

## РОССИЯ В ВТО: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ\*

Центр экономических и финансовых исследований и разработок  
(ЦЭФИР)  
Клуб 2015

### Резюме

1. Вступление России в ВТО необходимо обсуждать в более широком контексте, чем изменение импортных тарифов для отдельных отраслей. Вступление в ВТО приведет к гораздо более глубоким изменениям в экономике, чем открытие конкретных рынков, поэтому необходим более широкий взгляд на необходимость и последствия вступления. Кроме того, стоит также задуматься не только над вопросами «*вступить или не вступить?*» и «*когда вступить?*», но и над тем, «*что делать с собой, в ВТО вступившим?*». Мы стараемся ответить на эти вопросы не с точки зрения отраслей, а с позиции «заинтересованного наблюдателя».

2. Мы не предлагаем окончательных решений, но пытаемся четко сформулировать аргументы «за» и «против». Мы рассматриваем восемь самых популярных стереотипов. Оказывается, что:

- Многие расхожие утверждения неверны – снижение тарифов после вступления будет незначительным и будет с лихвой компенсировано снижением реального обменного курса рубля вследствие платежей по внешнему долгу и снижения цен на нефть. Нет также никаких причин полагать, что вступление в ВТО не приведет к резкому увеличению прямых иностранных инвестиций, особенно в сектор услуг.

- За некоторыми другими аргументами стоит отраслевой, но не национальный интерес. Так, например, отсутствие конкуренции в финансовом секторе очень дорого обходится экономике и нет причин полагать, что защищаемый уже в течение 10 лет российский финансовый сектор повысит эффективность в обозримом будущем, если не открыть рынок финансовых услуг для иностранных конкурентов.

- За многими стереотипами стоят вопросы, со вступлением в ВТО напрямую не связанные, – плохой инвестиционный климат, нереструктурированная промышленность, неконкурентоспособный финансовый сектор, коррумпированное и неэффективное правительство. Эти вопросы придется решать независимо от того, вступит Россия в ВТО или нет.

3. Тем не менее, решение этих вопросов поможет получить большой выигрыш от вступления: для встраивания в глобальную экономику потребуется существенное перераспределение труда, капитала и человеческого капитала между секторами и регионами, а также изменение предприятиями своих организационных структур и стимулов для сотрудников. Мы обсуждаем конкретные меры для повышения гео-

\* © ЦЭФИР ([www.cefir.ru](http://www.cefir.ru)) и Клуб 2015 ([www.club2015.ru](http://www.club2015.ru)). Оригинал статьи размещен по адресу [http://www.cefir.ru/wto\\_pub.html](http://www.cefir.ru/wto_pub.html). Редколлегия «Эковеста» выражает признательность Ксении Юдаевой за помощь в получении разрешения на публикацию данной статьи.

графической и профессиональной мобильности населения, мобильности капитала и внутрикорпоративной мобильности, но также показываем, что различные компоненты мобильности связаны друг с другом, а также с мобильностью информации. Все эти виды мобильности взаимно усиливают друг друга, поэтому для того, чтобы вырваться из замкнутого круга, необходима точка опоры, от которой можно было бы оттолкнуться. В качестве такой точки опоры можно использовать вступление в ВТО. При этом чем быстрее Россия вступит в ВТО, тем легче будет зацепиться за наше главное конкурентное преимущество в глобальной экономике, которое мы постепенно теряем, – высокий уровень образования.

4. Мы предлагаем каждому читателю использовать этот доклад, переформулированные в нем аргументы «за» и «против» и концепцию мобильности экономики для того, чтобы самому задуматься над тем, что нужно делать именно ему, его предприятию, его семье, чтобы выиграть от вступления в ВТО и найти свое место в глобальной экономике.

## 1. ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО: БОЛЕЕ ШИРОКИЙ ВЗГЛЯД

*Допустимо ли, правильно ли оставаться в стороне от процесса, который ведет нас в пропасть?!*

Один из членов Совета Федерации, цит. по «Итоги» 19 мая 1999 г.

### Постановка вопроса

Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) – один из центральных вопросов экономической политики. Обсуждение его в прессе, а часто и среди профессионалов фокусируется на узком круге вопросов, связанных с выбором конкретных условий вступления, а именно определения тарифов и субсидий по отдельным товарам или группам товаров. Вступление в ВТО приведет к гораздо более глубоким изменениям в экономике, чем открытие конкретных рынков, поэтому необходим более широкий взгляд на необходимость и последствия вступления.

Для такой дискуссии следует в первую очередь понять, насколько аргументированы устоявшиеся стереотипы и мифы, касающиеся вступления в ВТО. Мы решили рассмотреть наиболее популярные из таких стереотипов и попытаться выделить реально стоящие за ними проблемы – этому посвящена первая часть нашей работы. Мы выбрали восемь самых расхожих, как нам показалось, взглядов на проблему. Внимательное рассмотрение стоящей за ними аргументации (выдвигаемой как сторонниками, так и противниками глобализации) показывает, что главный вопрос вовсе не в том, вступать или не вступать в ВТО. Основной клубок вопросов, возникающих в ходе обсуждения мифов, – это стандартный набор проблем, тормозящих развитие экономики России, связанных в первую очередь с плохим инвестиционным климатом. Нереструктурированная промышленность и сельское хозяйство, неконкурентоспособный финансовый сектор, коррумпированное и неэффективное правительство – бороться с этими бедами придется независимо от того, вступит Россия в ВТО или нет.

С другой стороны, вступление в ВТО может стать своего рода точкой отсчета, с которой начнется перестройка экономики, если ориентироваться на необходимость встраивания в глобальную экономику и использовать это встраивание для повышения эффективности. Поэтому мы формулируем главный вопрос не как «*вступить или не вступить?*», и даже не «*когда вступить?*», а «*что делать с собой, вступившим в ВТО?*», и задать его себе должно не только и не столько правительство, но и каждый участник экономического процесса, будь то предприятие, отрасль, предприниматель, менеджер, наемный работник, чиновник или законодатель. Ведь в глобальную экономику встраиваются не страны и даже не отрасли, а конкретные предприятия и профессионалы. Мы не даем окончательного ответа на этот вопрос для каждого. Взамен мы предлагаем структуру обсуждения, которая позволит, как нам кажется, дать размышлению правильное направление. Это концепция мобильности, которая излагается во второй части.

### **Международная торговля: общие аргументы «за» и «против»**

Прежде чем начать разбор «мифологии ВТО», хочется напомнить несколько общеизвестных аргументов, имеющих отношение ко всей последующей дискуссии.

Во-первых, это стандартные экономические аргументы в пользу открытия экономики. Выгодность для стран участия в международной торговле основана на принципе сравнительного преимущества, согласно которому страны специализируются в производстве тех товаров, которые производить в этой стране выгодней, чем другие. Таким образом, возникает международное разделение труда, которое ведет к экономическому росту. Важным фактором является то, что вступление страны в ВТО открывает ее предприятиям доступ к более дешевым импортным комплектующим и сырью, а населению – к более дешевым товарам и услугам (в том числе и финансовым) и таким образом способствует повышению уровня жизни. Международная торговля взаимовыгодна, поэтому тот факт, что США и страны ЕС заинтересованы во вступлении России в ВТО, не означает, что Россия проиграет от вступления.

Во-вторых, ВТО дает возможность защищать российских экспортеров на внешних рынках. Количество антидемпинговых исков против российских предприятий уже приближается к сотне. При этом по мере замедления экономического роста в развитых странах этот процесс будет только набирать силу.

В-третьих, правила ВТО содержат ряд положений, которым просто выгодно следовать, в том числе положения о защите иностранных инвесторов и защите авторских прав в России. Слабая защита интеллектуальной собственности является одним из ограничений для развития внутреннего рынка программного обеспечения и новых технологий.

В-четвертых, открытие экономики способствует развитию международных отношений. Торговля и взаимные инвестиции делают экономики различных стран зависимыми друг от друга и тем самым ограничивают враж-

дебность внешней политики. Вместо абстрактных врагов, в иностранцах начинают видеть конкретных партнеров по бизнесу, покупателей и поставщиков товаров и услуг.

С другой стороны, несмотря на то что экономика в целом выигрывает, отдельные отрасли могут проиграть от вступления. Поэтому при обсуждении вопроса о вступлении необходимо различать национальный и отраслевой интересы. Отраслевой интерес заключается в том, чтобы иметь доступ на внешний рынок и к импортным комплектующим и сырью, но при этом защитить внутренний рынок от импортеров конкурирующей продукции. Естественно, что интересы различных отраслей часто противоречат друг другу, поэтому вступление в ВТО потребует от бизнес-сообщества, правительства и общества в целом проявить беспрецедентное умение договариваться – переговоры по ВТО станут первым настоящим тестом для государства, бизнес-элиты и общества на способность заключения общественного договора. К сожалению, даже в странах с развитым гражданским обществом при обсуждении проблем международной торговли преимущество по понятным причинам получает крупный бизнес, в то время как интересы населения и малого бизнеса не учитываются в полной мере. В России это усугубляется неразвитостью институтов гражданского общества, а также тем, что отдельные отрасли, которые возникнут в результате встраивания в глобальную экономику, пока отсутствуют или находятся в зародышевом состоянии (отрасли услуг, особенно информационных).

Вышеизложенные аргументы верны со статической точки зрения. При рассмотрении динамических аспектов возникает основной аргумент протекционизма: так называемый аргумент развивающейся отрасли (*infant industry argument*): если отрасль *почти* конкурентоспособна в глобальной экономике, то ее стоит защитить (тарифами или квотами) на некоторое время, пока она не достигнет уровня конкурентоспособности, и лишь затем открывать рынок. В принципе, этот аргумент верен, другое дело, что на практике он используется не вполне корректно. Многие развивающиеся страны пытались идти по этому пути, и в подавляющем большинстве из них происходило следующее. Каждая отрасль объявляет себя почти конкурентоспособной и требует защиты (при этом успеха в лоббировании добиваются, как правило, не только и не столько новые и растущие отрасли). Но если защищать всех, то это приведет к снижению уровня жизни населения, причем выигрыш каждой отрасли будет невелик (закрытие всех рынков приведет к существенному повышению обменного курса рубля). Кроме того, очень трудно удержаться от продления периода защиты – отраслевым лоббистам, как правило, удается превратить временную защиту в перманентную. Немедленное вступление в ВТО позволяет решить обе проблемы: в процессе переговоров можно будет определить отсрочку открытия некоторых рынков, при этом ее нельзя будет продлить.

Безусловно, вступление в ВТО занимает много времени и сил: необходимо привести национальное законодательство в соответствие с многочисленными правилами ВТО (см. Приложение), договориться с ВТО и *каждым* ее членом об условиях вступления.

## 2. МИФОЛОГИЯ ВТО

### Миф 1. «Нас завалят импортом, наша промышленность умрет, и все потеряют работу»

Формулировка. *Вступление в ВТО означает полное открытие экономики, наши товары будут вытеснены импортными, что приведет к массовой безработице.*

Прокомментируем по отдельности главные составляющие этого мифа:

- **“в настоящее время тарифы защищают нас от конкуренции”**
- неправда. Практически не защищают. Во-первых, средний размер тарифа для различных отраслей промышленности колеблется от 7 до 15%, что является, по международным понятиям, низкой защитой. Во-вторых, существующие импортные тарифы не работают: до 50% всего импорта уходит от уплаты пошлин (табл.1). Впрочем, наметившееся ужесточение таможенного администрирования приведет к росту тарифной защиты.

Таблица 1

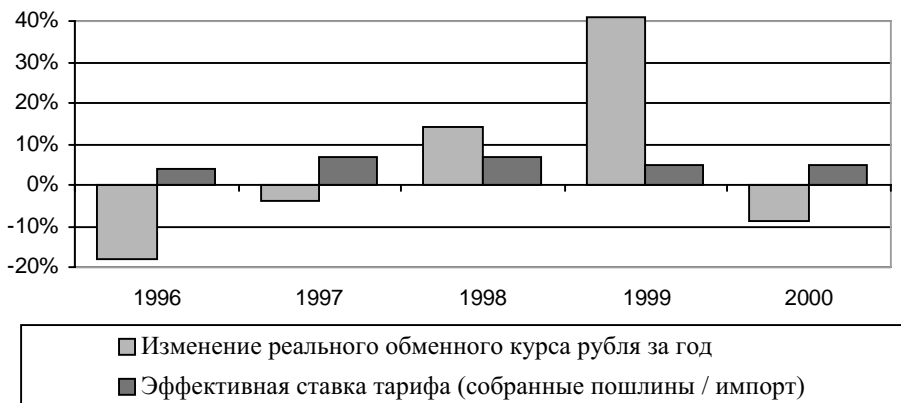
**Импортные тарифы в России и так невысоки, кроме того, они собираются лишь наполовину. В таблице представлены средневзвешенная ставка тарифа (по всем категориям импортных товаров) и реально собираемые импортные пошлины (%).**

	1996	1997	1998	1999
Номинальная средневзвешенная ставка тарифа	14%	14%	12%	8%
Эффективная ставка тарифа (реально собранные пошлины / импорт)	4%	7%	7%	5%

Источники: Госкомстат, Минфин, Russian Economic Trends, Всемирный банк.

- **“вступление в ВТО ведет за собой резкое снижение тарифов”**
- неправда. Вопрос о тарифах решается в ходе переговоров, причем сейчас предложения российской стороны предполагают не понижение, а повышение тарифов по многим пунктам. Другое дело, что после подписания соглашений тарифы будут *зафиксированы* – мысль, с которой трудно свыкнуться нашим производителям, которые привыкли, что тарифы можно произвольно менять в любое время. Поэтому и производители, и правительство должны **тщательно продумать, на каком уровне должны будут зафиксироваться тарифы** в различных отраслях.
- **“у правительства не останется инструментов защиты отечественного производителя”**
- не совсем так: члены ВТО могут при наличии экономического обоснования временно повышать тарифы, а также применять нетарифные меры. Но еще существеннее другое. Если посмотреть на колебания **реального валютного курса** в 1990-е гг. (см. рис.1), то легко заметить, что его влияние на конкурентоспособность значительно превышает вклад в нее

тарифов (и даже тот вклад, который могли бы внести тарифы, если бы наша тарифная политика работала). В отличие от тарифов обменный курс нельзя обойти. Кроме того, с экономической точки зрения обменный курс является лучшим регулятором, чем тарифы, поскольку не нарушает соотношения цен на различные экспортные и импортируемые товары. Возможность управлять реальным валютным курсом у правительства останется: выплата внешнего долга – мощный рычаг для инфляционного понижения курса;



Источники: Госкомстат, Минфин, Russian Economic Trends, Всемирный банк.

**Рис.1. Обменный курс – главное средство защиты отечественного производителя: амплитуда колебаний реального валютного курса за год превышает ставки импортных тарифов.**

- **«открытие экономики окончательно загубит российскую промышленность»**

исследования по другим странам показывают, что в долгосрочном плане внешняя торговля положительно влияет на экономический рост. Однако, в краткосрочной перспективе открытие экономики может повлечь за собой негативные социальные последствия. Что будет с российской промышленностью, если импорт все-таки увеличится?

Расчеты, которые мы провели для России, показывают, что уже на **второй год** после роста импорта, благодаря конкуренции и более доступным импортным составляющим, во многих отраслях начинается рост производительности. Однако в краткосрочном плане многие отрасли могут пострадать в терминах объемов выпуска и занятости. В первый год после увеличения импорта, по нашим расчетам, будет наблюдаться падение выпуска в пищевой промышленности и большинстве отраслей машиностроения, прежде всего в производстве средств транспорта, электрооборудования и металлоконструкций, однако величина эффекта вполне умеренна. Мы провели ус-

ловные расчеты<sup>1</sup> (так как пока неясны условия вступления), пытаюсь предсказать, что будет с российской промышленностью, если объем импорта каждого товара возрастет на 1%. При равномерном увеличении импорта по всем отраслям больше всего пострадает пищевая промышленность: там увеличение импорта на 1% приводит, при прочих равных, в среднем к спаду на 0,16%. В региональном разрезе, равномерное увеличение импорта приведет к краткосрочному снижению занятости в первую очередь на Чукотке, Камчатке, в Калмыкии, Магаданской, а также Новгородской областях и Алтайском крае<sup>2</sup>.

Оценивая степень серьезности краткосрочных издержек от открытия экономики, необходимо четче представлять себе, что произойдет в случае альтернативного развития событий, т.е. неприсоединения России к ВТО. К сожалению, отказ от вступления в ВТО вряд ли поможет избежать потерь. Пока наша промышленность останется нереструктуризированной и неконкурентоспособной, независимо от членства в ВТО импорт будет расти, увеличивая конкуренцию и толкая неэффективные предприятия к реструктуризации, а самые неэффективные – и к закрытию. В конечном счете может оказаться, что те самые проблемы, которых мы пытались избежать, будут просто отодвинуты на несколько лет, при этом шанс встроиться в мировую экономику будет упущен. Вступление же в ВТО может предоставить российским предприятиям возможности и стимулы для повышения производительности. Высвободившаяся при сокращении неэффективных производств рабочая сила может быть использована на более эффективных предприятиях. Чтобы ускорить этот процесс и снизить негативные последствия от вступления в ВТО, России следует немедленно предпринять необходимые **меры по повышению мобильности рабочей силы**, о чем мы более подробно поговорим позже.

#### **Выводы.**

- *Снижение тарифов будет незначительным и может быть с лихвой компенсировано снижением реального обменного курса рубля вследствие платежей по внешнему долгу и снижения цен на нефть. Данные трудности, как ни странно, помогут защитить «средний класс российской промышленности», вставший на ноги после кризиса 1998 г. С точки зрения защищенности отечественного производителя валютным курсом ближайшие годы могут оказаться благоприятными для вступления.*
- *Возможности правительства защищать отдельные отрасли после вступления будут действительно ограничены, поэтому в процессе переговоров необходимо выбрать приоритетные отрасли и оговорить отсрочку открытия отдельных рынков в условиях вступления.*

<sup>1</sup> Данные и все упоминаемые ниже расчеты высылаются по запросу при обращении на [www.cefir.org](http://www.cefir.org).

<sup>2</sup> Приведенные результаты показывают средний эффект для крупных отраслей, при этом для более мелких отраслей, входящих в одну и ту же крупную отрасль, эффекты могут существенно отличаться. Эффект от вступления проявляется не на уровне крупной отрасли, а на уровне каждого конкретного товара и даже каждого отдельного предприятия.

- *Вступление в ВТО действительно может привести к спаду в отдельных отраслях и регионах, поэтому уже сейчас необходимо предпринимать меры для решения проблем реструктуризации производства и снижения структурной безработицы. Отказ от вступления в ВТО не снимет необходимости решения этих проблем.*

## **Миф 2. «Сельское хозяйство умрет и есть будет нечего»**

*Формулировка. Вступление в ВТО откроет рынки дешевым импортным сельскохозяйственным товарам, с которыми наши продукты конкурировать не смогут. Наше сельское хозяйство перестанет существовать, что приведет к снижению уровня жизни в сельской местности и зависимости страны от импортного продовольствия. В периоды низких цен на нефть возможен продовольственный кризис.*

### **Обсуждение.**

- **“Сельское хозяйство останется совсем без защиты...”**

Сельское хозяйство во всех странах является отраслью с высоким уровнем государственной защиты, особенно выделяются ЕС, США и Япония. В России расходы на поддержку аграрного сектора сейчас относительно малы, и по большинству сельскохозяйственных культур ей трудно конкурировать с другими странами. Действующие тарифы значительно ниже, чем в среднем по ВТО, при этом вследствие неэффективности таможенного администрирования даже эти низкие тарифы не выполняли своей защитной функции. Таким образом, сегодня сельское хозяйство никак нельзя назвать защищенной отраслью. Может ли ситуация ухудшиться после присоединения к ВТО? Если понимать под защищенностью возможность в любой момент произвольно менять тарифы, как это понимает большая часть отечественных производителей, то да. И скорее всего нет, если взвешенно подойти к процессу переговоров и установить достаточно высокие (но при этом работающие) тарифы по продуктам, нуждающимся в защите.

С другой стороны, главным средством защиты сельского хозяйства (как и промышленности) является дешевый рубль (см. раздел о промышленности, рис.1). Именно после девальвации 1998 г. абсолютно развалившееся сельское хозяйство вновь начало развиваться. Кроме обменного курса, производство многих сельскохозяйственных продуктов защищено расстоянием: транспортные издержки увеличивают себестоимость продукции европейских производителей на десятки процентов на большинстве российских рынков.

Наконец, правила ВТО не предусматривают отмены субсидирования сельского хозяйства, а лишь требуют введения максимального порога для государственных субсидий (см. Приложение, раздел о «желтых» субсидиях). В настоящее время на переговорах обсуждается сумма в 16 млрд. долларов в год – величина более чем достаточная при любых прогнозах развития российской экономики. Проблема скорее заключается в отсутствии средств у бюджета, а также в неэффективности существующей политики расходов.



• *“... и поэтому не будет развиваться”.*

Проблемы российского сельского хозяйства во многом схожи с проблемами промышленности – это отсутствие менеджеров, способных заниматься маркетингом и сбытом продукции, мягкие бюджетные ограничения, оппортунистическое поведение (принимающее в сельском хозяйстве форму элементарного воровства), отсутствие контрактного права, трудности с получением кредита и т. д. В сельском хозяйстве эти проблемы стоят еще более остро вследствие неясно определенных прав собственности на землю. В отличие от промышленных предприятий основными активами сельскохозяйственных предприятий (бывших колхозов и совхозов) де-факто являются не средства производства (земля), а негласные политические права на получение явных или неявных субсидий для приобретения удобрений, кормов, горючего и других ресурсов (которые затем разворовываются для использования в частных хозяйствах)<sup>3</sup>. Таким образом, система государственного субсидирования хозяйств есть не что иное, как социально ориентированные трансферты на поддержку крестьян, причем осуществляемые крайне неэффективно: до самих крестьян доходит лишь небольшая часть потраченных бюджетом средств. Конечно, существующая система стала основным средством выживания сельских жителей, однако она не предоставляет никаких стимулов для развития эффективного сельскохозяйственного производства.

Необходимы серьезные институциональные изменения, в частности развитие системы кредитования и системы страхования сельскохозяйственных производств. В этом решающую роль сыграет проведение земельной реформы и создание работающих механизмов оборота земли. Безусловно, сейчас средний размер земельного пая слишком мал для эффективной обработки. С другой стороны, с введением рынка сельхозземель следует ожидать быстрой консолидации участков. Показателен пример Молдовы: за первый год реформы средний размер участка увеличился в сотни раз (от 1.5–3 га в начале реформы до 680 га).

Система господдержки аграрного сектора должна быть полностью пересмотрена. Необходимо отделить средства, направляемые на развитие, от средств на социальные цели. Последние необходимо выплачивать деньгами и не хозяйствам, а непосредственно сельским жителям (например, через повышение пенсий). Средства на развитие должны вкладываться в первую очередь в инфраструктуру: возможно, стоит подумать о поддержке вновь возрождающихся машинно-тракторных станций или создании межхозяйственных семенных фондов, об улучшении транспортной системы<sup>4</sup>. Государство может

<sup>3</sup> По оценкам экономистов американского Министерства сельского хозяйства, используемых российскими сельхозпредприятиями ресурсов достаточно для увеличения урожая на 43 % (даже при использовании традиционных советских технологий). По-видимому, это число можно использовать как нижнюю оценку масштабов разворовывания ресурсов.

<sup>4</sup> Развитие транспорта является важным звеном в процессе превращения отрасли из импортирующей в экспортирующую. Например, по мнению экспертов, развитие речного транспорта позволит экспортировать картофель в Иран.

также финансировать научные разработки по сельскому хозяйству и проекты, ведущие к росту производительности факторов в аграрном секторе.

Впрочем, многие инфраструктурные вложения могут быть осуществлены и частными предпринимателями по мере развития оборота земли и консолидации участков. Этот процесс уже начался: после 1998 г. в сельское хозяйство начал притекать частный капитал. В основном это крупные промышленные компании, вкладывающиеся пока в наиболее выгодные и очевидные звенья производственной цепочки (заготовка, сбыт), но есть и частные предприниматели, занимающиеся непосредственно производством. Особенно динамично развиваются отрасли, так или иначе связанные с экспортом<sup>5</sup>. Открытость экономики неизбежно предполагает специализацию в производстве тех товаров, по которым у страны есть сравнительные преимущества. В первую очередь это производство горчицы, подсолнечника и других масличных. Таким образом, несмотря на трудности в выходе на внешний рынок, связанные с высоким уровнем госрегулирования отрасли в других странах, у России есть перспективы увеличения экспорта сельхозпродукции.

#### **Выводы.**

- *Сельское хозяйство сегодня не защищено от внешней конкуренции ничем, кроме обменного курса рубля и транспортных издержек.*
- *Необходима продуманная политика тарифной защиты и субсидий и улучшение работы таможни.*
- *Вопрос состоит не в том, вступать или не вступать в ВТО, а в том, что делать для развития сектора. Существующая система является неэффективным средством социальной поддержки крестьян и не дает никаких стимулов к развитию. Необходима земельная реформа, развитие кредитования и страхования в сельском хозяйстве. Бюджетные средства должны вкладываться в развитие инфраструктуры, а не на текущую поддержку хозяйств.*
- *Российское сельское хозяйство может встроиться в глобальную экономику, специализируясь в производстве тех культур, по которым у него есть сравнительные преимущества.*

#### **Миф 3. «Финансовый сектор умрет, и все наши денежки уйдут (за границу?)»**

*Формулировка. Наши банки, страховые компании и пенсионные фонды еще слишком малы для того, чтобы конкурировать с иностранцами. Вступление в ВТО приведет к уничтожению российских финансовых институтов, иностранные банки соберут деньги населения и вывезут их за рубеж.*

#### **Обсуждение.**

##### **«Банковский сектор нуждается в защите...»**

Сейчас многие высказываются за то, чтобы продолжать защищать ры-

<sup>5</sup> Например, посевные площади под лен-кудряш выросли за два последних года почти в 3 раза.

нок финансовых услуг, чтобы российские финансовые институты могли встать на ноги. Однако, как показал опыт последних 10 лет, при отсутствии реальной угрозы конкуренции со стороны иностранных компаний у наших финансовых компаний отсутствуют необходимые стимулы к совершенствованию своей деятельности. Именно там, где развитие сферы услуг происходило в условиях сильной иностранной конкуренции (инвестиционные банки), российские институты сегодня вполне конкурентоспособны. Отрасли, защищенные от конкуренции, – банки, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды – большей частью не способны сегодня эффективно осуществлять свои функции.

Неразвитость финансовых институтов очень дорого обходится экономике. Для российской экономики надежные расчеты провести невозможно, поэтому сошлемся на исследования для других стран. По оценкам американских экономистов Раджана и Зингалеса, с учетом межстрановых и межотраслевых различий отрасли в странах с высоким уровнем финансового развития растут в долгосрочной перспективе в среднем на 1 % в год быстрее, причем, естественно, от финансовой неразвитости в первую очередь проигрывают такие сложные отрасли, как машиностроение, фармацевтика, микроэлектроника и др. Отсутствие хорошо развитого современного финансового сектора, безусловно, является одной из наиболее важных проблем для России. Если вступление в ВТО позволит эту проблему решить за счет прихода иностранных финансовых институтов и страховых компаний, то экономика России в целом от этого только выиграет.

Примечательно, что конкуренция со стороны иностранных банков уже начинает становиться реальностью: крупнейшие российские компании уже держат большую часть своих средств в зарубежных банках, многие вышли на иностранный рынок заимствований. К сожалению, у большинства населения выбора нет: монополия на розничном рынке принадлежит Сбербанку, который устанавливает отрицательные (!) реальные ставки процента по депозитам.

Либерализация рынка финансовых услуг в процессе вступления России в ВТО вряд ли повлечет за собой немедленные изменения. На сегодняшний день главным барьером для прихода иностранных банков является не законодательный порог в 12% (который так и не был исчерпан и уже отменен), а плохой инвестиционный климат. Приток банковского капитала в Россию будет происходить по мере развития рыночных институтов, снижения политического риска, реформы регулирования, роста иностранных инвестиций и развития нового российского бизнеса, в том числе мелкого и среднего, и пройдет некоторое время, прежде чем на российской банковской сцене появятся крупные иностранные игроки. Как правило, крупные международные банки и страховые компании приходят в страну вслед за своими клиентами – транснациональными корпорациями, однако огромные ниши на рынке сбережений, страховых и пенсионных услуг для населения могут также привлечь иностранные банки. Самые эффективные из российских банков смогут воспользоваться этим временем, чтобы укрепить свои позиции. Кроме того,

даже после прихода иностранных финансовых институтов у российских банков, страховых компаний и пенсионных фондов останется возможность работать на рынке розничного обслуживания населения.

**«...а потоки капитала – в контроле».**

Дискуссия о либерализации контроля над оттоком капитала напрямую не связана с вступлением в ВТО. Эффективность такого контроля зависит от конкретной ситуации в стране, например, он был совершенно неэффективен в Бразилии, но на удивление эффективен в Малайзии. Утверждать, что «все, кто хотел, уже все вывезли», неправомерно, так как отток капитала из России продолжается, причем темпы вывоза не снижаются<sup>6</sup>. Безусловно, либерализация вывоза капитала повысит благосостояние потребителей, так как они получают доступ к более эффективным сберегательным инструментам: в отличие от наличных долларов (и вкладов в Сбербанк) вложенные в иностранную экономику средства приносят процентный доход.

Не совсем корректным, впрочем, является аргумент «для того, чтобы капитал притекал, нужно разрешить ему утекать». Капитал может притекать только в том случае, когда в стране есть прибыльные проекты для его вложения, а таковые сами собой не появятся после формальной либерализации рынка капитала. С другой стороны, если в результате этой меры приток капитала в Россию и повысится, то это может быть приток краткосрочного и часто меняющего направление своего движения капитала. Как показывает опыт азиатского кризиса 1997-1998 гг., приток такого капитала идет либо на финансирование роста потребления, либо на финансирование непроизводительных и неэффективных инвестиций. А это именно тот самый вид капитала, который многие страны пытаются к себе не пускать, как, например, делала Чили, установив на них специальный налог (точнее, норму обязательного резервирования)<sup>7</sup>. В любом случае меры по либерализации оттока капитала не являются достаточными для улучшения инвестиционного климата и привлечения иностранного капитала, и они не могут заменить собой меры, связанные с проведением судебной реформы, улучшением бухгалтерского учета, аудита, совершенствованием закона о банкротстве, укреплении корпоративного управления, повышением качества регулирования финансовой системы и т.д.

**Выводы.**

- *С точки зрения развития экономики в целом необходимо нарушить то монопольное положение, в котором в настоящий момент находятся российские банки, страховые компании и пенсионные фонды. С другой стороны, вступление в ВТО не приведет к мгновенному приходу иностран-*

<sup>6</sup> Следует заметить, что Россия является единственной страной с переходной экономикой, которая на протяжении 90-х гг. в среднем вывозила, а не ввозила капитал.

<sup>7</sup> В случае слишком большого притока капитала в краткосрочной перспективе растет курс национальной валюты и снижается конкурентоспособность промышленности. В долгосрочном смысле промышленность выигрывает постольку, поскольку инвестиции приводят к увеличению эффективности производства.

ных финансовых институтов. У российских банков есть время подготовиться к конкурентной борьбе.

- Главный вопрос состоит не в том, вступить или не вступить в ВТО, а в том, что делать для развития финансового сектора, – это, прежде всего, меры, направленные на улучшение инвестиционного климата и защиту прав кредиторов<sup>8</sup>.
- Вопрос либерализации контроля над оттоком капитала из России напрямую не связан с вступлением в ВТО. В любом случае для обращения притока капитала необходимо в первую очередь улучшение инвестиционного климата.

#### **Миф 4. «Снижение тарифов приведет к росту импорта и снижению иностранных инвестиций»**

*Формулировка. Для стран с относительно неблагоприятным инвестиционным климатом, к каким, без сомнения, можно отнести Россию, предельно жестко стоит дилемма «либо товары, либо инвестиции». Если внутренний рынок защищен тарифами, то дешевле построить завод внутри страны, чем импортировать товары. Если же рынок открыть, то все будет производиться за границей и ввозиться в готовом виде.*

**Обсуждение.** Данная теория неверна или верна только частично по следующим причинам:

- международный опыт говорит об обратном. Не только страны-члены ВТО получают больше прямых иностранных инвестиций, но и само вступление в ВТО обычно сопровождается ростом иностранных инвестиций. Например, в Болгарии в следующий после вступления год иностранные инвестиции выросли в 5 раз. Мы провели межстрановой анализ, рассмотрев долю прямых иностранных инвестиций в ВВП для 86 развивающихся стран в 1990-е гг., а также только для тех 42 из них, которые не были членами ГАТТ. В анализе учитывались страновые различия, уровень развития и размер экономики, глобальная экономическая конъюнктура. Оказалось, что в год вступления иностранные инвестиции в среднем (при прочих равных) повышаются на 1.2% ВВП, а в следующие годы падают, но остаются на 0.8% выше, чем до вступления. Это достаточно серьезный эффект, если учесть, что средний уровень прямых иностранных инвестиций в этих странах составляет 1.5% ВВП.
- вступление в ВТО даст возможность российским производителям отстаивать существующие и открыть новые экспортные рынки, так что увеличится инвестиционная привлекательность экспортирующих предприятий.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> Более подробно мы обсуждаем эти вопросы в разделе «Мобильность капитала».

<sup>9</sup> Сторонники обсуждаемого мифа часто приводят в качестве аргумента случай Китая, который пока не вступил в ВТО, но вполне успешно привлекает иностранные инвестиции. Однако при этом, как правило, не поднимается вопрос о том, что будет с инвестициями в Китай после вступления. Большинство иностранных инвестиций в Китай являются вертикальными, то есть ориентированными на экспорт продукции в другие страны, поэтому можно предположить, что иностранные инвестиции в Китай вырастут еще больше после того, как китайским товарам будут открыты новые экспортные рынки.

- вступление в ВТО потребует принятия ряда законов, защищающих права инвесторов и авторские права, а также приводящих технические нормы и стандарты в соответствие с международными, что даст иностранным инвесторам гарантии против дискриминации со стороны властей, тем самым резко улучшив инвестиционную привлекательность страны в целом<sup>10</sup>;
- на *вертикальные* инвестиции, которые предполагают реэкспорт произведенной продукции и часто предполагают использование импортных комплектующих, снижение импортных тарифов влияет скорее положительно, чем отрицательно. Именно этот тип инвестиций доминирует в развивающихся и переходных экономиках;
- снижение тарифных барьеров может отрицательно повлиять только на *горизонтальные* инвестиции (те, которые направлены на удовлетворение внутреннего спроса принимающей страны), да и то не всегда. Во-первых, даже горизонтальные инвесторы импортируют в Россию большое количество комплектующих и материалов. Во-вторых, для притока иностранных инвестиций большое значение имеют не просто импортные тарифы, а совокупные издержки на доставку товара на местный рынок, и тарифы являются в России лишь небольшой их частью<sup>11</sup>. В-третьих, в России огромный потенциал для горизонтальных инвестиций: Россия обладает большим рынком, и в России не развит сектор услуг. Для реализации этого потенциала необходимо продолжать бороться с межрегиональными барьерами на пути движения продукции и факторов производства и развивать транспортную инфраструктуру.

Мы провели исследование того, насколько сильно изменение тарифов в прошлом сказывалось на изменении соотношения импорта и прямых иностранных инвестиций в России в 1993-1996 гг. (к сожалению, у нас нет необходимых данных за последующие годы). Для вертикальных инвестиций эффект оказался нулевым, для горизонтальных инвестиций получилось, что при прочих равных уменьшение тарифа на 1 процентный пункт влекло за собой рост доли импорта в суммарном объеме импорта и объема продукции предприятий с иностранным участием всего на 3%. Даже сделав скидку на плохое таможенное администрирование, понятно, что эффект этот достаточно мал, чтобы быть с лихвой скомпенсированным улучшением инвестиционного климата.

### **Выводы.**

- *Вступление в ВТО дает России уникальный шанс привлечь иностранный капитал. Те предприятия и регионы, которым удастся решить проблемы*
- <sup>10</sup> Известный специалист в области международных финансов профессор Арнольд Харбергер, консультировавший десятки правительств в развивающихся и переходных экономиках, считает, что в результате вступления в ВТО приток капитала в Россию усилится настолько, что может иметь место резкое повышение реального обменного курса рубля.
- <sup>11</sup> Сложно представить себе, что снижение на 3 % тарифной ставки на ввоз в Россию молочных продуктов из Европы может остановить иностранного инвестора, желающего открыть завод по переработке молочной продукции где-нибудь в Новосибирске.

*корпоративного управления и защиты прав инвесторов, смогут привлечь значительные инвестиции. При этом горизонтальные (ориентированные на внутренний рынок) инвестиции пойдут во внутренние регионы с большей концентрацией населения, а вертикальные (ориентированные на экспорт) – в приграничные регионы с квалифицированной рабочей силой. Для привлечения инвестиций необходимы меры по улучшению инвестиционного климата и формированию единого экономического пространства в России.*

- *Улучшение инвестиционного климата является, впрочем, необходимым условием долгосрочного экономического роста вне зависимости от вступления в ВТО.*

### **Миф 5. «ВТО спасет от произвола власти»**

*Вот придет барин – барин нас рассудит.*

Н.А.Некрасов «Забывтая деревня»

*Формулировка. Вступление в ВТО ограничивает возможности властного произвола и тем самым отменяет необходимость усилий в области административной реформы. Источник мифа: неверие в эффективность и справедливость власти, невозможность власти реформировать себя. Предыдущая реинкарнация мифа: надежда на план реформ МВФ.*

#### **Обсуждение.**

Действительно, ВТО предоставляет иностранным производителям механизм разрешения конфликтов с российскими властями. В случае дискриминации иностранных производителей (по отношению к отечественным) реакцией будет, правда, не увольнение чиновников, а дискриминация отечественных товаров на иностранных рынках. Конечно, это приведет к давлению на власть со стороны российских экспортеров.

С другой стороны, вступление в ВТО не запрещает властям издеваться над отечественными предпринимателями, поэтому в отсутствие реформы регулирования и государственного аппарата не произойдет улучшения инвестиционного и предпринимательского климата; вступление в ВТО может привести к массовому оттоку капитала через, например, иностранные финансовые институты.

Безусловно, для того чтобы отстаивать интересы российских предприятий в институтах ВТО, необходимы очень квалифицированные и неподкупные государственные служащие, поэтому при подготовке к вступлению необходима реформа государственного аппарата, повышение стимулов внутри государственной бюрократии. В отсутствие административной реформы российские производители не выиграют, а проиграют и от введения жесткого контроля над правами на интеллектуальную собственность.

#### **Выводы.**

- *Вступление в ВТО не отменяет необходимости реформы регулирования и государственного аппарата. Более того, без этих реформ выгоды от вступления в ВТО будут существенно ниже.*

**Миф 6. «ВТО развалится на региональные блоки, в которых нам не будет места»**

Формулировка. *Будущее ВТО вызывает сомнения: в мировой экономике образуются региональные торговые ассоциации (американская, европейская и азиатская), которые и являются основными инструментами международной торговли. Вступив в ВТО, Россия ничего не выиграет, но потеряет преимущества Таможенного союза со странами СНГ.*

**Обсуждение и выводы.**

Действительно, неочевидно, как Россия может встроиться в набирающие силу региональные блоки. Впрочем, тем более необходимо ускорить вступление в ВТО, чтобы иметь хотя бы один инструмент для «взламывания» региональных границ. Что касается Таможенного союза то если Россия вступит в ВТО, все экономические функции Таможенного союза могут быть сохранены при помощи двусторонних переговоров или формирования региональной ассоциации свободной торговли. В конце концов, уже сейчас один из членов Таможенного союза (Киргизия) является и членом ВТО. Возможно, впрочем, что часть политических функций Таможенного союза придется реализовывать другими средствами.

**Миф 7. «Вступай не вступай – страна так расположена, что инвестиций не будет»**

Формулировка. *Российский климат делает производство всех товаров неконкурентоспособными, поэтому России нет места в глобальной экономике.*

**«Производство всех товаров обходится дороже, поэтому торговать невыгодно»**

- этот аргумент противоречит основам экономической теории. Проблема выгоды торговли для стран, у которых высокие издержки и нет абсолютных преимуществ по производству ни одного товара, еще в начале XIX века была решена английским экономистом Давидом Рикардо, который показал, что для международной торговли важны не абсолютные преимущества, а относительные<sup>12</sup>;
- так что утверждать, что для нашей страны нет места для участия в мировой торговле, только потому, что климат холоднее и поэтому все издержки больше, нельзя. Существуют другие, существенно более важные факторы, например квалификация рабочей силы, которые опреде-

<sup>12</sup> То есть пусть добыча нефти в России стоит дороже, чем в окружающем мире, скажем Кувейте. Производство видеоманитофонов – тоже дороже (чем, например, в Японии), но в большей степени, чем производство нефти. Тогда России выгодно производить нефть и покупать видеоманитофоны, что мы и делаем с начала 90-х годов. Окружающему миру тоже выгодно: пусть за одно и то же время они могут произвести больше и нефти, и видеоманитофонов, чем мы, но, сконцентрировавшись на производстве видеоманитофонов, они повышают свою производительность труда в среднем и от этого выигрывают. Интересно, что в своей книге «Почему Россия не Америка?», посвященной данному аргументу, профессор Паршев также ссылается на Рикардо, но делает прямо противоположные теории Рикардо выводы.



ляют положение экономики в системе международной торговли. Именно благодаря этому фактору более холодная Швеция обогнала в своем развитии более теплые Испанию и Португалию. Другое дело, что со временем конкуренция приведет к тому, что отрасли, не связанные с добычей и переработкой природных ресурсов, будут перемещаться в регионы с умеренным климатом<sup>13</sup>.

**«Беды российской экономики объясняются географическими факторами»**

- влияют ли вообще географические факторы на долгосрочный экономический рост? Американские экономисты Гэллап и Сакс рассматривали, насколько важны для роста тропический климат, выход к морю (плотность населения в прибрежной полосе и в удаленных от моря районах), удаленность от наиболее развитых стран и т.д. Выяснилось, что все факторы, связанные с неудачным географическим положением, действительно играют роль: удаленные от моря страны или страны, где пусть и есть выход к морю, но большинство населения живет не в прибрежной полосе, растут медленнее. Страны с тропическим климатом растут *медленнее* (при прочих равных). Однако объяснить это можно за счет высокой заболеваемости тропическими болезнями в таких странах: учет заболеваемости малярией (единственная болезнь, о заболеваемости которой есть надежные межстрановые данные) сводит на нет эффект климата. Гэллап и Сакс не оценивали влияние холодного климата, но они оценивали эффект от принадлежности к бывшим социалистическим странам (что, согласно книге Паршева, неплохая аппроксимация для холодного климата). Так вот, этот фактор теряет свою значимость, если учесть индексы открытости торговли и качества государственных институтов, которые включают в себя оценку эффективности бюрократии, масштаб коррупции, эффективность контрактного права и исполнения законов. Так что не в климате состоит наше главное отличие от Америки;
- простое доказательство вторичности климата по отношению к политическим и правовым факторам – карта спада производства в регионах России. На рис.2 показана степень падения ВВП с 1990 по 1998 г. Чем темнее окраска региона, тем больше падение. Наибольшее падение наблюдалось скорее в южных регионах, чем в северных. Кстати, из результатов Гэллапа и Сакса следует, что среди регионов России в наилучшем географическом положении находятся Санкт-Петербург, Ленинградская область, Калининградская область и Приморье. Только из-за близости к

<sup>13</sup> Советская индустриализация действительно привела к смещению производства и населения в существенно более холодные регионы. По оценкам американских экономистов Гадди и Икеса, за время советской власти температура для среднего российского жителя понизилась на один градус Цельсия, в то время как для среднего американского – выросла на четыре. Таким образом, переток ресурсов в регионы с умеренным климатом может привести к серьезному снижению издержек производства. Впрочем, можно воспользоваться советом Дэйла Карнеги и «сделать из лимона лимонад»: стать мировым лидером по экстремальному туризму.



*Источник:* Госкомстат. Цифры показывают процент спада, в скобках – количество подобных регионов.

**Рис. 2. При чем тут климат? Спад производства больше не в холодных, а в *теплых* регионах. На рисунке представлен спад ВВП в российских регионах за 1990-1998 гг.**

морю Ленинградская и Калининградская области должны были бы расти на 1%, а Приморский край – на 0,6% в год быстрее, чем страна в среднем. Как известно, Приморье является одним из наиболее проблематичных российских регионов, поэтому географические факторы в современной России существенно менее важны, чем институциональные.

#### **Выводы.**

Конечно, холодный климат повышает производственные издержки, однако он не является решающим фактором, препятствующим развитию России на современном этапе, и не является причиной, по которой России не стоит открывать экономику. При размещении производства в холодных районах уровень жизни населения действительно ниже, однако это не связано с открытостью: при закрытии экономики уровень жизни снизится еще больше (при прочих равных). С другой стороны, со временем в России может произойти обратный переток (недобывающего) производства и рабочей силы в регионы с более умеренным климатом.

#### **Миф 8. «Наши беды в русском характере, и ВТО этого не изменит»**

*Умом Россию не понять...*

Ф.И. Тютчев

*Формулировка. Годы реформ показали: то, что работает в других странах, не работает в России. Русская душа не приемлет рынка и индивидуализма.*

*Нам ближе община и коллективизм. Российские предприниматели не умеют созидать, а рабочие не умеют работать. Источник мифа: вера в особость русского народа.*

### **Обсуждение.**

Вера в особость присуща не только России. В XX веке очень многие страны пытались выбрать особый путь, который, как правило, включал изоляцию от внешнего мира, но после его краха возвращались на столбовую дорожку построения рыночной экономики. Хорошим примером могут служить страны Латинской Америки, которые, кстати, как и Россия, уповали на свою особость.

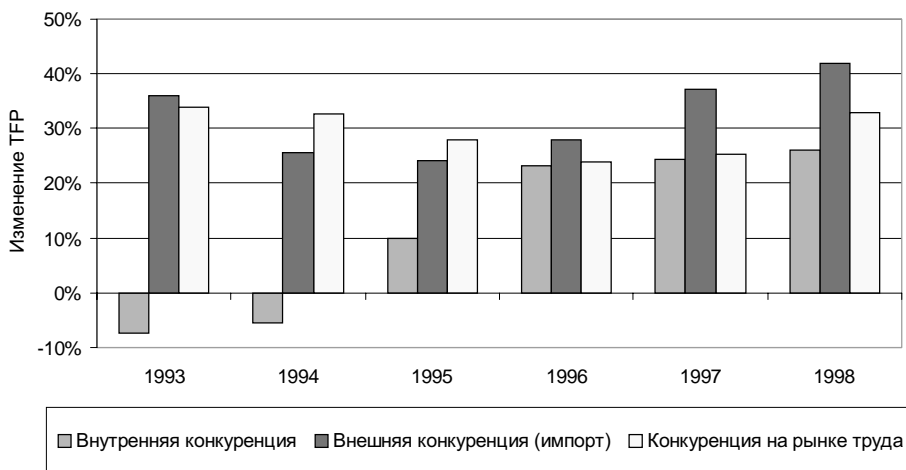
В силу множества причин экономический спад, вызванный развалом плановой системы, в России действительно оказался на порядок глубже, чем в других странах. Действительно, до сих пор реформы не привели к повышению эффективности предприятий и уровня жизни, зато породили такие специфические явления, как бартер. Но, тем не менее, это не говорит о том, что рынок в России не работает: как ни парадоксально это звучит, российская экономика находится в самом начале пути реформ. Конкуренция пока не затронула большинства российских предприятий, остаются существенные барьеры на пути движения продукции, труда и капитала.

В тех секторах, где удалось обеспечить возникновение конкурентной среды, производительность действительно выросла, причем важна как внешняя, так и внутренняя конкуренция, а также конкуренция на рынке труда (см. рис.3). Кстати, и бартер получил широкое распространение именно в неконкурентных отраслях: по расчетам Гуриева и Квасова, в 1996-1997 гг. при прочих равных в монополизированных отраслях доля бартера в выручке была на 15–20% больше, чем в конкурентных.

Ни в одной стране мира люди не любят работать просто так и не хотят тратить время и силы на повышение эффективности производства товаров и услуг, если этого можно избежать. Однако наличие конкуренции не дает стоять на месте, и в этом Россия не исключение. Перефразируя классика, можно сказать, что все успешные страны развиваются одинаково – из-за наличия конкуренции, а все остальные – придумывают разные причины, чтобы эту конкуренцию ограничить.

Особость русского характера проявляется скорее в уникальной способности к выживанию – брошенный в воду, российский предприниматель умудряется выплыть, несмотря на все трудности. Отметим, что не последнюю роль в этом играет высокий уровень базового образования. В среднем российские предприниматели – люди с хорошим (по мировым стандартам) высшим образованием, а главное – умеющие и любящие учиться (в широком смысле), гибко приспосабливаться к динамичной среде.

В условиях открытой экономики главным фактором успеха является способность предпринимателей найти ту нишу, которая даст возможность опережающего развития. Удачные примеры того, что «можем, когда хотим», можно обнаружить, в числе других, на сегодняшнем рынке программного обеспечения (ПО). Одним из таких примеров является компания «Рек-



*Источник:* Расчеты американских экономистов Брауна и Эрла. Величина эффекта показывает, насколько при заданном количестве труда и капитала больше производит предприятие, если отрасль из монополизированной превращается в конкурентную. Расчеты выполнены по всем крупным и средним промышленным предприятиям России с учетом отраслевых и региональных различий. Отрасль определяется как отрасль с 5-значным кодом в классификаторе ОКОНХ. В качестве показателя внешней конкуренции используется доля импорта в продажах отрасли.

**Рис. 3. В России, как и в других странах, конкуренция заставляет увеличивать эффективность. На рисунке показано влияние конкуренции на общую производительность факторов производства (TFP): эффект конкуренции со стороны импорта, а также конкуренции на рынке труда всегда был большим и значимым. В последние годы внутренняя конкуренция также стала стимулом для повышения эффективности**

софт». 10 лет назад компания, в которой работало тогда 6 человек, начала с программирования на заказ для зарубежных фирм. Через несколько лет, отладив технологию производства ПО, «Рексофт» перешел к разработке собственных стандартных программных продуктов. В 1996 г. компания выпустила первый тиражируемый продукт на отечественный рынок – систему учета и тарификации телефонных переговоров «Барсум». В числе других успешных продуктов «Рексофт» – комплексная система автоматизации гостиницы «Эдельвейс», которая продается не только в России, но и на Западе, и система управления содержанием сайтов Dynasite. Мы спросили у руководителей компании, объем продаж которой достиг в 2000 г., при 100 сотрудниках, 2,5 млн. долларов, в чем секрет их успеха. На первом месте, по мнению менеджеров, стоят люди. Следующим важным аспектом было то, что они первыми вышли на западный рынок заказного ПО, и то, что за 10 лет работы Рексофт на практике отработал и умело комбинировал все модели работы софтверных фирм: индийскую, израильско-скандинавскую и национальную.

В качестве другого примера успеха можно назвать компанию 1С, которая является сегодня лидером на российском рынке бухгалтерского программного обеспечения. Продукция 1С установлена приблизительно на 300 предприятиях России и СНГ. Распространение, а также поддержка и обучение персонала осуществляется через широкую сеть дилеров, охватывающую 430 городов России.

Качество рабочей силы в России часто тоже вызывает нарекания: у нас нет дисциплины, все алкоголики и т.д. Это правда, однако не стоит забывать, что эти факторы во многом обусловлены экономическим спадом<sup>14</sup>.

### **Выводы.**

Российские предприниматели ничем не уступают западным и вполне адекватно реагируют на конкуренцию. Особость России в том, что она унаследовала от СССР концентрированную структуру промышленности, что существенно затрудняет создание конкурентной среды. Вступление в ВТО может значительно улучшить ситуацию, так как создаст необходимое конкурентное давление. Необходимым условием успеха является содействие мобильности труда и капитала, а также поддержание высокого уровня образования.

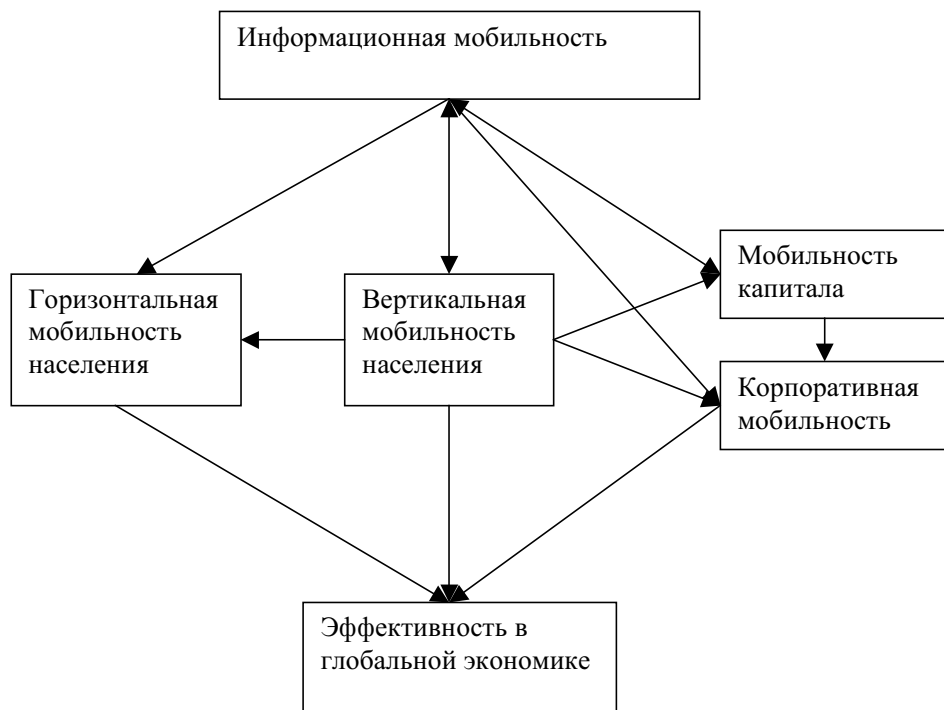
## **3. ШАНС НА УСПЕХ: МОБИЛЬНОСТЬ**

Опираясь на все вышесказанное, можно утверждать, что вступление либо невступление в ВТО само по себе не решит проблемы выживания России в условиях всеобщей глобализации. Принятие отрицательного решения по поводу ВТО не спасет нас от структурной безработицы и проблем с инвестициями, как и от необходимости продолжать реформы. В случае положительного решения выгоды от вступления будут гораздо больше, а социальные издержки ниже, если будет **больше возможностей для перетока факторов производства (капитала, труда, человеческого капитала) между предприятиями, отраслями и регионами**. В развитие этой мысли и в качестве схемы обсуждения вопроса *«что делать с собой, вступившим в ВТО?»*, мы предлагаем изложенную ниже концепцию мобильности.

Для конкурентоспособности в глобальной экономике необходимы:

- мобильность капитала;
- мобильность трудовых ресурсов, в том числе *горизонтальная* (географическая) и особенно *вертикальная* (профессиональная), то есть возможность накопления человеческого капитала;
- внутрикорпоративная мобильность, понимаемая как способность пред-

<sup>14</sup> Алкоголизм, как и многие другие социальные проблемы, связан с экономическими причинами. Так, в 1990-х гг. количество госпитализаций, связанных с алкоголизмом, на душу населения в российских регионах уменьшалось на 0,2% при увеличении реального дохода на душу населения на 1% (с учетом уровня безработицы, уровня социального неравенства, доли городского населения, макроэкономических факторов и региональных отличий). Таким образом, можно ожидать, что при возобновлении экономического роста количество случаев алкоголизма сократится.



приятый к инновациям и гибкость в изменении организационных структур;

- информационная мобильность – необходимое условие для снижения транзакционных издержек на рынке продукции, труда и капитала и повышения остальных видов мобильности.

## Мобильность трудовых ресурсов

### Географическая мобильность

России необходимо реструктурировать свою экономику и перевести людей с менее производительных рабочих мест на более производительные в любом случае, независимо от вступления в ВТО. Однако в случае вступления в ВТО этот процесс будет происходить существенно быстрее. Причем новые вакансии не обязательно будут создаваться в тех местах, где будут высвобождаться работники.

Дерегулирование является необходимым, но не достаточным условием для поглощения высвобождаемых трудовых ресурсов. Дерегулирование стимулирует создание малого бизнеса в густонаселенных и процветающих регионах, вряд ли стоит ожидать быстрый рост сектора услуг в моногородах с высокой безработицей и низким спросом.

Поэтому достаточно остро стоит вопрос о том, чтобы облегчить работникам возможности для переезда из одних мест в другие.

Сейчас географическая мобильность населения достаточно низка. Основными препятствиями к смене места жительства являются администра-

тивные барьеры, неразвитость рынка жилья, отсутствие информации. Кроме того, существенно ограничивает мобильность и нехватка денег на переезд (наши расчеты подтверждают, что низкие доходы ограничивают мобильность). Традиционно наиболее мобильной является молодежь, однако именно молодые специалисты больше всего страдают от недостатка ликвидных средств для финансирования переезда и неразвитости рынка жилья. Невысокая географическая мобильность не означает отсутствия у работников желания искать новую работу: около 10% рабочих ежегодно меняют свое место работы внутри того же города, и примерно 10–15% населения имеют два или более рабочих места. Кроме того, достаточно широкое распространение получила неформальная временная миграция: по некоторым оценкам, около 10–15% глав семей, живущих в депрессивных районах, уезжает в другой регион на заработки. Анализ данных по миграции за последние годы позволяет сказать, что люди едут в основном в европейскую часть, правда, миграционные потоки пока невелики. В табл. 2 представлены агрегированные данные по миграции между сегодняшними федеральными округами. Видно, что мобильность достаточно высока, но лишь внутри округов, в то время как мобильность между округами практически отсутствует, несмотря на огромные различия в уровнях жизни и безработицы. Абсолютно такая же картина имеет место и на уровне регионов<sup>15</sup>.

Таблица 2

**Внутрирегиональная миграция на порядок больше межрегиональной.  
Миграция населения в 1990-1999 гг., % от населения в 1990 г.**

% от 1990	Куда едут						
	Центральный	Северо-Западный	Южный	Приволжский	Уральский	Сибирский	Дальневосточный
Центральный	11,2	0,7	0,7	0,9	0,3	0,4	0,2
Северо-Западный	2,7	13,9	1,1	1,5	0,4	0,5	0,3
Южный	1,7	0,6	15,2	1,1	0,7	0,6	0,4
Приволжский	1,1	0,5	0,6	16,2	1,2	0,4	0,3
Уральский	1,3	0,5	1,4	3,4	15,8	1,2	0,3
Сибирский	1,1	0,4	0,9	1,0	0,8	21,7	0,9
Дальневосточный	3,7	1,4	3,0	2,6	1,0	3,9	20,1

Что можно сделать для увеличения географической мобильности? Ключевыми мерами являются пропаганда мобильности, отмена административных барьеров, развитие ипотеки, стимулирование переподготовки мигрантов. Можно выдавать ваучеры на приобретение билетов и оплату жилья в специальных общежитиях и т.д. При этом важна информационная поддер-

<sup>15</sup> Данные по меж- и внутрирегиональной мобильности предоставляются по запросу [www.cefir.org](http://www.cefir.org).

жка этого процесса, то есть развитие информационной мобильности, и создание возможностей для профессиональной переориентации работников, то есть профессиональная мобильность.

Одной из центральных мер, направленных на рост географической мобильности, является развитие ипотечных кредитов. Считается, что развитие ипотеки сдерживается отсутствием банковской системы однако для развития ипотеки полноценные банки и не нужны. Необходима национальная ипотечная корпорация, которая будет выкупать закладные и выпускать под залог недвижимости всевозможные бумаги, торгуемые на рынке. Таким образом, люди будут занимать деньги практически на рынке ценных бумаг. Очень важно, чтобы это была частная компания, но регулируемая, как Fannie Mae (США) или негосударственные пенсионные фонды. Такая структура дает работу и российским банкам, которые будут выдавать первичные кредиты, но и предъявляет спрос на страховые услуги. Кроме того, будет создан и долгосрочный финансовый инструмент.

Региональные и местные власти опасаются, что увеличение мобильности приведет к увеличению конкуренции между регионами и (для многих регионов) массовому оттоку трудовых ресурсов и, следовательно, инвестиций. Это верно – повышение мобильности заставит региональные и местные власти приложить гораздо больше усилий для привлечения и удержания квалифицированных кадров и капитала. Впрочем, это хотя и трудно, но возможно: одним из примеров успеха такой политики является развитие экономики Новгородской области в последние годы.

*Региональные власти могут (если захотят) привлекать инвестиции и создавать рабочие места.* В Новгородской области была создана соответствующая нормативная база для привлечения инвестиций. Действующие на территории области совместные предприятия получают различные налоговые льготы и освобождаются от местных и региональных налогов до полной окупаемости инвестиционного проекта. Удалось значительно уменьшить количество бюрократических барьеров (в отличие, например, от Калининградской области, которой, хотя и обладающей еще более прогрессивным законодательством, не удается привлекать инвестиции исключительно из-за низкого качества работы местных чиновников). Значительные средства инвестированы в транспортную систему и в туризм. Область хорошо известна за рубежом, в 1997 г. за успехи на международной арене первой из российских регионов получила Почетный знак Совета Европы. Области удалось привлечь значительное количество как иностранных, так и российских инвесторов. Так, по сравнению с Калининградской областью, в 2000 г. уровень инвестиций в основной капитал был в два раза выше, а объем иностранных инвестиций был в *пять* раз больше. В области действует 32 совместных предприятия, при этом на промышленных совместных предприятиях работает 2,5% населения (в среднем по России, включая Москву, показатель составляет 0,5%). В итоге в области наблюдается рост производства начиная с 1997 г. (в 1997–1999 гг. он составил 1, 5 и 15% соответственно, что превышает общероссийские показатели в сумме на 16%), причем в наибольшей степени он затрагивает экспортоориентированные отрасли (химическая, лесная промышленность, нефтехимическое машиностроение).



### **Профессиональная мобильность**

Рабочая сила в России – одна из самых образованных в мире, особенно если сравнивать ее со странами, имеющими сопоставимый уровень дохода на душу населения. Однако для того, чтобы нам в полной мере использовать этот потенциал, нужно повысить профессиональную мобильность рабочей силы. В современном мире нужны не просто образованные работники, а работники, могущие и желающие учиться и приспосабливаться к новым условиям. Профессиональная мобильность является, пожалуй, даже большей проблемой для России, чем географическая. В нашей стране достаточно хорошо развита система школьного и высшего образования, но не система повышения квалификации и переквалификации. В результате наш рынок труда достаточно инертен и не способствует быстрой реструктуризации экономики. Единственное исключение – это переход на работы, не требующие серьезной профессиональной подготовки, скажем, в челночную торговлю.

Повышение профессиональной мобильности необходимо России не только для того, чтобы преодолеть негативный эффект от реструктуризации экономики, но и для того, чтобы успешно развиваться в будущем. Как мы уже отмечали выше, современный мир очень динамичен, новые сферы деятельности возникают очень часто, а технический прогресс почти полностью меняет представление об условиях труда в старых отраслях. В результате, даже на протяжении жизни одного поколения, могут происходить серьезные структурные перестройки экономики. Поэтому надо быть готовым к тому, что полученного первоначального образования будет недостаточно и придется на протяжении жизни постоянно доучиваться и переучиваться. В современной глобальной экономике, чтобы не отставать от конкурентов, недостаточно идти – нужно бежать, а чтобы перегонять их, необходимо бежать очень быстро. Те страны, в которых профессиональная мобильность рабочей силы высока, могут быстро развиваться, не испытывая продолжительных экономических катаклизмов, тогда как в более инертных странах возможны серьезные задержки и отставания в развитии в случае недостаточной мобильности трудовых ресурсов.

В качестве примера можно привести опыт штата Массачусетс США и опыт Валонии – французской части Бельгии. В конце 60-х годов, Массачусетс столкнулся с проблемой необходимости серьезной структурной перестройки своей экономики, поскольку традиционная для этого штата отрасль – обувная перестала быть конкурентоспособной. Эта проблема была успешно решена за счет использования научного потенциала штата, в котором находятся два ведущих американских университета – Гарвард и Массачусетский технологический институт. В результате в 90-е гг. Массачусетс стал одним из наиболее успешных американских штатов, второй Силиконовой долиной, с очень высоким уровнем жизни и рекордно низким уровнем безработицы – чуть больше 1%. С подобными же проблемами в послевоенные годы столкнулась и Валония, где неконкурентоспособными стали традиционные металлургические отрасли. Однако из-за невысокой профессиональной мобильности населения Валония не смогла быстро перестроиться, сталкивается сейчас с серьезными экономическими проблемами и даже отстала от традиционно менее развитой голландской части Бельгии – Фландрии.

Существенный вклад в рост профессиональной мобильности внесет реализуемая в настоящее время реформа образования. Стратегия правительства вполне адекватна<sup>16</sup>, нужно только ускорить ее выполнение. В данном вопросе промедление смерти подобно – Россия может оказаться по *ту* сторону расширяющегося цифрового водораздела. Главное – это изменить восприятие образования как отрасли социальной сферы и рассматривать ее как **отрасль производства знаний**. Конечно, образование – необычная отрасль, в ней существенна экономия от масштаба и специализации, ее продукт характеризуется внешними эффектами, в ней крайне важна сертификация качества. Поэтому образование необходимо регулировать, но именно как *производственную* отрасль: налогами, мониторингом качества, контролем над консолидацией и обеспечением разумной конкуренции, обеспечением равных прав всех образовательных предприятий независимо от источника финансирования и формы собственности, введением современных структур корпоративного управления в государственных учебных заведениях.

Профессиональная мобильность должна иметь серьезную информационную поддержку, а значит, опираться на информационную мобильность. Обеспечение широкого доступа к Интернету существенно изменит спрос на образовательные услуги: люди будут более полно представлять себе свои возможности и потребности. Развитие географической мобильности сделает профессиональную мобильность более эффективной (так как промышленность географически концентрирована, получение образования и смена специальности очень часто сопряжены с переездом). Именно недостатком информационной и профессиональной мобильности объясняется в первую очередь то, что, несмотря на сильную образовательную систему, показатель отдачи от образования в России чрезвычайно низок<sup>17</sup>. Однако, одной только мобильности трудовых ресурсов недостаточно – трудовая мобильность должна опираться на корпоративную мобильность и мобильность капитала.

### **Корпоративная мобильность**

Вопросы корпоративной мобильности связаны с созданием более гибких управленческих структур, более восприимчивым, с одной стороны, к изменению конъюнктуры рынка, с другой – к технологическим и организационным инновациям. Для решения проблемы корпоративной мобильности России нужно решать проблему более высокой профессиональной подготовки управленческих кадров. России необходима революция управляющих, нужны люди, которые смогли бы перейти от иерархической (феодалной, воен-

<sup>16</sup> Единственный недостаток стратегии реформы – ее изолированность. Необходимо увязать профессиональную мобильность с географической, например, выдавать ваучеры (ГИФО) на образование, которые работники, покидающие депрессивные регионы, могут использовать для оплаты своего переобучения.

<sup>17</sup> В развитых странах каждый дополнительный год образования дает при прочих равных увеличение зарплаты на 10% (США), в успешных переходных экономиках (Чехия) этот показатель после падения в начале реформ уже увеличился до 7% и продолжает расти. В России он по-прежнему остается на уровне 4%.

ной) структуры корпорации к современной, сетевой.

Необходимы инструменты создания стимулов для менеджеров и рабочих, такие, например, как опционы на покупку акций. Введение такого рода стимулов не только заставит лучше работать имеющихся сотрудников, но и привлечет новых, более квалифицированных профессионалов. Впрочем, для того чтобы стимулы, основанные на опционах, заработали в полную силу, необходимы изменения в налогообложении доходов от прироста капитала и создание ликвидного рынка ценных бумаг (см. раздел о мобильности капитала).

Изменения в организационной структуре корпорации и стимулов внутри нее необходимо дополнить развитием современного сектора услуг как в сфере делового консалтинга и аудита, так и, как это ни странно, в сфере оптовой торговли. Создание более эффективных торговых сетей обеспечит более эффективную передачу сигналов об изменении конъюнктуры производителям, а значит, и повысит эффективность последних. Вступление в ВТО, а также повышение информационной мобильности будут способствовать этому процессу за счет вхождения в сферу услуг иностранных фирм и соответствующему улучшению качества работы российских фирм. С другой стороны, необходимым условием повышения корпоративной мобильности является переход на международные стандарты бухгалтерского учета, который сделает деятельность корпораций более прозрачной. Последнее важно не только с точки зрения более высокой корпоративной мобильности, но и с точки зрения роста мобильности капитала.

### **Мобильность капитала**

Преодолеть негативные последствия от вступления в ВТО, выйти из стагнации и успешно развиваться в будущем мы сможем только в том случае, если в России будут созданы все условия для перетока капитала в более перспективные отрасли. На первоначальном этапе это означает, что нам нужно улучшить инвестиционный климат и снизить транзакционные издержки на рынке капитала. С точки зрения государственной политики эта проблема разбивается на следующие: налоговая политика, реформа регулирования, создание инфраструктуры рынка капитала и улучшение корпоративного управления с целью большей защищенности прав инвесторов.

В отношении налоговой политики необходимо принять лозунг **«инвестиции важнее, чем налоги»**. Лучше стимулировать частные инвестиции, чем отбирать деньги в форме налогов и пытаться инвестировать из бюджета. Опыт показал, что государственные инвестиции в России гораздо менее эффективны, чем частные. Необходимо освободить (хотя бы временно, например на пять лет) от налогообложения доход от прироста капитала (*capital gains*). Кроме того, необходимо не только снижение налогов, а преодоление налоговой неопределенности и создании одинаковых условий для всех фирм, когда менее эффективные фирмы не могут обойти более перспективные при помощи лоббирования. Это как раз один из основных принципов ВТО, и нам *выгодно* ему следовать. Существенную роль в этом процессе играет реформа федеративного устройства и судебной системы. Создание независимой судебной системы защитит предприятия от бюрократического рэке-

та: например, можно ввести правило, что если в суде доказано, что проверки повлекли за собой нарушение хозяйственной деятельности и убытки, то убытки должны быть возмещены в размере до суммы уплаченных предприятием за год или два налогов.

Кроме того, необходимо уравнивать в правах российского инвестора с иностранным, дать российским гражданам и предприятиям возможность вкладывать в активы, деноминированные в валюте. Необходимо также развивать негосударственные пенсионные фонды (в частности, уравнивать их в правах с государственным Пенсионным фондом) и инвестиционные фонды (принять закон «Об инвестиционных фондах»).

Самое главное, впрочем, – это поставить точку в вопросе о переделе собственности. Чтобы создать у собственников уверенность в своих правах и дать им стимулы для инвестиций и развития, необходимо ввести срок давности по пересмотру приватизационных решений.

Очевидно, что для повышения мобильности капитала необходима и корпоративная мобильность, в первую очередь, улучшение корпоративного управления и прозрачности корпораций. С другой стороны, имеет место и обратная связь – по мере повышения мобильности капитала будут расти стимулы к увеличению внутри корпоративной мобильности. Наказание за отказ от реструктуризации резко увеличится – капитал уйдет в более перспективные корпорации.

### **Информационная мобильность**

Информатизация общества, широкое распространение новых средств связи и передачи информации, таких, как Интернет, абсолютно необходимо России для выхода на траекторию устойчивого экономического развития. Это позволит существенно повысить информационную мобильность общества, что ускорит процесс перетока капитала и труда в более эффективные сектора, а значит, и сделает экономику в целом более эффективной.

Компьютеризация существенно повысит производительность труда как в частном, так и в государственном секторе<sup>18</sup>. Информационные технологии приведут к замене иерархических структур корпораций сетевыми, сделав корпорации более гибкими. Предоставление широкого доступа в Интернет снизит транзакционные издержки как при переезде, так и при смене профессии.

Однако между информационной и другими видами мобильности есть и обратная связь: прежде всего нужно повысить уровень образования населения с точки зрения работы с компьютером и Интернетом, что мы считаем одной из основных задач роста профессиональной мобильности. С другой стороны, компьютеризация потребует существенных капитальных затрат, так что неизбежно встанет вопрос об источниках финансирования. Хотя Интернет является таким же инфраструктурным благом, как, например, дороги, финансирование только за счет государственного бюджета представляется проблематичным: средства государства ограничены и управле-

<sup>18</sup> По оценкам американских экономистов, две трети роста производительности во второй половине 1990-х годов в США объясняются развитием информационных технологий.

ние государственными инвестициями в России крайне неэффективно. Поэтому необходимо участие частного сектора. Опыт показал, что в России (в отличие от приватизируемых госпредприятий) созданные «с нуля» частные инициативы работают достаточно успешно.

### **Мобильность: структура для дискуссии**

Итак, для успеха в глобальной экономике необходимо сделать российскую экономику более мобильной. По каждому из направлений мобильности необходимо принять ряд конкретных мер, большинство из которых общеизвестны и даже записаны в программу правительства. Цель данного раздела – это не только и не столько обсуждение отдельных направлений мобильности как таковой. Мы стараемся подчеркнуть взаимосвязи между компонентами мобильности и предложить читателю, имея в виду эти взаимосвязи, самому подумать над тем, как стране, отрасли, отдельному предприятию встроиться в глобальную экономику.

Взаимное усиление друг друга различными компонентами мобильности порождает два отчетливо разных сценария развития экономики: (i) замкнутый круг выживания без модернизации и (ii) опережающее развитие по всем направлениям. Первый сценарий всем известен – умеренный рост в периоды увеличения цен на нефть, застой или даже спад в периоды их снижения. Положительный сценарий также легко описать: повышается горизонтальная, вертикальная и информационная мобильность, выявляются точки притяжения квалифицированных кадров, туда притекает капитал, включая иностранный, там происходит резкое повышение качества корпоративного управления. Приток инвестиций в отрасли новой экономики приводит к дальнейшему повышению качества образования и мобильности населения, дальнейшему улучшению инвестиционного климата. Страна оказывается по одну сторону цифрового водораздела с развитыми странами и растет опережающими темпами.

Как разорвать замкнутый круг, как обеспечить запуск позитивного сценария? У России пока есть шансы, связанные с высоким уровнем образования. Образование – главное конкурентное преимущество в современной глобальной экономике. Именно качество человеческого капитала привлечет инвестиции в сектор услуг и новую экономику в случае вступления в ВТО и создаст дальнейшие стимулы к повышению мобильности, в том числе и к развитию системы образования. Однако в случае промедления и сохранения существующих тенденций нет никаких оснований полагать, что Россия сохранит высокий уровень образования. Конечно, и в этом случае открытие экономики будет выгодно для России, но шанс разорвать замкнутый круг будет упущен.

## **4. ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ**

Вступление в ВТО неизбежно – в современном мире сопротивляться глобализации невыгодно и бессмысленно. Более того, как мы пытались доказать, чем быстрее Россия вступит в ВТО, тем менее болезненным будет вступление. С другой стороны, очень важно понимать, что вступление в

ВТО – это не только снижение тарифов, речь о гораздо более существенных последствиях для экономики и страны в целом. Цель этой статьи не в том, чтобы предложить окончательное решение связанных с вступлением проблем. Напротив, мы пытались поставить вопросы, предложить схему обсуждения, четко определить аргументы сторон и дать каждому читателю возможность задуматься над тем, что нужно делать именно ему, на его рабочем месте, в его семье с тем чтобы выиграть от вступления и найти свое место в глобальной экономике.

## ПОСЛЕСЛОВИЕ. СКАЗКА О ДВУХ СТРАНАХ

Жили-были 2 развивающиеся страны, А и Б<sup>19</sup>. Обе страны расположены на одной и той же широте, недалеко от богатых стран, обе омываются теплыми морями. В обеих странах одна и та же религия и одно и то же государственное устройство. Обе страны богаты ценными полезными ископаемыми, имеют обширные территории обрабатываемых угодий, в сельском хозяйстве занято свыше половины населения обеих стран. Обе страны одновременно стали независимыми государствами и начали строить свою экономику.

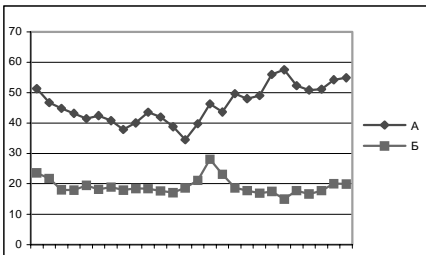
Страна А сделала ставку на открытость экономики и всеми силами способствовала привлечению иностранного капитала в страну, в первую очередь через создание зон свободной торговли. Стали возникать новые индустриальные центры, в которых развивалось машиностроение, обрабатывающая, химическая, легкая промышленность. Это привело к тому, что доля сельского хозяйства в ВВП страны за 25 лет упала с 35 до 20%. За это же время доля промышленности выросла с 17 до 35%, причем доля обрабатывающей промышленности выросла с 7 до 20% ВВП. Эти структурные изменения происходили на фоне стабильного роста ВВП на душу населения, средний ежегодный темп роста которого за эти 25 лет составил 3,8%. Все эти годы страна придерживалась политики максимальной открытости, экспорт стабильно составлял половину ВВП, однако структура экспорта постепенно смещалась от экспорта сырья в сторону экспорта готовой продукции, экспорт становился все более и более диверсифицированным, что позволяло в значительной мере защитить экономику страны от непостоянства мировой конъюнктуры.

Страна Б с самых первых лет обретения независимости выбрала иной путь развития, основу которого составила политика импортозамещающей индустриализации, сельскохозяйственной самодостаточности, сопровождающейся государственным контролем за национальными ресурсами, а в дальнейшем и промышленностью. Такая политика привела к тому, что во многих отраслях работали неэффективные предприятия с высокими уровнями издержек, существование которых обеспечивалось высокими тарифными и нетарифными импортными барьерами. Финансирование импортозамещающей политики главным образом базировалось на доходах от экспорта сырья

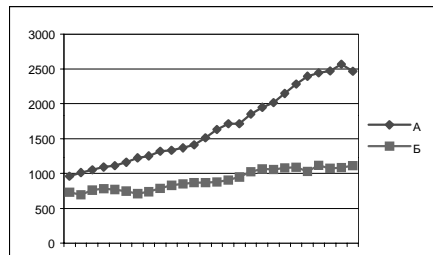
<sup>19</sup> Настоящие названия стран можно узнать на сайте [www.cefir.org](http://www.cefir.org).

евых и сельскохозяйственных ресурсов. Параллельно с этим проводилась политика ограничения иностранной собственности в экономике страны. Таким образом, уже через десятилетие после обретения независимости в основных отраслях экономики страны доминировали крупные государственные предприятия-монополисты, защищенные от внешней конкуренции. Это приводило к постоянному давлению на бюджет, постепенному сокращению инвестиций в экономику страны. Произшедшее через 15 лет падение мировых цен на сырье, составляющее основу экспорта страны, привело к многократному росту бюджетного дефицита (с 3 до 20% ВВП за два года) и внешнему дисбалансу (профицит торгового баланса в 2,5% ВВП по счету текущих операций сменился дефицитом в 15%). Вскоре ситуация усугубилась засухой и падением сельскохозяйственного производства, что привело к дальнейшему росту внешнеторгового дефицита. За эти же 25 лет доля сельскохозяйственного производства сократилась с 25 до 16% ВВП, доля промышленного производства выросла с 25 до 35% ВВП при крайне незначительном росте обрабатывающей промышленности с 15 до 18% ВВП. Средний темп роста ВВП на душу населения составил всего 1.7%.

**Экспорт товаров и услуг,  
% ВВП**



**ВВП на душу населения, пост. цены  
1995 года, долл. США**



**Рис. 4. Страна А с самого начала своего развития ориентировалась на открытость экономики, в то время как страна Б предпочла отгородиться от внешнего рынка. В результате различия в уровне жизни увеличились в 1,7 раз. На рисунках представлены степень открытости экономики и ВВП на душу населения в странах А и Б за 25 лет**

К 1985 г., ввиду усилившихся проблем, связанных как с внутренними, так и с внешними диспропорциями, страна Б была вынуждена отказаться от курса на импортозамещение и перейти к политике большей открытости.

### **ПРИЛОЖЕНИЕ. КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ О ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (ВТО)**

ВТО возникла в 1994 г. в результате переговоров стран – членов ГАТТ. Основные нормативы ВТО включают в себя:

- Генеральное соглашение по торговле и тарифам (ГАТТ).

- Генеральное соглашение о торговле услугами (GATS).
- Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (TRIPS).

## **GATT**

Идеи в основе GATT:

1. Страны имеют право на защиту своих товаров, но последняя должна сводиться к тарифной. Важным исключением из этого правила является случай плохого сальдо торгового баланса. Тогда страна может ввести количественные ограничения на импорт. Странам, имеющим статус развивающихся, предоставляется больше гибкости в этом вопросе.
2. Снижение либо снятие тарифов и других барьеров с помощью многосторонних переговоров. Каждая страна соглашается на определенный уровень связывания тарифов (график) и должна его придерживаться. Уровень связывания может отличаться от уровня, оговоренного соглашениями по снижению тарифов.
3. Принцип наибольшего благоприятства (MFN): в вопросах торговли стране не разрешается дискриминировать между странами-импортерами (экспортерами). Исключение – региональные таможенные союзы и зоны свободной торговли. Для защиты интересов стран, не входящих в региональные блоки, ВТО предъявляет к последним ряд требований. Например, нельзя устанавливать новые барьеры в торговле с третьими странами. В случае таможенных союзов ставки импортных пошлин для третьих стран являются одинаковыми.  
Основные региональные блоки включают в себя: ЕС (15 стран), Соглашение по свободной торговле между странами Центральной Европы (Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Словения, Румыния, Болгария), CER – торговое соглашение между Австралией и Новой Зеландией, NAFTA – Североамериканское соглашение по свободной торговле (США, Канада, Мексика), ASEAN (Малайзия, Таиланд, Сингапур, Мьянма, Вьетнам, Филиппины, Индонезия, Бруней, Камбоджа, Лаос), Mercosur (Бразилия, Аргентина, Уругвай, Парагвай), Андийский пакт (Перу, Венесуэла, Боливия, Колумбия, Эквадор), COMESA – общий рынок стран Восточной и Южной Африки (20 стран).
4. Принцип национального режима: после того как товар пересек границу и пошлины на него уплачены, налагаемые на него внутренние налоги не могут быть выше, чем для отечественных товаров.

### **Другие правила, касающиеся торговли товарами.**

- *Соглашение о таможенной оценке* – ограничивает возможности для произвола таможи при установлении цены товара, согласно которой взимается пошлина.
- *Соглашение о предвывозной проверке (PSI)* – регулирует деятельность независимых компаний по оценке количества и качества поставляемых товаров, целью которых является предотвратить занижение либо завышение цен на товары, а также мошенничество при отправке грузов в развивающиеся страны.



- *Соглашение о технических барьерах в торговле* (ТВТ) – предусматривает меры по ограничению препятствий для торговли, вызванных наличием обязательных кованых стандартов, и стимулирует разработку и использование международных стандартов.
- *Соглашение о процедурах по лицензированию импорта* – устанавливает сроки выдачи лицензий и содержит требования к процессу лицензирования, обеспечивающие минимум прозрачности.
- *Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах (регулирует субсидии промышленности)*<sup>20</sup>:
  - Запрещенные (**красные**, по ассоциации с цветом светофора): экспортные субсидии<sup>21</sup> и субсидии, выдача которых производится на условии использования отечественных товаров вместо импортных. Разрешенные субсидии делятся на субсидии, дающие основания для судебного преследования (желтые), и на субсидии, не дающие такого основания (зеленые).
  - **Желтые** субсидии: «специфических субсидии» (субсидии определенному предприятию, группе предприятий, отрасли промышленности или группе отраслей, определенному региону на территории страны) относятся к разряду желтых, если они причиняют ущерб интересам других стран. Страны-импортеры, пострадавшие от введения красных или желтых субсидий, могут обратиться с жалобой в ВТО либо прибегнуть к компенсационным мерам.
  - **Зеленые** (разрешенные) субсидии: субсидии, не относящиеся к «специфическим» (например, субсидии мелким предприятиям), а также ряд «специфических» субсидий. К последним относятся, при определенных условиях, субсидии на научные исследования, на установку очистных сооружений, помощь развитию производства внутри региона, если ее объектами не являются конкретные предприятия или отрасли.
- *Соглашение по сельскому хозяйству*. Пограничные меры: требование «тарификации» мер нетарифного регулирования, т.е. увеличения фиксированных тарифов на размер тарифного эквивалента лицензий, квот и т.д. (кроме стран, испытывающих трудности с платежным балансом). Снижение тарифов составило в среднем 37% для развитых стран и 24% для развивающихся. На так называемые тропические продукты (кофе, тропические фрукты и т.д.) тарифы были существенно снижены. Для продукции, производимой в средней полосе, текущие высокие тарифы (60–100%, а для некоторых продуктов –300–350%) отражают уровень существовавшей ранее нетарифной поддержки. Рядом стран для определенных товаров (мясо), по которым существовали специальные низкие тарифы в пределах определенной квоты, были приняты *обязательства текущего доступа*, устанавливающие тарифные квоты, в пределах которых та-

<sup>20</sup> Субсидии сельскому хозяйству регулируются *Соглашением по сельскому хозяйству* (см. ниже).

<sup>21</sup> Развивающиеся страны должны привести свою экспортную политику в соответствие с этой нормой в течение 8 лет. Правило не применяется для ряда бедных стран.

кие товары ввозятся по старым низким тарифам. *Обязательства минимального доступа*: для товаров, традиционно особенно сильно защищенных (таких, как мясо, молочные продукты, отдельные виды овощей и фруктов) вводятся тарифные квоты (3–5% от объема внутреннего потребления), в пределах которых эти товары ввозятся по более низкой ставке (в среднем не более 32% от уровня связывания тарифа).

- *Субсидии сельскому хозяйству*. В отличие от промышленности, для сельского хозяйства нет абсолютно запрещенных (красных) субсидий, соглашением предусмотрено лишь сокращение субсидий, отнесенных к разряду желтых.

Зеленые субсидии – субсидии, которые разрешены и не подлежат обязательному сокращению, – те субсидии, которые не создают перекосов для торговли или производства и не выражаются в ценовой поддержке производителя. К таким субсидиям относятся расходы государства на сельскохозяйственные исследования, проверку продукции, услуги по маркетингу и продвижению товаров на рынок, финансовое участие государства в схемах по страхованию доходов и выплатах в случае стихийного бедствия. Разрешены структурные мероприятия, такие, как предоставление специальных пенсионных программ для производителей сельхозпродукции и инвестиционная поддержка реструктуризации производителя, а также выплаты, производимые в рамках программ по охране окружающей среды и программ помощи регионам.

Желтые субсидии. Соглашение предусматривает установление максимального порога для общего объема поддержки отечественных производителей (AMS – Aggregate Measurement of Support) и последующее снижение этого порога<sup>22</sup>. В AMS не включаются субсидии, относящиеся к разряду зеленых субсидий, выплаты производителям в рамках программ по сокращению производства (при определенных условиях), а также субсидии, составляющие меньше 5% от цены продукта. Соглашением также предусматривается сокращение субсидируемого экспорта как в стоимостном, так и натуральном выражении.

- *Соглашение о связанных с торговлей мерах по привлечению инвестиций*. Запрещает использование ряда ограничений, таких как требование, чтобы предприятие использовало продукты и материалы, произведенные внутри страны, или правила, ставящие импорт предприятия в зависимость от его экспорта.
- *Правила, регулирующие применение охранных, компенсационных и анти-демпинговых мер*.

## GATS

Общая часть GATS.

1. Принцип наибольшего благоприятства (требует равного отношения к

<sup>22</sup> На 20% в течение 6 лет для развитых стран и на 13 1/3% в течение 10 лет для развивающихся стран.

услугам и к их производителям). В течение 10 лет для многих стран разрешены отступления от этого правила.

2. Прозрачность регулирования. Каждая страна должна иметь специальную справочную службу, предоставляющую другим странам-членам информацию о действующем законодательстве в отношении торговли услугами.
3. Взаимное признание квалификационных требований к поставителям услуг (сертификатов, лицензий и т.п.).
4. Правила, регулирующие вопросы монополий и другие вопросы, связанных с ограничением конкуренции
5. Обязательства по либерализации:
  - доступ на рынок (ограничения на долю иностранного участия, на открытие местных представительств, на количество предоставленных услуг либо на число осуществляемых операций, ограничения на количество занятых в секторе либо на количество поставителей услуг на рынке);
  - национальный режим: в ходе переговоров страны оговаривают те сектора, на которые они будут готовы распространить действие принципа национального режима, и условия, на которых это может произойти.

Соглашение предусматривает меры по увеличению участия развивающихся стран в торговле услугами.

*Перечни обязательств по либерализации для индивидуальных стран.* Они охватывают 12 секторов и 155 подотраслей, для каждой из них рассматриваются 4 способа предоставления услуг:

- через границу (например, связь),
- в стране-экспортере (например, туризм),
- через открытие филиала в стране-импортере,
- временный выезд сотрудников в страну-импортер физических лиц для оказания услуг.

Для каждого случая оговариваются условия, на которых иностранным компаниям будет предоставляться допуск на рынок или национальный режим. Оговариваемые ограничения могут относиться ко всему сектору услуг (горизонтальные) либо к определенной отрасли или услуге.

### **Государственные закупки**

*Соглашение о государственных поставках.* Ряд стран (в основном развитые страны), подписавших данное соглашение, распространяют требования национального режима и принципа равного отношения на закупки товаров и услуг государством (для которого общие правила ВТО делают исключение).

### **TRIPS**

Соглашение вводит минимальные стандарты защиты прав интеллектуальной собственности и механизмы по их реализации. Рассматриваются следующие права интеллектуальной собственности: патенты, права копирования, торговые марки, промышленный дизайн, макеты интегральных схем, закрытая информация, указания географического места производства.