвешенное по населению. Индекс Джини колеблется от нуля (полного равенства, когда доходы всех одинаковы), до 100 (абсолютного неравенства, когда все доходы в экономике получает одно лицо). НИС — Корея, САР Гонконг, Сингапур и Тайвань, провинция Китая. АСЕАН-5 — Вьетнам, Индонезия, Малайзия, Таиланд и Филиппины. Последние значения индекса Джини в скобках.

квалифицированным работникам по сравнению с неквалифицированными.

Различия между опытом стран Азии и остального мира показывают, что, помимо глобальных факторов, экономическому росту в Азии присущи особые характеристики, которые усугубили рост неравенства в регионе. Преодоление этих факторов — к которым, согласно нашему анализу, относятся налогово-бюджетная политика, структура рынка труда, доступ к банковским и другим финансовым услугам, — возможно, является залогом расширения круга населения, извлекающего выгоды из экономического роста в Азии, и, соответственно, достижения устойчивости этого роста. В частности, увеличение расходов на образование, продолжительность обучения и доли трудовых доходов, а также меры политики по расширению доступа к финансовым услугам значительно усиливают всеобъемлющий характер роста, — то есть степень повышения доходов беднейших 20 процентов населения при повышении средних доходов. Азия отстает во многих этих сферах.

Уровень государственных расходов социального сектора низок в результате выбора мер политики. Относительно низкие уровни государственных расходов на здравоохранение и образование в Азии указывают на важную потенциальную роль фискальной политики (налогов и расходов) в усилении социальной интеграции (см. рис. 3). В странах с развитой экономикой налоги и политика в отношении трансфертов (таких как относящиеся к благосостоянию и безработице), по оценкам, уменьшают неравенство в среднем на одну четверть, согласно индексам Джини. С другой стороны, воздействие налогово-бюджетной политики на перераспределение в Азии жестко ограничивается более низкими отношениями налогов к ВВП, которые в среднем составляют половину этих коэффициентов стран с развитой экономикой и относятся к самым низким в развивающихся регионах (Bastagli, Coady, and Gupta, 2012). Из этого вытекают значительно более низкие уровни расходов на социальные нужды. Более значительная опора на менее прогрессивные налоги и инструменты

расходов также усиливает неравенство. В Азии на косвенные налоги, такие как налоги на потребление товаров и услуг, приходится половина налоговых доходов по сравнению с менее чем одной третью в странах с развитой экономикой. Такие налоги платят в несоразмерно большей степени малоимущие.

Доля трудовых доходов значительно сократилась. В последние два десятилетия по всей Азии наблюдалось значительное снижение доли труда в совокупных доходах и рост доли доходов, достающихся капиталу, составивший, согласно данным Азиатского банка развития (2012), примерно 15 процентных пунктов. Это способствует неравенству, поскольку доход от капитала обычно получают более зажиточные люди, тогда как малоимущие люди, работающие в организованном секторе, получают большую часть своих доходов в виде заработной платы. Техническим прогрессом отчасти объясняется увеличение доли капитала в национальном доходе — а также тот факт, что экономический рост не вызывает повышения спроса на рабочую силу в такой степени, как в прошлом. Часть изменений в доле доходов, приходящейся на капитал и труд, возможно, также объясняется намеренным смещением в пользу отраслей с высоким отношением капитал-труд в некоторых странах Азии. Этот уклон выражается в их политике в отношении обрабатывающей промышленности и ориентации на экспорт, сравнительно незначительном повышении уровня занятости при быстрых темпах роста экономики и концентрации богатства в руках корпораций, а не домашних хозяйств. К тому же усиление неравенства связано с относительным ослаблением позиций работников на переговорах. Многие работники в странах Азии трудятся в неформальном секторе, который в основном не регулируется, что сдерживает рост заработной платы. Кроме того, даже в организованном секторе менее квалифицированные работники занимают слабые позиции на переговорах для повышения относительного уровня заработной платы.

Доступ к финансовым услугам не распространен. Отсутствие доступа к финансам является важным препятствием во многих частях Азии, где более половины населения и значительная часть малых и средних предприятий не имеют связей с официальной финансовой системой, включающей банки, страхование или ценные бумаги. Исследования показали, что развитие финансов не только стимулирует экономический рост,

Рисунок 2

Относительного улучшения не происходит

Несмотря на значительное сокращение абсолютной бедности в результате экономического роста в Азии, этот рост в меньшей степени способствовал улучшению относительного положения малоимущих.

(Сокращение бедности с 1990 года) (Степень социальной интеграции)



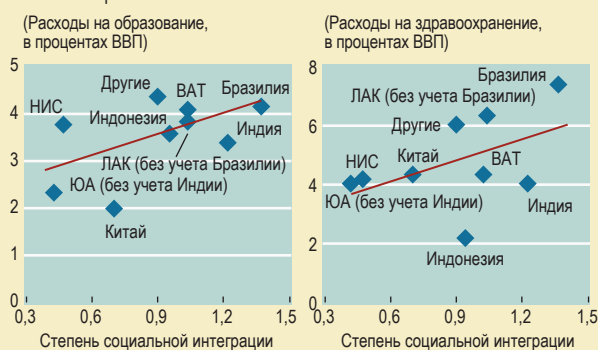
Источники: Penn World Tables 7.0, Всемирный банк, база данных PovcalNet и расчеты персонала МВФ.

Примечание. Красные столбцы показывают, в какой степени экономический рост улучшает положение малоимущих, то есть в какой мере сокращается абсолютная бедность (доход на душу населения менее 2 долларов в день) при повышении среднего дохода на душу населения на 1 процент. Данные по НИС отсутствуют. Синие столбцы показывают степень социальной интеграции этого роста, то есть насколько доходы беднейших 20 процентов населения изменяются при повышении общего дохода на душу населения на 1 процент. Восточная Азия — Вьетнам, Камбоджа, Малайзия, Таиланд и Филиппины. ЛАК — Латинская Америка и Карибский бассейн. НИС — Корея, САР Гонконг, Сингапур и Тайвань, провинция Китая.

Рисунок 3

Расходы на уменьшение неравенства

Увеличение расходов на образование и здравоохранение способствует повышению относительных доходов беднейших слоев общества.



Источник: Всемирный банк, база данных Показателей мирового развития и расчеты персонала МВФ.

Примечание. ВАТ — Восточная Азия и Тихоокеанский бассейн. ЛАК — Латинская Америка и Карибский бассейн. НИС — Корея, САР Гонконг, Сингапур и Тайвань, провинция Китая. ЮА — Южная Азия. Другие — другие развивающиеся страны и страны с формирующимся рынком остального мира. Степень социальной интеграции отражает рост доходов беднейших 20 процентов населения при повышении общих доходов на душу населения на 1 процент.

но и способствует его более равномерному распределению. Это происходит потому, что отсутствие доступа к финансовым услугам и издержки, связанные с операциями и обеспечением исполнения договоров, обычно обходятся дороже малоимущему населению и мелким предпринимателям, которые обычно не располагают залоговым обеспечением, кредитным рейтингом и деловыми связями. Из-за этих недостатков малоимущим почти невозможно получить финансирование, даже при наличии у них проектов с ожидаемыми высокими будущими прибылями. Стимулируя развитие финансовых рынков и финансовых инструментов — таких как продукты страхования и финансовые инструменты, облегчающие преодоление предприятиями и физическими лицами таких шоков, как несчастные случаи или смерть, — правительства могут стимулировать экономический рост и содействовать более справедливому распределению его плодов.

Повышение эффективности

Итак, исходя из вышесказанного, какие меры политики могут помочь странам Азии преодолеть последствия последнего периода менее всеобъемлющего роста?

Налогово-бюджетная политика. Правительства стран Азии должны увеличить расходы на образование, здравоохранение и социальную защиту, не отказываясь от осмотрительной налогово-бюджетной политики. Этого можно частично добиться путем повышения отношения налогов к ВВП, особенно при помощи более прогрессивной налоговой системы или расширения базы прямых налогов для усиления воздействия налогово-бюджетной политики на перераспределение доходов. В то же время можно повысить адресные социальные расходы, предназначенные для уязвимого населения. Программы обусловленных денежных трансфертов — которые требуют от домашнего хозяйства конкретных желательных для общества действий, таких как рост посещаемости школ или вакцинация — расширяются в странах с низкими доходами и формирующимся рынком. Две из таких крупнейших программ (*Bolsa Familia* в Бразилии и *Oportunidades* в Мексике) считаются успешными в повышении доходов малоимущих.

Политика на рынке труда. Политика на рынке труда по расширению программ занятости в сельской местности, увеличению

численности работников в организованном секторе и сокращению размеров неформального сектора, устранению препятствий для мобильности рабочей силы и совершенствованию обучения работников и их навыков может оказывать значительно более решительную поддержку менее квалифицированным работникам. Кроме того, в некоторых странах также рекомендовалось ввести или повысить минимальный уровень заработной платы для поддержки доходов работников с низким заработком. Например, объявление Китаем в феврале 2013 года о плане из 35 пунктов по борьбе с неравенством доходов включало положение о повышении минимальной зарплаты по крайней мере до уровня 40 процентов средней заработной платы в большинстве регионов к 2015 году. В целом мы обнаружили положительную связь между всеобъемлющим характером роста и степенью защиты занятости и минимальными уровнями заработной платы (см. рис. 4).

Доступ к финансовым услугам. Рекомендации, основанные на международном опыте, включают расширение доступа к кредиту путем стимулирования аграрного финансирования, предоставления микрокредитов (небольших кредитов мелким предпринимателям), субсидирования кредитования малоимущих, содействия обмену кредитной информацией и развития рынков венчурного капитала для начинающих предпринимателей.

Реализация

Если страны Азии примут меры политики, призванные расширить выгоды от экономического роста, в частности, обеспечить повышение расходов на здравоохранение и начальное и среднее образование, более прочные системы социальной защиты, программы на рынке труда для работников с низкими доходами и расширение доступа к финансовым услугам, они смогут сдержать волну усиления неравенства.

Многие из этих мер политики имеют дополнительный потенциал по сдерживанию «смещения» в сторону капитала и крупных корпоративных структур, расширению положительного влияния экономического роста на доходы домашних хозяйств и потребление. Таким образом, они могли бы способствовать и необходимому переключению экономической модели Азии с внешнего спроса на внутренний, которое продлило бы век чужда экономического роста в регионе и содействовало глобальному перебалансированию. От этого будет многое зависеть. Без принятия мер по борьбе с неравенством Азия может столкнуться с трудностями в поддержании высоких темпов роста и выходе на центральное место в мировой экономике в ближайшие годы. ■

Рави Балакришнан — заместитель начальника отдела в Департаменте стран Западного полушария МВФ, Чад Стайнберг — старший экономист Департамента по вопросам стратегии, политики и анализа МВФ, а Муртаза Саед — заместитель постоянного представителя МВФ в Китае.

Настоящая статья основана на рабочем документе МВФ 2013 года «The Elusive Quest for Inclusive Growth: Growth, Poverty, and Inequality in Asia» («Поиски неуловимого всеобъемлющего роста: экономический рост, бедность и неравенство в Азии»).

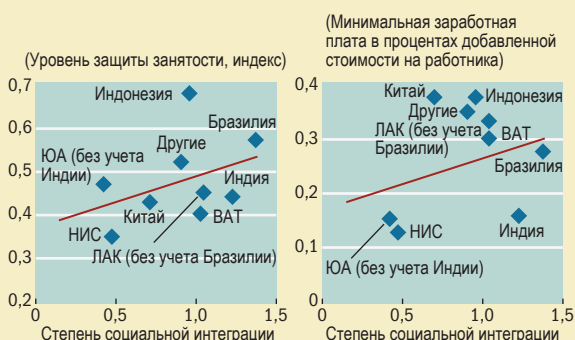
Литература:

- Asian Development Bank, 2012, «Outlook 2012: Confronting Rising Inequality in Asia» (Manila). www.adb.org/publications/asian-development-outlook-2012-confronting-rising-inequality-asia
- Bastagli, Francesca, David Coady, and Sanjeev Gupta, 2012, «Income Inequality and Fiscal Policy», IMF Staff Discussion Note 12/08 (Washington: International Monetary Fund). www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2012/sdn1208.pdf
- Berg, Andrew, and Jonathan Ostry, 2011, «Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?» IMF Staff Discussion Note 11/08 (Washington: International Monetary Fund). www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf

Рисунок 4

Роль трудового законодательства

При более прочной защите занятости и более высоких минимальных уровнях заработной платы положение малоимущих относительно лучше.



Источник: Всемирный банк, показатели обследования Doing Business.

Примечание. Индекс защиты занятости измеряет защиту, предоставляемую трудовым законодательством, как среднее контрактов альтернативной работы, издержек растущего числа отработанных часов, затрат на увольнение работников и процедур отстранения от работы. БАТ — Восточная Азия и Тихоокеанский бассейн. ЛАК — Латинская Америка и Карибский бассейн. НИС — Корея, САР Гонконг, Сингапур и Тайвань, провинция Китая. ЮА — Южная Азия. Другие — развивающиеся страны и страны с формирующимся рынком остального мира. Степень социальной интеграции отражает рост доходов беднейших 20 процентов населения при повышении общих доходов на душу населения на 1 процент.

Справедливая оценка

Налоги на имущество являются эффективным, но непопулярным способом сокращения неравенства

Джон Норрегаард

СТОИМОСТЬ квартиры площадью в 1600 квадратных футов (150 кв. м) в престижном квартале Кейптауна, Южная Африка (стране, которая в последние годы, как и многие другие страны, сталкивается с проблемой растущего неравенства доходов), составляет примерно 480 000 долл. США, что означает, что при текущей ставке налога на имущество ее владелец должен будет ежегодно выплачивать в местный бюджет 2 700 долл. США.

Напротив, владелец квартиры в значительно менее привлекательном районе, оцененной, скажем, в одну десятую от стоимости первой,

заплатит не одну десятую от налога на имущество с первой квартиры, 270 долл. США в год, а пропорционально значительно меньшую сумму, 150 долл. США в год.

Налоги на имущество позволяют государственным органам перераспределять средства от богатых к бедным, уменьшая таким образом неравенство среди электората (хотя в идеале внимание должно быть сосредоточено на перераспределительном эффекте всех государственных налогов и расходов вместе взятых). Однако государственные органы не используют в полной мере налоги на имущество для решения проблем неравенства доходов и богатства. Это связано с тем, что налоги на имущество также являются непопулярными налогами (возможно из-за того, что от их уплаты трудно уклониться), которые может быть трудно администрировать.

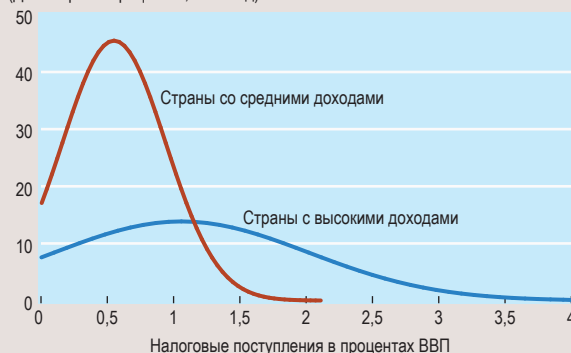
Термин «налог на имущество» часто используется в широком понимании и включает в себя целый спектр сборов, таких как годовые налоги, основанные на стоимости (или размере) недвижимости, налоги с продажи недвижимости, налоги на чистую стоимость активов, налоги на наследования и дарения и налоги на трансферты ценных бумаг. В данном случае мы используем традиционную узкую концепцию обычных налогов на недвижимость. Эти налоги применяются с древних времен, например в Китае и Греции (*The Economist*, 2013), и такие выдающиеся личности, как Адам Смит, Давид Рикардо и Уинстон Черчилль, отмечали их полезные характеристики. В последнее время отмечается большой интерес к увеличению доходов за счет налогов на недвижимость в столь разнородных странах, как Греция, Египет, Ирландия, Камбоджа, Китай, Либерия, Намибия и Хорватия (более подробную информацию см. в работе Norregaard, 2013).

Чем объясняется такое усиление интереса в последнее время?

Полагаясь на налоги

Собираемость доходов от налога на имущество сильно различается между странами с высокими доходами от почти нулевого дохода в Люксембурге, Швейцарии и Хорватии до более чем 2 процентов в таких странах, как Франция, Япония, Соединенное Королевство и США. Страны со средними доходами в меньшей степени полагаются на такие налоги.

(Доля стран в процентах, 2010 год)



Источники: МВФ, *Статистика государственных финансов*; Организация экономического сотрудничества и развития; расчеты персонала МВФ.



Прибрежный район, Кейптаун, Южная Африка.

Потенциальные доходы

В большинстве стран налоги на недвижимое имущество приносят относительно небольшие суммы дохода. Средний размер поступлений от этих налогов в странах с развитой экономикой составляет порядка 1 процента ВВП. Это в два с половиной раза больше среднего уровня в странах со средними доходами, которые собирают 0,4 процента ВВП. (Нам мало что известно об их значении для получения дохода в странах с низкими доходами). Кроме того, существуют большие различия в уровнях собираемого дохода внутри двух указанных групп, особенно между странами с развитой экономикой (см. рисунок). Эти сильные расхождения в налоговых поступлениях, несомненно, отражают различия в степени возражений общества против использования налога и технических ограничениях на его администрирование, но они также указывают на значительный потенциал его более широкого применения.

Наиболее высокий уровень поступлений среди стран со средними доходами, который может быть принят за амбициозный общий целевой показатель для этих стран, равен 1 проценту ВВП, что является средним показателем среди стран с развитой экономикой. Среди стран с высокими доходами есть несколько стран (Канада, Соединенное Королевство и США), которые собирают более 3 процентов ВВП в виде годового налога на недвижимость, а еще ряд стран собирает свыше 2 процентов ВВП (Израиль, Новая Зеландия, Франция, Япония). Таким образом, целевой показатель в 2–3 процента ВВП представляется

реалистичным на долгосрочную перспективу для стран с высокими доходами.

Одним из главных пунктов на повестке дня многих стран стоит проведение реформы налога на имущество с целью расширить его базу и повысить его ставки. Причины этого различаются между странами, но обычно связаны с необходимостью увеличить доходы, чтобы уменьшить дефицит, и поддерживать

Налоги на имущество позволяют государственным органам перераспределять средства от богатых к бедным.

сокращение других налогов или с соображениями эффективности и справедливости. Некоторые страны, главным образом в Азии, в последнее время повысили налоги на имущество, чтобы сдержать сильный рост цен.

Налоги на имущество в целом считаются более эффективными, чем другие налоги (особенно налоги на доходы), так как, в частности, считается, что они не служат антистимулом для трудовой деятельности, сбережений и инвестиций и от них



труднее уклониться, чем от большинства других налогов, главным образом, из-за того, что имущество является недвижимым. Характеристики имущества, связанные с его местонахождением, отражаются в его стоимости: государственным органам легко обнаружить красивый летний домик у озера, а собственник не может его скрыть на оффшорном банковском счете.

В исследованиях детерминант экономического роста, как правило, делается вывод о том, что налогообложение имущества менее негативно сказывается на росте, чем другие формы налогообложения, в частности прямые налоги (OECD, 2010). Однако обычно более эффективными оказываются налоги на жилую, чем на коммерческую недвижимость, так как земля и строения являются промежуточными вводимыми факторами производства. Исключением являются налоги, которые представляют собой некую форму платы за услуги.

Реформа налогов на имущество обычно порождает напряженность между органами государственного управления различных уровней. Общепринято и широко рекомендуется передавать поступления от налога субнациональным органам государственного управления. В конечном итоге качество местных государственных услуг, как правило, отражается в стоимости имущества. Налогообложение на местном уровне позволяет повысить подотчетность и эффективность политических институтов, но может потребовать некоторого сокращения трансфертов между органами государственного управления различных уровней. Может также потребоваться согласование минимальных и максимальных ставок для ограничения налоговой конкуренции между местными органами государственного управления (которые тем самым наносят друг другу ущерб) и «экспорта» налогов (когда слишком большое бремя перекладывается на нерезидентов).

Справедливо или нет?

Справедливость налогов на имущество (кто несет реальное бремя) на протяжении многих лет является предметом оживленных споров. Все большее число людей сходится во мнении, что налог в основном должны оплачивать лица со средними и высокими доходами. Именно по этой причине усиление налогообложения имущества во многих странах в настоящее время считается способом повышения справедливости всей налоговой системы, учитывая растущее неравенство. Прогрессивность налога можно усилить, приняв различные меры для уменьшения или отмены налоговых обязательств лиц с низкими доходами или владельцев имущества низкой стоимости. Например, можно взимать налог только с имущества сверх определенной стоимости, а затем плавно повышать ставку, или разрешить кредитование под залог имущества или отсрочку выплаты сумм налога на имущество в случае домохозяйств с низкими доходами. Если налог на имущество действительно представляет собой то, что специалисты по налогам называют бенефициарным налогом (когда сумма налога равна стоимости полученных услуг), такие изменения никак не скажутся на распределении доходов. Но это редко встречается на практике.

Все большее число экономистов настоятельно выступает за более широкое применение (надлежащим образом разработанных) налогов на имущество вследствие их таких экономически привлекательных характеристик, как уменьшение искажений и большая справедливость в сравнении с другими налогами при высоком потенциале получения доходов. Тем не менее многие в обществе возражают против их более широкого применения, что

частично связано с их прозрачностью и относительно ограниченными возможностями для уклонения от уплаты. Действительно, несмотря на то что налог на имущество именуется его сторонниками «идеальным налогом» (Webb, 2013), его часто также называют самым ненавистным налогом (Cabral and Hoxby, 2012).

Налоги на имущество непопулярны, а их применение сопряжено с определенными трудностями. Начисление налога на землю и строения, исходя из их рыночной стоимости, является сложной операцией, которая требует значительных вложений в административную инфраструктуру. Это включает в себя создание комплексного официального реестра, в котором, помимо информации о собственниках и стоимости имущества, указываются его физические координаты. Это требует большой работы по сбору данных, которая обычно сопряжена с осуществлением широкого сотрудничества и обмена информацией между несколькими учреждениями, включая налоговые органы, местные органы государственного управления, суды и картографические ведомства. Для обеспечения динамизма (то есть роста налоговых поступлений параллельно с увеличением стоимости имущества) и справедливости налога необходима эффективная система стоимостной оценки, которая точно отслеживала бы рыночную стоимость путем регулярной актуализации сведений. Хотя создание эффективных компьютеризованных систем массовой оценки (КСМО) значительно облегчило процедуры стоимостной оценки, многие практические трудности сохраняются, включая нехватку во многих странах высококвалифицированных оценщиков имущества.

Наконец, во многих странах не существует действенного правообеспечения налогообложения имущества, причем не только потому, что оно политически непопулярно, но и потому, что исторически оно не приносило высокого дохода. Кроме того, стимулы к сбору налога могут быть невысокими, так как ответственное ведомство не всегда является конечным получателем дохода.

Существуют убедительные экономические доводы в пользу усиления налогообложения недвижимого имущества. Однако тщательное планирование и исполнение в сочетании с совершенствованием базовой административной инфраструктуры (и, во многих случаях, наличием сильной политической воли) крайне необходимы для успешной реформы налога на имущество. Это ведет к созданию налоговой системы, проиллюстрированной нашим примером с домами в Кейптауне, когда обеспечивается получение дохода и сокращается неравенство. ■

Джон Норрегаард является заместителем начальника отдела в Департаменте по бюджетным вопросам МВФ.

Данная статья основана на подготовленном автором Рабочем документе МВФ 2013 года "Taxing Immovable Property: Revenue Potential and Implementation Challenges" («Налогообложение недвижимого имущества: потенциал получения дохода и трудности осуществления»).

Литература:

- Cabral, Marika, and Caroline Hoxby, 2012, "The Hated Property Tax: Salience, Tax Rates, and Tax Revolts," NBER Working Paper 18514 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research).
- The Economist, 2013, "Governments Should Make More Use of Property Taxes," June 29. www.economist.com/propertytax13
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2010, "Tax Policy Reform and Economic Growth," Tax Policy Studies No. 20 (Paris). www.oecd.org/tax/tax-policy/46605695.pdf
- Webb, Merryn Somerset, 2013, "How a Levy Based on Location Values Could Be the Perfect Tax," Financial Times, September 27. www.ft.com/cms/s/2/392c33a6-211f-11e3-8aff-00144feab7de.html#axzz2ik1AY700

ЛЮДИ В ЭКОНОМИКЕ

Познакомьтесь поближе с некоторыми
из великих экономистов



Пол Кругман



Стэнли Фишер



Нгози Оконджо-Ивеала



Лора Д'Андреа Тайсон



Питер Блэр Генри



Джастин Ифу Лин



В рубрике Ф&Р «Люди в экономике» публикуются содержательные и волнующие интервью с лауреатами Нобелевской премии, творцами экономической политики и интеллектуальными лидерами в финансово-экономических областях во всем мире. Узнайте о жизни некоторых из выдающихся экономических мыслителей нашего времени.

www.imf.org/people

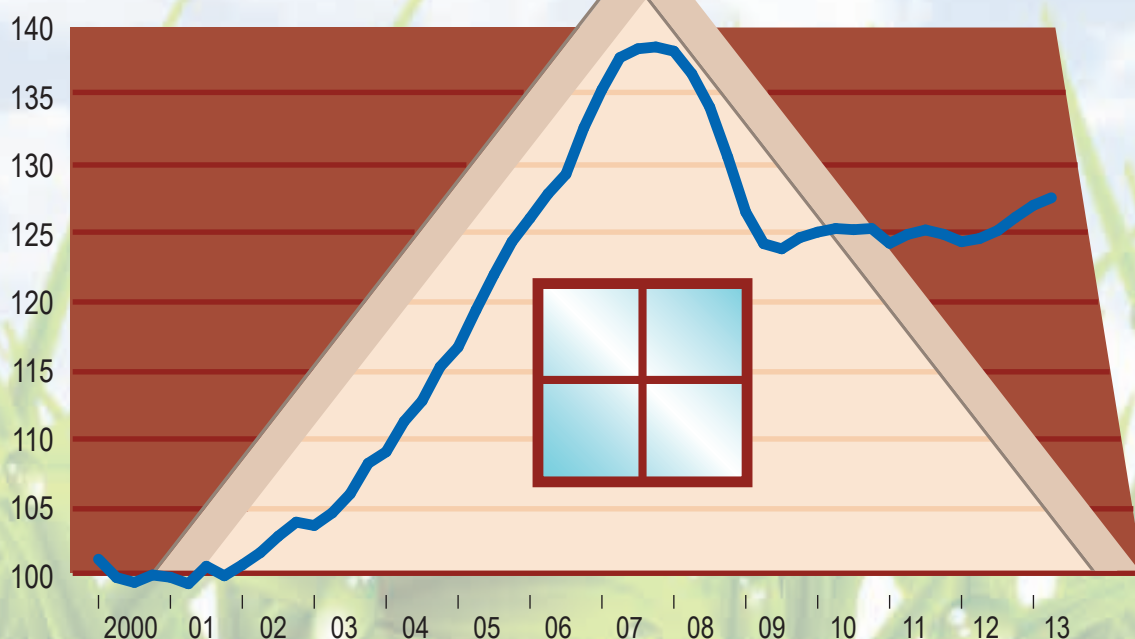
Мировые цены на жилье ПОНЕМНОГУ РАСТУТ

Жилищный рынок восстанавливается, но во многих странах цены на недвижимость все еще завышены

МИРОВЫЕ цены на жилье еще немного повысились во втором квартале 2013 года. Это шестой подряд квартал роста цен с начала 2012 года. Цены на жилье повысились в 32 из 51 страны с развитой экономикой и страны с формирующимся рынком, включенной в составляемый МВФ Глобальный индекс цен на жилье, по сравнению с ростом в 9 странах во втором квартале 2009 года, в разгар кризиса на рынках жилья. Среди стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) повышение и снижение более ровно сбалансировано. Однако во многих странах ОЭСР отношение цен на жилье к арендной плате (типичный показатель оценки цен на жилье) остается выше средних уровней в прошлые периоды, в связи с чем сохраняется потенциал для корректировок цен в дальнейшем. В Канаде, например, это отношение на 85 процентов выше среднего уровня.

Цены на жилье повышаются, но медленными темпами

(МВФ, Глобальный индекс цен на жилье, среднее арифметическое по 51 стране, 2000 год = 100)



ЦЕНЫ
НА ЖИЛЬЕ НА

8%

НИЖЕ МАКСИМУМА
2007 ГОДА

ЦЕНЫ
НА ЖИЛЬЕ
СООТВЕТСТВУЮТ
УРОВНЯМ

2006

ГОДА

Несбалансированные цены

(отношение цен на жилье к арендной плате, II кв. 2013 года, отклонение от исторического среднего)



Наибольшее повышение цен на жилье

	САР Гонконг	+15%
	Украина	+12%
	Филиппины	+10%

Наибольшее снижение цен на жилье

	Венгрия	-11%
	Нидерланды	-11%
	Греция	-11%

Цены на жилье в мире

(годовое процентное изменение, II кв. 2013 года)



Подготовили Хитес Ахир и Пракаш Лунгани (Исследовательский департамент МВФ). Данные по материалам OECD, Global Property Guide и Haver Analytics. Если не указано иное, приводятся данные за второй квартал 2013 года или последние имеющиеся данные.



На новой туркменской банкноте достоинством в 10 манатов изображен известный национальный поэт Махтумкули Фраги.

Новые деньги

Оке Лоннберг

**Введение
новой валюты
является
сложным
процессом,
который
Туркменистан
завершил
успешно**

ОДНОЙ из популярных достопримечательностей для посетителей штаб-квартиры МВФ в Вашингтоне, округ Колумбия, уже давно является экспозиция длиной в 40 футов, на которой представлены образцы валют всех государств-членов МВФ.

Большинство стран имеют собственную валюту, составляющую важную часть их национальной идентичности, хотя некоторые страны входят в валютный союз и имеют одну общую валюту с остальными его членами; прочие страны используют валюту другой, как правило, более крупной страны.

Иногда стране приходится вводить новую валюту. Туркменистан, бывшая советская республика в Центральной Азии, решила провести денежную реформу в 2008 году.

Большой разрыв между официальным и неофициальным или рыночным валютными курсами означал, что ценовая система Туркменистана

стала сложной и неэффективной. Это, в свою очередь, создало трудности с точки зрения бухгалтерской и статистической отчетности. Поэтому правительство приняло решение о том, что до начала рыночных реформ необходимо ввести новую валюту. Денежная реформа рассматривалась в качестве основы для дальнейшего укрепления макроэкономической структуры, особенно в том, что касается передачи воздействия денежно-кредитной политики: чем больше население использует национальную валюту, а не доллар США, тем в большей мере правительство контролирует макроэкономическую политику.

Полная и упорядоченная реорганизация валютной системы Туркменистана в 2008–2009 годах во многих отношениях стала образцом для других стран.

Важные решения

Введение новой валюты — серьезное мероприятие. Его причиной может служить гиперин-

фляция, обвал валютного курса, массовая подделка существующих денежных знаков или даже война. Или же это может быть целенаправленное решение — например, в результате присоединения к валютному союзу, такому как Европейский валютный союз.

Изменение национальной валюты — это в высшей степени политическое решение. Иногда существующая валюта не отвечает потребностям экономики. Обычно экономика нуждается в денежной реформе, если она опирается на наличные деньги и характеризуется высокой степенью долларизации, и при этом в ней обращается несколько валют одновременно.

В любой экономике самой важной ценой является стоимость ее валюты по отношению к другим валютам. В экономике стран, где для различных товаров или услуг — или для импортных товаров по отношению к экспортным — устанавливаются нерыночные валютные курсы, обычно существуют значительные искажения. Со временем это, как правило, приводит к замедлению роста в целом. В конечном итоге, общественность, деловые круги и политики могут начать требовать денежной реформы и введения новой валюты.

Денежные реформы, как правило, являются сложными и рискованными: мировая практика показывает, что успех никогда не бывает гарантированным. Основным фактором успешного введения новой валюты является твердая приверженность центрального банка совместно с правительством предпринимать шаги, необходимые для обеспечения того, чтобы новая валюта воспринималась деловыми кругами, общественностью и международным сообществом как стабильная.

Введение новой валюты состоит из четырех этапов. Прежде всего, необходимые предпосылки — обоснованная макроэкономическая политика и твердая законодательная база в финансовой сфере — в идеале должны быть уже в наличии или находиться в процессе внедрения. Далее необходима тщательная подготовка, в том числе разработка стратегий и процессов, лежащих в основе реформы, и детальное планирование бюджета на весь период проведения реформы (включая стоимость печатания и чеканки новых денег). Затем осуществляется изготовление новых банкнот и монет, и, наконец, наступает очередь наиболее сложного этапа — реализации.

Создание условий

Правительство, вынужденное проводить денежную реформу, зачастую имеет ограниченные возможности для проведения макроэкономической политики. Если страна страдает от гиперинфляции, ее макроэкономическая политика до сегодняшнего дня по определению была необоснованной. В некоторых случаях денежную реформу необходимо проводить, несмотря на трудную макроэкономическую ситуацию. Денежная реформа как таковая вряд ли решит эти проблемы и принесет пользу только в том случае, если она будет подкреплена финансово-бюджетными и денежно-кредитными мерами. Но в психологическом отношении введение новой валюты само по себе может содействовать стабилизации экономики. Иногда она проводится в сочетании с унификацией обменного курса для устранения сложностей, связанных с наличием как официального, так и неофициального рыночного валютного курса.

Туркменистан сумел создать благоприятные макроэкономические условия до проведения унификации обменных курсов и деноминации денежных знаков. В 2006–2007 годах экономика страны росла более чем на 11 процентов в год, показатели инфляции находились в пределах однозначных чисел, а бюджетное сальдо и сальдо внешних операций были положительными.

Денежная реформа должна опираться на законодательство о финансовой сфере. Существующее законодательство, включая закон о центральном банке и регулировании банков и других финансовых организаций, должно быть пересмотрено с целью обеспечения его соответствия передовой международной

практики. Также необходимо разработать закон и нормативно-правовые акты для конкретной денежной реформы, а кроме этого может потребоваться обновление других законодательных норм — например, о бухгалтерском учете и финансовой от-

Обычно экономика нуждается в денежной реформе, если она опирается на наличные деньги и характеризуется высокой степенью долларизации.

четности. Эта работа может осуществляться при технической поддержке со стороны МВФ и центральных банков других стран. Такая техническая поддержка включает первоначальные общие рекомендации, а также подробные рекомендации, основанные на опыте проведения валютных реформ в других странах.

В кризисной ситуации правительство располагает весьма ограниченными, если вообще каким-либо контролем над оборотом различных валют. По этой причине экономика часто имеет высокую степень долларизации (то есть многие расчеты проводятся в иностранной валюте, зачастую в долларах США). В дальнейшем правительство должно создать благоприятные условия для валютного режима, который поощряет открытую торговлю и свободный рынок, то есть предусматривает международную конкуренцию и не является чрезмерно протекционистским.

Центральный банк — это государственный орган, ответственный за введение новой валюты, но он не всегда в состоянии сделать это. Он может испытывать нехватку сотрудников, обладающих соответствующим опытом, или не иметь достаточного количества филиалов на территории всей страны, на основе которых можно проводить реформу, или даже не располагать средствами, необходимыми для ее финансирования. Укрепление институционального потенциала центрального банка и обеспечение его необходимыми ресурсами — важнейшие предпосылки денежной реформы.

Важнейшую роль в денежной реформе также играют частные банки. Но банковский сектор может быть слабым или в определенных случаях фактически отсутствовать. В некоторых регионах более активную деятельность ведут неформальные системы денежных переводов, такие как «хавала» и «хунди», или сеть их филиалов по всей стране больше, чем у банков. В таких случаях решающее значение для успеха реформы имеет сотрудничество между центральным банком и операторами этих платежных систем.

Центральный банк должен оценить масштаб распространения фальшивых банкнот в стране. Совместно с министерством финансов и коммерческими банками ему необходимо разработать стратегию для того, чтобы избежать увеличения объема поддельной валюты на решающих этапах проведения денежной реформы.

Центральному банку следует заранее подготовить бюджет на весь период проведения денежной реформы и при необходимости корректировать его с течением времени. МВФ может предоставить техническую помощь при подготовке такого бюджета.

Введение новой национальной валюты является крайне сложным проектом, требующим хорошо функционирующей системы учета. На различных этапах его осуществления следует

предусмотреть наличие проверенных систем независимых аудиторов, чтобы обеспечить целостность денежной реформы путем обеспечения правильного учета и отчетности в связи с процессом обмена денег. Провалы в этой сфере не только приводят к большим издержкам, они также могут в перспективе подрывать доверие к денежной реформе.

Какими бы важными ни были эти подготовительные шаги, успех денежной реформы в равной степени зависит от эффективной информационно-просветительской кампании. Центральный банк должен обеспечить координацию этой кампании с другими ведомствами, представителями финансового сектора, торговыми организациями и общественностью. Следует найти точное равновесие между достаточным информированием граждан и необходимостью обеспечения конфиденциальности в целях предотвращения утечки информации, которую фальшивомонетчики могли бы использовать, чтобы подорвать репутацию новой валюты. Информационная кампания должна призывать людей класть свои наличные средства на счета в банках. В кампании должно четко разъясняться, что как только денежная реформа будет запущена, владельцы банковских счетов смогут снять свои деньги, получив при этом новые банкноты. Второй важный аспект общественно-просветительской кампании состоит в том, чтобы предоставлять своевременную информацию об этапах реформы с целью препятствовать массовому изъятию вкладов со счетов в банках, имеющих временные проблемы с ликвидностью.

Центральный банк в Туркменистане проводил упреждающую стратегию информационно-просветительской работы, которая началась на раннем этапе денежной реформы. Условия деноминации были тщательно продуманы и объявлены заранее. Информационно-разъяснительная кампания проводилась на территории всей страны. Изображения новых банкнот, которые должны были вводиться в обращение, были опубликованы в национальных и местных газетах вместе с пояснительными статьями. Кроме того, среди общественности распространялись карманного размера карточки со сравнением номинала старых и новых манатов. Центральный банк Туркменистана также создал телефонную «горячую линию» для ответов на вопросы, поступающие от деловых кругов и общественности.

Свет, камера, мотор

Название новой валюты является для правительства психологически важным решением. Один из вариантов — сделать акцент на преемственности со старой валютой, сохранив прежнее название или добавив к нему слово «новый». С другой стороны, правительство может решить подчеркнуть разрыв с прошлым и дать валюте совершенно другое название, чтобы таким образом отметить начало новой денежной эры.

Правительство Туркменистана приняло решение сохранить название «манат» для деноминированной валюты. Однако в соответствии с международным соглашением между странами и центральными банками Международная организация по стандартизации изменила трехзначный код ISO 4217 с TMM, который использовался для этой валюты до 2007 года, на TMT для нового туркменского маната.

Изготовитель банкнот и монетный двор для чеканки монет должны отбросить на конкурсной основе и на международном рынке. Даже при наличии отечественных производителей они должны бороться за контракт наравне с другими компаниями. Впрочем, нередко случается так, что банкноты различного номинала изготавливаются разными международными фирмами.

Банкноты для Туркменистана были напечатаны британской фирмой De La Rue, а монеты были отчеканены другой британской компанией, Royal Mint. Компания De La Rue в настоящее время проводит испытания процесса изготовления банкнот на основе бумаги, произведенной из местного сырья — тур-

кменского хлопка, с давних времен известного своим высоким качеством.

Процесс принятия решений о художественном дизайне банкнот почти всегда является сложным и длительным. Их дизайн должен сочетать необходимые элементы защиты: чем выше номинал банкноты, тем более сложные средства защиты требуются. Они нередко включают водяные знаки, защитные нити, прозрачные изображения и скрытые цифры. Также необходимо определиться с размером банкнот — сделать ли их одинаковыми, как в США, или разного размера для каждого номинала, как купюры евро. Наконец, следует выбрать цветовую палитру — опять-таки, будут ли банкноты одного оттенка, как в США, или совершенно разных цветов, что характерно для большинства банкнот других стран.

Гиперинфляция и обвал валютного курса резко снижают стоимость национальной валюты, что заставляет выпускать банкноты все большего номинала. В Югославии в 1993 году были выпущены банкноты стоимостью 500 млрд динаров, а в 2008 году самый высокий номинал банкноты в Зимбабве составил 100 000 трлн долларов Зимбабве. В таких ситуациях деноминация не только желательна, но и необходима. Деноминация валюты означает административную меру по изменению ее номинальной стоимости. Сама по себе она не делает никого богаче или беднее. Технически изменение номинала валюты осуществляется с использованием коэффициентов 10, 100 или 1000 и простым перемещением запятой в десятичной дроби на определенное количество знаков влево, чтобы получить новое значение. Такое изменение просто разъяснить общественности и легко осуществить для компаний. Это также очевидный способ проконтролировать, имеет ли место завышение цен.

Первым шагом в денежной реформе Туркменистана стала унификация обменного курса. В прошлом из-за нехватки иностранной валюты существовала двойная система обменных курсов — официальный курс, привязанный к доллару США на уровне 5 200 манатов, и параллельно существующий неофициальный рыночный курс, составлявший около 23 000 манатов за доллар США.

Затем правительство снизило официальный курс до 6 250 манатов за доллар США и ввело коммерческий курс в размере 20 000 манатов за доллар США, по которому банки могли свободно торговать валютой с населением. Два рынка были успешно унифицированы 1 мая 2008 года при курсе в 14 250 манатов за доллар США, который соответствовал прочной внешней позиции страны. Пункты обмена валюты были организованы везде, где покупателям могло понадобиться обменять доллары на манаты, что обеспечило беспрепятственный и официальный доступ к валюте по курсу, близкому к неофициальному, и ликвидировало спрос на валюту на «черном рынке».

В начале июня 2008 года правительство Туркменистана приняло новые валютные правила, в соответствии с которыми Центральный банк Туркменистана начал предоставлять банкам и утвержденным обменным бюро открытый доступ к иностранной валюте, которая, в свою очередь, стала поступать в ориентированный на рынок частный сектор. До этого центральный банк поддерживал неоправданно низкий официальный обменный курс путем ограничения доступа к долларам. Наличие объема иностранной валюты в широкой сети бюро обмена по всей стране привело к ликвидации курса черного рынка.

Хотя унификация обменного курса имеет важное значение, для того чтобы денежная реформа носила всеобъемлющий характер, официальные органы должны также модернизировать национальную валюту. В Туркменистане модернизация заключалась в выпуске нового набора банкнот, которые по размеру были меньше, чем неоправданно большие старые банкноты. Она также включала возвращение монет в обращение. В течение продолжительного времени туркменская экономи-

ка опиралась на наличные деньги, и доллар США пользовался огромной популярностью. Слабость маната по отношению к доллару, при которой один доллар обменивался на тысячи манат, была признана недопустимой. Один из способов исправить это заключался в том, чтобы деноминировать национальную валюту.



Обычно происходит сдвиг, и вместо тех номиналов, которые ранее выпускались в виде купюр, вводятся монеты.

После успешной унификации обменных курсов, власти приняли следующий шаг и ввели новый манат, ревальвировав валюту по соотношению 5000:1. В результате чего курс привязки, составлявший 14 250 манатов за доллар США, изменился и составил 2,85 новых туркменских маната.

В президентском указе от 27 августа 2008 года объявлялось о введении деноминированного маната с 1 января 2009 года.

Даже отдельно от деноминации структура номиналов новых денежных знаков сама по себе заслуживает внимания. Как правило, денежные знаки более низкого достоинства ликвидируются, вводятся более высокие номиналы. Обычно происходит сдвиг, и вместо тех номиналов, которые ранее выпускались в виде купюр, вводятся монеты. Следует учитывать культурные и социологические предпочтения. Например, в некоторых странах, таких как Сомали и Южный Судан, монеты не пользуются популярностью. В других странах, таких как Германия, люди хотят иметь доступ к банкнотам очень высокого достоинства. Эмпирическое правило, нередко применяемое в развивающихся странах, заключается в том, чтобы устанавливать самый высокий номинал национальной валюты в размере, эквивалентном не менее 20 долл. США.

Наличные деньги

Первого января 2009 года Туркменистан выпустил шесть банкнот достоинством 1, 5, 10, 20, 50 и 100 новых манатов. Таким образом, увеличилось число купюр более высокого номинала: существовавшая до этого купюра самого высокого достоинства в 10 000 старых манатов теперь стала соответствовать лишь 2 новым манатам. Шесть новых банкнот отличались друг от друга по размерам и были короче и уже предыдущих. На их лицевой стороне были изображены знаменитые исторические личности Туркменистана. На обратной стороне, как и прежде, были представлены новые важнейшие здания и памятники современного Ашгабата, столицы Туркменистана.

Одновременно с этим были выпущены монеты достоинством в 1, 2, 5, 10, 20 и 50 тенге; а в следующем году в обращение были введены еще две монеты достоинством 1 и 2 маната. По сути это стало повторным вводом монет в обращение после того, как высокая инфляция и значительное давление на валютный курс обесценили выпущенные до этого монеты.

Когда внешний вид и номиналы новой валюты определены, центральный банк должен решить, в каком объеме выпускать наличные деньги, основываясь на изучении денежного спроса в целом, и спроса на деньги различного номинала в частности.

Данные о прошлых заказах на изготовление банкнот и монет должны давать обоснованное представление о потребностях, которое необходимо оценить с точки зрения недавних изменений в общественном спросе на наличную валюту по сравнению с другими валютами. Техническую помощь можно получить от международных компаний, занимающихся изготовлением банкнот, таких как De La Rue и Giesecke & Devrient, а в отношении номиналов монет — от таких монетных дворов, как Royal Mint.

Следующий этап денежной реформы — это обмен старых денег на новые. Власти должны решить (вначале на конфиденциальной основе), когда начнется обмен денег, когда он завершится и следует ли ограничивать в абсолютном выражении объем денег, подлежащих обмену. Затем следует принять решения относительно объявления об обмене денег и освещения этого события в средствах массовой информации. Другие важные решения касаются курса обмена и того, каким образом при обмене денег следует поступать с финансовыми активами, счетами резидентов/нерезидентов и существующими валютными контрактами.

Помимо указаний со стороны центрального банка и министерства финансов следует также учитывать мнения министерств юстиции, торговли и обороны; полиции; торговой палаты; представителей банков и неформальной платежной системы (если она играет значительную роль в стране); общественности; неправительственных организаций; и основных средств массовой информации.

Под руководством центрального банка основные заинтересованные стороны должны разработать подробный план распространения новой наличной валюты. Они должны организовать обменные пункты (места, где граждане смогут обменять старые деньги на новые и где будет временно храниться наличность); определить места более длительного хранения наличных средств, такие как сейфы и хранилища; и решить различные материально-технические вопросы, в том числе связанные с комплектованием кадрами обменных пунктов.

При разработке плана денежной реформы центральный банк должен принять решение о том, что делать с наличной валютой, которая вскоре выйдет из употребления. Старые банкноты, которые были обменены на новую валюту, должны быть немедленно помечены как недействительные с помощью чернил или перфорации. После вторичного подсчета ставшие недействительными банкноты должны быть уничтожены путем измельчения или сжигания. Также следует определить процедуры сбора и перевозки старых монет, которые центральный банк может продать на металлолом для окончательной переплавки.

Согласно принятой международной практике центральный банк Туркменистана разрешил нахождение в параллельном обращении в 2009 году двух наборов банкнот. В соответствии с планом все банки должны были обменять старые деньги на новые манаты к 2010 году. После этого старая валюта была изъята из обращения и сохранила лишь нумизматическую ценность.

Выставленная в МВФ экспозиция с образцами валют разных стран была недавно демонтирована в связи с ремонтом в здании. Если ее восстановят и обновят, то на ней будут представлены несколько новых валют, в том числе и новый манат Туркменистана. ■

До своего недавнего выхода на пенсию Оке Лоннберг был старшим экспертом по финансовому сектору в Департаменте денежно-кредитных систем и рынков капитала МВФ. В настоящее время он является советником центральных банков и экспертом-консультантом МВФ.



Что такое цена?

Она может быть не такой простой, как кажется.
Ответ зависит от характера сделки

Ирена Асмундсон

ПО своей сути цена представляет собой сумму денег, которую покупатель дает продавцу в обмен на товар или услугу. Когда кто-то передает 2,00 доллара и получает фунт помидоров, цена определяется простым наблюдением: 2,00 доллара за фунт. Когда происходит фактическая, наблюдаемая сделка, цена иногда называется ценой сделки или спотовой ценой.

Однако существует и много других видов цен. Некоторые из них, такие как предельная цена, носят концептуальный характер. Другие связаны со сроками потенциальной сделки или относительным влиянием покупателя и продавца. Все они, однако, в конечном счете, имеют какое-то отношение к спотовой цене.

Предположим, что сделка с помидорами происходит в несколько иной форме. Продавец может изъявить готовность продать помидоры по определенной цене, называемой *ценой продажи* или *ценой предложения*. Покупатель может сообщить, что готов заплатить иную цену, которую называют ценой спроса. Такая сделка может произойти только, если ценность помидоров для продавца составляет 2,00 доллара за фунт или меньше, а для покупателя — 2,00 доллара за фунт или больше. То есть, цена спроса должна быть, по крайней мере, не ниже цены предложения. В противном случае одной или обеим сторонам будет выгоднее сохранить то, что у них есть, будь то помидоры или деньги.

Равновесие спроса и предложения

В большинстве случаев, когда экономисты говорят о цене, они имеют в виду *цену рыночного равновесия*, то есть цену, при которой количество определенного товара или услуги, поставляемое всеми продавцами на рынке, равно количеству, которое требуется всем покупателям. Как правило, экономисты предполагают, что спрос уменьшается, а предложение увеличивается по мере роста цен. Точка, в которой цены предложения и спроса совпадают, или пересекаются, является *ценой рыночного равновесия* (см. рисунок). Если фермер поднимет цены до уровня, превышающего равновесную цену на помидоры на рынке, он не сможет продать все имеющиеся помидоры, а если он понизит цену, ему придется отказывать покупателям, поскольку помидоры закончатся, прежде чем иссякнет покупательский спрос.

Но *цены рыночного равновесия* не закреплены раз и навсегда. Спрос и предложение могут меняться. Например, если все

клиенты вдруг решат, что любят помидоры больше, чем раньше, и будут готовы платить более высокую цену за то же количество, *цена рыночного равновесия* повысится. Она также может повыситься в случае сокращения предложения помидоров, например, из-за решений о посадках или погоды. Равновесная цена может также снижаться при изменении спроса или предложения.

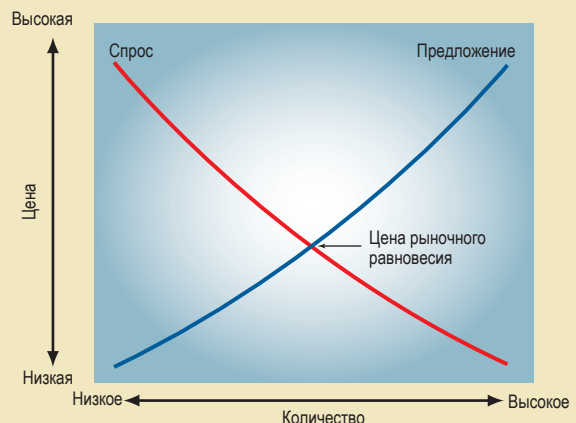
Много цен

Приведенные выше примеры предполагают единую цену, которую каждый должен платить за тот же товар или услугу. Однако в действительности на рынке одновременно может существовать много разных цен, в зависимости от условий, при которых осуществляется продажа.

Предположим, что местный супермаркет имеет большой запас помидоров, которые могут испортиться через несколько дней. Менеджеры супермаркета решили снизить цены, чтобы привлечь покупателей и продать больше помидоров. Один фунт помидоров попрежнему стоит 2,00 доллара, но если

В полной гармонии

Цена рыночного равновесия — это цена, при которой спрос на товар или услугу и предложение этого товара или услуги равны.



покупатель берет два фунта, общая стоимость составляет 3,00 доллара. Существует разница между *предельной ценой* — стоимостью дополнительной единицы товара, в данном случае фунта помидоров, и средней ценой. Если покупатель берет два фунта, средняя цена составляет 1,50 доллара за фунт. Но предельная цена составляет 2 доллара за первый фунт и 1 доллар за второй.

Цены могут отличаться в зависимости от того, когда и при каких условиях происходит фактическая сделка. Предположим, например, что клиент хочет купить 10 фунтов помидоров и забрать их на следующий день. Цена сделки, запланированной на будущее, называется *форвардной ценой*. Фермер может охотно отложить эти 10 фунтов для покупателя. Или он может опасаться, что клиент забудет о покупке, и помидоры останутся не проданными. Он может запросить предоплату или, возможно, частичный аванс. Если покупатель платит заранее, он рискует тем, что фермер забудет отложить помидоры, и покупателю придется срочно искать другого продавца. Опять же, цена будет зависеть от относительной ценности этих помидоров для фермера и покупателя.

Плата за определенность

Если покупатель ценит гарантию получения этих помидоров, он будет готов заплатить более высокую цену. Например, помидоры могут потребоваться для того, чтобы приготовить ужин на день рождения любителя помидоров. Но если помидоры предназначаются для игры с бросанием помидоров на пикнике, клиент может заменить их шариками с водой или яйцами.

Предположим, что фермер имеет огромные поля, и 10 фунтов составляет небольшую часть дневных продаж помидоров. В этом случае ему не очень важно быть уверенным в том, что покупатель придет за товаром. Кроме того, риск того, что у фермера кончатся помидоры до прихода покупателя, относительно невелик. Его решения о ценах существенно не зависят от того, купит ли клиент у него товар, и форвардная цена покупателя должна быть такой же, как ожидаемая спотовая цена на следующий день. Если это так, покупатель может даже пренебречь обсуждением с фермером форвардной цены. Когда продавец имеет возможность устанавливать цены, а покупатель не имеет возможности торговаться, продавец считается *стороной, определяющей цены*, а покупатель — *стороной, не влияющей на цены*.

Если, однако, для фермера 10 фунтов составляет половину дневной продажи помидоров, их ценность для покупателя имеет большое значение. Если тот хочет купить их на день рождения сестры, он может быть готов заплатить более высокую форвардную цену, которую фермер считает приемлемой. Если эти помидоры не так уж нужны покупателю, он, возможно, не захочет платить достаточную цену, чтобы гарантировать поставку. Когда есть много фермеров, у которых можно купить товар, ни один отдельный продавец не может устанавливать цену; в этом случае говорят, что продавцы не влияют на цены.

Когда имеется много покупателей и много продавцов, скорее всего, для всех действует единая цена рыночного равновесия.

Последний вид цен относится к фьючерсным опционам. Можно купить право совершать сделки по заранее определенной цене в будущем, так называемой *цене опциона*. Эта заранее установленная цена, по которой исполняется опцион, называется ценой исполнения. Эта цена применяется в случае значительной неопределенности относительно того, как может измениться спотовая цена.

Рассмотрим, например, снова случай с помидорами. Они нуждаются в жаркой и сухой погоде для надлежащего созревания. Если такая погода будет сохраняться в ближайшем будущем, помидоров будет в избытке, и их цена должна быть относительно низкой. Если, однако, на ближайшее будущее

прогнозируется дождь, покупатели и продавцы ожидают, что к сбору урожая будет готово меньше помидоров, и цена должна подняться (при том же уровне спроса). В последнем случае покупатель может быть готов заплатить небольшую сумму сейчас

В действительности на рынке одновременно может существовать много разных цен.

(цена опциона), чтобы гарантировать право на покупку 10 фунтов в будущем по заранее определенной цене (цена исполнения). Если спотовая цена выше цены исполнения, покупатель может осуществить опцион и купить помидоры по цене исполнения. Если спотовая цена ниже, покупатель платит спотовую цену и экономит деньги. Таким образом, цена опциона должна быть и достаточно низкой, чтобы заинтересовать покупателя в оплате такой гарантии, и достаточно высокой, чтобы компенсировать продавцу обязательство продажи по цене исполнения, если она ниже спотовой цены.

Стоимость и цены

Поскольку на цену может влиять очень много факторов, многие пытаются выяснить, какова будет приемлемая цена, прежде чем проводить рыночные испытания. Предположим, например, что инженер изобрел машину для уборки помидоров и создает компанию для изготовления таких машин. Он нуждается в деньгах для их производства и поэтому пытается продать акции своей компании, чтобы привлечь средства. Если он установит слишком высокую цену, часть акций останется непроданной, и он не сможет собрать достаточно денег. Если он установит слишком низкую цену, удачливый покупатель перепродает акции другим по более высокой цене. Нужно тщательно соотносить стоимость с ценой. Какие факторы он должен учитывать при установлении цены?

Здесь опять же сказываются спрос и предложение. Сколько машин в год может производить новый завод? По какой цене они будут продаваться? Сколько машин купят фермеры, выращивающие помидоры? Это будет зависеть от цены на помидоры, цены в виде заработной платы сборщиков помидоров и цены заимствования денег для покупки машин. Необходимо выяснить все эти цены, прежде чем инженер сможет определить цену рыночного равновесия своей машины, от которой, в свою очередь, будет зависеть цена акций его компании. Цена акций будет также зависеть от ожиданий инвесторов относительно будущего этой компании. Инвесторы могут полагать, что в следующем году она сможет выпустить машину для сбора бобов. Если изменится одна из цен базовых факторов изобретений (из-за плохого урожая или потому, что хозяйства, выращивающие бобы, начнут платить более высокую заработную плату либо конкурент изобретет машину для сбора бобов в следующем году), цена акций компании также изменится.

Есть много видов цен, отражающих различные виды сделок. Каждая цена представляет собой договоренность, заключенную между покупателем и продавцом. Мотивация каждой из сторон и возникающие цены могут быть столь же непредсказуемы, как погода, и так же быстро меняться. ■

Ирена Асмундсон — главный экономист финансового департамента Калифорнии.

Чем больше страны проявляют открытость, тем лучше они могут противостоять спадам и подъемам в глобальной финансовой конъюнктуре

ПРОЗРАЧНОСТЬ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Луис Брандон-Маркеш, Гастон Гелос и Наталия Мельгар

ЗА последние 20 лет страны с формирующимся рынком стали в гораздо большей степени интегрированы в мировые финансовые рынки. Например, портфельные авуары США в долгосрочных ценных бумагах (акции и долгосрочные облигации), выпущенных 27 основными странами с формирующимся рынком, увеличились примерно в три раза относительно ВВП каждой из стран в период с 1994 по 2012 год (см. таблицу 1).

Такое повышение степени финансовой интеграции принесло странам с формирующимся рынком огромные преимущества. Оно снизило стоимость капитала для этих стран (что увеличило их инвестиционные возможности), улучшило ситуацию с распределением рисков и диверсификацией портфеля, ускорило передачу технологии и поспособствовало распространению передовой практики в области защиты инвесторов и в управлении.

Однако многие из этих стран заплатили высокую цену за это углубление финансовой интеграции, так как она повысила их уязвимость к подъемам и спадам на международных финансовых рынках. При этом степень уязвимости может существенно отличаться: в одних странах она выше, в других — ниже. Для выработки мер политики по снижению волатильности, которая может сопутствовать более высокой степени глобальной интеграции, правительства должны понимать, каким образом характеристики страны определяют воздействие глобальных финансовых рынков на страны с формирующимся рынком.

С этой целью мы изучили роль, которую прозрачность страны играет в усилении финансовых шоков, исходящих из глобальных финансовых центров. Мы обнаружили, что страны с более прозрачной экономикой, в которых данные предоставляются в большем объеме и более оперативно, где имеются более совершенные стандарты раскрытия корпоративной информации, проводится более предсказуемая политика и налажено более качественное управление, реагируют менее остро как на улучшение, так и на ухудшение глобальной конъюнктуры, в отличие от более закрытых стран с формирующимся рынком, имеющих более плохие показатели по различным аспектам прозрачности.

Прозрачность стран и потоки капитала

Множество характерных для отдельных стран факторов влияют на скорость и интенсивность, с которой финансовые шоки переходят от экономики одной страны к другой. Финансовые связи, такие как общие открытые позиции банков и взаимных фондов, играют важную роль в распространении общих шоков и финансовых потрясений. Также известно, что финансовая интеграция, являющаяся результатом более низких барьеров для трансграничных финансовых потоков, как правило, способствует международному распространению финансовых шоков (Bekaert et al., 2011).

Однако значение прозрачности на уровне страны, то есть доступности информации, позволяющей инвесторам адекватно

Финансовый район Сингапура.



оценить риски и прибыли, связанные с инвестированием в данную страну, не столь очевидно. Зачастую утверждается, что более высокая степень прозрачности может быть полезна как для привлечения инвестиций, так и для предотвращения чрезмерной волатильности потоков капитала. Аргумент заключается в том, что более высокая степень прозрачности способствует упорядоченному и эффективному функционированию финансовых рынков. Прозрачность снижает количество случаев возникновения таких явлений как «стадное» поведение (когда инвесторы принимают какие-либо решения лишь потому, что видят, как такие же решения принимают другие инвесторы), волны инвестиционных потоков, порождаемые настроениями участников, и чрезмерная реакция инвесторов на новости. Глобальный финансовый кризис вновь привлек внимание к роли, которую непрозрачность играет в усугублении финансовых шоков.

Однако, в принципе, более высокая степень прозрачности может на самом деле приводить к большей волатильности и, в результате, являться дестабилизирующим фактором. Например, прозрачность может приводить к предоставлению

избыточной открытой информации (посредством раскрытия правительствами или участниками рынка), что потенциально может вытеснить более точную частную информацию, таким образом снижая пользу от информации и повышая волатильность, особенно в случаях, когда такая информация создает путаницу (на финансовом языке ее именуют «шумом») либо не имеет отношения к основным экономическим показателям. Например, своевременное издание предварительных (и неточных) официальных данных может привести к тому, что участники рынка будут чрезмерно активно реагировать на новости, провоцируя тем самым слишком большие колебания цен на финансовых рынках (Morris and Shin, 2002). Более высокая степень прозрачности также способствует финансовой интеграции (путем сокращения затрат на информацию и информационной асимметрии) и может усилить одновременное изменение цен на разных рынках (Carrieri, Chaieb, and Errunza, 2013).

Несмотря на наличие некоторых свидетельств положительного эффекта от прозрачности на уровне страны (Gelos and Wei, 2005), в целом данные неоднозначны. Кроме того, в существующих эмпирических исследованиях преимущественно изучается распространение финансовых шоков в кризисные периоды.

Проанализировав динамику цен на облигации и курсы ценных бумаг, мы изучили вопрос о том, усиливает ли непрозрачность на уровне страны влияние на местный рынок глобальной конъюнктуры в течение делового цикла. Основная гипотеза состоит в том, что в периоды, когда глобальная финансовая конъюнктура благоприятна, международные инвесторы более склонны инвестировать в рынки, исходное распределение рисков на которых им менее понятно (в «сомнительные» рынки), а в периоды, когда глобальная конъюнктура ухудшается, они эти рынки стремительно покидают. Такое поведение инвесторов может быть обусловлено несколькими причинами. Они могут чувствовать себя более уверенно в сомнительных условиях в те периоды, когда их другие инвестиции приносят хорошие прибыли. Другая возможная причина в том, что в тяжелые времена управляющие фондов, сталкиваясь с более тщательным контролем и более строгими требованиями по обоснованию состава активов их портфелей, отвечают на эти ужесточения сокращением активов, риски работы с которыми для них менее понятны. Следовательно, они более склонны держать менее прозрачные активы в благоприятные периоды, нежели в тяжелые. С другой стороны, сомнительный характер может привести к тому, что инвесторам станет сложнее отличать

Таблица 1

Покупки в странах

Инвесторам из США принадлежит все больший объем долгосрочных ценных бумаг, выпущенных структурами в странах с формирующимся рынком; данные приведены в процентах от ВВП страны-эмитента. (В процентах)

	1994	2001	2007	2012	Изменения за 1994–2012	Средний TGP, декабрь 2002–2012
САР Гонконг	13,38	18,92	57,34	49,86	36,48	5,71
Тайвань	0,21	6,76	20,66	18,66	18,45	5,17
провинция Китай						
Южная Африка	3,81	6,63	18,54	22,12	18,30	6,12
Израиль	5,94	17,23	32,44	22,39	16,45	4,58
Сингапур	9,88	25,03	38,33	24,99	15,11	4,80
Корея	1,64	6,83	13,26	15,23	13,60	3,97
Турция	0,67	3,05	10,16	13,54	12,87	3,94
Венгрия	1,34	3,84	6,68	10,14	8,80	3,75
Бразилия	2,20	6,04	13,82	9,75	7,55	3,71
Польша	0,09	1,63	3,26	6,73	6,64	3,22
Чили	4,84	8,22	7,41	10,22	5,38	4,97
Филиппины	3,89	5,26	9,69	8,65	4,77	3,71
Колумбия	0,68	2,81	3,26	5,38	4,70	4,15
Перу	1,03	3,10	4,05	5,56	4,53	3,70
Индонезия	1,22	1,15	4,25	5,13	3,91	3,51
Индия	0,41	1,46	6,87	4,25	3,85	4,40
Россия	0,01	3,33	6,23	3,33	3,32	3,14
Египет	0,00	0,62	8,14	1,68	1,68	3,73
Чешская Республика	0,99	0,75	2,96	2,22	1,24	3,69
Китай	0,37	0,23	2,78	1,60	1,22	4,32
Таиланд	3,67	1,38	2,60	4,60	0,93	4,29
Мексика	12,22	7,84	10,58	12,73	0,51	3,89
Пакистан	0,44	0,25	1,23	0,51	0,08	3,38
Иордания	0,63	1,09	0,65	0,63	0,01	4,22
Марокко	1,20	0,98	0,60	0,99	-0,21	4,34
Малайзия	12,84	4,59	12,43	12,04	-0,80	4,98
Аргентина	6,34	1,63	3,77	1,57	-4,77	2,80
Средний показатель	3,33	5,21	11,18	10,17	6,84	4,75

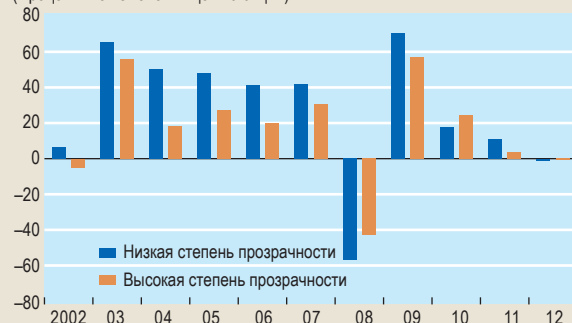
Источники: Казначейство США, база данных International Capital System, Всемирный банк, база данных «Показатели мирового развития», база данных CEIC Asia и база данных EMED Emerging EMEA.

Примечание. В таблице приведены данные о портфеле США, состоящем из акций и долгосрочных облигаций, выпущенных 27 странами с формирующимся рынком. TGP – Индекс прозрачности принимаемых правительствами решений (Transparency of Government Policymaking index), взятый из «Доклада о глобальной конкурентоспособности за 2013–2014 годы» (Global Competitiveness Report 2013–14), подготовленного Всемирным экономическим форумом. Максимально возможный показатель – 7.

Подъемы и спады

Курсы акций в наиболее прозрачных странах, в отличие от менее прозрачных стран, были, как правило, менее подвержены значительным колебаниям.

(Процентные изменения цен на акции)



Источник: MSCI Emerging Market Index

Примечание. Показатели прозрачности основаны на данных Индекса прозрачности принимаемых правительствами решений, взятого из «Доклада о глобальной конкурентоспособности», подготовленного Всемирным экономическим форумом.

действительно фундаментальные шоки от шоков, вызванных информационным шумом, и может побудить инвесторов связывать благоприятные сигналы из финансовых центров с хорошими экономическими показателями на сомнительных рынках.

Какой бы ни была причина (а возможные источники не являются взаимоисключающими), менее прозрачные рынки переживают более заметные всплески, когда конъюнктура финансового рынка благоприятна, в то время как для тяжелых периодов характерно обратное (см. рисунок).

Определение степени прозрачности

Измерение степени прозрачности страны сопряжено со значительными трудностями. Во-первых, необходимы показатели, которые отражают невозможность точно определить, насколько вероятно наступление тех или иных событий. И поэтому нас интересуют индексы непрозрачности, характеризующие доступность всей актуальной информации, которой инвестор может пользоваться для оценки рисков, связанных с вложением средств в определенную страну. Во-вторых, нам необходимы показатели по большому числу стран и за длительный период. Поэтому мы сосредоточились на показателях, отражающих положение в области коррупции, управления, практики раскрытия корпоративной информации, стандартов бухгалтерского учета, а также прозрачности государственной политики и статистической информации.

Чтобы определить количественно влияние глобальных финансовых шоков на цены активов формирующихся рынков, мы использовали в качестве представительного показателя состояния ликвидности и неприятия риска в финансовых центрах индекс VIX, который измеряет ожидания инвесторов относительно волатильности фондового рынка в последующие 30 дней. Делая это, мы фиксировали несколько различных показателей непрозрачности страны (от степени раскрытия корпоративной информации до прозрачности государственной политики и до более широких показателей непрозрачности, таких как восприятие коррупции). Используя данные как по рынкам акций, так и по рынкам облигаций за период с 1997 по 2011 годы, мы последовательно приходили к выводу, что формирующиеся рынки, показатели непрозрачности для которых хуже, реагируют на изменения глобальной конъюнктуры сильнее, чем страны с более открытой экономикой.

Таблица 2

Значение прозрачности

Когда инвесторы ожидают повышения волатильности, спреды по суверенным облигациям повышаются, а курсы акций снижаются в наименее прозрачных странах с формирующимся рынком, тогда как показатели наиболее прозрачных стран лучше. (В процентах, 2002–2012 годы)

	Наименее прозрачные	Наиболее прозрачные	Выгоды от прозрачности	Среднее недельное изменение
Изменение спредов по суверенным облигациям	0,32	–0,36	–0,68	–184
Изменение курсов акций	–0,16	0,18	0,34	244

Источники: EMBIG, недельное процентное изменение спредов по суверенным облигациям; MSCI, недельное процентное изменение курсов акций.

Примечание. В таблице отображено, насколько повышаются спреды по суверенным облигациям и насколько снижаются курсы акций при 10-процентном повышении индекса волатильности VIX (который отражает ожидание волатильности на фондовом рынке в последующие 30 дней) в странах с высокой степенью прозрачности и в странах с низкой степенью прозрачности в сравнении с гипотетической страной с медианной прозрачностью. Наиболее прозрачные страны относятся к лучшим 10 процентам стран по рейтингу на основе Индекса прозрачности принимаемых правительствами решений (Transparency of Government Policymaking index), взятого из «Доклада о глобальной конкурентоспособности», подготовленного Всемирным экономическим форумом за периоды с 2002–2003 года по 2011–2012 годы. Наиболее прозрачные страны находятся в верхних 10 процентах списка.

Важно, что данный результат сохраняется даже в тех случаях, когда мы фиксировали широкий круг показателей риска, качества кредитов и ликвидности (Brandao-Marques, Gelos, and Melgar, 2013). Кроме того, по нашим оценкам, 10-процентное повышение показателя волатильности VIX (что считается слабым негативным шоком) приводило к тому, что в странах с наиболее прозрачной государственной политикой рост спредов по суверенным облигациям (разница между ставками, которая страна уплачивает по заимствованиям, и ставкой по казначейским ценным бумагам США) был на 0,4 процентных пункта ниже, чем показатель медианной страны. И напротив, в наименее прозрачной стране рост спредов составлял на 0,3 процентного пункта больше, чем страны-медианы. Выгоды от прозрачности для более прозрачных стран примерно равны двум недельным изменениям спредов, измеряемых с помощью J.P. Morgan Emerging Markets Bond Index Global (индекс, учитывающий общие прибыли по долговым инструментам, эмитированным странами с формирующимся рынком для иностранных покупателей). Выгоды для акций более значительны и почти достигают показателя, равного повышению за 2,5 недели согласно MSCI Emerging Market Index, охватывающему курсы около 1600 акций по всему миру (см. таблицу 2). Это примерно в три раза больше, чем увеличение открытой позиции, которое будет у страны при удвоении ее потока международных портфельных инвестиций. В качественном отношении этот вывод справедлив не только для государственной политики, но также и для других упомянутых выше параметров прозрачности.

Задача политики

Наше исследование показывает, что страны с формирующимся рынком неспособны, когда речь идет о преодолении подъема и спадов на глобальных рынках. Страны, желающие выиграть от финансовой глобализации, могут снизить ее неприятные побочные эффекты, если станут более прозрачными, то есть если будут предоставлять больше данных и более оперативным образом, если будут совершенствовать стандарты раскрытия корпоративной информации, улучшать предсказуемость политики и, в целом, повышать качество управления. Другими словами, повышение степени прозрачности может быть эффективным инструментом, на который странам нужно обратить внимание прежде, чем переходить к иным мерам, направленным на сведение к минимуму неблагоприятных последствий потоков капитала. ■

Луис Брандон-Маркеш — старший экономист, Гастон Гелос — начальник отдела в Департаменте денежно-кредитных систем и рынков капитала МВФ, а Наталия Мельгар — экономист в Представительстве МВФ в Уругвае.

Литература:

- Bekaert, Geert, Campbell R. Harvey, Christian T. Lundblad, and Stephan Siegel, 2011, "What Segments Equity Markets?" Review of Financial Studies, Vol. 24, No. 12, pp. 3841–90.
- Brandão-Marques, Luís, Gaston Gelos, and Natalia Melgar, 2013, "Country Transparency and the Global Transmission of Financial Shocks," IMF Working Paper 13/156 (Washington: International Monetary Fund).
- Carrieri, Francesca, Ines Chaieb, and Vihang Errunza, 2013, "Do Implicit Barriers Matter for Globalization?" Review of Financial Studies, Vol. 26, No. 7, pp. 1694–739.
- Gelos, Gaston R., and Shang-Jin Wei, 2005, "Transparency and International Portfolio Holdings," Journal of Finance, Vol. 60, No. 6, pp. 2987–3020.
- Morris, Stephen, and Hyun Song Shin, 2002, "Social Value of Public Information," American Economic Review, Vol. 92, No. 5, pp. 1521–34.

Голосование и ВОЛАТИЛЬНОСТЬ



Кристиан Эбеке и Дилан Ельчер

ЭКОНОМИСТЫ установили, что хаотичная политика в отношении налогов и расходов негативно сказывается на долгосрочном экономическом росте и общем благосостоянии общества (Fatás and Mihov, 2003; 2013).

Один из факторов такой волатильности политики может быть связан с избирательными кампаниями. Стремясь быть переизбранными, кандидаты могут манипулировать инструментами экономической политики. В частности, они могут увеличить государственные расходы, допуская дефицит бюджета, с тем чтобы повысить общий уровень спроса и создать рабочие места (хотя и на временной основе), и тем самым улучшить свои шансы на избрание.

Однако за предвыборными излишествами может последовать послевыборное похмелье. Правительства часто вынуждены вводить планы жесткой экономии, чтобы компенсировать предвыборную политику свободных расходов. Такие вызванные политическими процессами циклы бумов и спадов могут вредить экономическому росту и стабильности в долгосрочной перспективе.

Предвыборное стимулирование экономики имеет место, главным образом в развивающихся странах (Shi and Svensson, 2006). Мы сосредоточили внимание на странах с низкими доходами, то есть странах с валовым национальным продуктом на уровне менее 1175 долл. США на душу населения в год и без устойчивого и широкого доступа к международным финансовым рынкам. Проанализировав период протяженностью в 21 год, мы обнаружили убедительные свидетельства таких вызванных выборами циклов в 68 странах с низкими доходами. В предшествующие выборам годы отмечается

рост текущих расходов и дефицита. Затем, для того чтобы восстановить израсходованные буферные резервы, правительства сокращают инвестиционные расходы и повышают некоторые налоги. Мы также изучили два потенциально важных ограничения для проведения в год выборов кандидатами на переизбрание политически мотивированной бюджетной программы: бюджетные правила, которые устанавливают четкие целевые показатели бюджета, и программы с МВФ, которые включают косвенные целевые показатели налогово-бюджетной политики. Мы пришли к выводу, что оба ограничения существенно уменьшают обусловленные политическими факторами бюджетные циклы.

Обусловленные политическими факторами бюджетные циклы

Эмпирические исследования обусловленных политическими факторами бюджетных циклов в период с 1970-х по 1990-е годы почти полностью сосредоточены на странах с развитой экономикой, и исследователи, как правило, не находят статистически значимых свидетельств таких циклов. Однако более поздние исследования, в которых рассматриваются текущие государственные расходы, доходы от косвенных налогов и бюджетный дефицит, указывают на наличие обусловленных политическими факторами экономических циклов в развивающихся странах.

Большинство этих исследований не было посвящено непосредственно странам с низкими доходами и охватывало все развивающиеся страны как с низкими, так и средними доходами. Более того, хотя в них и рассматривалось то, что происходит с определенными переменными во время выборов, в них не содержался

В странах с низкими доходами за высокими государственными расходами в преддверии выборов часто следует изнурительная жесткая экономия

надежного анализа структурных компонентов послевыборной экономической корректировки.

Мы сосредоточили внимание на странах с низкими доходами, так как они особо уязвимы к циклам, обусловленным избирательными кампаниями. Слабость институционального потенциала и низкая бюджетная прозрачность этих стран означают больший риск того, что кандидаты на переизбрание будут использовать налогово-бюджетную политику, чтобы победить на выборах. Вследствие истощения бюджетных буферных резервов в ходе избирательных кампаний страны с низкими доходами лишь повышают уязвимость своей экономики при негативных событиях и ограничивают свои возможности по адаптации к отрицательным шокам, таким как неожиданное изменение цен на биржевые товары. Таким образом, важно углубить наше понимание структуры обусловленных избирательными кампаниями бюджетных циклов в странах с низкими доходами и изучить способы уменьшения соответствующих колебаний налогово-бюджетной политики.

Мы провели эмпирические исследования большой группы стран с низкими доходами в период с 1990 по 2010 годы. Анализируя влияние выборов на интересующие нас бюджетные переменные, такие как расходы и дефицит, мы принимали во внимание последствия других детерминантов бюджетных показателей в странах с низкими доходами и некоторых видов выборов, не требуемых конституцией стран. Мы использовали различные источники, включая данные по выборам в работе Hyde and Marinov (2012), представляющие собой набор данных по 68 странам с низкими доходами за период в течение 21 года. Приблизительно 50 из этих стран имели в этот период по крайней мере одну избирательную кампанию. Мы пришли к выводу о том, что в странах с низкими доходами существуют обусловленные политическими факторами бюджетные циклы: государственные органы, как правило, увеличивают текущие расходы в годы выборов на 0,8 процентного пункта ВВП. В результате происходит резкое увеличение общего бюджетного дефицита. Годы после выборов характеризуются усилиями, направленными на частичное восстановление бюджетных буферных резервов, но это дается дорогой ценой. Государственные инвестиции сокращаются приблизительно на половину процентного пункта ВВП (см. рис. 1). Хотя мы специально не изучали этот вопрос, данная форма послевыборного сужения инвестиционного бюджета может серьезно тормозить экономический рост. Продуктивные государственные инвестиции служат важным фактором экономического роста и должны быть стабильными. Например, программа жесткой экономии, в результате которой эффективный проект дорожного строительства после выборов остается наполовину незавершенным, не только расточительна, но и подрывает экономическую активность.

Рост собираемости налогов

Мы также отметили, что в годы после выборов значительно возрастают усилия государственных органов по собираемости налогов, но это делается таким образом, что может причинять ущерб экономике. Мы разложили весь доход от налогов на компоненты и пришли к выводу о том, что в странах с низкими доходами поступления от налогов на торговлю (будь то импорт или экспорт) возрастают после выборов, так как правительства стремятся воссоздать сократившиеся бюджетные буферные резервы. Поступления от налогов на торговлю растут даже несмотря на то, что окончание периода высоких расходов в преддверии кризиса часто приводит к уменьшению спроса на импорт. Сосредоточение внимания на налогах на торговлю может отражать относительную легкость сбора этих налогов в странах с низкими доходами, в которых увеличение поступлений, особенно поступлений от внутренних налогов, как правило, является более сложной задачей, чем в странах с развитой экономикой и странах с формирующимся рынком. Однако существенное повышение налогов на торговлю может поставить под угрозу внешнюю

конкурентоспособность страны, что, в конечном итоге, ведет к снижению долгосрочных темпов экономического роста. Сделанные нами выводы не меняются, даже если принять во внимание то обстоятельство, что кандидаты на переизбрание могут манипулировать временем проведения выборов, чтобы воспользоваться благоприятными экономическими условиями.

Нам не известны какие-либо эмпирические труды, в которых рассматривалось бы влияние бюджетных правил и программ МВФ на вероятность, размер и структуру обусловленных политическими факторами бюджетных циклов в странах с низкими доходами.

Эксперты часто сомневаются в эффективности бюджетных правил в случае стран с низкими доходами. Поэтому мы проверили, в какой степени национальные бюджетные правила важны в странах с низкими доходами, используя для этого недавно опубликованный набор данных МВФ по бюджетным правилам (Schaechter et al., 2012). Национальные бюджетные правила не имеют широкого распространения в странах с низкими доходами, но их применение растет. В частности, национальные бюджетные правила, призванные служить якорем в налогово-бюджетной политике, были приняты такими странами, как Армения, Кабо-Верде, Кения и Нигерия.

Кроме того, в последние десятилетия в ряде стран с низкими доходами осуществлялись программы с МВФ. Степень ограничений, налагаемых на расточительность кандидатов на переизбрание в годы избирательных кампаний условиями предоставления кредитов в рамках этих программ, также является важным соображением.

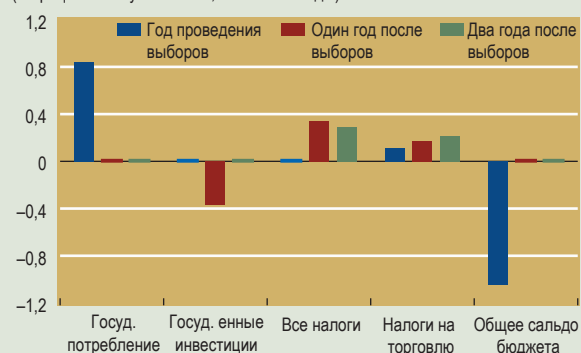
Мы разграничили внутренние институциональные ограничения налогово-бюджетной политики (такие как законодательно установленные бюджетные правила) и участие в программе с МВФ. Национальные бюджетные правила могут ослаблять предвыборные бюджетные манипуляции, если правила препятствуют бюджетному расточительству кандидатов на переизбрание во время национальных выборов. Среди стран с низкими доходами те бюджетные правила, которые принимаются самими странами, являются более эффективными, и их соблюдение более широко обеспечивается, в отличие от наднациональных бюджетных правил, которые устанавливаются региональными соглашениями, например в рамках денежно-кредитного союза, и содержат одинаковые требования для всех участников соглашений.

Рисунок 1

Похмелье после праздника

Расходы на государственное потребление и бюджетный дефицит возрастают в странах с низкими доходами в годы избирательных кампаний. В следующие за этим годы приходится «затягивать пояса» и урезать государственные инвестиции.

(В процентных пунктах ВВП, 1990–2010 годы)



Источник: оценки персонала МВФ.

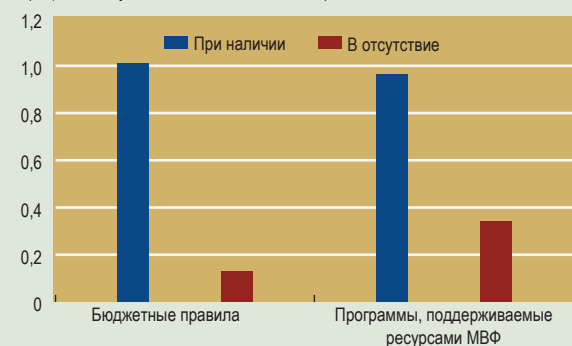
Результаты эмпирических исследований показывают, что в случае стран с низкими доходами, не имеющих национальных бюджетных правил, степень влияния обусловленных политическими факторами бюджетных циклов на государственное потребление составляет порядка 1 процента ВВП. Однако, когда странами приняты четкие национальные правила, увеличение бюджетных расходов в годы избирательных кампаний составляет всего 0,13 процентного пункта ВВП (см. рис. 2).

Рисунок 2

Ограничение поддерживаемого государством потребления

Как бюджетные правила, так и программы, поддерживаемые ресурсами МВФ, сдерживают рост государственного потребления в годы избирательных кампаний, но бюджетные правила, как представляется, являются более эффективными.

(Оценочный рост связанного с выборами потребления, в процентных пунктах ВВП, 1990–2010 годы)



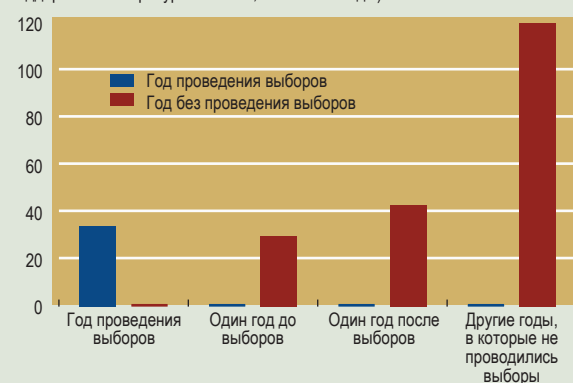
Источник: оценки персонала МВФ

Рисунок 3

Откладывая принятие программ

Правительства склонны дожидаться окончания выборов, прежде чем заключать программы, поддерживаемые ресурсами МВФ, так как такие программы обычно ограничивают их возможности осуществлять расходы и производить заимствование.

(Количество действовавших в странах с низкими доходами программ, поддерживаемых ресурсами МВФ, 1990–2010 годы)



Источник: оценки персонала МВФ.

Примечание. Столбцы отражают количество случаев, когда в период между 1990 и 2010 годами страны с низкими доходами имели программы, поддерживаемые ресурсами МВФ: в год выборов, за один год до выборов, через один год после выборов и в другие годы, в которые выборы не проводились. Например, типичная программа для страны с низкими доходами длится три года. Если ее осуществление началось в год, предшествующий выборам, она засчитывается один раз в год выборов, один раз в год до выборов и один раз в год после выборов. Если страна имела в этот период более одной программы, поддерживаемой ресурсами МВФ, то засчитывается каждая программа.

Договоренности с МВФ

Мы также проверили утверждение о том, что страны, имеющие программу с МВФ, реже будут испытывать обусловленные политическими факторами бюджетные циклы, так как такие страны с низкими доходами должны соблюдать условия, которые им предъявляет МВФ. Одним из ключевых компонентов предъявляемых по программам условий является требование о том, чтобы страны проводили устойчивую макроэкономическую политику. В результате, если это требование выполняется, предъявляемые условия ограничивают государственные финансы и затрудняют проведение экспансивной налогово-бюджетной политики во время выборов.

Некоторые ученые утверждают, что во время выборов правительства предпочитают не иметь договоренностей с МВФ, и исследования показали, что они скорее будут заключать такие договоренности по завершении выборов (см. рис. 3). Однако даже с учетом такого нежелания правительств заключать договоренности и исключая другие факторы, которые могут быть связаны с решением просить МВФ о заключении договоренности, эмпирические исследования показывают, что программы с МВФ сдерживают обусловленные политическими факторами бюджетные циклы в странах с низкими доходами. В отсутствие программы с МВФ государственное потребление во время национальных выборов растет приблизительно на 1 процентный пункт ВВП, но при наличии активной программы с МВФ данное отклонение сокращается до 0,34 процентного пункта ВВП. Наши выводы не меняются даже с учетом того, что решение страны заключить программу с МВФ не принимается независимо от ее экономических условий или избирательного цикла.

Мы пришли к выводу о том, что национальные выборы являются важным фактором бюджетных колебаний (изменений в расходах и налогах) в странах с низкими доходами при потенциально негативных последствиях для долгосрочного экономического роста. Бюджетные правила и программы МВФ ослабляют обусловленные политическими факторами бюджетные циклы. Однако до настоящего времени относительно небольшое число стран с низкими доходами приняли четкие национальные бюджетные правила, и многим из них трудно принять такие вызывающие доверие правила, так как эти страны подвержены частым шокам (таким как стихийные бедствия и изменения цен на биржевые товары), которые могут иметь значительно более негативные последствия для бюджетной дисциплины, чем в более крупных и экономически благополучных странах. Ни программы МВФ, ни бюджетные правила не могут подменить собой настоящую политическую приверженность проведению последовательной бюджетной политики. ■

Кристиан Эбеке — экономист Европейского департамента МВФ, а Дилан Ельчер — экономист Риксбанка (центрального банка Швеции).

Статья основана на рабочем документе МВФ Working Paper 13/153, "Fiscal Policy over the Election Cycle in Low-Income Countries."

Литература:

- Fatás, Antonio, and Ilian Mihov, 2003, "The Case for Restricting Fiscal Policy Discretion," *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, No. 4, pp. 1419–447.
- , 2013, "Policy Volatility, Institutions and Economic Growth," *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 95, No. 2, pp. 362–76.
- Hyde, Susan D., and Nikolay Marinov, 2012, "Which Elections Can Be Lost?" *Political Analysis*, Vol. 20, No. 2, pp. 191–210.
- Schaechter, Andrea, Tidiane Kinda, Nina Budina, and Anke Weber, 2012, "Fiscal Rules in Response to the Crisis—Toward the 'Next-Generation' Rules. A New Dataset," IMF Working Paper 12/187 (Washington: International Monetary Fund).
- Shi, Min, and Jakob Svensson, 2006, "Political Budget Cycles: Do They Differ across Countries and Why?" *Journal of Public Economics*, Vol. 90, No. 8–9, pp. 1367–389.

ПОД ДАВЛЕНИЕМ

Для надлежащего управления
обнаруженными природными ресурсами
требуется обеспечение информацией
граждан и органов власти

Буровая вышка, округ Туркана, Кения.

Пол Коллиер

В прошлом бум разработки природных ресурсов в бедных странах во многих случаях не приводил к заметному улучшению их благосостояния, и они оставались почти такими же бедными, как и до открытия этих ресурсов.

За последнее десятилетие по странам с низкими доходами прокатилась новая волна открытия месторождений природных ресурсов, главным образом нефти, и международные организации провели три взаимодополняющие кампании в попытках добиться того, чтобы новый ресурсный бум не стал повторением прошлого.

- МВФ и другие экономические организации проводят программы обучения, способствующие улучшению понимания технических вопросов и укреплению потенциала в органах государственного управления.

- Группа восьми промышленно развитых стран, Группа двадцати стран с развитой и формирующейся экономикой и Организация экономического сотрудничества и развития ужесточили правила для международных компаний, стремясь ограничить возможности для уклонения от уплаты налогов и взяточничества.

- В рамках кампании, в настоящее время проводимой также при поддержке Группы восьми, неправительственные организации добиваются предоставления гражданам больших полномочий по проверке государственных доходов.

Общая ответственность за неудачи лежит как на органах государственного управления, которые контролируют права на природные ресурсы, так и на компаниях, которые их добывают. Перечисленные кампании являются следствием реалистично критического взгляда на возможности и мотивацию органов власти и компаний. Вместе с тем они далеки от того, чтобы быть исчерпывающими.

Последовательность экономических решений, необходимых для того, чтобы природные ресурсы использовались надлежащим образом в целях развития, длинна и сложна. Именно поэтому органы государственного управления нуждаются в столь активном и целенаправленном укреплении потенциала. Однако если

государству необходимо расширять свои представления, то гражданам это нужно ничуть не меньше — они должны уметь не только тщательно проверять цифры. В отсутствие четких представлений граждане могут заставлять органы власти растрачивать богатство, полученное от новых месторождений, в рамках популистских жестов. Давление, направленное на повышение заработной платы в государственном секторе, представляет собой распространенную популистскую реакцию на открытие месторождений природных ресурсов. В 1974 году Нигерия стала одной из первых бедных стран, переживших нефтяной бум. Спустя год в результате всплеска ожиданий граждан государство было вынуждено поднять заработную плату в государственном секторе на 75 процентов. В 2012 году это повторилось в Кении.

Еще одна форма ресурсного популизма — обеспечение среднего класса дешевым бензином. Когда в 2012 году экономические реформаторы Нигерии попытались положить конец топливным субсидиям, которые были введены в качестве уступки настроением в обществе, страна всколыхнулась. В 2013 году то же самое произошло в Судане. Некоторые комментаторы настолько уверены в способности обычных людей принимать верные решения, что отстаивают распределение доходов от природных ресурсов среди граждан в форме выплат. Подобный подход был избран в Монголии и повлек за собой ресурсный популизм в колоссальных разрушительных масштабах. Избиратели вынуждали политические партии состязаться друг с другом, предлагая все более крупные выплаты, что привело к распределению половины национального дохода — гораздо большей суммы, чем государство получило в форме поступлений от природных ресурсов.

Как показывают приведенные примеры, знания об эффективном управлении открытыми месторождениями природных ресурсов не могут автоматически стать достоянием граждан. В средствах массовой информации небольших и бедных стран уровень специализированной экономической журналистики, способствующей созданию таких представлений, как правило, невысок. Именно поэтому органы государственного управления должны

создавать их самостоятельно. Подобно тому как на граждан возлагается ответственность за проверку использования государством поступлений от природных ресурсов, государство несет ответственность за формирование у граждан представлений о конкретных экономических решениях, необходимых для эффективного управления такими поступлениями.

В последнее десятилетие мерам по укреплению гражданского контроля над деятельностью органов государственного управления уделялось огромное внимание. К двум наиболее заметным достижениям в этой сфере можно отнести Инициативу по обеспечению прозрачности в добывающих отраслях и законодательно закрепленную обязанность компаний представлять отчетность о своих платежах государству. К сожалению, столь же пристальное внимание не уделялось другой специфической проблеме — информационной деятельности государства, ориентированной на формирование у граждан соответствующих представлений, даже при том что у многих государств отсутствовали возможности для проведения столь важной работы. Предоставление информации относится к важнейшим функциям политического руководства. Однако на момент открытия нефтяных месторождений национальный опыт, на который мог бы опереться действующий политик, как правило, отсутствует. При этом руководители стран могут воспользоваться обширным мировым опытом в сфере экономики управления обнаруженными нефтяными месторождениями (см. вставку), но у них нет возможности обратиться к устоявшейся международной практике в области формирования надлежащих представлений у граждан. Профессиональные рекомендации международных финансовых организаций (таких как МВФ и Всемирный банк) в отношении экономической политики разрабатываются в основном технократами для технократов, и вопросам их донесения до граждан не уделяется никакого или почти никакого внимания. Между тем профессиональные информационные рекомендации, которые компании по связям с общественностью предоставляют политическим деятелям, как правило, касаются краткосрочной политики, а не долгосрочной экономики управления природными ресурсами.

Ниже приводится ряд базовых принципов, которые могут показаться полезными директивным органам, желающим помочь своим гражданам получить реальное представление о воздействии, которое оказывает открытие нефтяных месторождений на их личное и национальное благосостояние.

Донесение понимания

Совершенно очевидно, как происходит массовое распространение новостей: пресс-релиз с сообщением «Мы нашли нефть» распространится быстро. Однако массовое донесение понимания процесса носит гораздо более сложный характер. Многим взрослым гражданам, давно окончившим школу, не хватит терпения выслушать длинную лекцию. Таким образом, подготовка содержания сообщения и работа по его распространению представляет не меньшую сложность, чем выработка технико-экономических

После открытия месторождения

Четыре десятилетия научных исследований позволили установить, что следует делать политикам после открытия нефтяных месторождений. Доходы от нефти и других природных ресурсов обладают некоторыми особенностями, к которым, в частности, относится волатильность: ресурсы истощаются, а значит, доходы будут иссякать. Для преодоления этой волатильности в благоприятные времена необходимо сберегать часть доходов, чтобы сгладить расходы в тяжелое время. В рамках подготовки к истощению ресурсов следует накапливать другие активы, чтобы к тому времени, когда природные активы будут исчерпаны, страна могла поддерживать заданный уровень расходов за счет дополнительных доходов, поступающих от этих новых активов.

решений. Во многих бедных странах основным методом информирования общественности является донесение *видения*. Однако, хотя видение руководства позволяет сформировать амбиции, оно не может обеспечить понимание процесса их реализации. Для этого необходимо *повествование*. Видение статично, тогда как высказывание представляет собой историю — интеллектуальный механизм, с помощью которого люди могут понять процесс изменений.

Ответственное использование неожиданно высоких доходов от нефти зависит от таких действий, которые бедным обществам представляются сложными, — например, от сбережения средств на будущее. Хорошие лидеры умеют доносить трудные для понимания мысли с помощью историй.

Во время Второй мировой войны Великобритании потребовалось выращивать больше различных продовольственных культур. Премьер-министр Уинстон Черчилль объяснил это простой фразой: «Копай для победы». Когда в Ботсване были открыты месторождения алмазов, перед ее народом встала не менее трудная задача. Лидер страны, сэр Серетсе Хама, также сформулировал поразительно эффективное высказывание.

Высказывания требуют распространения, и государство не может донести их до всех граждан сразу. Истории распространяются через сети. Эксперты установили, что успех в распространении высказываний во многих случаях зависит от донесения их до относительно небольшой группы влиятельных людей. Кто входит в число таких людей, зависит от общества и содержания высказывания. Именно поэтому формирование критической массы граждан, имеющих представление о том, что нужно делать с открытием нефтяных месторождений, происходит не посредством распылки пресс-релизов, а путем формулирования высказываний и создания сетей понимания.

Нефть и газ (который часто находят вместе с нефтью) обладают тремя характеристиками, придающими эффективным методам информирования о них гораздо большее значение по сравнению с разъяснением большинства других экономических вопросов:

- открытие может привести к созданию пленительных картин достижений богатства без каких-либо усилий;
- у ископаемых видов топлива нет естественных владельцев;
- ресурсы в конечном счете истощатся.

Во многих случаях открытие нефтяных месторождений вызывает всплеск *нереалистичных ожиданий*. Такие ожидания возникают не только в бедных обществах. Когда в 1966 году в Великобритании была открыта нефть, юмористический журнал «Панч» опубликовал пророческую карикатуру, изображающую сцену из будущего, — двое бродяг сидят рядом, и один говорит другому: «...а потом мы нашли нефть в Северном море и уже не видели никакого смысла работать».

Подобные нереалистичные ожидания способны в кратчайшие сроки стать проблемой для государства. В марте 2012 года нефтяная компания, которая вела разведку в Северной Кении, объявила, что обнаружила месторождение нефти. На данном этапе не было никакой возможности узнать, насколько выгодно с коммерческой точки зрения это открытие — даже в рамках самого оптимистичного сценария потребовалось бы по меньшей мере четыре года, прежде чем можно было бы получить первую нефть. Тем не менее уже к началу следующего месяца профсоюзы государственного сектора выдвинули масштабные требования о повышении заработной платы.

Подобному недостатку реализма можно противопоставить продуманное представление фундаментальных фактов. Психологи обнаружили, что реакция людей на различные факты в значительной степени зависит от того, как эти факты были представлены, или «оформлены». Так, в 2013 году компания ExxonMobil Corporation выплатила государственным органам Либерии 50 миллионов долларов США за права на разведку нефти. Простым либерийцам 50 миллионов долларов показались сказочным богатством. Но ведь была возможность организовать



Алмазодобывающий карьер Джваненг, Ботсвана.

и более реалистичную дискуссию о том, что можно купить на такие деньги, представив эту сумму в качестве вероятной выплаты каждому из либерийцев — 12 долларов. Информированные таким образом граждане, возможно, сумели бы понять, что платежи Еххон не приведут к радикальным изменениям в их жизни.

В Кении важным фактом, который следовало донести до жителей страны, была не сумма выплат на одного человека, а продолжительность периода разработки месторождений и сохраняющаяся неопределенность. Кто-нибудь должен был ответить на преждевременные требования о повышении заработной платы, сказав: «Цыпят по осени считают!»

Отсутствие владельцев

Другая характеристика нефти, которая определяет значимость стратегии информирования, связана с тем, что у природных активов нет естественных владельцев. Никто не может заявить, что обладает правом собственности на нефть, поскольку сам поместил ее под землю. Тем не менее с учетом ценности нефти необходимо принять некую согласованную основу для возникновения права собственности. Психологи строго доказали то, что было достаточно очевидно из практического опыта: люди проявляют излишнюю склонность соглашаться с аргументами, которые наилучшим образом соответствуют их интересам. Если право собственности не было четко установлено до открытия, то любой природный актив, в принципе, будет принадлежать тому, кто первый заявит на него права. Следовательно, люди согласятся с любой основой для требования прав собственности, которая лучше всего подойдет к их обстоятельствам. Те, кто проживает неподалеку от открытого месторождения, будут заявлять о местном праве собственности, тогда как остальные будут поддерживать национальное право. В некоторых обществах правила в отношении прав собственности уже не рассматриваются в качестве предмета обсуждения, однако во многих бедных странах сравнительно недавно приобретенная национальная идентичность еще сталкивается с древней и активно отстаиваемой местной самобытностью.

Обратимся к примеру Танзании, где благодаря усилиям президента-основателя Джулиуса Ньерере страна обрела более прочное

чувство единой национальной идентичности, чем в большинстве стран Африки. Роль местных общин была принижена, и представители различных этнических групп долгое время учились сотрудничеству. Более того, когда государственные органы Танзании разрешили вести разведку месторождений газа, права, которые при этом продавались, распространялись только на шельфовые участки. С учетом прочного чувства национальной идентичности Танзании и при отсутствии прав на разведку на суше у государственных органов было достаточно оснований полагать, что любые обнаруженные месторождения газа будут со всей очевидностью признаны национальной собственностью.

В 2012 году нефтяные компании обнаружили газ в открытом море у юго-восточного побережья области Мтвара. Реакция граждан продемонстрировала, почему стратегия упреждающего информирования имеет большое значение даже в стране с прочным чувством национальной идентичности. Местные жители узнали об открытии не из государственных заявлений, а через Twitter от цотируемых на бирже компаний, за которыми была законодательно закреплена обязанность незамедлительно публиковать сведения о своих находках. Как только новости достигли Мтвары, триллионы кубических метров превратились в триллионы долларов. Буйным цветом расцвели ожидания: ни с того ни с сего распространился слух о том, что каждая семья будет ежемесячно получать конверт с 200 долларов США. Подобно бродам из карикатуры в «Панче», представители местной молодежи тут же начали заявлять, что им больше не нужно работать. Еще больше настораживало то, что жители Мтвары отстаивали свое право собственности и проявили недовольство, узнав о намерении использовать газ в национальных интересах. Местное население настолько горячо верило в то, что его воображаемые права были нарушены, что возникли беспорядки: в мае 2013 года были убиты четыре человека. Если даже в Танзании шельфовый газ вызвал подобные проблемы, то вряд ли найдутся бедные страны, которые сумеют их избежать.

Таким образом, важнейшим аспектом стратегии информирования представляется умение предвидеть и решать проблемы собственности с самого начала процесса разведки месторождений. Действуя на опережение, государство, вероятно, сможет направлять настроения в обществе. Поскольку ценные природные ресурсы могут находиться в любом регионе страны, следует обеспечить возможность договориться о том, что все обнаруженное будет принадлежать всем.

Успех в Ботсване

Ботсвана, которая представляет собой редкий пример успеха в управлении природными ресурсами, продемонстрировала, каким образом этого можно достичь. Ее первый президент, Хама, сформулировал послание, которое отличалось поразительной простотой: «У нас нет ничего, поэтому давайте договоримся: все, что мы найдем, будет принадлежать всем и каждому». Одновременно с этим посланием распространялась тщательно продуманная информация по каналам взаимодействия между людьми. Хама совершал поездки по стране, уговаривая всех вождей племен согласиться с правильностью его высказывания. Такого консенсуса можно достичь только под «покровом неведения», существующего до открытия месторождений. Если народ заранее в явной форме не признает подобное правило собственности, то впоследствии, когда ресурсы будут обнаружены, скорее всего, возобладает личная заинтересованность, и при столкновении местных и национальных притязаний начнется настоящая буря.

Третья характерная черта нефти, которая придает особое значение информационной стратегии, заключается в невозобновляемости ее запасов. Поскольку добыча приводит к истощению актива, доходы могут оказаться краткосрочными. Если говорить о типичных для Африки открытиях месторождений, то истощение происходит примерно в течение жизни одного поколения. Кроме того, быстрый рост численности населения сокращает

количество ресурсов, приходящихся на душу населения. Предположим, например, что постоянная добыча приведет к истощению запасов нефти через 50 лет. Если численность населения увеличивается на 2 процента в год, то спустя 25 лет количество нефти на душу населения уменьшится на 70 процентов. Более того, будущая ценность нефти зависит от цены на нее. Климатические последствия могут обусловить такие ограничения на выбросы углекислого газа в рамках глобальной политики, что всего за несколько десятилетий многие месторождения превратятся в «никому не нужные активы», не имеющие никакой ценности из-за налогов или мер регулирования.

Как и в случае с любым временным источником доходов, часть этих доходов должна использоваться для накопления других активов, что позволяет продлить расходы за пределы периода добычи (см. статью «Добыча дохода от ресурсов» в сентябрьском выпуске *Ф&Р* 2013 года). Что касается природных активов, то этические аспекты сбережения доходов еще сильнее, поскольку нефть не принадлежит исключительно поколению, которое живет в настоящее время. Если нынешнее поколение тратит доходы от нефти на бесконтрольное потребление, то у следующего поколения будут основания сетовать на то, что их родители безответственно отнеслись к хранению общего богатства. Именно поэтому высказывания в духе «Нам больше не нужно работать» столь опасны и должны вызывать недоверие. Новое, доставшееся без каких-либо усилий богатство в бедной стране не уменьшает необходимости работать. Напротив, нефть открывает перед людьми уникальную возможность освободить общество от оков бедности путем инвестирования доходов. Когда в Ботсване были обнаружены алмазы, государство немедленно сформулировало контрвысказывание, получившее широкое распространение: «Мы бедны, и потому должны нести тяжелую ношу». Согласие с мнением о необходимости нести тяжелую ношу позволило государству инвестировать гораздо большую часть

своих доходов, чем это было возможно в остальных странах Африки. Из беднейшей страны региона Ботсвана стала одной из богатейших. Эта же задача в настоящее время стоит перед государственными органами многих бедных стран. Опираясь на эффективные методы информирования, они, подобно Ботсване, могут помочь своим гражданам увидеть себя в качестве управляющих возможностями своих детей, а не счастливиц, приглашенных на вечеринку. В данном случае в основе высказывания будет лежать идея «рационального управления».

Чтобы быть эффективным, высказывание должно быть согласовано с процессом, который обеспечивает его распространение среди граждан. В некоторых ситуациях наиболее подходящая стратегия определяется структурой власти, как в случае с вождями племен в Ботсване. Однако иногда она определяется содержанием послания. Кроме того, высказывание о рациональном управлении перекликается со многими религиозными учениями. В большинстве бедных обществ религия хорошо организована и играет заметную роль в жизни людей. Таким образом, высказывание об ответственном управлении открытыми нефтяными месторождениями вполне подходит для распространения через церкви и мечети в стране.

Предусмотрительные органы государственной власти готовят почву для открытия месторождений природных ресурсов, целенаправленно формируя критическую массу гражданского согласия при помощи высказываний и сетей. Изложение простых для восприятия фактов позволяет разрушить фантазии и решить проблемы собственности еще до начала разведки ресурсов. ■

Пол Коллиер — профессор экономики и государственной политики в школе государственного управления Блэватника при Оксфордском университете, а также директор Центра экономических исследований стран Африки.



COLUMBIA | SIPA

School of International and Public Affairs

PROGRAM IN ECONOMIC POLICY MANAGEMENT (PEPM)

Confront global economic challenges with the world's leading economists, policymakers, and expert practitioners, including Jagdish Bhagwati, Guillermo Calvo, Robert Mundell, Arvind Panagariya, and many others.

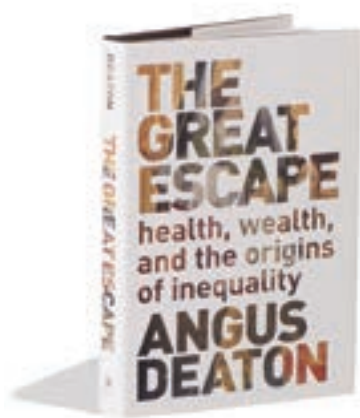
A 14-month mid-career Master of Public Administration focusing on:

- rigorous graduate training in micro- and macroeconomics
- emphasis on the policy issues faced by developing economies
- option to focus on Economic Policy Management or International Energy Management
- tailored seminar series on inflation targeting, international finance, and financial crises
- three-month capstone internship at the World Bank, IMF, or other public or private sector institution

The 2014–2015 program begins in July of 2014. Applications are due by January 5, 2014.

pepm@columbia.edu | 212-854-6982; 212-854-5935 (fax) | www.sipa.columbia.edu/academics/degree_programs/pepm
To learn more about SIPA, please visit: www.sipa.columbia.edu

Помощь и пособничество



Angus Deaton

The Great Escape

Health, Wealth, and the Origins of Inequality

Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 2013, 360 pp., \$29.95 (cloth).

Экономист из Принстонского университета Ангус Дитон стал автором превосходной и увлекательной книги — обширной истории улучшения здоровья и материального благополучия людей в Америке и мире в целом с древнейших времен до наших дней.

Под великим побегом (*The Great Escape*) в заголовке книги подразумевается побег от бедности и болезней. Этот побег уже успешно совершили некоторые народы, большинство стран мира находятся в процессе, а небольшому числу менее удачливых лишь предстоит его начать. Дитон, мировой эксперт в области данных о состоянии здоровья населения и его доходах, в доступной и интересной форме представляет нам статистические данные и интересно рассуждает о погрешностях, допущениях и недостатках этих данных. Значительная часть книги направлена на то, чтобы предупредить нас: во всех статистических данных о состоянии экономики и здоровья населения неизбежно присутствует неопределенность и компромиссы, поэтому не стоит им слишком доверять.

Принимая во внимание это допущение, Дитон кратко излагает историю и масштаб мирового прогресса, а также его основные причины. При этом он утверждает, ни много ни мало, что избавление от высокой смертности было лишь поверхностно связано с избавлением от бедности. На Западе основной причиной улучшения здоровья был не рост личного благосостояния.

Непосредственными причинами этого было в большей степени улучшение коммунальных услуг, таких как водоснабжение и канализация. В отношении развивающихся стран за последние 50 лет на вопрос «Характеризуются ли быстро развивающиеся страны более высокими темпами снижения младенческой смертности?» совершенно четко можно ответить: «Нет». Возможно, книгу стоило бы озаглавить «Великие побеги».

На пути к прогрессу, отмечает Дитон, во имя международного контроля над ростом населения предпринимались совсем не обязательные вредные действия. Это говорит еще об одном великом побеге: все страны выбрались из мальтузианской ловушки доиндустриальной эпохи, когда рост населения обычно связывался с меньшими доходами и худшим здоровьем.

Учитывая подчеркнутую Дитоном ограниченность нашего понимания, читателя, ищущего тривиальных исходных установок на повышение роста доходов в странах на противоположном полюсе мирового развития или на постоянный мировой прогресс в сфере повышения уровня здоровья населения, ждет разочарование. Говоря о том, что поиск «ключа к развитию», который, скорее, может оказаться ключом к застою, не имеет смысла, Дитон предполагает, что такие усилия приводят к ошибочным обобщениям, основанным на совпадениях. «Этрусские и римские предсказатели точно так же гадали в свое время по куриным потрохам», — говорит он. При этом Дитон утверждает, что институты, ориентированные на элиту, «противостоят росту». И это одна из причин, по которым он уделяет в книге большое внимание неравенству.

В книге подробно описывается рекомендация политики для помощи беднейшим слоям мирового населения: сократить бюджеты на оказание помощи. Дитон утверждает, что финансовая помощь не способствует росту. На самом деле, обильная помощь становится препятствием на пути развития, которое развращает институциональные системы, позволяя руководителям стран править без поддержки населения, так как нет необходимости взимать с населения налоги. При этом автор поддерживает некоторые виды помощи и способы ее оказания — в частности, финансирование развития новых технологий, включая, например, лекарства. Он также отмечает, что «внешняя помощь спасла миллионы жизней в бедных странах», особенно благодаря снижению

уровня детской смертности от инфекционных заболеваний. Но даже роль помощи в развитии здравоохранения является ограниченной, поскольку она не способствует созданию базовых систем здравоохранения.

Действительно, сложно доказать, что в среднем помощь приносила пользу экономическому росту бедных стран. По мнению Дитона, другие, более мощные инструменты мировой политики, например, касающиеся миграции, либерализации торговли и реформ субсидий, гораздо больше способствуют такому росту. Много, и даже, пожалуй, большинство средств, выделявшихся в прошлом на оказание помощи, было потрачено впустую.

Однако негативное влияние помощи тоже не столь очевидно. Недавний анализ, проведенный сотрудниками МВФ (Рабочий документ МВФ 12/186), показывает, что в бедных странах с неразвитыми институтами помощь заменяет налоги примерно один к одному, но в среднем для стран-получателей каждый доллар полученной помощи снижает собираемые правительствами налоги всего на девять центов. Также существуют свидетельства того, что даже в странах, зависящих от финансовой помощи и имеющих слабую систему управления, помощь иногда способствует созданию элементарной системы здравоохранения. За период с 2004 года по 2010 год средняя ожидаемая продолжительность жизни в Афганистане увеличилась с 42 до 62 лет, в немалой степени благодаря программе, финансируемой Агентством США по международному развитию и проводимой министерством здравоохранения. Благодаря этой программе 90 процентов населения получило базовые медицинские услуги.

Ради миллионов людей, которым удалось спасти жизнь благодаря оказанной помощи и успешным проектам во многих сектор экономики многих стран, несмотря на многочисленные неудачи, систему оказания помощи необходимо реформировать, а не сокращать. Такие реформы, наряду с либерализацией миграционной политики и увеличением равенства в торговле, могли бы помочь еще миллионам людей совершить свой великий побег от нужды и болезней, о котором так хорошо говорит Дитон в своей книге и исследованиях.

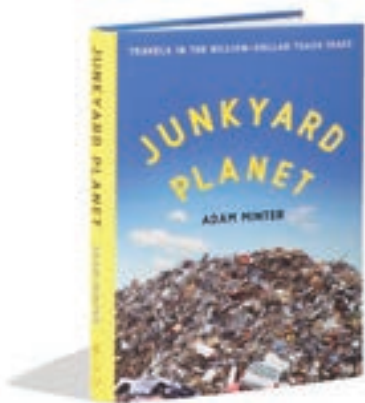
Чарльз Кенни,

старший научный сотрудник

Центра мирового развития,

автор книги "Getting Better: Why Global Development Is Succeeding and How We Can Improve the World Even More"

Вторсырье и будущее



Adam Minter

Junkyard Planet

Travels in the Billion-Dollar Trash Trade

Bloomsbury Press, New York, 2013, 304 pp., \$27.50 (cloth).

Вампиры в фильмах ужасов, укусив свою жертву, превращают ее в нового вампира. В книге Адама Минтера приводится аналогичный пример. Как вред, нанесенный экологии, превращает невинных граждан в загрязнителей окружающей среды. В своем путешествии-рассказе о свалках мира он посещает китайский Вэнан. Вэнан — центр китайской индустрии по переработке пластикового мусора. Здесь перерабатываются пластиковые отходы не только Китая, но также и США и Европы. Процесс ставит под угрозу здоровье местных жителей. Очистка пластика высвобождает токсины, что ведет к учащению случаев инсульта и гипертонии и снижает среднюю продолжительность жизни в районе.

Жители Вэнана помнят, что когда-то они жили на прекрасной и зеленой земле, которая славилась своими персиковыми деревьями и чистыми ручьями. Нерегулируемая нефтяная промышленность отравила почву и превратила ручьи в мутные потоки, фермеры лишились возможности выращивать урожай, и местным жителям пришлось заняться переработкой пластика ради экономического выживания. Минтер говорит, что Вэнан — это, возможно, самое загрязненное место из всех, которые он видел, и что значительное количество пластика поступает из его родной страны, США.

Минтер, сын торговца вторсырьем из Миннесоты, сейчас живет в Шанхае и работает журналистом. Он обожает путешествовать по свалкам и рад сво-

ей профессии, где он занимается вопросами переработки отходов. Пока кто-то борется за сохранение китов и медведей, он защищает свалки, как неотъемлемую часть нашей прекрасной планеты. И хотя его книгу «Junkyard Planet» нельзя отнести к жанру экологических ужасов, не утверждается в ней и то, что экологически чистый бизнес может стать решением всех наших проблем. Это вдумчивый анализ процесса переработки отходов, который показывает, что хотя утилизация и является жизненно важным и требующим творческого подхода бизнесом, это неизбежно грязное и разрушительное дело.

Переработка вторсырья позволяет сэкономить энергию. Например, для извлечения из руды некоторых веществ, таких как алюминий, требуется огромное количество энергии, а на их извлечение из отходов ее требуется гораздо меньше. Минтер отмечает также, что добыча металлической руды часто вызывает перемещения людей, живущих в этой местности, и разрушает экосистемы. Самое, вероятно, неоднозначное утверждение, которое он выдвигает, заключается в том, что отправка американских и европейских отходов в Китай по сути не является эксплуатацией. Он утверждает, что китайские компании с радостью покупают вторсырье, которое служит источником ресурсов для их обширной промышленной базы. Несмотря на наличие таких примеров, как Вэнан, разнообразные нормы и новые лучшие методы переработки позволяют сделать эту отрасль менее вредной для окружающей среды.

В то же время, хотя Минтер очевидно симпатизирует торговцам вторсырьем, с которыми он встречается и общается во время своих путешествий, он отмечает, что процесс переработки никогда не проходит бесследно для окружающей среды. (Когда мы выкидываем железные банки в специальный бак, мы думаем, что совершаем доброе дело, но, по словам Минтера, мы всего лишь перекладываем заботы о наших отходах на других. Хуже того, он приводит результаты исследований, показывающие, что переработка вторсырья ведет к тому, что мы производим больше мусора).

Повторное использование лучше переработки вторсырья, но еще лучше — вообще отказаться от использования. И хотя «Junkyard Planet» может показаться хвалебной одой рыночной экономике, в ней также содержится критика ничем не сдерживаемого капитализма. На каждого предприимчивого переработчика вторсырья есть продукт, кото-

рый вообще не должен выбрасываться, но производителям выгоднее, если это происходит. Минтер страстно доказы-

Самое, вероятно, неоднозначное утверждение, которое он выдвигает, заключается в том: отправка американских и европейских отходов в Китай по сути не является эксплуатацией.

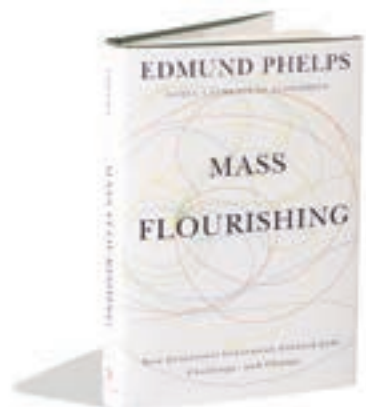
вает, что если мы действительно хотим существенно снизить коллективный ущерб, наносимый окружающей среде, производители должны перейти на выпуск более долговечных технологических товаров, которые, вместо того, чтобы быть выброшенными, могли бы быть исправлены для дальнейшего использования.

Адам Минтер напоминает покойную Элинор Остром, первую женщину, получившую нобелевскую премию по экономике (см. сентябрьский выпуск *Ф&P* 2011 года). Она изучала так называемую «трагедию ресурсов общего пользования» и обнаружила, что очень часто общинная земля тщательно оберегается местными жителями, и здесь нет совершенно ничего трагического. Вместо того чтобы верить в метафорическую модель экологической гибели, она решила исследовать творческие методы, которыми люди пытаются решить экологические проблемы. Минтер, не являясь ученым, смотрит на вещи такими же глазами, как Остром, и спрашивает людей, как им удастся добиться результатов. Он предпочитает практические знания предвзятым идеям и обнаруживает при этом, что легкие решения зачастую оказываются и самыми простыми.

«Junkyard Planet» приятно и интересно читать. Эта книга больше похожа на роман, чем на документальный очерк, в ней содержится множество тонких наблюдений. Ни сжигание, ни закапывание мусора не являются решением проблемы отходов, но и переработка вторичного сырья не всегда оказывается столь экологически безопасной, как представляется.

*Дерек Уолл,
международный координатор
Зеленой партии Англии и Уэльса,
автор книги "The Sustainable
Economics of Elinor Ostrom"*

Классический совет для современной экономики



Edmund Phelps

Mass Flourishing

How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change

Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 2013, 392 pp., \$29.95 (cloth).

Эта необычная и смелая книга Эдмунда Фелпса задумана как современный трактат, альтернативный манифест капитализма. Она звучит порой вдохновляюще, а порой сварливо и провокационно. Автор прославляет принципы и добродетели Аристотеля, а также веру в то, что конечной целью современной экономической системы должен быть эвдемонизм — понятие, часто трактуемое как счастье, но, по мнению многих современных писателей, означающее, скорее, развитие процветание. Другой центральной темой книги является витализм как двигатель инноваций, который лежит в основе того, что Фелпс считает современной экономикой.

Фелпс говорит, что в XX веке сначала Европа, а затем, после 1960-х годов, и США страдали от распространения того, что он назвал корпоратизмом: расширенный государственный сектор, разросшиеся социальные программы и программы трансфертов, влиятельные профсоюзы, вступающие в сговор с мощными группами работодателей и большими корпорациями. В результате развивается бюрократия и тот образ жизни, который все больше отталкивает новаторство. На каком-то этапе Фелпс даже преувеличенно заявляет, что Америка сегодня страдает от тех же проблем, что современная Греция.

Наиболее явной аналогией этой книге представляется мрачная работа Йозефа Шумпетера «Капитализм, социализм и демократия» (Capitalism, Socialism and Democracy, 1942). «Mass Flourishing»

(«Массовое процветание») как и эта книга, не вписывается в простую классификацию по обычному политическому спектру. Автор не симпатизирует ни левым защитникам государства всеобщего благосостояния, ни традиционным ценностям, под которыми, как представляется, он имеет в виду привязанность к более старым, некоммерческим ценностям, таким, как альтруизм. В эмпирическом разделе Фелпс пытается показать, что, например, в традиционном обществе отмечается более низкая степень удовлетворенности работой. Он представляет стойкость традиционных ценностей как источник опасной склонности к корпоратизму в странах с развитой экономикой.

В каждой части книги человеческая способность к новаторству рассматривается под разными углами: обзор экономической истории иллюстрирует, что быстрый экономический рост в последние два века основывался на «рискованных начинаниях». В разделе, более ориентированном на экономику, анализируются различные показатели (особенно степень удовлетворенности работой) в трех системах — капитализме, социализме и корпоратизме. И наконец, в более философской, теоретической части выделяются и противопоставляются традиционализму различные преобладающие черты капитализма, или модернизма.

Традиционалисты боятся перемен и кризиса, говорит Фелпс, и непропорционально сильно представлены в правительствах и международных организациях. Он не согласен с политиками и комментаторами, выступающими за «сбалансированный рост». Фелпс советует МВФ не беспокоиться о мировых дисбалансах и предотвращении кризисов: в противном случае «МВФ упускает из виду основы надлежащего функционирования современной капиталистической экономики».

Основная аргументация Фелпса посвящена культуре и тому, как ее можно оценить с точки зрения объяснения экономического роста. Но он отмечает отставание: «современное мышление» возникло в 1500 году, а современная экономика — только после наполеоновских войн. Он считает, что только новая ориентация, при которой множество людей (а не отдельные предприниматели) стремятся к риску и новаторству, может объяснить современный экономический рост.

Фелпс вступает в полемику с Адамом Смитом (который в 1776 году

не мог в полной мере оценить возможности технического прогресса), немецкой исторической экономикой (уделяющей слишком много внимания институциональной системе), Максом Вебером (из-за его повышенного интереса к аскетизму и экономии, а не «эксперименту, исследованию, отваге и неизвестности»), Шумпетером (который сосредоточен на героических предпринимателях в духе немецкой институционалистской традиции) и Джоэлом Мокиром (который уделял слишком большое внимание научному подходу и истокам промышленной революции). Следуя точке зрения современных историков экономики, мир до 1800 года рассматривается как преимущественно статичный, лишенный существенного роста доходов. Но, что странно, Фелпс игнорирует наиболее распространенное современное объяснение сдвига, произошедшего после 1800 года — замену энергии людей и животных на энергию, получаемую из природных ресурсов, в первую очередь, от ископаемого топлива.

Фелпс завершает свою работу поразительным и радостным выводом, допускающим существование множества различных систем ценностей. Некоторые захотят жить в духе модернизма (который должен включать некоторую степень перераспределения благ для обеспечения справедливых результатов), другие предпочтут традиционализм (преданность семье или сообществу). Последователи традиционализма не должны пользоваться какими-либо концепциями перераспределительной справедливости. Тех, кто хочет следовать подходу, который Фелпс считает неаристотелевской концепцией хорошей жизни, следует исключить из принципа перераспределения, опираясь на идеи социальной справедливости Джона Ролза (поскольку они «не участвуют в производстве перераспределяемых социальных излишков»). Такой необычный поворот ставит своей целью показать, как можно вписать традиции в современный мир. Но он сам не очень хорошо вписывается в общее впечатление, остающееся о книге, которая напоминает современную версию размышлений Шумпетера о саморазрушающейся динамике современной экономики.

*Гарольд Джеймс,
профессор истории
и международных отношений
Принстонского университета*

А

Халед Абдель-Кадер. Возвращение к основам. Что такое структурная политика? Март

Нада Аль-Нашиф и Зафирис Цаннатос. Только по справедливости. Март

Рабах Ареци и Марк Квинтин. Степени развития. Март

Рабах Ареци, Грегуар Рота-Грациози и Лемма У. Сенбет. Риск бегства капитала. Сентябрь

Ирена Асмундсон. Возвращение к основам. Что такое цена? Декабрь

Хитес Ахир и Пракаш Лунгани. Представьте себе. Мировые цены на жилье понемногу растут. Декабрь

Масуд Ахмед. Ко всеобщему процветанию. Март

Б

Рави Балакришнан, Чад Стайнберг и Мургаза Сад. Ахиллесова пята. Декабрь

Адольфо Барахас и Ральф Чами. Вопрос финансов. Март

Николас Блум, М. Айхан Кёсе и Марко Е. Терронес. Удерживаемые неопределенностью. Март

Николь Брайнен-Кимани, Гленн Готселиг, Лика Гей, Юсун Ли, Морин Берк. Секреты их успеха. Июнь

Марк Блэкден и Мэри Холлуорд-Дримейер. Готовы к цветению? Июнь

Луис Брандон-Маркеш, Гастон Гелос и Наталия Мельгар. Прозрачность имеет значение. Декабрь

Джагдиш Бхагвати. Зарождение новой системы. Декабрь

В

Тьерри Вердь. «Умная» торговля. Декабрь

Возвращение к основам. Что такое структурная политика? Март; Что такое теневая банковская деятельность? Июнь; Что такое разрыв объема производства? Сентябрь; Что такое цена? Декабрь

Г

Крис Гейрегат и Сюзан Янг. Хорошего понемногу. Сентябрь

Питер Х. Глик. Капля в море. Сентябрь

Гленн Готселиг. Представьте себе. Минералы будущего. Сентябрь

Д

Данные крупным планом. Всеобщий доступ в Африке. Март

Митали Дас и Папа Н'Диайе. Конец дешевой рабочей силы. Июнь

Филип Даниел, Санджив Гупта, Тодд Маттина и Алекс Сегура-Убьерго. Добыча поступлений от природных ресурсов. Сентябрь

Жаклин Делорье. Жидкое золото. Июнь

Сарват Джахан и Кэ Ван. Большой вопрос о малых государствах. Сентябрь

Сарват Джахан и Ахмед Сабер Махмуд. Возвращение к основам. Что такое разрыв объема производства? Сентябрь

К

Тюмер Капан и Камелия Миною. Устойчивость кредитования. Сентябрь

Дж. Эндрю Кароли, Дэвид Т. Нг, Эсвар С. Прасад. Набегающая волна. Июнь

Стийн Классенс и Хуан А. Маркетти. Международные банковские перегруппировки. Декабрь

Пол Коллиер. Под давлением. Декабрь

Лора Кодрес. Возвращение к основам. Что такое теневая банковская деятельность? Июнь

Херман Кэмил и Джереми Зук. Возвращение. Март

Л

Кристин Лагард. Откровенный разговор. Дерзать быть иными. Июнь

Дэвид Липтон. Откровенный разговор. Определяющий момент. Март

Оке Лоннберг. Новые деньги. Декабрь

Пракаш Лунгани. Люди в экономике. Стэнли Фишер. Сентябрь

Люди в экономике. Кристина Ромэр. Март; Кармен Рейнхарт. Июнь; Стэнли Фишер. Сентябрь. Питер Блэра Генри. Декабрь

М

Амин Мати. Представьте себе. Торговля, рост и рабочие места. Март

Паоло Мауро, Рафаэль Ромеу, Ариэль Биндер и Асад Заман. Осмотрительны или расточительны. Июнь

Марван Муашер. Свобода и хлеб взаимосвязаны. Март

Энн Мари Мей. Под различными углами зрения. Июнь

Н

Вали Наср. Точка зрения. Бизнес не как обычно. Март

Джон Норрегаард. Справедливая оценка. Декабрь

О

Хироко Оура и Лилиана Шумахер. Банки на «беговой дорожке». Июнь

П

Рохини Панде и Петя Топалова. Женщины у власти. Июнь

Представьте себе. Торговля, рост и рабочие места. Март; Равные условия. Июнь; Минералы будущего; Сентябрь; Мировые цены на жилье понемногу растут. Декабрь

Р

Натали Рамирес-Джумена. Представьте себе. Равные условия. Июнь

С

Амаду Р.Р. Си. Первый заем. Июнь

Себастьян Соса и Эвридика Цунта. Ухабистая дорога впереди. Сентябрь

Джанет Дж. Стотски. Женщины на работе. Июнь

Т

Точка зрения. Бизнес не как обычно. Март

У

Эндрю Уорнер. Труднодостижимый экономический подъем. Сентябрь

Ф

Лили Фан. Связи на Уолл-стрит. Июнь

Дэвид Фурчери и Пракаш Лунгани. Кто выпустил Джини на свободу? Декабрь

Х

Томас Хелблинг. На подъеме. Март

Томас Хелблинг. На грани. Сентябрь

Хидеаки Хирата, М. Айхан Коуз и Кристофер Отрок. Ближе к дому. Сентябрь

Марк Хортон и Джонатан Данн. Следующий рубеж Евразии. Сентябрь

Бернард Хукман. Добавляя стоимость. Декабрь

Ч

Ральф Чами и Коннел Фулленкамп. За рамками домашних хозяйств. Сентябрь

Э

Кристиан Эбеке и Дилан Ельчер. Голосование и волатильность. Декабрь

Лука Эррико, Горан Амидзик и Александр Массара. Данные крупным планом. Всеобщий доступ в Африке. Март

КНИЖНОЕ ОБОЗРЕНИЕ

Anat Admati and Martin Hellwig. *The Banker's New Clothes: What's Wrong with Banking and What to do about It.* Март

Stephen Bell and Hui Feng. *The Rise of the People's Bank of China.* Сентябрь

Jagdish Bhagwati and Arvind Panagariya. *Why Growth Matters: How Economic Growth in India Reduced Poverty and the Lessons for Other Developing Countries.* Июнь

Angus Deaton. *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality.* Декабрь

Robin Jeffrey and Assa Doron. *The Great Indian Phone Book.* Март

Adam LeBor. *Tower of Basel: The Shadowy History of the Secret Bank That Runs the World.* Июнь

Adam Minter. *Junkyard Planet: Travels in the Billion-Dollar Trash Trade.* Декабрь

Edoardo Nesi. *Story of My People.* Июнь

Edmund Phelps. *Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change.* Декабрь

Benn Steil. *The Battle of Bretton Woods: John Maynard Keynes, Harry Dexter White, and the Making of a New World Order.* Март

Juan C. Zarate. *Treasury's War: The Unleashing of a New Era of Financial Warfare.* Сентябрь

Читайте БЕСПЛАТНО предварительные обзоры наших последних книг...



**о Китае, энергетических
субсидиях, глобальной
экономике, Африке
и многом другом.**



elibrary.imf.org/page/free

М Е Ж Д У Н А Р О Д Н Ы Й В А Л Ю Т Н Ы Й Ф О Н Д

Финансы и развитие, Декабрь 2013 года \$8.00



MFIRA2013004