

Beyond Transition

Январь — март 2005 г. • Номер 5 (2005)

<http://www.worldbank.org/html/prddr/trans/russian.htm>
<http://www.cefir.ru/transition.html>

Препятствия на пути развития предпринимательства

Меры по облегчению входа на рынок новых предприятий пытались найти и воплотить правительства многих стран. Однако до сих пор неясно, что действительно способствует развитию предпринимательства. Почему новые фирмы растут медленно в одних странах и быстро — в других? Как исполнение норм, регулирующих вход на рынок, влияет на процесс создания новых фирм? И о чем свидетельствует огромное количество малых предприятий, как например, в Италии, — о низких барьерах для входа на рынок или чем-то еще? Основываясь на результатах обширного эмпирического исследования более чем трех миллионов фирм в Восточной и Западной Европе, *Леора Клаппер* и *Люк Левен* (Всемирный банк) и *Рахурам Раджан* (ВМФ) дают ответы на эти и другие вопросы. Оказывается, не все регулирующие нормы одинаково влияют на предпринимательство: некоторые создают барьеры для возникновения новых фирм и снижают общее благосостояние, в то время как другие благоприятствуют развитию предпринимательства.

стр. 7

Какие группы в российской элите и почему могут способствовать экономическому развитию?

В сравнении с другими бывшими социалистическими странами особенность СССР и России заключалась в наиболее долгом существовании плановой экономики и однопартийной политической системы. Последовательное устранение конкуренции из всех сфер экономической и общественной жизни страны в течение 70 лет привело к глубоким деформациям институциональной среды. Следствием такой политики были прогрессирующая утрата стимулов к развитию и угасание инноваций, а доминирующей стратегией поведения постепенно становилась жизнь за счет ренты. В своем политэкономическом анализе перспектив и последствий модели российского госкапитализма *Андрей Яковлев* (ГУ—ВШЭ) рассматривает не только текущие интересы различных влиятельных социальных групп, но и общий социально-политический контекст формирования основ рыночной экономики в России в 1980–90 гг.

Стр. 28

Тема номера: Предпринимательство и барьеры для входа на рынок

Стр. 4—17

Российские предприниматели: скажи мне, кто твои близкие...

При изучении факторов, влияющих на возникновение и развитие предпринимательства, социологи выделяют три группы переменных: институты, социальные связи и личные характеристики предпринимателя. Несмотря на значимость всех трех, до сих пор нет единого мнения, какие же факторы — самые важные, а это затрудняет разработку экономической политики, направленной на поощрение предпринимательства. *Семеон Джанков* (Всемирный банк), *Жерар Ролан*, *Эдвард Мигуэль*, *Йинги Кян* (Калифорнийский университет в Беркли) и *Екатерина Журавская* (ЦЭФИР при РЭШ) приступили к большому исследованию, охватывающему пять крупных стран с развивающейся или переходной экономикой и значительным экономическим потенциалом в ближайшие десятилетия: Китай, Россию, Бразилию, Индию и Нигерию. Цель проекта — рассмотреть предпринимательство со всех трех сторон на основе новых данных.

В этом номере мы представляем результаты пилотного проекта, выполненного в России в 2003–2004 гг. и охватывающего 2000 фирм в семи городах в четырех различных регионах.

стр. 4

Содержание

Тема номера: Предпринимательство и барьеры для входа на рынок

Российские предприниматели: скажи мне, кто твои близкие...

Симеон Джанков, Жерар Ролан, Эдвард Мигуэль, Йинги Кян и Екатерина Журавская

4

Перспективы развития литовской фирмы глазами предпринимателей

Рута Айдис, Томас Мицкевич

6

Препятствия на пути развития предпринимательства

Леора Клаппер, Люк Левен, Рахурам Раджан

7

Банковская реформа способствует "созидательному разрушению"

Марианна Бертран, Антуанетта Шоар, Давид Тесмар

10

Нет выхода?

Уильям Томсон

12

"Созидательное разрушение" в развитых и переходных экономиках

Эрик Бартельсман, Джон Хальтивангер и Стефано Скарпетта

13

Лоббирование при входе на рынок

Энрико Перотти, Паоло Вольпен

14

Источники роста малых предприятий в Румынии

Дэвид Браун, Джон Эрл и Дана Луп

15

Финансирование малых и средних предприятий в новых членах ЕС

Ульрих Фольц

16

Деловой климат для малых фирм в России продолжает улучшаться

Олег Замулин

17

"Бизнес в 2005 году": устранение препятствий для роста

Симеон Джанков

18

Форум для дискуссии

Представители ассоциаций малого бизнеса делятся взглядами на предпринимательство и предпринимателей

20

Вопросы экономической политики

Страны с переходной экономикой и Всемирный банк: новые задачи и перспективы

Йоханнес Линн

22

Успехи переходного периода и экономический рост

Алан Руссо

24

Структурные реформы в странах СНГ

Алан Руссо

25

Как Словакия превратилась из "черной дыры" в рай для инвесторов

Ольга Гярфазова

26

Российская таможня: барьер на пути торговли и инвестиций?

Ксения Юдаева, Константин Козлов

27

Какие группы в российской элите и почему могут способствовать экономическому развитию?

Андрей Яковлев

28

Монетизация льгот позволяет федеральному центру справиться с новыми полномочиями

Галина Курляндская

30

Новое в экономической науке

Кто платит за воинский призыв в России

Михаил Локшин и Руслан Емцов

32

Разные пути развития: деятельность предприятий в России и Китае

Шумон Бхаумик, Сол Эстрин

34

Реформа в Индии вызывает интерес в Пекине

Суман Бери

35

Новые публикации

36

Календарь событий

38

Библиография

39

Главная тема следующего номера:

"Бедность и экономический рост"

От редактора

Уважаемые читатели!

Как и страны с переходной экономикой, наш вестник тоже находится в процессе перемен. С накоплением опыта, улучшением качества статистических данных и возможностью более тщательного анализа проблем переходной экономики, а также с изменением условий в самих странах меняется и направленность вестника: из публикации преимущественно новостного характера он превращается в издание, рассказывающее об актуальных исследованиях в области экономической политики и наиболее значимых событиях в регионе.

Мы постараемся, чтобы вестник стал одним из ведущих изданий для профессионалов, занимающихся проблемами экономической политики в переходных экономиках, чтобы он стимулировал дискуссии между экономистами и политиками, освещал главные социально-экономические процессы в регионе, анализировал и извлекал уроки из происходящего и представлял исследования на стыке экономики, политологии и права. Мы хотели бы сохранить формат вестника (сравнительно небольшой размер статей), при этом содержательно следовать примеру ведущих аналитических журналов, печатая тематические статьи и полемические заметки.

В конце 2004 г. был избран новый редакционный совет, в который вошли Алан Гелб, Прадип Митра и Борис Плескович из Всемирного банка. Мы планируем уделять особое внимание исследованиям, выполненным научными центрами в странах с переходной экономикой, и стремимся вовлечь эти центры в издание вестника. Главным редактором вестника назначена Ольга Мосина из Центра экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР) при Российской экономической школе в Москве. К изданию будут также привлечены региональные редакторы из ведущих научных центров в переходных странах. Мы будем продолжать издавать вестник на английском и русском языках, причем русскоязычные выпуски будут уделять больше внимания актуальным проблемам для стран СНГ.

Чтобы подчеркнуть эволюцию вестника, мы меняем его название на “Beyond Transition”. Другие изменения будут воплощаться постепенно, в тесном взаимодействии с читателями, и мы будем рады услышать Ваше мнение по поводу вестника.

Эрик Берглоф
управляющий редактор

К вышесказанному хотелось бы добавить, что вслед за английской версией название русского вестника также изменилось на “Beyond Transition”. Новое название отражает не только временные перемены в странах с переходной экономикой (“за пределами переходного периода”), но и географические (“за пределами переходных экономик”), ведь теперь часто помимо “классических” переходных стран Центральной и Восточной Европы и СНГ к переходным экономикам причисляют Турцию, Вьетнам, Китай и Индию. А проблемы, стоящие перед некоторыми наиболее успешными переходными экономиками в Центральной и Восточной Европе, уже, скорее, сходны с проблемами западноевропейских стран, нежели с беднейшими странами региона (см. некоторые итоги прошедшего пятнадцатилетия в статьях Й. Линна и А. Руссо).

Главная тема этого номера — “Предпринимательство и барьеры для входа на рынок”, и мы предлагаем Вашему вниманию целый ряд новых интересных исследований по теме. Кстати, приятно отметить, что рубрика “Тема номера”, впервые появившаяся в русской версии, есть теперь и в англоязычном издании.

Под рубрикой “Вопросы экономической политики” мы будем печатать статьи, анализирующие и оценивающие действия правительств в области экономической политики, предлагающие новые идеи и пути решения актуальных проблем. Смотрите в этом номере экспертный анализ российской реформы разграничения полномочий и монетизации льгот (статья Г. Курляндской) и нескольких важных реформ в Словакии, позволивших стране войти в двадцатку лучших в мире по деловому климату (О. Гярфазова).

Вестник, безусловно, живой организм, который и дальше будет изменяться, отражая меняющуюся действительность в странах с переходной экономикой.

Ольга Мосина
главный редактор

Российские предприниматели: скажи мне, кто твои близкие...

Семеон Джанков, Жерар Ролан, Эдвард Мигуэль, Йинги Кян и Екатерина Журавская

По мнению большинства исследователей, предпринимательство имеет решающее значение для успешного экономического развития. По теории Шумпетера, именно динамизм предпринимательства — ключ к инновациям и экономическому росту. Почему предпринимательство процветает в одних странах и слабо развито в других? При изучении факторов, влияющих на возникновение и развитие предпринимательства, социологи выделяют три группы переменных: институты, социальные связи и личные характеристики предпринимателя. На основе 2000 интервью, проведенных в семи городах России, можно сделать вывод, что все три группы факторов имеют значение, но особенно важны социальные связи. Настоящая работа — часть большого исследования, которое будет проведено в пяти крупных развивающихся и переходных экономиках: Китае, России, Бразилии, Индии и Нигерии.

Социологи предлагают множество объяснений существованию различий в уровне предпринимательской деятельности в разных странах. В целом эти различия можно разделить на три категории. Многие экономисты и политические экономисты придерживаются *институциональной точки зрения* — они изучают роль экономических, политических и юридических институтов для развития предпринимательства. Особенно важными институтами считаются кредитные рынки и защита прав собственности. Так, кредитные ограничения делают невозможным для относительно бедных слоев населения заимствование средств с целью открытия своего дела, а недостаточная защита прав собственности может лишить предпринимателей необходимых стимулов.

Вторая точка зрения акцентирует внимание на *социологических переменных*, таких как социальные нормы, ценности, социальные связи, включая родственные, дружеские и связи между членами одной социальной группы.

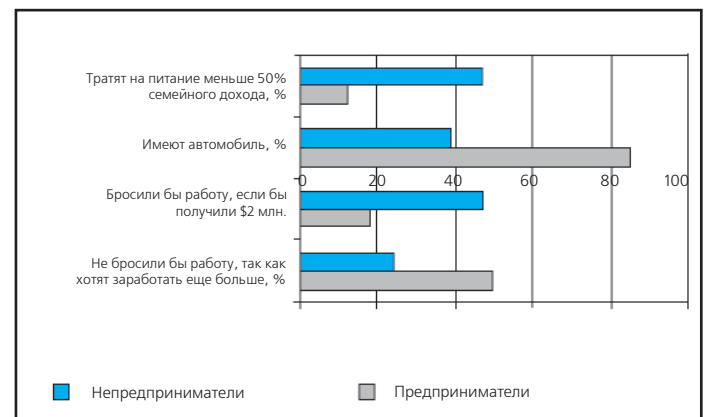
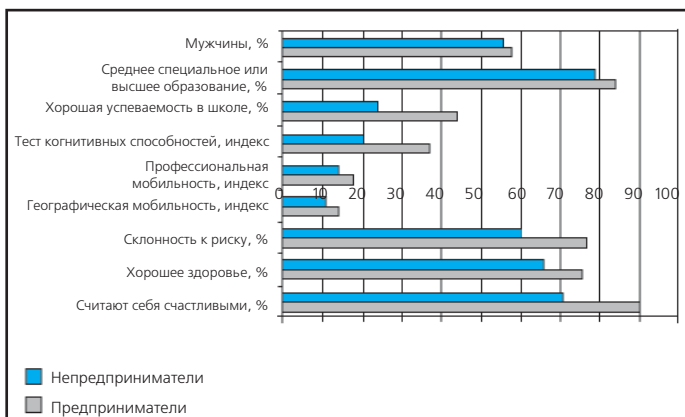
Приверженцы третьей точки зрения подчеркивают *значение индивидуальных характеристик* предпринимателей, например, стремление к личному успеху, уверенность в себе, опору на собственные силы и готовность рисковать.

Несмотря на значимость всех трех групп переменных, ученые до сих пор не пришли к единому мнению о том, какие факторы являются наиболее важными для развития предпринимательства. Это затрудняет разработку экономической политики, направленной на поощрение предпринимательства. К примеру, увеличение доступности кредитования мало поможет, если основным препятствием для развития предпринимательства является необеспеченность прав собственности. Таким образом, финансовые и правовые реформы будут малоэффективны, если предпринимательство в первую очередь зависит от культурной среды и личных качеств.

Цель нашего проекта — рассмотреть предпринимательство со всех трех сторон на основе новых данных, полученных в пяти развивающихся странах и странах с переходной экономикой: Китае, России, Бразилии, Индии и Нигерии. Выбор стран обусловлен их экономическим потенциалом в ближайшие десятилетия, а также их размером, что позволяет исследовать региональные различия в институциональной и культурной среде. Поскольку эти страны отличаются неравномерностью экономического развития и/или лишь недавно вступили на путь капиталистического развития, мы имеем возможность изучить предпринимательство в процессе развития, а не в стабильном состоянии, как оно существует в более высокоразвитых странах.

Россия — особенно интересный случай для изучения, поскольку до 1992 г. предпринимательство в стране было запрещено, за исключением кооперативных предприятий, разрешенных

Различия между предпринимателями и непредпринимателями (избранные характеристики)



в начале перестройки. Институциональная среда в России крайне изменчива, а региональные различия велики, причем во многих регионах институциональная поддержка рыночной экономики чрезвычайно слаба. Коррупция, рэкет, бюрократический произвол и слабо развитые финансовые услуги — все это оказывает отрицательное влияние на развитие частного сектора.

Пилотный проект, осуществленный в России в 2003—2004 гг., охватывал 7 городов в четырех различных регионах. Под "предпринимателем" мы понимаем владельца или совладельца предприятия с пятью и более наемными работниками. В выборку наряду с предпринимателями были включены и непредприниматели, с тем чтобы выявить разницу в личных характеристиках представителей этих двух групп; при этом представители обеих групп имели сходные параметры возраста, пола и уровня образования. Дополнительно было опрошено 150 непредпринимателей безотносительно к демографическим характеристикам. Наконец, случайная выборка 1200 респондентов позволила нам приблизительно определить процент предпринимателей в каждом из городов. Интересно, что меньше всего занимаются предпринимательством и индивидуальной трудовой деятельностью в Нижнем Новгороде (6%) и Москве (8%), а больше всех — в Таганроге (18%).

Предприниматели богаче, здоровее и счастливее

Результаты сравнительного анализа показали, что, с учетом разницы в возрасте, пола, образовательного уровня и места проживания:

- Предприниматели чаще состоят в браке и имеют несколько больше детей: 1,3 против 1,2 в семьях непредпринимателей.
- Предприниматели, по-видимому, лучше учились в средней школе (во всяком случае, они так считают) — в подтверждение этому они лучше справились с предложенным тестом когнитивных способностей (см. график).
- Предприниматели в среднем богаче, они тратят меньшую часть дохода на питание, чаще имеют собственный дом, автомобиль и компьютер, так, лишь 5% из них не имеют автомобиля и компьютера (ср. с 48% непредпринимателей).
- Предприниматели более здоровы и физически активны, хотя это может быть связано с их более высокими доходами и достатком. Они ощущают себя более счастливыми и успешными в жизни: 73% предпринимателей считают, что достигли успеха, по сравнению с 40% среди непредпринимателей. Предприниматели более мобильны как в профессиональном, так и географическом плане.
- Предприниматели любят свою работу и менее склонны поступиться работой ради досуга, даже если им предложат компенсацию, в 500 раз превышающую ВВП на душу населения: лишь 18% сказали, что в этом случае они бы отказались от работы, по сравнению с 47% в группе непредпринимателей.

Кто чаще всего становится предпринимателем?

Два фактора увеличивают вероятность занятия предпринимательством: во-первых, законченное высшее образование отца и матери — соответственно, на 4,7% и 20,4%. Во-вторых, наличие бизнесменов среди близких родственников и друзей детства — на 5,6% и 2,9%, соответственно. При этом мы учли специфические региональные условия, с тем чтобы исключить влияние различий

в институциональной среде. Личное восприятие делового климата также имеет значение для выбора карьеры: представление индивида о более низком уровне коррупции и более благожелательном общественном мнении в отношении предпринимательства в регионе увеличивает вероятность того, что он станет предпринимателем.

Семья также имеет значение: родители предпринимателей в два раза чаще имеют высшее образование и хорошую работу, чем родители непредпринимателей. Они также более материально обеспечены. Интересно, однако, что в то время как отцы предпринимателей чаще являлись руководителями (19% в семьях предпринимателей и 11,4% в семьях непредпринимателей), для матерей справедливо обратное (соответственно, 2,5% и 8,1%). Значительно более высокий процент отцов — около 50% — были членами коммунистической партии (35% в семьях непредпринимателей).

По-видимому, еще большую роль играют социальная среда в целом, и в особенности социальные связи. Хотя в обеих группах крайне редко встречались люди, чьи бабушки и дедушки были предпринимателями, что неудивительно для страны с социалистическим прошлым, процент близких родственников, которые занимались бизнесом начиная с 1986 г., когда было разрешено открывать частные предприятия, почти вдвое превышает аналогичный процент для непредпринимателей. Заметим, что лишь 5% предпринимателей в нашей выборке унаследовали семейный бизнес, т. е. влияние семьи довольно опосредованно.

Решение стать предпринимателем нередко принимается под влиянием не только семьи, но членов социального круга, например, друзей детства и юности. В нашем обследовании респондентам было предложено вспомнить пять друзей детства и указать, сколько из них впоследствии стали предпринимателями. Из пяти друзей предпринимателей 1,2 человека начали собственное дело, но только 0,6 друзей непредпринимателей сделали это. Хотя мы бы не стали делать вывод о причинно-следственной связи на основании наших данных, существенно то, что более четверти предпринимателей в выборке заявили, что друзья-предприниматели повлияли на их решение стать бизнесменами.

Что касается культурных и ценностных различий между предпринимателями и непредпринимателями, они не так заметны. Предприниматели более высоко ценят работу, интеллектуальные достижения, власть и политику, чем непредприниматели. Однако их взгляды на семью, друзей, досуг, религию, служение обществу, финансовую безопасность, здоровье и свободу мало отличаются от непредпринимателей.

Два типа предпринимателей

Наш анализ выявил также существование двух основных категорий предпринимателей: "предприниматели по возможности" и "предприниматели по необходимости". Первая группа занялась бизнесом, воспользовавшись предоставившейся возможностью. По теории Шумпетера, именно представители этой группы являются настоящими предпринимателями. Члены второй группы открыли свое дело в основном потому, что потеряли работу или потому что отрасль, в которой они работали, пришла в упадок.

Семейные связи положительно влияют только на вероятность стать "предпринимателем по возможности" и отрицательно — на вероятность стать "предпринимателем по необходимости". Позитивное отношение к предпринимательству со стороны государственных структур увеличивает вероятность того, что человек



воспользуется возможностью открыть свое дело, и уменьшает вероятность занятия бизнесом из-за необходимости.

Почему же больше людей не становятся предпринимателями? Непредприниматели называют три основные причины: недостаток средств, отсутствие навыков предпринимательства и нежелание рисковать. Последние две относятся к категории индивидуальных качеств, а недостаток средств может быть как следствием кредитных ограничений, так и выражением отсутствия инициативы в мобилизации необходимых ресурсов. Таким образом, индивидуальные характеристики, по-видимому, играют важную роль в принятии решения стать предпринимателем. Наличие предпринимате-

лей среди членов семьи или друзей также способствует организации своего дела.

Выводы

Результаты пилотного обследования в России свидетельствуют о том, что социальные связи, например, наличие предпринимателей среди членов семьи и друзей, — наиболее важный фактор, влияющий на решение стать предпринимателем. Значительную роль играют и определенные личные качества, например, хорошая учеба, быстрая обучаемость, уверенность в себе, стремление к обогащению и готовность рисковать, что находится в русле утверждений Шумпетера. Определенную сдерживающую, хотя и не решающую, роль для основания или расширения бизнеса играет слабость институтов. Для России культурные различия не представляются важными.

Поскольку данное обследование проводилось в ограниченном числе городов и регионов, пока трудно делать выводы относительно влияния региональных различий на предпринимательство. Эта тема станет предметом изучения более масштабного проекта, охватывающего большее количество российских регионов. А его результаты мы затем сможем сравнить с результатами аналогичных исследований в других странах.

Симеон Джанков — руководитель исследовательской программы Всемирного банка в Вашингтоне; Жерар Ролан, Йинги Кян и Эдвард Мигуэль — профессора экономики Калифорнийского университета в Беркли, США; Екатерина Журавская — научный директор ЦЭФИР при РЭШ в Москве. С полным текстом работы можно ознакомиться в Интернете по адресу: <http://www1.worldbank.org/finance/assets/images/EntrepreneurshipRussia.pdf>. ■

Перспективы развития литовской фирмы глазами предпринимателей

К началу 2005 г. переходные процессы в странах Центральной и Восточной Европы зашли уже достаточно далеко. В мае 2004 г. восемь из этих стран вступили в Европейский союз. На первый взгляд размер и значимость частного сектора для экономики переходных стран такое же, как в развитых западных странах. Однако при более детальном рассмотрении обнаруживаются очень важные различия.

В то время как в странах с переходной экономикой большинство крупных частных предприятий возникло благодаря перетоку ресурсов из государственной собственности в частную в ходе приватизации, в развитых западных странах крупные частные компании в основном выросли из небольших по размеру. Поскольку приватизация необязательно ведет к изменениям в организационной структуре и производственных возможностей или большей эффективности, возникновение и рост средних и малых предприятий имеет особое значение не только с точки зрения создания материальной ценности и рабочих мест, но и с точки зрения стимулирования инноваций, экспериментирования и адаптации к новым бизнес-условиям.

В начале 1990-х гг. количество частных предприятий в Литве, как и в других странах с переходной экономикой,

быстро увеличивалось. Однако рост числа предприятий прекратился в середине 1990-х гг., а затем в течение всего двух лет — с начала 1999 г. до конца 2000 г. — количество зарегистрированных малых и средних предприятий сократилось с 81.600 до 52.000.

Задача проведенного нами опроса 399 владельцев малых и средних предприятий в Литве состояла в том, чтобы выяснить, почему некоторые владельцы ожидают расширения своего бизнеса, а другие — нет. В русле недавних исследований на тему, мы опираемся на мнения владельцев частных предприятий, чтобы определить их ожидания будущего роста, которое мы измеряем как рост и оборота, и числа занятых.

Анализ показывает, что позитивным ожиданиям собственника фирмы способствуют следующие факторы:

- Высшее образование владельца;
- Предыдущий практический опыт владельца в качестве частного предпринимателя;
- Опыт экспортной деятельности предприятия (хотя этот результат может отчасти объясняться временем проведения исследования — всего лишь через два года после финансового кризиса в России);

Препятствия на пути развития предпринимательства

Леора Клаппер, Люк Левен, Рагхурам Раджан

Меры по облегчению входа на рынок новых предприятий пытались найти и воплотить правительства многих стран. Однако до сих пор остается неясным, что действительно способствует развитию предпринимательства. Проведенный нами эмпирический анализ более трех миллионов фирм в Европе свидетельствует о том, что бюрократическое регулирование входа на рынок не приводит к всеобщему улучшению благосостояния. Слишком сильное регулирование препятствует созданию новых фирм, особенно в тех отраслях, где по самой природе их должно создаваться много. В таких отраслях предприятия, как и добавленная стоимость в расчете на одного работника, растут медленнее и долго остаются небольшими по размеру. Это все негативные последствия недостаточной конкуренции со стороны новых участников рынка. Чтобы способствовать развитию предпринимательства, государственное регулирование должно обеспечивать более свободный доступ к финансовым ресурсам и защиту прав собственности.

Некоторые факты о предпринимательстве вызывают немалое удивление. Например, в Италии с ее огромным количеством мелких предприятий, новых фирм также должно было быть очень много (в данной работе термины "открытие бизнеса", "вход на рынок" и "предпринимательство" взаимозаменяемы). На самом деле новые фирмы не старше двух лет составляют лишь 3,5% от общего количества. Для сравнения: в странах "большой семерки" доля новых фирм около 13,5%.

Наше исследование объясняет такой низкий уровень создания новых предприятий издержками по открытию фирм: в Италии они

составляют 20% ВВП на душу населения, а в других европейских странах "большой семерки" — лишь 10%.

В Восточной Европе больше новых фирм, чем в Западной

Наш анализ основан на обширной базе данных Amadeus, содержащей сведения по частным предприятиям и акционерным обществам в 34 странах Восточной и Западной Европы. После исключения стран с недостаточным количеством достоверных данных и некоторых отраслей экономики (сельского хозяйства, добывающей промышленности, коммунального хозяйства, финансового и государственного сектора) в нашей выборке осталось 3,4 млн. фирм в 21 стране.

Доля новых фирм в среднем по странам составляет 13,3%, причем этот показатель варьируется от 19,2% в Литве до 3,5% в Италии (см. таблицу). В целом доля новых фирм в странах Восточной Европы выше, чем в Западной Европе, — 15,7% против 11,9%. Такая разница объясняется возникновением большого количества частных фирм в процессе переходного периода.

Непосредственные издержки по открытию бизнеса (доля ВВП на душу населения в долл. США) колеблются от чрезмерных 86% в Венгрии до всего 1% в Финляндии и Великобритании, при среднем значении в 20%.

Большинство новых фирм — небольшие по размеру. Интересно отметить, что доля более крупных предприятий среди только что созданных существенно выше в восточноевропейских странах. Очевидно, это связано с продолжением процесса приватизации

- Пол: предприниматели-женщины, как правило, в большей степени настроены на расширение бизнеса, чем мужчины.

Поскольку в нашем опросе очень хорошо представлены владельцы микропредприятий и индивидуальные предприниматели, мы имеем возможность более точно сравнить предприятия разного размера. Анализ показывает, что размер фирмы, безусловно, влияет на представления собственников о перспективах расширения, однако нелинейно: владельцы малых и средних предприятий (с числом занятых до 70 человек) настроены на рост предприятия, в то время как микрофирмы и лица, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью, не высказывают большого интереса к расширению своего бизнеса. Это подтверждает выводы предыдущих исследований о том, что бизнес без наемных работников, как правило, является скрытой безработицей, а не предпринимательством в истинном смысле. С другой стороны, владельцы крупнейших компаний из нашей выборки также не ожидают, что их бизнес будет расширяться.

Другая часть нашего исследования рассматривает связь между представлениями владельцев предприятий о препятствиях для бизнеса и перспективах роста. В целом барьеры,

считающиеся наиболее серьезными, не всегда связаны с замедлением роста. Так, согласно исследованию, и налогообложение, и коррупция — серьезные препятствия на пути роста малых и средних предприятий, однако коррупция не считается респондентами одним из самых серьезных препятствий для бизнеса. Хотя там, где коррупция существует, она подрывает стимулы к росту. Интересно, что ни доступ к финансовым ресурсам, ни низкий спрос (например, низкая покупательная способность и задержки выплат со стороны заказчиков) не влияют существенно на перспективы роста. Эти факторы — обычные "опасности" рыночной экономики. Хотя они и доставляют беспокойства предпринимателям, их можно преодолеть с помощью соответствующих бизнес-стратегий, например, обращаясь к более надежным источникам финансирования и лучше учитывая спрос.

Рута Айдис — преподаватель Университетского колледжа Лондона и Амстердамского университета. Томас Мицкевич — старший преподаватель Университетского колледжа Лондона. С полным текстом работы можно ознакомиться на сайте: <http://www.ssee.ac.uk/economic.htm>. ■

и акционирования госпредприятий в постпереходный период. В среднем в 63% новых фирм работают менее 10 человек, в 23% фирм — от 10 до 50 человек, в 12% фирм — от 50 до 250 и в 2% фирм — более 250. Самые крупные по размеру новые фирмы, как правило, уже давно работают на рынке, однако стали "новыми" в результате слияния или поглощения.

Влияние регулирования на развитие предпринимательства

Ранние исследования корпораций объясняли необходимость регулирования входа на рынок защитой общественных интересов. Согласно этой точке зрения, при отсутствии регулирования мошенники, не обладающие сколько-нибудь значительным капиталом, могут зарегистрировать предприятие и обмануть ничего не подозревающих вкладчиков или потребителей. Таким образом, регулирование входа на рынок ставит заслон мошенничеству. Однако огромное количество исследователей, от Адама Смита до Джозефа Штиглера, рассматривают государственное регулирование как способ защиты интересов уже существующих предприятий или самих регуляторов.

Чтобы избежать проблемы причинно-следственных связей, то есть вероятности того, что в странах со слабым уровнем развития предпринимательства у людей просто нет достаточных стимулов бороться за отмену устаревших норм, наше исследование фокусируется на межотраслевом или межстрановом взаимодействии. Вопрос, на который мы пытаемся ответить: действительно ли количество новых фирм в отраслях с "естественно высоким уровнем создания новых фирм" меньше в странах с чрезмерным бюрократическим регулированием?

Прежде чем ответить на этот вопрос, необходимо знать, каков бы был уровень создания новых фирм при отсутствии искусственных или инфраструктурных барьеров для входа на рынок, напри-

мер, жесткого трудового законодательства или недостаточного доступа к финансированию.

Если предположить, что в США достаточно низкие барьеры для входа на рынок (издержки по открытию бизнеса там составляют лишь 0,5% ВВП на душу населения по сравнению с 20% в среднем по Европе), можно принять уровень создания новых предприятий в отрасли в США за приближенное значение "естественного" уровня создания новых предприятий в этой отрасли. "Естественный" уровень, таким образом, отражает технологические барьеры, например, экономию от масштаба или большую организационную эффективность, приобретенную с опытом. Разумеется, довольно смело предполагать, что открытие бизнеса в США не сталкивается с искусственными барьерами. Однако нам важно только то, что ранжирование отраслей в США по легкости входа на рынок соответствует ранжированию по уровню "естественных" барьеров в разных отраслях и что это сопоставимо с другими странами.

Как в Европе, так и в США высокий уровень создания новых предприятий отмечается в высокотехнологичных отраслях и телекоммуникациях, а низкий — в инфраструктурных отраслях.

Ограничения входа на рынок замедляют рост фирм

Результаты анализа показывают, что в отраслях с "естественно" высоким уровнем предпринимательства в стране с большими бюрократическими барьерами значительно медленнее растет добавленная стоимость. Более медленный рост можно объяснить монопольным ограничением объемов производства существующими предприятиями или их меньшей эффективностью в силу неконкуренности среды. Последнее подтверждается тем, что именно "старые" фирмы в отраслях с "естественно" высоким уровнем предпринимательства в странах с высокими бюрократическими барьерами растут медленнее, в то время как в темпах роста новых участников рынка различий между странами не наблюдается. Поскольку снижение объемов производства не связано с возрастом предприятий, фирмы, действующие в высококонкурентной среде и низкими бюрократическими барьерами, оказываются более эффективными и продолжают развиваться.

Сравнение средних значений добавленной стоимости в старых и новых фирмах в Италии, где бюрократические барьеры высоки, и Великобритании, где они низки, достаточно красноречиво. Во всех отраслях новые итальянские фирмы крупнее по размеру, однако растут они гораздо медленнее, так что через 10 лет фирмы в Великобритании в среднем в два раза превышают размер итальянских фирм. Из этого

Доля новых предприятий, количество обязательных процедур при открытии бизнеса и связанные с этим издержки, по странам

Страна	% новых фирм от общего количества фирм	Количество обязательных процедур при открытии бизнеса	Издержки по открытию бизнеса (в % ВВП на душу населения)	Частные кредиты (в % ВВП на душу населения)
Болгария	8,60	10	14,41	19,30
Чехия	11,55	10	8,22	58,48
Финляндия	11,13	5	1,16	56,34
Франция	14,68	15	14,30	84,07
Германия	12,34	10	15,69	112,03
Венгрия	17,38	8	85,87	23,84
Италия	3,46	16	20,02	60,13
Латвия	18,16	7	42,34	11,22
Польша	12,04	11	25,46	16,89
Румыния	17,97	16	15,31	9,87
Великобритания	15,01	5	1,43	120,27
Западная Европа, в среднем	11,92	8,85	15,50	80,84
Переходные экономики, в среднем	15,67	10,29	28,15	21,80

Примечание: Анализ ограничен 1998 — 1999 гг. во избежание возможных искажений, связанных с "доживаемостью" фирм

следует вывод, что небольшой в среднем размер итальянских фирм объясняется не тем, что их создается очень много, а наоборот, что на рынке появляется слишком мало новых участников!

Оказывается, бюрократические барьеры более эффективно препятствуют входу на рынок фирм в странах с высоким уровнем дохода. Это означает, что цель этих барьеров — отнюдь не отсеивание недобросовестных участников рынка. В странах с низким уровнем дохода созданию новых фирм, очевидно, препятствуют другие естественные факторы. Еще более интересным представляется тот факт, что бюрократические барьеры эффективны в ограничении входа на рынок в наименее коррумпированных странах, то есть цель установления этих барьеров — защитить существующие предприятия и получаемую ими монопольную ренту.

Доступ к кредитам стимулирует создание новых предприятий

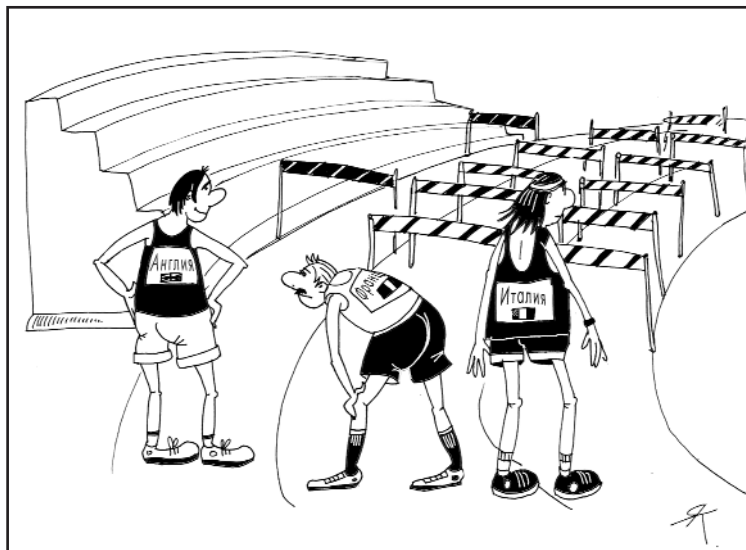
Ограниченная ликвидность препятствует открытию нового предприятия, из чего можно заключить, что в странах с менее развитой финансовой системой уровень создания новых предприятий будет ниже. Логично также ожидать, что доступ к финансовым ресурсам особенно важен для новых фирм в тех отраслях, где требуется значительное внешнее финансирование. Для малых предприятий, по-видимому, наиболее важны банковские кредиты, однако в своем анализе мы рассматриваем и доступ к первоначальному капиталу, например, коммерческим кредитам, и показатели развития банковского сектора и рынка капитала.

Действительно, как показывают результаты анализа, создание новых предприятий в отраслях, сильно зависящих от внешнего финансирования, происходит гораздо более интенсивно в финансово развитых странах. Интересно то, что уровень предпринимательства выше в отраслях, зависящих от коммерческих кредитов в странах с большей распространенностью такого кредитования, даже с учетом уровня развития финансовой системы. Коммерческие кредиты поставщиков оказываются важным подспорьем для предпринимателей.

Некоторые регулирующие нормы все-таки важны

Среди регулирующих норм и характеристик делового климата, потенциально влияющих на уровень входа на рынок, следует отметить защиту интеллектуальной собственности, трудовое законодательство и налоговую систему. Оказывается, что:

- Трудовое законодательство затрудняет вход на рынок в трудоемких отраслях. Издержки по соблюдению закона могут сдерживать создание новых предприятий из-за дорогостоящей для малого бизнеса фиксированной составляющей. Малые предприятия не всегда могут сохранять работников в периоды экономического спада и поэтому могут предпочесть "недоукомплектованность" в условиях жесткого трудового законодательства.
- Более эффективная защита прав собственности способствует созданию новых предприятий в наукоемких отраслях. Новые предприятия, не обладающие организационной структурой, финансовым или интеллектуальным капиталом для сохранения временных преимуществ инноватора и отпугивания потенци-



альных имитаторов, будут больше заинтересованы в проведении исследований, если они будут уверены в защите прав на его результаты.

- Количество новых предприятий в отраслях с естественно высоким уровнем предпринимательства больше в тех странах, где уровень корпоративного налогообложения ниже подоходных налогов. Иначе говоря, высокие налоги имеют тот же эффект, что и высокие бюрократические барьеры.

Выводы

Политикам необходимо помнить, что конкуренция имеет дисциплинирующий эффект, перевешивающий любые возможные позитивные следствия от создания барьеров для входа на рынок. Меры по снижению бюрократических барьеров на пути создания новых предприятий принесут стране только пользу. Интересно, что бюрократические барьеры особенно неблагоприятно сказываются на более развитых и менее коррумпированных странах, то есть странах, наиболее эффективно применяющих регулирующие нормы. Это интересный пример более продвинутых стран с "плохими" институтами.

Из сказанного не следует, что лучший стимул для создания новых фирм и конкуренции — это устранение всякого регулирования. Нормы, облегчающие доступ к финансовым ресурсам и укрепляющие права собственности, помогают созданию новых фирм, а отсутствие таковых может быть серьезным барьером на пути предпринимательства.

Леора Клаппер — старший экономист Группы исследований проблем развития Всемирного банка в г. Вашингтоне, Люк Левен — старший финансовый экономист Департамента финансового сектора Всемирного банка в г. Вашингтоне, Рахурам Раджан — экономический советник и ведущий исследовательский отделом Международного валютного фонда. Результаты и мнения, выраженные в статье, не обязательно отражают взгляды Всемирного банка, МВФ, их исполнительных директоров или представляемых ими стран. Смотрите полный текст работы на сайте по адресу: <http://www.nber.org/papers/w10380>. ■

Банковская реформа способствует "созидательному разрушению"

Марианна Бертран, Антуанетта Шоар, Давид Тесмар

Банковский сектор во многих странах мира жестко регулируется, причем государство прямо или косвенно вмешивается в принятие банками решений о выдаче кредитов либо в качестве владельца этих банков, либо устанавливая ограничения на уровень конкуренции, либо предоставляя субсидии. Реформа банковского сектора во Франции в середине 1980-х гг. уменьшила государственное вмешательство в принятие решений о выдаче кредитов, что обеспечило французским банкам большую свободу конкуренции на кредитных рынках. Кроме того, дерегулирование способствовало росту эффективности реального сектора. Банки стали менее охотно сужать неэффективным фирмам, некоторые из которых были вынуждены уйти с рынка; фирмы стали сокращать издержки производства и проводить реструктуризацию, а в связи с появлением на рынке новых предприятий возросла конкуренция на рынке товаров. Таким образом, эффективная банковская система играет важную роль в процессе, который Шумпетер назвал "созидательным разрушением". Опыт Франции может, несомненно, оказаться полезным для стран с переходной экономикой, которые намереваются либерализовать свой банковский сектор.

Для исследования влияния реформы банковского сектора на поведение фирм и структуру промышленности мы используем уникальную базу данных, содержащую ежегодные наблюдения по 15 тыс. фирм с 1978 по 1999 г. Хотя наш анализ ограничен только одной страной, масштаб государственного регулирования до реформ во Франции вполне сопоставим со многими другими странами, поэтому меры по либерализации банковского сектора, принятые во Франции, весьма показательны для других стран.

Банковский сектор до начала реформ

После Второй мировой войны финансовый сектор Франции находился под централизованным контролем казначейства, основная цель которого состояла в распределении сбережений по приоритетным отраслям промышленности. Для контроля над кредитным рынком казначейство создало сеть из нескольких избранных банков, обладавших монополией на выдачу льготных кредитов, выделяемых казначейством. Для банков, не входивших в сеть, были установлены ежемесячные ограничения на рост объема кредитов. Таким образом, в то время как сеть подконтрольных

банков могла практически бесконечно расширять объемы кредитования, на банки вне этой сети были установлены жесткие ограничения. К 1979 г. около половины всех новых кредитов, предоставляемых частному сектору, были льготными.

По мере расширения программ льготного кредитования рынок кредитов становился все менее прозрачным, а процентные ставки по кредитам варьировались в зависимости от программы. В то же время у банков накапливалось все больше невозвратных кредитов. В начале 1980-х гг. французская банковская система настолько жестко регулировалась, что процентные ставки почти не играли никакой роли в распределении потоков капитала. Кроме того, становилось все труднее оценить, во что обходились эти кредиты государственному бюджету.

Осенью 1984 г. социалистическое правительство объявило о резкой смене курса с целью трансформирования финансовой системы в децентрализованный рынок кредитов, где процентная ставка отражала бы предложение и спрос на капитал для каждого типа проектов. Большинство льготных кредитов было отменено, за исключением кредитов небольшим предприятиям с объемом продаж до \$150 млн. Сеть банков-депозитариев, контролируемых казначейством, потеряла монополию на распределение льготных кредитов. Постепенно были сняты ограничения на рост объема кредитов, и вместо этого введена система требований минимального объема собственных средств по отношению к вкладам. Закон о банках 1985 г. отчасти унифицировал огромное количество банковских норм и правил, способствуя большей прозрачности и конкуренции на рынке. С другой стороны, все большую конкуренцию банковским учреждениям стали составлять другие финансовые институты — рынки акций и облигаций.

Последствия реформы 1985 г.

По данным Банка Франции, соотношение долгов к активам уменьшилось на 20% — с 70% в начале 1980-х гг. до 50%, и держалось на этом уровне до 1996 г. Снижение доли кредитов лишь отчасти объясняется повышением реальных процентных ставок, имевшим место в конце 1980-х гг.

Другим последствием реформы явилось изменение поведения банков. Реформы продемонстрировали, что казначейство готово к тому, чтобы предоставить кредитному рынку возможность определяться действием рыночных сил в долгосрочной перспективе. В новых условиях банки были вынуждены изменить практику предоставления кредитов и провести внутреннюю реструктуризацию. Проведенный в 1985 г. опрос французских банкиров показал, что руководители банков стали уделять больше внимания сокращению издержек, контролю за рисками и более жесткому контролю за показателями работы. Последствия ужесточившейся конкуренции были особенно ощутимы для банков, входивших в сеть казначейства, поскольку они утратили привилегированный доступ к рынкам вкладов

Выборочные характеристики фирм (1978—1999 гг.)

	До 1985 г., в среднем	После 1985 г., в среднем
Банковская задолженность	0,48	0,42
Коммерческие кредиты	0,31	0,27
Стоимость капитала	0,07	0,09
Доходность активов	0,07	0,17
Объем продаж (во франках 1980 г.)	92,6	112,3
Общий объем активов (во франках 1980 г.)	95,5	132,7
Занятость	203,6	188,5
Средняя зарплата (во франках 1980 г.)	67,52	79,20

и кредитов. Доля этих банков в общем объеме депозитов сократилась за пять лет с 1985 по 1990 гг. на 28%, а доля выдаваемых ими кредитов — на 25%.

Какое влияние оказали реформы в сфере банковского регулирования на реальную экономику и поведение фирм на рынке?

Структура капитала фирм и кредитная политика банков

Наш анализ показывает, что в результате реформы снизилась банковская задолженность фирм (см. таблицу). Для фирм, находившихся до реформы в 75-м центиле по уровню зависимости от банковских кредитов (под зависимостью от банковских кредитов мы понимаем средний по отрасли уровень задолженности между 1978 и 1983 гг.), уровень банковской задолженности сократился дополнительно на 7% по сравнению с фирмами в 25-м центиле. Чтобы компенсировать это снижение, фирмы стали в большей степени прибегать к финансированию за счет выпуска новых акций, и особенно за счет коммерческих кредитов. Несмотря на это стоимость капитала для фирм в отраслях, зависящих от банковских кредитов, увеличилась. Эффект оказался наиболее выраженным для менее эффективных фирм, что отражает возросшую избирательность банков при предоставлении кредитов.

Когда банки с большей готовностью оказывали финансовую поддержку слабым фирмам — до или после реформы? Анализ свидетельствует, что в результате реформы кредитная политика банков стала более консервативной, особенно в отношении отраслей, наиболее зависящих от банковского кредитования. Однако осторожность банков сама по себе не означает более эффективного распределения капитала, поскольку трудности некоторых фирм могут оказаться временными, не влияющими на их долгосрочную прибыльность. Однако в отношении неэффективных фирм кредитная политика банков претерпела значительные изменения, т. е. объем кредитования таких фирм значительно снизился.

Интересно, что до реформы зависимость между получением новых банковских кредитов и показателями дальнейшей работы фирмы (показатель доходов на активы) была отрицательной! После реформы эта зависимость изменилась, что означает явное изменение в функционировании банков, которые при определении размеров кредита и процентной ставки стали теперь уделять большее внимание кредитоспособности заемщиков. Это еще один показатель перехода от искаженной системы процентных ставок к более рыночноориентированной системе.

Необходимость реструктуризации

В результате реформы у фирм появился стимул получить более высокий кредитный рейтинг, для чего было необходимо сокращать издержки и проводить реструктуризацию. В результате этих мер:

- Средняя зарплата в реальном секторе значительно сократилась, особенно в отраслях, зависящих от банковского кредитования: так, в отраслях, находившихся до реформы в 75-м центиле по уровню зависимости от банковских кредитов, зарплата упала на 4% больше, чем в отраслях в 25-м центиле. Несколько неожиданным оказалось более существенное сокращение средней зарплаты на эффективных предприятиях.
 - Часть производственных операций, особенно у менее эффективных фирм, были переданы другим по договорам аутсорсинга.
- Хотя улучшение показателей деятельности произошло во всех фирмах, оно было особенно заметным у более эффективных фирм — очевидно, слабые фирмы были вынуждены уйти с рынка.

Более динамичная и конкурентная среда

Лишившись доступа к льготным банковским кредитам, многие неэффективные фирмы были вынуждены уйти с рынка, облегчив вход новым участникам. Создание активов за счет возникновения новых предприятий в отраслях, находившихся до реформы в 75-м центиле по уровню зависимости от банковских кредитов, было на 26% больше, чем в отраслях в 25-м центиле. Таким образом, искажения в дореформенной системе кредитования создавали значительные барьеры для входа на рынок в реальном секторе экономики и отрицательно сказывались на уровне конкуренции.

Более динамичная и конкурентная среда в отрасли связана с более низким уровнем рыночной концентрации. Анализ двух разных показателей уровня рыночной концентрации — "индекса Херфиндала" и доли рынка, занимаемой пятью крупнейшими фирмами в отрасли в год, — подтверждают, что в результате реформы рыночная концентрация снизилась, и особенно в отраслях, зависящих от банковского кредитования. Так, доля рынка пяти крупнейших фирм в отрасли в 75-м центиле была на 3 или 4 процентных пункта ниже, чем в отрасли в 25-м центиле.

Более высокая степень перераспределения ресурсов нередко считается признаком более конкурентной и эффективной деловой среды. Этот тезис восходит к идее "созидательного разрушения" Шумпетера. Однако возросшая частота создания и разрушения фирм не обязательно означает более высокую эффективность, в случае если фирмы вынуждены уходить с рынка в силу нерыночных причин.

Чтобы убедиться в том, что возросшая степень перераспределения активов в пореформенный период действительно свидетельствует об эффективном перераспределении ресурсов, вернемся к данным на уровне фирм. Наш анализ показывает, что в результате банковской реформы:

- менее эффективные фирмы имели большую вероятность уйти с рынка;
- более эффективные фирмы увеличили свою долю на рынке в соответствующей отрасли;
- в отраслях, зависящих от банковских кредитов, увеличилась занятость;
- в отраслях, зависящих от банковских кредитов, снизились затраты на труд и увеличилась добавленная стоимость в пересчете на одного работника.

Выводы

Дерегулирование банковского сектора имело несколько важных последствий для реальной экономики и поведения фирм на рынке:

- Фирмы в отраслях, более зависящих от банковского кредитования, были вынуждены менять структуру капитала: сокращать уровень банковской задолженности и увеличивать долю коммерческих кредитов и собственного капитала.
- Банки улучшили систему контроля и отбора заемщиков и снизили объем финансирования неэффективных фирм.
- Фирмы были вынуждены сокращать издержки (снижать зарплату и передавать некоторые операции другим фирмам по договорам аутсорсинга) и проводить реструктуризацию.
- Рыночная концентрация снизилась, а рынки товаров стали более конкурентными.
- Возросло количество новых предприятий на рынке, что привело к созданию новых активов и рабочих мест.

Искажения в системе банковского кредитования воздвигают искусственные барьеры на пути к входу на рынок в реальном секторе экономики. Новые фирмы оказываются в невыгодном положении по сравнению с уже существующими, которые имеют доступ к дешевым льготным кредитам. Сокращение предоставления льготных кредитов неэффективным предприятиям стимулирует появление на рынке новых участников и их конкуренции со "старыми" фирмами. Таким образом, повышение эффективности банковского сектора играет важную роль в процессе шумпетеровского "созидательного разрушения", которое и в экономической теории, и в практике связывается с повышением темпов экономического роста.

Марианна Бертран — профессор бизнес-школы Чикагского университета. Антуанетта Шоар — доцент Массачусетского технологического института. Давид Тесмар — профессор экономики в Национальной школе статистики и экономического управления в Париже. Настоящая статья основана на работе авторов "Дерегулирование банковского сектора и структура промышленности: на материале банковской реформы во Франции в 1985 г.", http://www1.worldbank.org/finance/assets/images/france_draft16_try_antoinette_schoar.pdf. ■

Нет выхода?

Регулирование входа на рынок в банковском секторе — включая требования к минимальному размеру собственного капитала — составляет более или менее стандартную часть нормативной базы. Основное объяснение регулирования входа на рынок (и банковской деятельности в целом) — стремление исключить системные риски. Такое регулирование может способствовать укреплению защиты прав инвестора и более эффективному посредничеству, повышая доверие к банковской сфере и ее участников друг к другу. По той же самой причине необходима эффективная стратегия выхода с рынка, поскольку ненадежные и неэффективные банки несут угрозу всей системе. Их необходимо либо санировать, либо немедленно закрывать.

До последнего времени нормативная база российского банковского сектора не соответствовала ни одному из указанных требований. До середины 1990-х гг. вход на рынок был неоправданно свободным, а для закрытия банка было необходимо преодолеть существенные препятствия де юре и де факто. С тех пор правила претерпели радикальные изменения. Однако наследие прошлого по-прежнему осложняет работу Центрального банка России (ЦБР).

В связи с весьма либеральными положениями Закона о кооперативах в последние годы советского периода возникли сотни банков. Политики, находившиеся в оппозиции к центральной власти, использовали легкость создания новых банков для подрыва финансовой мощи всесоюзных органов власти, в то время как хозяйственники и государственные чиновники быстро осознали выгоды, которые можно извлечь из создания собственного банка. В то время новые банки могли выписывать кредиты по так называемому "внутрибанковскому обороту" (то есть создавать деньги), фактически действуя как центральный банк в миниатюре.

Быстрый рост количества банков продолжался и в постсоветский период, поскольку высокий уровень инфляции облегчал будущим банкирам выполнение требования по минимальному собственному капиталу. Еще в 1994 г. новому банку достаточно было иметь \$65.000 уставного капитала. Более того, банкам разрешалось включать в так называемый "капитал второго уровня" различного рода неликвидные (а нередко стремительно обесценивающиеся) активы. В результате в начале 1990-х гг. ЦБР с трудом справлялся со своей надзорной функцией, поскольку в банковском секторе насчитывалось более 2500 банков. Большинство из них имели недостаточный собственный капитал, и огромное большинство фактически не

занималось банковской деятельностью, предпочитая другие виды деятельности, от финансовых спекуляций и "оптимизации" налогов до отмывания денег и откровенного мошенничества.

К этому надо добавить несовершенство механизма выхода из рынка. Отчасти это отражало нежелание ЦБР предпринимать решительные действия по закрытию несостоятельных банков. Однако до 1999 г. в России отсутствовал закон о банкротстве кредитных организаций и даже после его принятия заработал лишь после внесения дополнительных поправок в 2003 — 2004 гг. Общие законы о банкротстве, принятые в 1992 и 1998 гг., абсолютно не отвечали требованиям банковского сектора, в частности потому, что требовали рассмотрения в суде каждой жалобы кредитора, оспоренной должником. Банки могли бы заблокировать рассмотрение иска, просто опротестовывая тысячи жалоб в суде. Даже после принятия закона, регулирующего непосредственно процедуру банкротства банков, усложненные и неэффективные (с точки зрения кредиторов) процедуры ликвидации несостоятельных банков приводили к тому, что многие из них оставались в неопределенном положении, позволяя инсайдерам выводить активы до удовлетворения претензий кредиторов. Таким образом, в каждый момент времени в банковском секторе насчитывалось несколько сотен таких "банков-трупов".

В последние годы положение в банковской сфере значительно улучшилось: требования при создании новых банков ужесточились, а механизмы ликвидации несостоятельных финансовых учреждений стали более четкими. Постепенно сократилось количество банков и увеличился средний уровень капитализации. Однако ЦБР не смог применить задним числом новые требования к созданию банков. Потрясения, спровоцированные вмешательством ЦБР в дело Сodbизнесбанка в мае 2004 г., свидетельствуют о сохраняющихся рисках, связанных с ликвидацией проблемных банков. В отрасли с низким уровнем прозрачности и доверия как между банками, так и по отношению к властям любое вмешательство может привести к цепной реакции непредсказуемых последствий. ЦБР по-прежнему с трудом преодолевает унаследованную от прошлого систему легкого входа на рынок и невозможности выхода.

Уильям Томсон — старший экономист экономического департамента ОЭСР. Статья выражает взгляды автора и не обязательно отражает взгляды ОЭСР или ее стран-членов. ■

"Созидательное разрушение" в развитых и переходных экономиках

Эрик Бартельсман, Джон Хальтивангер и Стефано Скарпетта

С течением времени фирмы и рынки во всех странах претерпевают значительные изменения: помимо непрерывного перераспределения ресурсов между существующими предприятиями, на рынки приходят новые участники, а не выдержавшие конкуренцию закрываются. Согласно нашему исследованию, основанному на данных фирм в 24 развитых и развивающихся странах, ежегодно возникают и исчезают от 10% до 20% предприятий. Отбор рынка достаточно жесток: от 20 до 40% новых предприятий закрываются в течение первых двух лет работы. Этот процесс "созидательного разрушения" оказывает влияние на производительность экономики как непосредственно, через переток ресурсов в более производительные сферы, так и косвенно, через обострение конкуренции и повышение производительности на действующих предприятиях. Еще более ярко процесс "созидательного разрушения" и его вклад в рост производительности проявляется в странах с переходной экономикой, где "оборот" фирм на рынках еще выше.

Данные по предприятиям, послужившие основой нашего анализа, охватывают страны с различной экономической структурой, институтами и темпами роста: десять промышленно развитых стран, пять стран Центральной и Восточной Европы (Эстония, Венгрия, Латвия, Румыния, Словения) и девять развивающихся стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии.

В процессе "созидательного разрушения" преобладают небольшие по размеру фирмы, однако успешные малые предприятия имеют все возможности расти, создавать рабочие места и способствовать внедрению новых технологий. Наш анализ показывает, что среди всех предприятий небольшие фирмы (до 20 занятых) составляют абсолютное большинство — не менее 80%. Однако их доля в занятости значительно ниже: от 15% в Румынии до 20% в США и около 30% в некоторых небольших странах Европы.

Внимание: высокая турбулентность

Интересный вывод нашего анализа касается оборота фирм на рынке: оказывается, среди фирм с 20 и более занятыми ежегодно приходят и уходят с рынка 3 — 8% в развитых странах и более 10% в некоторых переходных экономиках. Если же включить микропредприятия (по крайней мере, с одним наемным работником), оборот фирм на рынке увеличивается до 20 — 25%. Интересно отметить, что в большинстве стран доли входящих и уходящих с рынка фирм очень взаимосвязаны. Иначе говоря, вход на рынок и выход с него, очевидно, являются частью единого процесса, в ходе которого новые фирмы вытесняют примерно равное количество устаревших предприятий, так что общее количество фирм на рынке в каждый момент существенно не меняется. Только в переходных экономиках, где новые предприятия возникают в новых отраслях и сферах деятельности, корреляция между входом и выходом довольно слабая.

Как новые участники, так и уходящие с рынка фирмы, как правило, небольшие: их размер не превышает 20 — 60% от среднего размера существующих предприятий, поэтому замещение одних фирм другими затрагивает не более 5 — 10% занятости. Можно предположить, что войти на рынок относительно легко, однако

многие новые малые предприятия терпят неудачу, не достигнув масштаба эффективного производства.

Как было сказано выше, в странах с переходной экономикой число новых предприятий значительно превышает число закрывающихся. Новые фирмы не только вытесняют устаревшие, но и осваивают новые рынки, которые ранее либо не существовали, либо обслуживались недостаточным количеством предприятий. Однако высокий оборот фирм на рынке вначале, затрагивающий более 10% занятых, по мере развития переходных процессов постепенно сокращается до уровня остальных стран.

Оборот фирм на рынке в значительной степени зависит от отрасли: в сфере услуг (особенно в торговле) он выше, а в промышленности ниже, за исключением высокотехнологичных отраслей, где в течение 1990-х гг. вход на рынок был достаточно интенсивным.

Рыночный отбор весьма жесток: от 20% до 40% новых фирм закрываются в течение первых двух лет. Хотя эта доля впоследствии сокращается, лишь 40 — 50% фирм доживают до своего семилетия.

С другой стороны, успешные новые предприятия быстро расширяются, хотя темпы развития сильно зависят от отрасли и страны. Предприятия в США, как правило, начинают с относительно меньшего размера, но в случае успеха быстро расширяются и достигают минимального масштаба эффективного производства. В Западной Европе фирмы имеют меньшие возможности для расширения по сравнению с США. В странах с переходной экономикой фирмы более живучи и в случае успеха растут быстрее, чем в других странах, поскольку в основном возникают на новых, относительно малоконкурентных рынках.

"Созидательное разрушение" — важный фактор роста производительности

Как влияют на производительность вход и выход с рынка и перераспределение ресурсов среди существующих фирм? Наш анализ показывает, что непрерывный процесс технического перевооружения и инноваций на существующих фирмах — самый важный фактор, способствующий общему росту производительности труда. Однако, особенно в промышленности, рост производительности часто связан скорее с сокращением производства, нежели с его расширением.

Общий рост производительности на 20 — 50% зависит от входа и выхода фирм. Во всех странах исчезновение наименее эффективных фирм повышает общий уровень производительности. Влияние появления фирм на производительность труда различается по странам: в первые годы существования новые фирмы обычно уступают в производительности действующим, однако выжившие предприятия быстро наращивают производительность. В отличие от других стран, в переходных экономиках новые фирмы более производительны по сравнению с существующими уже с самых первых лет работы. Следует также отметить отраслевую зависимость вклада новых предприятий в общую производительность: в высокотехнологичных отраслях она значительно выше, поскольку именно новые участники рынка часто лучше используют технологические новинки.

Между увеличением производительности существующих фирм и усилиями новых фирм по ее повышению наблюдается тесная взаимосвязь. Высокий оборот фирм на рынке, в результате которого вытесняются менее производительные, усиливает конкуренцию, побуждая действующие фирмы совершенствовать производство для сохранения доли рынка. Действительно, высокий оборот фирм на рынке связан с более интенсивным ростом производительности на существующих предприятиях. Таким образом, чем больше "созидательное разрушение" влияет на производительность, тем больше оно стимулирует рост существующих предприятий.

Заключение

Проведенный анализ выявил значительные страновые различия между размером фирм, их оборотом на рынке, степенью выживаемости и ростом производительности труда:

- *Промышленно развитые страны.* Во всех развитых странах процесс "созидательного разрушения" достаточно ярко выражен, хотя и различается по странам. Новые фирмы в США, как правило, меньше по размеру, чем существующие, и менее производительны, чем европейские предприятия. Однако рыночный отбор и быстрое приобретение опыта означают, что успешные предприятия быстро расширяются, а малопродуктивные новички так же быстро уходят с рынка, высвобождая ресурсы для новых проектов. Это говорит о более высоком уровне экспериментирования в США по сравнению с Европой. Европейские страны оказываются менее способными направлять ресурсы в области их наиболее производительного применения по сравнению с США.

- *Страны с переходной экономикой.* "Созидательное разрушение" играет еще большую роль в переходных экономиках, включенных в исследование. Масштаб создания и разрушения здесь еще значительнее, чем в развитых странах: многие новые не-большие фирмы вытесняют крупные, но устаревшие предприятия, унаследованные от плановой экономики. Кроме того, новые фирмы находят новые рыночные ниши, где уровень конкуренции, особенно вначале, значительно ниже, и, соответственно, показывают более высокий уровень выживаемости. По мере развития рынка конкуренция обостряется и увеличивается отсев фирм. В переходный период увеличивается эффективность перераспределения ресурсов в пользу новых и более производительных фирм. Интересно отметить различия между странами. Мощный процесс "созидательного разрушения" в Венгрии, Эстонии, Латвии и Словении сопровождался быстрым ростом новых предприятий и значительным вкладом входа и выхода фирм с рынка в рост производительности. В Румынии по-прежнему большую роль играют небольшое количество крупных предприятий, и хотя в последние годы в связи с проведением рыночных реформ заметно ускорился вход на рынок новых фирм, расширение даже успешных из них связано со значительными трудностями.

Эрик Бартельсман — профессор экономики Свободного университета Амстердама и Тинбергенского института в г. Амстердаме; Джон Хальтивангер — профессор экономики Мэрилендского университета, США. Стефано Скарпетта — советник по вопросам рынка труда и ведущий экономист Всемирного банка в Вашингтоне. ■

Лоббирование при входе на рынок

В построенной нами модели конфликта между двумя классами предпринимателей — более богатыми, занимающими прочную позицию на рынке, и потенциальными новыми участниками — первые лоббируют политические структуры за сохранение низкого уровня защиты инвесторов. Это делается для недопущения потенциальных конкурентов на рынок, поскольку низкий уровень защиты инвесторов лишает новые фирмы возможности сформировать капитал. Уже работающие фирмы могут получать более высокую ренту в менее конкурентной среде и сулить политическим патронам большие блага, чем новые предприниматели. Таким образом, "старые" фирмы побеждают в этом конфликте. Основной вывод нашей модели в том, что доля новых фирм выше в более демократических обществах с меньшим уровнем неравенства.

Лоббирование может воздвигать различные формальные и неформальные барьеры на пути создания новых фирм. Легче всего заблокировать возникновение новых фирм, перекрыв каналы финансирования. Неформальные барьеры в виде выборочного исполнения контрактов или соблюдения прав собственности могут быть даже более опасными, поскольку они не поддаются общественному контролю и могут сосуществовать с формально "хорошим" законодательством.

Эмпирический тест наших теоретических выводов на выборке из 38 развитых и развивающихся стран с 1983 по 1992 гг. показывает, что в странах с более высоким уровнем подотчетности политических структур доля новых фирм гораздо выше в тех отраслях, где требуются большие объемы внешнего финансирования. Этот результат, по-видимому, не зависит от

уровня экономического развития страны и правовой системы.

Увеличение индекса демократии с нуля до 5,6, т. е. с уровня Индонезии до уровня Филиппин, соответствует увеличению примерно на 0,5 эффективности защиты прав инвесторов (из максимальных шести баллов). Индекс демократии измеряет открытость политических институтов по шкале от нуля до десяти. Снижение имущественного неравенства на 10 пунктов — с уровня Бразилии до уровня Турции — связано с увеличением индекса защиты прав инвестора на одну треть пункта. Имущественное неравенство измеряется средним значением коэффициента Джини за период 1964—83 гг. по шкале от нуля до ста.

В нашей модели уровень развития финансовой системы способствует вхождению на рынок новых фирм. Однако только развитие финансовой системы без учета институциональной среды вряд ли можно рекомендовать в качестве главного стимула к созданию новых фирм. Приватизация и либерализация банковской системы может и не привести к экономическому росту, если этому будет сопутствовать субъективная кредитная политика или неприкрытый грабёж со стороны владельцев банков. Хотя хорошее законодательство и политические меры играют определенную роль, в конечном счете развитие финансовой системы, возникновение новых фирм и экономический рост зависят от эффективного и справедливого исполнения правовых норм.

Энрико Перотти — профессор Амстердамского университета, Паоло Вольпен — доцент Лондонской бизнес-школы. См. полный текст работы на: <http://www1.worldbank.org/finance/assets/images/perotti-volpin.pdf>. ■

Источники роста малых предприятий в Румынии

Дэвид Браун, Джон Эрл и Дана Луп

Вклад новых фирм в инновационную деятельность и экономический рост, равно как и решающая роль нового сектора, возникшего в процессе перехода от социалистической экономики к рыночной, не вызывают сомнения. Основное внимание в нашем исследовании уделяется мерам экономической политики, от которых в решающей степени может зависеть, станет ли новое предприятие крупным, сможет ли оно создавать новые рабочие места и производить потребительские товары либо так и останется крошечным семейным бизнесом, не вносящим особого вклада в экономическое развитие страны. В работе рассматривается влияние всех основных факторов на развитие фирм в Румынии: финансов, человеческого капитала, технической помощи и делового климата. В противоположность некоторым другим работам, наше исследование показывает, что доступ к финансированию чрезвычайно важен для стимулирования роста малых фирм. То же самое касается и налоговых льгот со стороны государства.

Обследование включает 297 предприятий Румынии, получивших до марта 2000 г. кредит от международной организации по микрокредитованию. Использование именно такой выборки обеспечивает высокий процент ответов (90%) со стороны собственников-руководителей и бухгалтеров, несмотря на длинную и детальную анкету, требующую ответов, которые могут быть коммерческой тайной. Результаты обследования далее увязывались с информацией по занятости и объемам продаж из других источников.

Более двух третей включенных в выборку фирм являются микропредприятиями (менее 10 занятых), дальнейшие перспективы роста которых, несмотря на успешное начало, весьма неопределенны. В действительности микрофирмы составляют подавляющее большинство малых предприятий в Румынии (92,8% от всех средних и малых предприятий в 1999 г.). Еще 23% фирм в нашей выборке имеют от 10 до 19 занятых, и лишь 9,1% всех фирм являются "средними", то есть, в соответствии со стандартным определением, со штатом от 50 до 249 человек. Почти половина опрошенных фирм занимается оптовой или розничной торговлей, также значительное количество работает в промышленности, транспорте и сфере услуг. Под ростом фирмы мы понимаем темпы роста в среднегодовой занятости и объеме продаж.

Недостаток финансирования — главное препятствие

В ходе детальных интервью опрашиваемым было предложено оценить различные факторы с точки зрения их препятствования развитию фирмы. Факторы измерялись по пятибалльной шкале, где 1 означало "не препятствуют", а 5 — "очень сильно препятствуют". Вопросы касались четырех основных категорий:

- *Финансовые ограничения:* около 78% фирм назвали недостаточный капитал важнейшим сдерживающим фактором, причем эта доля была еще выше в медленно развивающихся и маленьких фирмах. Высокие налоги, снижающие возможности внутреннего финансирования в качестве альтернативы дорогостоящим заимствованиям, являются большим препятствием для почти всех фирм (91,1%), причем результат мало зависит от темпов развития и размера фирмы. Более половины фирм назвали недостаточный капитал или высокий уровень налогообложения "самым большим препятствием" для своего развития.

- *Использование наемного труда и имущества:* примерно треть предпринимателей заявили, что поиск и наём рабочей силы является значительным сдерживающим фактором, причем более остро проблема стоит перед медленно развивающимися, микро- и малыми предприятиями. Менее серьезным препятствием является наличие помещений или земельных участков. Эти две группы факторов редко включались в список наиболее серьезных препятствий.

- *Неблагоприятный деловой климат:* лишь 17,7% предпринимателей назвали исполнение одного из типов контрактов (с клиентами или поставщиками) серьезным препятствием. Взятки полиции или "мафии", угрожающей правам собственности, считают серьезным препятствием незначительное количество фирм. Бюрократическое вмешательство упоминается несколько чаще — около трети фирм назвали его серьезной проблемой. 47% фирм считают, что препятствием развитию их фирмы является нечестная конкуренция. Разумеется, определение "нечестной" конкуренции во многом субъективно, но в случае с Румынией речь может идти о субсидиях или постановлениях, отдающих предпочтение крупным государственным предприятиям, либо о ревности в отношении привилегий иностранным инвесторам, принятие которых вызвало в стране неоднозначную реакцию. Важно отметить бремя исполнения налогового законодательства, которое для 90% руководителей является серьезным ограничением.

- *Макроэкономические показатели:* большинство фирм считают инфляцию серьезным препятствием для развития бизнеса, а для 30% — это самый большой сдерживающий фактор. 37% фирм указали на низкий спрос на их продукцию, но лишь несколько фирм считают это серьезным препятствием. Таким образом, макроэкономическая стабильность имеет большее значение для развития бизнеса, чем рост спроса.

Доступ к финансированию стимулирует рост

Опросы руководителей о факторах, ограничивающих рост их предприятий, безусловно, полезны и продуктивны, однако необходим и тщательный количественный анализ взаимосвязи между ростом фирмы и объективными экономическими показателями. Объективные показатели включают в себя финансирование (формальное и неформальное, внешнее и внутреннее), человеческий капитал предпринимателей и наемных работников, техническую помощь и деловой климат. Под "объективностью" мы имеем в виду количественные показатели, которые могут быть независимо подтверждены и которые измеряются общепринятыми и сравнимыми методами.

Результаты панельного анализа свидетельствуют о том, что кредиты оказывают стимулирующее воздействие на рост малых фирм в Румынии. Этот вывод, независимый от различных спецификаций и методов оценки, не совпадает с утверждениями некоторых недавних исследований о том, что внешнее финансирование не является серьезным сдерживающим фактором для роста малых фирм в Восточной Европе.

Что касается других факторов, таких как человеческий капитал, техническая помощь и деловой климат, то они, как показывает исследование, не являются препятствиями для развития фирм. Это совпадает с оценками руководителей о том, что трудности

найма, коррупция, проверки, получение разрешений, исполнение контрактов и защита прав собственности почти не оказывают сдерживающего влияния на рост фирм.

Выводы

В силу характера выборки результаты исследования можно обобщить только в отношении фирм, сходных по параметрам с предприятиями из выборки. Принципиальный вопрос, однако, не в том, следует ли предоставлять кредиты всем румынским фирмам. Скорее, важно знать, следует ли расширить программу кредитования, — например, удвоив размер предоставляемых кредитов или количество кредитополучателей. Если малые фирмы в Румынии действительно страдают от недостатка капитала, о чем наше исследование убедительно свидетельствует, сомнительно, что следующие триста фирм в очереди за кредитом будут существенно отличаться по своим характеристикам от уже получивших его фирм.

Наше исследование показывает эффективность международной помощи в форме программ микрофинансирования — эти

программы сыграли важную роль в стимулировании роста фирм-участниц. Расширение таких программ через увеличение размера кредита или включение большего количества фирм в программу должно и дальше стимулировать рост малого бизнеса в Румынии. Что же касается технической помощи, инвестиций в человеческие ресурсы или в улучшение делового климата, мы не нашли подтверждений тому, что использование международной помощи в этих областях действительно способствует росту.

Дэвид Браун — преподаватель финансов в Университете Хэриот—Ватт в Эдинбурге, Великобритания. Джон Эрл — старший экономист Апджонского института исследований в области занятости в США и профессор экономики Центральноевропейского университета в г. Будапеште. Дана Луп — научный сотрудник Центральноевропейского университета. Полный текст работы опубликован на сайте http://papers.ssrn.com/sol3papers.cfm?abstract_id=425421 ■

Финансирование малых и средних предприятий в новых членах ЕС

В течение последнего десятилетия происходило интенсивное проникновение иностранных банков на рынки восьми новых членов Евросоюза из Центральной и Восточной Европы и Балтии, а также Болгарии и Румынии (далее для удобства — "новые члены ЕС"). Однако, несмотря на то что приход иностранных банков значительно повысил эффективность банковских систем, уровень развития финансовой системы этих стран остается низким.

Иностранные банки доминируют на рынках новых членов ЕС, за исключением Словении. За последнее десятилетие соотношение активов банков в иностранной собственности, по сравнению с активами всех банков, значительно увеличилось — от невзвешенной средней величины около 22% в 1996 г. до 71% в 2002 г. В Эстонии 98% банковских активов принадлежат иностранным собственникам. Финансовые рынки стали более конкурентными, но также и более концентрированными. В семи из десяти рассмотренных стран пять крупнейших банков контролируют от 65% до 99% рынка, что значительно выше, чем невзвешенная средняя величина 55% в "старых" членах ЕС. За последние годы общее количество банков во всех указанных странах резко сократилось.

Несмотря на отсутствие данных, непосредственно позволяющих учесть влияние иностранной собственности банка и высокой концентрации кредитов малым и средним предприятиям в новых членах ЕС, "Исследование деловой среды и эффективности предприятий" (BEEPS), проведенное ЕБРР и Всемирным банком, проливает свет на условия финансирования предприятий различного масштаба в этих странах. Наш анализ, основанный на данных по 2427 фирмам, показывает, что начиная с 1999 г. условия финансирования для всех типов фирм улучшились во всех десяти странах. Однако доступ к финансовым ресурсам остается главной проблемой развития частного бизнеса, причем средние и малые предприятия находятся в значительно более тяжелых финансовых условиях, чем крупные.

Доля внешнего финансирования в общем финансировании остается низкой для всех фирм, но особенно — для малых предприятий. Около 68% рабочего капитала малых фирм ге-

нерируется из собственных ресурсов, по сравнению с 56% на крупных предприятиях. В целом банковские кредиты играют относительно небольшую роль в финансировании рабочего капитала и новых инвестиций. Однако их роль в деятельности крупных фирм гораздо выше — на этих предприятиях 17% рабочего капитала и новых инвестиций финансируется за счет банковских кредитов. Для сравнения: эта доля составляет 13% для средних и лишь 7% для малых предприятий. Таким образом, результаты анализа выявили прямую связь между размером фирмы и банковским финансированием.

Хотя проникновение иностранных банков способствовало повышению эффективности работы финансовых рынков в новых членах ЕС, эмпирические исследования по другим регионам показывают, что высокая концентрация финансовых услуг и преобладание финансовых институтов в иностранной собственности могут оказать значительное влияние на доступность финансирования для местных малых предприятий. Так называемые "гипотеза барьеров для крупных банков" и "гипотеза барьеров для банков с иностранной собственностью" исходят из того, что крупным финансовым институтам и институтам в иностранной собственности сложнее предоставлять кредиты малым предприятиям с менее прозрачной структурой. В новых членах ЕС именно эти банки доминируют на рынке. Это означает, что средние и малые предприятия в меньшей степени могут рассчитывать на улучшение условий финансирования, чем крупные предприятия. Результаты BEEPS не могут считаться достаточным эмпирическим доказательством вышеупомянутых гипотез, однако они, безусловно, свидетельствуют в их пользу.

Ульрих Фольц — научный сотрудник Гамбургского института международной экономики и Свободного университета в Берлине. Статья основана на работе автора "Европейская финансовая интеграция и финансирование местной промышленности в новых странах-членах ЕС", см. Научные труды ЕБРР, №89 <http://www.ebrd.com/pubs/econ/workingp/89.pdf>. ■

Деловой климат для малых фирм в России продолжает улучшаться

Олег Замулин

Начиная с 2001 г. группа исследователей из ЦЭФИР проводит регулярный мониторинг административных барьеров на пути развития малого предпринимательства в России. Проведенные четыре раунда развернутых опросов, последний из которых состоялся весной 2004 г., продемонстрировали значительное улучшение делового климата в стране в течение 2001 — 2003 гг.

Улучшение делового климата между 2001 и 2003 гг. можно наблюдать как в субъективных ощущениях предпринимателей, так и в приводимых ими количественных показателях. Наши результаты основаны на подробных интервью с примерно 2000 руководителями фирм в 20 регионах России. Медианная численность работников этих предприятий — 10 человек. Улучшение делового климата, вероятно, можно отчасти объяснить общим ростом экономики в этот период. Однако мы также находим свидетельства того, что процесс дебюрократизации, начатый российским правительством в 2001 г. и нацеленный на упрощение процедур регистрации, лицензирования и проверок/инспекций, также дал определенный эффект.

Четвертый раунд опросов показал, что, по мнению предпринимателей, такие проблемы, как уровень налогов, налоговое администрирование, макроэкономическая нестабильность и государственное регулирование, кажутся им значительно менее острыми, чем двумя годами ранее. Интересно, что единственная проблема, которая стала вызывать большее беспокойство предпринимателей, — это честная конкуренция. В 10 из 20 регионов респонденты поставили эту проблему на первое место. Учитывая рост малого предпринимательства в России в 2001 — 2003 гг., конкуренция, скорее всего, обострилась благодаря появлению новых и росту уже существующих малых предприятий.

Опросы показывают, что издержки по открытию своего бизнеса сократились благодаря упрощению процедуры регистрации. Через год после принятия нового закона о регистрации в июле 2002 г. количество государственных органов, которые необходимо посетить, чтобы зарегистрировать фирму, сократилось для медианной фирмы с пяти до трех. Почти половина всех опрошенных фирм, зарегистрированных в 2003 г., завершила эту процедуру в течение недели, что соответствует нормам нового закона, хотя ранее такое удавалось только каждой пятой фирме.

Фирмы теперь тратят меньше времени на получение лицензий, отчасти потому что количество лицензируемых видов деятельности уменьшилось, а минимальный срок действия лицензий увеличился. Во второй половине 2003 г. только 15% всех опрошенных фирм подавали заявки на получение лицензий и разрешений, а двумя годами ранее таких было 30%.

Уменьшилось также и количество инспекций, равно как и время, затрачиваемое предпринимателями на прохождение этих процедур. Почти половина респондентов заявила, что во второй половине 2003 г. руководство их фирмы вообще не тратило время на общение с инспектирующими органами, в то время как в 2001 г. таких фирм было только 25%.

Наконец, серьезное улучшение произошло в области налогового администрирования, во многом благодаря новому закону об

упрощенной системе налогообложения для малого бизнеса, введенному в действие в 2003 г. Воспользовавшиеся новыми правилами фирмы стали в результате платить на 2—3 меньше разных типов налогов и сборов. Это упрощение сказалось и на субъективных оценках респондентов: фирмы, перешедшие на упрощенную систему, меньше жаловались на налоги вообще.

Полученные данные свидетельствуют о том, что улучшение делового климата произошло во многом благодаря реформам правительства. Однако еще много предстоит сделать, прежде чем правительство сможет провозгласить победу над коррупцией и излишним регулированием. Положительный эффект от новых законов очевиден, но их исполнение зачастую оставляет желать лучшего. Около 40% всех новых лицензий имеет срок действия меньше положенного по закону, а легитимность многочисленных "разрешений", выдаваемых главным образом местными властями, вообще остается под вопросом. Регистрация новой фирмы в половине случаев занимает более недели, что превышает законодательную норму в пять рабочих дней. Кстати говоря, во многих странах регистрация фирмы — элементарная процедура "в одном окне", занимающая мало времени. Некоторые государственные органы подвергают фирмы многочисленным повторным инспекциям: например, 70% всех фирм, подвергавшихся проверкам милицией в течение полугода, имели несколько таких проверок за этот период. При этом 62% всех "штрафов", уплаченных милиции, по признанию респондентов, не были основаны на официальной шкале, то есть были взятками. Поэтому произошедшие улучшения, описанные выше, можно считать не более чем первым шагом в процессе дебюрократизации.

Естественно полагать, что победа над хищнической природой регулирования требует большего, чем принятие нескольких законов. Наше исследование продолжает свидетельствовать, что такие факторы, как развитие гражданского общества, политическая конкуренция, бюджетные стимулы муниципалитетов и захват власти, имеют значение для делового климата. Дебюрократизация идет быстрее, по нашим оценкам, в тех регионах и муниципалитетах, где:

- малый бизнес занимает большую долю в местной экономике;
- нынешние губернаторы были избраны с небольшим перевесом голосов;
- местные власти больше зависят от собственной налоговой базы, а не трансфертов с верхних уровней власти;
- структура промышленности более разнообразна, так что крупные фирмы не могут лоббировать местные власти с целью усложнения процедуры открытия малых предприятий, которые могут конкурировать с крупными на рынке труда.

Олег Замулин — профессор Российской экономической школы (РЭШ) и ведущий экономист ЦЭФИР при РЭШ. Мониторинговый проект осуществляется группой исследователей ЦЭФИР начиная с 2001 г. в сотрудничестве со Всемирным банком и при финансовой поддержке Агентства по международному развитию США и Консультативной службы по иностранным инвестициям (FIAS). ■

"Бизнес в 2005 году": устранение препятствий для роста

Симеон Джанков

В большинстве стран с переходной экономикой 2004 г. был благоприятным для бизнеса — такой вывод содержится в докладе Группы Всемирного банка "Бизнес в 2005 году". Словакия оказалась самой успешной в мире страной-реформатором, а Литва впервые вошла в список 20 стран с наиболее благоприятным деловым климатом. Однако в бедных странах условия для открытия и ведения бизнеса по-прежнему остаются более обременительными, чем в богатых странах. В то же время совершенствование государственного регулирования и лучшая защита прав собственности несут немалые выгоды: рост темпов экономического роста и улучшение качества жизни, причем, по оценкам авторов доклада, стоимость таких реформ невелика.

Основным стимулом реформ в 2003 г. была конкуренция в рамках расширяющегося Европейского союза. Страны, вступающие в ЕС, проводили реформы в ожидании более жесткой конкуренции, с которой столкнутся их предприятия на интегрированном европейском рынке. Члены ЕС проводили реформы с тем, чтобы сохранить свои конкурентные преимущества в присутствии более дешевой рабочей силы в новых членах ЕС.

Два новых члена ЕС — Литва и Польша — значительно облегчили налоговое бремя на бизнес.

То, что страна находится в двадцатке стран с наилучшим деловым климатом, не означает отсутствия государственного регулирования. Напротив, оно необходимо, например, для защиты прав собственности. Однако в этих странах регулирование обходится дешевле и не так обременительно для бизнеса. В них больше, чем в других странах, уделяется внимание защите прав собственности. Если в Австралии для открытия своего дела требуется лишь две процедуры, почему их должно быть 15 на Украине и 16 в Беларуси? Если в Дании для обеспечения исполнения контракта необходимо 15 процедур, почему в Румынии их должно быть 43? Если в Литве собственность можно зарегистрировать за три дня, почему в Хорватии на это требуется 956 дней? И если в Канаде для защиты акционеров по закону требуется раскрытие информации по семи пунктам, почему в Беларуси таких пунктов только один?

Бизнес в бедных странах несет большее бремя регулирования

Чтобы открыть свой бизнес в Азербайджане, требуется 123 дня, а в Турции — всего 9 дней. В Боснии и Герцеговине открытие нового бизнеса обходится в \$711, что соответствует 46% дохода на душу населения, а в Литве — \$166, или всего 3,7% от дохода на душу населения. На исполнение контракта в Республике Кыргызстан нужно потратить 48% от стоимости долга, а в Венгрии — всего 8,1%.

Подобные различия наблюдаются во всем мире: в странах, более всего нуждающихся в предпринимателях для создания рабочих мест и ускорения экономического роста, то есть в бедных странах, существуют и самые большие препятствия для предпринимательства. Стоимость ведения бизнеса в бедных странах в среднем в три раза выше, чем в промышленно развитых. Показатели, связанные с правами собственности, — исполнение контрактов, защита ин-

весторов и прав заемщиков и кредиторов — вдвое выше в богатых странах по сравнению с бедными.

Если официальная регистрация фирмы слишком обременительна, большинство предприятий не будет регистрироваться вообще, а предпочтет работать в неформальном секторе экономики. Пока издержки по регистрации формальных прав на собственность остаются высокими, многие потенциальные предприниматели не будут регистрировать свои активы и, соответственно, не смогут их использовать в качестве залогового обеспечения для получения кредитов. В своей книге "Загадка капитала" Эрнандо де Сото называет это "мертвым капиталом". Решение очевидно: упростить процедуру открытия бизнеса и получения права собственности.

Выгоды от реформ: ускорение роста, прирост сбережений

Если гипотетически улучшить показатели делового климата, рассматриваемые в докладе, до уровня верхнего квартиля, то годовые темпы экономического роста вырастут на 1,4 — 2,2%. При этом учитываются такие страновые факторы, как уровень доходов, государственных расходов, инвестиций, образования, инфляции, а также наличие конфликтов и географическое расположение. А достижение верхнего квартиля по макроэкономическим показателям и образовательному уровню соответствует увеличению темпов роста всего лишь на 0,4 — 1%.

Экономический рост — не единственная выгода от совершенствования регулирования бизнеса и защиты прав собственности. Качество жизни также повышается. Государство может использовать полученные доходы для улучшения системы здравоохранения и образования вместо того, чтобы тратить эти деньги на раздутую бюрократическую машину.

Дополнительные доходы обусловлены двумя факторами. Во-первых, предприятия тратят меньше времени и денег на бюрократические формальности и поиск немногочисленных источников финансирования. Вместо этого они вкладывают свою энергию в производство и продажу товаров. Во-вторых, государство тратит меньше ресурсов на регулирование и больше на предоставление базовых социальных услуг. Так, например, Швеция, входящая в десятку стран с наилучшим деловым климатом, тратит \$7 млрд.

Таблица 1. Двадцать стран с наилучшим деловым климатом

1. Новая Зеландия	11. Швейцария
2. США	12. Дания
3. Сингапур	13. Нидерланды
4. Гонконг (Китай)	14. Финляндия
5. Австралия	15. Ирландия
6. Норвегия	16. Бельгия
7. Великобритания	17. Литва
8. Канада	18. Словакия
9. Швеция	19. Ботсвана
10. Япония	20. Таиланд

в год на регулирование бизнеса, что составляет 8% от государственного бюджета, и содержит штат государственных чиновников примерно в 100 000 человек. Нидерланды тратят \$22 млрд., или 11% бюджета.

Что произойдет, если эти страны сократят бюрократизм и влокуту всего лишь на 15%? Они смогут сэкономить 1,2 — 1,8% от общих государственных расходов, или примерно половину бюджета на здравоохранение. Некоторые страны ставят еще более амбициозные цели. Так, в 2002 г. правительство Нидерландов решило на 25% сократить административные расходы к 2008 г. Около \$2 млрд. уже сэкономлено за счет предварительной оценки возможных последствий введения нормативно-правовых актов еще до того, как они будут представлены в парламент.

Реформа государственного регулирования принесет еще более значительные выгоды в развивающихся странах, где государственное регулирование, как правило, распространено шире. Однако лишь немногие правительства готовы проводить реформы, оправдывая себя ограниченностью ресурсов, длительностью и высокими издержками по осуществлению реформ. В 2003 г. страны, получившие самый низкий балл с точки зрения делового климата, проводили реформы в три раза медленнее, чем страны в верхнем квартале.

Что нужно реформировать?

Реформа предполагает упрощение процедур. В результате реформы государство получает больше денежных и иных ресурсов. Чтобы определить приоритет реформ, следует начать с измерения издержек регулирования, что поможет выявить области, где принятые меры могут оказаться наиболее эффективными. В Бельгии, например, начали проводить ежегодные опросы руководителей предприятий с целью выявления основных регулятивных препятствий. В опросе участвуют 2600 предприятий, а его результаты докладываются парламенту. В результате были выявлены проблемы с регистрацией компаний — это стало предметом реформы в 2003 г., и лицензированием — реформа в этой области продол-

жается. Правительства Мозамбика и Вьетнама постоянно обращаются к деловому сообществу за советом относительно приоритетов реформ.

Вот лишь некоторые простые решения, которые могут облегчить открытие бизнеса и которые уже нашли успешное применение в ряде стран:

- Уведомительный характер регистрации — в Канаде, Чили, Италии, Сербии и Черногории;
- Использование единого идентификационного номера — в Бельгии, Эстонии, Марокко и Турции;
- Отсутствие требований к минимальному капиталу — в Ботсване, Ирландии, Танзании и Таиланде;
- Подача заявлений в электронном виде — в Латвии, Молдове, Швеции и Вьетнаме.

Умеренная стоимость реформ

Стоимость многих реформ невысока. Создание частного кредитного бюро стоило менее \$1,5 млн. в Боснии и Герцеговине. Открытие агентства по регистрации предприятий обошлось в \$2 млн. в Сербии и Черногории. Регистрация новых фирм по принципу "одного окна" в Турции стоило \$10 млн. Простые подсчеты, основанные на анализе роста, показывают, что соотношение выгод и издержек таких реформ находится в районе 25:1. Недавно комиссия экспертов, включающая многих лауреатов Нобелевской премии, пришла к выводу, что облегчение условий для открытия бизнеса — один из наиболее дешевых и эффективных способов подстегнуть развитие, оно дешевле и эффективнее, чем инвестиции в инфраструктуру, развитие финансового сектора и улучшение системы здравоохранения.

Доклад "Бизнес в 2005 г." подготовлен коллективом авторов под руководством Симеона Джанкова и Карали Мак-лиш. Дополнительную информацию о докладе и базе данных можно получить на сайте Doing Business: <http://www.doing-business.org>. ■

Таблица 2. Регистрация нового бизнеса, выборочные страны Восточной и Центральной Европы и СНГ

Страна	Количество процедур	Время (кол-во дней)	Стоимость (в % ВВП на душу населения)	Мин. капитал (в % ВВП на душу населения)	ВВП на душу населения (долл. США)
Азербайджан	14	123	14,7	0	810
Беларусь	16	79	25,3	44,3	1 590
Босния и Герцеговина	12	54	46,2	65	1 540
Хорватия	12	49	14,4	24,4	5 350
Чехия	10	40	10,8	44,5	6 740
Эстония	6	72	7,5	49,7	4 960
Венгрия	6	52	22,9	86,4	6 330
Казахстан	9	25	10,5	32,7	1 780
Литва	8	26	3,7	62,8	4 490
Польша	10	31	20,6	237,9	5 270
Россия	9	36	6,7	5,6	2 610
Словакия	9	52	5,7	46,1	4 920
Словения	10	61	12,3	19	11 830
Турция	8	9	26,4	0	2 790
Украина	15	34	17,6	113,9	970

В обследование включались коммерческие или производственные фирмы с числом работников менее 50 и стартовым капиталом, в 10 раз превышающим ВВП на душу населения.

Мы попросили представителей и членов ассоциаций среднего и малого бизнеса в Литве, Словакии, Румынии и России поделиться своими мнениями о предпринимателях и предпринимательстве. На наши вопросы отвечали:

Камелия Булат, директор программ, Центр международно-частного предпринимательства, Румыния;

Арвидас Дарулис, директор Агентства по развитию малого и среднего предпринимательства Литвы;

Дина Крылова, член правления ОПОРА РОССИИ;

Испас Адриана, вице-президент Торгово-промышленной

палаты, директор Консультативного и управленческого центра по малым и средним предприятиям, Румыния;

Людовит Балко, директор Национального агентства по развитию малых и средних предприятий, Словакия;

Стамате Ламайта, директор по экономике и маркетингу S.C. Sistem S.R.L., член Ассоциации женщин-предпринимателей и топ-менеджеров в Брасове, Румыния.

Приведенные ниже мнения — личные мнения авторов, не обязательно совпадающие с позицией представляемых ими организаций.

1. Кто он — типичный предприниматель в вашей стране? Почему люди становятся предпринимателями?

Дина Крылова (Россия): Это люди, которые не могут дорого продать себя как наемные работники, но обладают хорошими деловыми качествами и готовы нести риски. Стартовый капитал — это либо собственные накопления, либо займы со стороны родственников и знакомых. Сфера [их деятельности] — торговля и услуги.

Стамате Ламайта (Румыния): Трудно охарактеризовать типичного предпринимателя в Румынии. Обычные люди становятся предпринимателями потому, что в них сидит дух "авантюризма", желание попробовать что-то новое. Теоретически, конечно, для того чтобы стать предпринимателем, необходимо пройти через много ступеней в области менеджмента, но первоначальный импульс идет изнутри.

Арвидас Дарулис (Литва): Предприниматели — обычно энергичные, уверенные в себе люди. Они ставят перед собою долгосрочные цели и считают деньги мерилем успеха. Они проявляют упорство в решении задач, готовы пойти на умеренный риск, учиться на ошибках, добиваться и использовать "обратную связь", выступать с инициативами, принимать на себя личную ответственность и использовать все возможные ресурсы. Они соревнуются сами с собою и считают, что успех или неудача зависят лично от них. Их основной мотив при создании своего бизнеса — стремление работать независимо, поскольку им надоело работать на других. Кроме того, они стремятся улучшить жизнь для себя и для других.

Людовит Балко (Словакия): Опрос 2000 человек, проведенный нами в 2003 г., выявил два наиболее распространенных мотива для открытия своего бизнеса: стремление увеличить доходы (35%) и отсутствие подходящей работы (33%). Для 18% опрошенных предпринимателей основным мотивом явилось стремление к независимости, когда ты "сам себе начальник"; для 16% — возможность заниматься тем, что их интересует.

2. Можете ли вы проследить региональные различия в процессе развития малого и среднего предпринимательства? С чем они связаны?

Камелия Булат (Румыния): Основные инвестиции сосредоточены в столице Румынии в силу ее экономической мощи, инфра-

структуры, близости к органам власти. Второй регион Румынии с развитым предпринимательством — Трансильвания. Считается, что этот регион населен серьезными, трудолюбивыми людьми, которые все любят делать качественно. Восточная часть Румынии (Молдова), за исключением крупных городов, отстает по сравнению с другими регионами страны.

Арвидас Дарулис (Литва): Уровень развития малого и среднего предпринимательства соответствует уровню экономического развития региона. Так, например, в Литве наиболее развиты Вильнюс, Каунас и Клайпеда, где сосредоточены основные промышленные, интеллектуальные и культурные ресурсы и где самый низкий уровень безработицы (к тому же, Вильнюс — столица государства, а Клайпеда — морской порт). Именно там находится наибольшее количество малых и средних предприятий. Однако в перспективе ожидается постепенное сглаживание региональных различий. Успешное освоение структурных фондов ЕС и осуществление программ регионального развития будут способствовать уменьшению различий между регионами.

3. Некоторые исследования показывают, что доля людей, становящихся предпринимателями, во всех странах более или менее одинакова (7 — 10% от общей численности населения). Считаете ли вы, что предпринимателей можно "вырастить", и если да, то зачем?

Стамате Ламайта (Румыния): Для меня предприниматель — своего рода поэт. Не каждый может стать поэтом, и не каждый может стать предпринимателем. Чувство ответственности, желание взять жизнь в свои руки свойственно не всем, а лишь некоторым людям. Можно попытаться привить любовь к предпринимательству, но думаю, что это вряд ли будет успешно. Усилия прилагаются огромные, а результаты получаются средние.

Испас Адриана (Румыния): Дух предпринимательства можно взрастить, поскольку как работающие, так и безработные не используют до конца свой потенциал. Процесс должен начинаться с ранних школьных лет, с университетской скамьи.

Арвидас Дарулис (Литва): Я целиком согласен с тем, что предпринимательство необходимо поощрять. Опыт развитых стран во всем мире показывает, что малые и средние предприятия способствуют развитию конкуренции и экономическому росту и являются основным условием успешного формирования

среднего класса. Этот сектор экономики способен быстро реагировать на изменения спроса и предложения на рынке, поставлять на рынок востребованные в данный конкретный момент времени продукцию и услуги и создавать новые рабочие места. Поэтому просто необходимо создавать благоприятную среду для развития бизнеса.

Дина Крылова (Россия): Готовность заниматься бизнесом связана с уровнем предпринимательских рисков и возможностями альтернативного трудоустройства или социального обеспечения. Россия, как страна с традиционно низким уровнем социального обеспечения, ограниченностью высокооплачиваемых рабочих мест и привычкой к высоким рискам и непредсказуемым последствиям, а также в силу изворотливости населения, нажитой во времена социализма, и неготовностью профессионально совершенствоваться в качестве наемного работника, располагает значительно большим процентом готовых заняться бизнесом. Проблема в его жизнеспособности и желании получить необходимые знания.

Камелия Булат (Румыния): Может быть, в какой-то степени предпринимательство можно развить, но в очень небольшой степени, и не выше некоего "естественного" уровня. Благоприятная законодательная среда, легкость в открытии нового предприятия, доступ к финансированию, низкий уровень бюрократических барьеров — вот лишь некоторые из условий, способствующих развитию предпринимательства. Однако, если пытаться превзойти "естественный" уровень предпринимательства как самоцель, это может исказить структуру рынка. Законодательство и налоговые стимулы должны быть справедливыми и последовательными. Иначе пострадает эффективность, расцветет некомпетентность и снизится конкуренция.

Людovit Балко (Словакия): Лучше всего способствовать предпринимательству, устраняя барьеры на пути бизнеса. Это — самый эффективный путь, ибо он создает одинаково благоприятные условия для всех и не препятствует конкуренции.

4. Считаете ли вы отношение общественности к предпринимателям важным фактором в развитии малого бизнеса? Каково это отношение в вашей стране?

Испас Адриана (Румыния): Я считаю это очень важным фактором. К сожалению, в Румынии отношение к предпринимателям во многом враждебное. Это, возможно, объясняется двумя причинами: в основном негативным освещением со стороны СМИ и типичной для румын завистью к успехам других, не учитывающей риски, на которые идут бизнесмены, и отсутствием стремления подражать хорошим примерам.

Людovit Балко (Словакия): Отношение общественности к предпринимательству постепенно меняется в позитивную сторону. Негативное отношение обусловлено непрозрачностью процесса приватизации и несовершенством законодательной базы, которая создает возможности для уклонения от налогов, нечестной конкуренции и коррупции.

Дина Крылова (Россия): Значительная часть общества имеет отношение к мелкому бизнесу и относится с пониманием к его проблемам. Нетерпимость иногда вызывает этническое доминирование в некоторых сферах (торговля фруктами и овощами, например), связь с криминальными элементами, не всегда высокий уровень общей предпринимательской культуры. Чем моложе люди, тем позитивнее их отношение к мелкому бизнесу и желание иметь собственное дело.

5. Какие главные проблемы и ограничения для малых предприятий в вашей стране?

Арвидас Дарулис (Литва): Ряд опросов показывает, что чаще всего жалуются на постоянно меняющееся законодательство, высокие налоги, недостаток капитала, трудности с получением кредита, недостаток рабочего капитала, жесткую конкуренцию и бюрократизм.

Дина Крылова (Россия): Основная проблема — огромный и постоянно растущий объем административных издержек, взимание непредусмотренных законом платежей за разрешения и согласования, высокий коррупционный пресс. Участие власти в бизнесе, вмешательство в конкуренцию и нарушение прав предпринимателей — серьезные барьеры. Институты власти не выполняют своих функций и выполняют целый ряд недопустимых действий.

Людovit Балко (Словакия): Основные проблемы, по мнению предпринимателей, — плохая исполняемость законов и коррупция.

Камелия Булат (Румыния): В настоящее время — это давление на румынскую национальную валюту лев. После 15 лет непрерывной девальвации лева, начиная с прошлой осени, мы наблюдаем обратный процесс. Предприниматели с трудом приспосабливаются к новой ситуации, особенно если они занимаются экспортом в Европу. Доступ к финансированию, трудовой кодекс, предоставляющий работникам слишком высокую защиту, конкуренция с Китаем и другими азиатскими странами также сдерживают развитие предпринимательства.

6. Считаете ли вы, что государство должно поддерживать малые предприятия? Если да, какие конкретные меры необходимы со стороны государства?

Камелия Булат (Румыния): Нет, не считаю. Правительство Румынии уже осуществило главную меру, введя единую ставку налога — 16%.

Людovit Балко (Словакия): Самая лучшая поддержка для предприятий — это улучшение делового климата. Это означает устранение административных и финансовых барьеров, создание здоровой конкурентной среды, доступность финансовых ресурсов, прозрачную и стабильную правовую систему и эффективное исполнение закона. Государство должно вмешиваться только в случае "провала рынка", например, при отсутствии некоторых видов финансирования, недостаточной инновационной деятельности и т. д.

Дина Крылова (Россия): Государство должно выравнивать условия конкуренции, поддерживая стартующий малый бизнес, не имеющий достаточных ресурсов, и помогая ему войти в рынок. Главное — создавать экономические стимулы для экономической деятельности и не вмешиваться в деятельность хозяйственных субъектов, ограничив сферы надзора и контроля необходимым минимумом.

Арвидас Дарулис (Литва): У нас есть закон, определяющий формы государственной поддержки малого бизнеса: налоговые льготы, финансовая поддержка, создание бизнес-инкубаторов и пр.

Испас Адриана (Румыния): Государство должно заменить существующую ныне противоречивую и невнятную законодательную базу, принять меры по защите экспортеров от валютных колебаний и удерживать налог на доходы малых и средних предприятий на уровне 3%. ■

Страны с переходной экономикой и Всемирный банк: новые задачи и перспективы

Йоханнес Линн

С момента распада Советского Союза в декабре 1991 г. страны Восточной Европы и Средней Азии столкнулись с беспрецедентными по своему масштабу испытаниями. Огромный регион, включающий 28 стран с населением 500 млн. человек, столкнулся сразу с тремя переходными процессами: от централизованной плановой экономики к рыночной, от интегрированного экономического пространства к разрозненному и от коммунизма к демократии.

Экономическое развитие всех стран региона с 1990 г. шло одним и тем же путем: за экономическим спадом следовал период быстрого восстановления, в результате чего страны с переходной экономикой стали одним из наиболее динамичных регионов мира. Однако между странами имеются существенные различия. В Центральной Европе и странах Балтии спад был сравнительно неглубоким и кратковременным: ВВП сократился до 85% от уровня 1990 г., а уже в 1993 г. начался период экономического роста. В странах СНГ спад был глубоким и продолжительным — в нижней точке в 1996 г. ВВП составил менее 60% от уровня 1990 г. К счастью, начиная с 1999 г. в этих странах наблюдается быстрый и непрерывный рост.

С течением временем разница в экономических показателях, а также в характере проблем и задач только увеличилась. В этой связи можно выделить четыре подрегиона: страны Центральной Европы и Балтии, Юго-Восточная Европа, Турция и страны СНГ.

Тенденции и задачи в подрегионах

- В странах *Центральной Европы и Балтии* экономический спад быстро сменился подъемом, причем одновременно происходил исключительно быстрый процесс интеграции в ЕС. Пожалуй, страны Балтии представляют собой наиболее впечатляющий пример перемен. Несмотря на то что в течение десятилетий эти страны были частью Советского Союза, они сумели провести глубокие и всеохватывающие рыночные реформы. В результате менее чем через 15 лет после распада Советского Союза вместе с соседями из Центральной Европы они смогли интегрироваться в ЕС. Для всех новых членов ЕС главная задача сейчас — стать похожими на Финляндию или Ирландию, иначе говоря, построить у себя гибкое, динамичное и эффективное общество, основанное на знаниях. Для достижения этой цели необходимо решить проблему избыточного регулирования рынка труда, коррупции и слабости управления и улучшить инвестиционный климат. Кроме того, нужно уменьшить дефицит государственного бюджета и решить проблемы, связанные с быстрым старением населения, — слишком щедрые пенсионную систему и систему социального обеспечения. Эти проблемы во многом сходны с теми, что стоят сейчас перед большинством стран Западной Европы.

- Распад стран *Юго-Восточной Европы* имел более бурный и катастрофический характер, чем распад Советского Союза. Достижение мирных соглашений и восстановление территорий в Боснии-Герцеговине, Косово и Сербии-Черногории, а также прогрессивные, хотя и половинчатые экономические реформы открыли этим странам перспективу вступления в Европейский союз. Самым большим экономическим "чудом" в регионе стала Албания, где доход на душу населения увеличился по сравнению с 1992 г. в три раза. Это могло произойти только благодаря открытости страны и ее интеграции с Европой. Самыми сложными проблемами для стран региона остаются мирное решение Косовского конфликта, нормализация национальной и региональной политики и движение в сторону интеграции с ЕС с особым вниманием к вопросам управления и инвестиционного климата.

- Хотя *Турция* и не считается посткоммунистическим государством, у нее также был свой собственный переходный период: период неравномерного экономического развития в 1990-е гг. завершился финансовыми кризисами 2000 — 2002 гг. С тех пор Турция провела ряд важнейших экономических и политических реформ, прежде всего приватизацию, реформу банковского и государственного секторов и введение жесткой денежно-финансовой и бюджетной политики. Укрепление политической и макроэкономической стабильности уже привело к значительному экономическому росту в течение последних двух лет и резко улучшило экономические перспективы страны, в т. ч. возможность начала в ближайшем будущем переговоров о вступлении в ЕС. Самая главная задача, стоящая перед страной в краткосрочной перспективе, — поддержание макроэкономической стабильности, совершенствование институтов, улучшение инвестиционного климата и ликвидация региональных диспропорций. В долгосрочной перспективе для Турции сохраняется риск срыва переговоров о членстве в ЕС и негативных последствий политической нестабильности на Ближнем Востоке.

- Распад Советского Союза, сопровождавшийся разрывом экономических связей, привел к чрезвычайно болезненным экономическим и психологическим последствиям для всех *стран СНГ*. Реформы в регионе в целом шли медленно, и процесс восстановления связей проходил тяжело, хотя в обеих областях происходят определенные позитивные сдвиги. Самый быстрый экономический рост наблюдается в настоящее время в трех крупнейших странах — Казахстане, России и Украине. Особенно успешно развивается экономика Украины благодаря сочетанию реформ и быстрому росту торговли как со странами СНГ, так и со странами ЕС. Результаты более бедных стран СНГ в Средней Азии и на Кавказе гораздо скромнее. Перед ними все еще стоят такие серьезные проблемы, как отсутствие доступа к мировым рынкам, бремя долгов и бедность. Особенно выделяются Беларусь и Туркменистан, которые пока не сумели провести сколько-нибудь значимые



У каждого свой путь

рыночные реформы и для которых время как будто застыло. Самая большая проблема для стран СНГ — достижение прогресса в реформе политической системы. Отсутствие демократического управления может привести к невозможности проведения институциональных и административных реформ, замедлить восстановление социальной инфраструктуры, затруднить улучшение инвестиционного климата и ограничить возможности регионального сотрудничества и интеграции в мировую экономику. В краткосрочной и среднесрочной перспективе будущее экономики в этих странах выглядит весьма позитивно, но долгосрочная перспектива гораздо менее радужная.

Успехи и неудачи Всемирного банка в регионе

В целом Всемирный банк может быть доволен ходом экономического развития стран Европы и Средней Азии. Конкретные успешные примеры работы банка в регионе — активное участие в экономических реформах в странах Центральной Европы в процессе интеграции с ЕС, поддержание в сотрудничестве с Европейским союзом мирного процесса и экономического восстановления после конфликта на Балканах, и особенно в Боснии-Герцеговине, а также активная помощь в восстановлении Албании, в т. ч. ряд успешных проектов с участием местных властей. Всемирный банк также сыграл определенную роль в осуществлении постконфликтных программ в Таджикистане, помогая этой стране перейти от разрушительной гражданской войны к устойчивому росту. Интенсивные переговоры и выделение крупного займа на структурную перестройку в России помогли не допустить отхода от рыночных реформ после финансового кризиса 1998 г. Структурные и инвестиционные займы, а также экспертные советы помогли Турции выйти из финансового кризиса, в котором она находилась еще несколько лет назад.

Однако следует признать, что в некоторых случаях мы совершили ошибки. В отношении более бедных стран СНГ Всемирный банк проявил излишний оптимизм и не учел глубины экономических последствий распада единого пространства. В таких странах, как Беларусь, Туркменистан, Узбекистан, Болгария и Румыния, Всемирный банк не сумел оказать ту степень влияния, на которую он рассчитывал. Серьезной ошибкой в 1995 — 1996 гг. было проведение залоговых аукционов в России, которым банк должен был противостоять, хотя, безусловно, у него не было достаточных рычагов, чтобы повлиять на их исход. В Албании мы с опозданием

осознали опасность финансовых пирамид, приведших к серьезному кризису 1997 г.

В целом Всемирный банк оказался недостаточно подготовлен к финансовым кризисам, разразившимся в Болгарии, России и Турции. Дело не в том, что Всемирный банк мог бы предотвратить эти кризисы, однако в дальнейшем в процессе принятия банком решений на стадии нарастания финансовой напряженности необходимо более четкое понимание трудного баланса между попытками предотвратить кризис и отказом от таких попыток.

За последние годы мы получили три важных урока. Во-первых, необходимо серьезное внимание к проблеме коррупции, которая является значительным препятствием для экономического развития, в особенности в странах с переходной экономикой. Во-вторых, во многих случаях широкий региональный подход может быть более продуктивным для решения проблем, нежели страновой подход. В-третьих, необходимо уделять больше внимания анализу политической ситуации и определять группы, которые выиграют и проиграны в результате рекомендуемых реформ.

Задачи Всемирного банка в регионе

Задачи, стоящие перед Всемирным банком в странах Центральной и Восточной Европы и Средней Азии, отражают вызовы, которые стоят перед ним во всем мире:

1. В странах со средним уровнем дохода необходимо найти конструктивные способы участия не только в качестве советника, но также и в качестве кредитора — это чрезвычайно важно для сохранения статуса финансовой организации, способствующей глобальному развитию. Поэтому Всемирный банк должен стать более внимательным к потребностям клиентов, предлагать им более дешевые кредиты, быть более гибким и готовым работать на отраслевом уровне, ориентируясь на широкие программные займы, а не на узкоцелевые инвестиционные проекты.

2. В странах с низким уровнем дохода Всемирный банк в целом проводит правильную политику, направленную на сокращение бедности в соответствии с "Целями развития тысячелетия". Главная задача — более тесная работа с правительствами, гражданским обществом и другими донорами, с тем чтобы достичь максимальной эффективности, наиболее широкого участия в программах различных групп и лучшей координации донорской помощи для минимизации процедурного бремени для стран-получателей.

3. В странах, которые не проводят рыночных реформ, основная задача для Всемирного банка — найти сферы возможного приложения сил. Банк должен делать упор на работу с неправительственными организациями, местными властями, государственными образованиями среднего уровня и молодежью, как это происходит, например, в Беларуси. Этим странам не нужно навязывать займов, а вместо этого, где возможно, поддерживать ограниченный уровень сотрудничества и диалога с правительствами. Такая политика требует терпения, реалистического мышления и долгосрочного планирования.

Йоханнес Линн — приглашенный научный сотрудник в Институте Брукинса в г. Вашингтоне. С 1996 по 2003 гг. он был вице-президентом Всемирного банка в регионе Европы и Средней Азии. Статья основана на презентации автора недавно опубликованного сборника выступлений "Годы перехода: размышления об экономических реформах и социальных переменных в Европе и Средней Азии" в информационном центре Всемирного банка. ■

Успехи переходного периода и экономический рост

Алан Руссо

Доклад ЕБРР о процессе перехода за 2004 г. отмечает ускорение реформы в нескольких странах (в основном в странах-кандидатах на вступление в Европейский союз), замедление темпов реформ в наиболее продвинутых странах с переходной экономикой и скромный прогресс в ряде стран СНГ.

За последние несколько лет отмечается определенная географическая закономерность реформ:

- Начавшись с относительно низкого уровня, процесс перехода в Юго-Восточной Европе (ЮВЕ) продолжает набирать темпы, и регион постепенно догоняет своих соседей в Центральной и Восточной Европе и прибалтийских странах (ЦВЕБ). Перспективы вступления в Европейский союз уже способствовали ускорению переходных процессов в ЦВЕБ и начинают убыстрять прогресс в странах-кандидатах: Болгарии, Хорватии и Румынии. Прогресс на западе Балканского полуострова менее впечатляющ: Босния и Герцеговина, Сербия и Черногория по-прежнему отстают от своих соседей.

- Странам ЦВЕБ предстоит еще многое сделать в области институциональных реформ. Несмотря на некоторый прогресс в этой области, официальный прием стран ЦВЕБ в ЕС в мае 2004 г., возможно, снизил стимулы к проведению реформ уже второй год подряд, что и отражается в оценке ЕБРР динамики процесса перехода в этих странах.

- Прогресс в странах СНГ в целом был небольшим, и лишь Республика Кыргызстан достигла заметных успехов в реформировании. Процесс реформ в регионе вот уже в течение ряда лет имеет тенденцию к стагнации. Это может быть связано с повышенной — в ряде случаев бурной — политической активностью, имевшей место в прошлом году.

Связь между реформами и экономическим ростом

Скромный прогресс в области реформ в странах СНГ отмечается на фоне бурного экономического роста в регионе с начала 1999 г. С другой стороны, в ряде новых стран-членов ЕС в последние годы происходит значительное замедление темпов роста. Становится ясно, что связь между реформами и темпами экономического роста в переходных странах гораздо более сложна, чем первоначально предполагали политики и эксперты. Способствуют ли реформы экономическому росту? Если да, то в какой степени и с какой скоростью? Правительства, нацеленные на проведение реформ, должны быть уверены в том, что долгосрочные выгоды от рыночных реформ перевешивают краткосрочные болезненные явления.

Улучшение макроэкономических показателей и более быстрое развитие одних стран по сравнению с другими объясняется тремя основными факторами, а именно: первоначальными условиями, в т. ч. степенью унаследованных структурных и макроэкономических искажений; проведением соответствующей денежной и финансово-бюджетной стабилизационной политики, в результате чего снижается инфляция и уменьшается бюджетный дефицит; и прогрессом в области рыночных реформ.

Большинство экспертов согласны с тем, что стартовые условия, в особенности в первые годы переходного периода, имеют важное значение и что чем раньше будут приняты разумные меры

макроэкономической политики, тем быстрее будет расти экономика. Наиболее спорным является вопрос о том, как сказываются реформы на темпах роста. Большинство из ранее опубликованных работ исходит из того, что реформы способствуют ускорению роста. В них как правило содержится вывод о том, что увеличение некоего показателя реформирования оказывает сначала отрицательное влияние на темпы экономического роста, но уже через год положительные эффекты начинают перевешивать первоначальное снижение (Де Мело и др., 2001, Мерлеведе, 2003). В ряде работ утверждается, что первоначальные меры по либерализации оказывают большее влияние на темпы роста, чем институциональные реформы (Фишер и Сахей, 2000; Хаврилишин и Ван Роуден, 2003). Одна из причин такого вывода состоит в том, что институциональные реформы труднее осуществить, а их результаты проявляются лишь в долгосрочной перспективе и могут быть незаметны в период времени, взятый для анализа.

Однако в ряде более поздних работ польза от реформ подвергается сомнению. Хотя позитивный эффект от реформ отмечается в ранний период перехода, в дальнейшем он исчезает (Фидрум, 2003, Лоусон и Ванг, 2004; Лысенко, 2002). Такой вывод, очевидно, отражает тот факт, что за последние четыре или пять лет в некоторых менее реформированных странах происходило заметное ускорение темпов экономического роста, в то время как в большинстве наиболее продвинутых стран региона темпы экономического роста замедлились.

Однако некоторые работы, возможно, не учитывают в достаточной степени важные факторы, способствующие экономическому росту. При включении их в анализ положительные последствия реформ становятся более явными. Среди таких факторов:

- возможность более быстрого восстановления экономики стран с наиболее глубоким экономическим спадом;
- изменение условий торговли, в особенности в отношении цен на нефть, и зависимость страны от импорта или экспорта нефти;
- эффект экономического роста других стран, то есть взвешивание темпов роста реального ВВП в основных торговых партнерах по доле экспорта.

Новые факторы

За последнее десятилетие во многих странах происходил резкий спад производства, и чем более глубоким был спад, тем более вероятным был бурный рост с началом восстановления экономики. В большинстве стран, переживших продолжительный и глубокий экономический спад, среднегодовые темпы роста на стадии восстановления достигали 6 — 8% и даже выше. В странах, где спад был относительно небольшим, темпы роста в дальнейшем были также более скромные.

Второй фактор, влияющий на темпы роста ряда стран, особенно в последние годы, — это рост цен на сырье, особенно на нефть. Этот фактор особенно важен в странах СНГ, из которых несколько богаты нефтяными ресурсами, а другие прямо или косвенно извлекают из этого выгоду через торговлю и другие каналы.

Третий фактор, возможно, влияющий на темпы роста в странах с переходной экономикой, которые все больше интегрируются в мировую экономику, — это экономические показатели основных

торговых партнеров. Динамично растущие экономики основных торговых партнеров положительно влияют на показатели страны. Однако временный спад внешнего спроса может привести к краткосрочному замедлению развития страны и ухудшению условий торговли. Продолжительный период слабого роста в пятнадцати "старых" членах ЕС, по-видимому, оказал отрицательное влияние на экономические показатели некоторых новых членов ЕС, больше половины внешней торговли которых приходится на эти страны. Напротив, наблюдавшийся в России в последнее время экономический подъем позитивно сказался на ряде стран СНГ.

Если эти три фактора включить в эконометрический анализ (Фальчетти и др., 2004), оказывается, что реформы оказывают явный положительный эффект на темпы роста с временной задержкой в один год. При прочих равных условиях увеличение показателя реформ ЕБРР на 0,1 % увеличивает темпы роста в следующем году (и в каждом последующем году при условии сохранения уровня данного показателя) на 0,3% — 0,7%. Этот эффект весьма существенен, особенно если он накапливается в течение ряда лет. Таким образом, твердая приверженность реформам приводит к значительным позитивным результатам в долгосрочной перспективе.

Результаты анализа также проливают свет на причины реформ. Следует отметить два момента. Во-первых, прочную связь между гражданскими свободами и реформами: в странах с большей степенью свободы наблюдались более высокие средние темпы экономического роста. Во-вторых, экономический рост способствует проведению реформ в тот период. То есть страна оказывается в "добродетельном круге", где ускорение роста имеет немедленный положительный эффект на реформы, которые в свою очередь способствуют экономическому росту в последующий период, с дальнейшим позитивным "эффектом домино" на процесс реформ. Однако следует отметить, что страны, оказавшиеся в этом "добродетельном круге", отнюдь не обязательно автоматически останутся в нем.

Статья основана на Докладе ЕБРР о процессе перехода за 2004 г. Оценки прогресса в процессе перехода дают экономистами Управления Главного Экономиста Банка. Авторы раздела по реформам и росту — Питер Сэнфэй, Елизавета Фальчетти и Татьяна Лысенко. Алан Руссо — старший политический советник ЕБРР. ■

Структурные реформы в странах СНГ

Достижения в области реформ в странах СНГ в 2004 г. были достаточно скромные. Самым большим реформатором в регионе в 2003 — 2004 гг. оказалась Республика Кыргызстан, где оценка показателя динамики перехода повысилась за счет широкой приватизации и реформы инфраструктуры. В других странах СНГ реформы были единичными, если они вообще проводились.

С декабря 2003 г. по март 2004 г. в России проходили парламентские и президентские выборы, что могло замедлить принятие решений и осуществление реформ. Несмотря на определенный прогресс в области социальных и бюджетных реформ, в 2003 — 2004 гг. Россия получила лишь одно повышение показателя динамики перехода в связи с предпринятой реформой железнодорожного сектора.

Таджикистан начал реформу энергетики и банковской сферы, реструктурировав два крупнейших банка страны. Реформы в Грузии могут ускориться в связи со сменой политического руководства и приходом к власти реформистского правительства в январе 2004 г.

В целом страны СНГ по-прежнему отстают от более продвинутого реформаторов — стран Центральной и Восточной Европы и Балтии и Юго-Восточной Европы. Хотя некоторые страны СНГ "догоняют" лидеров, разрыв между быстро реформирующимися странами Юго-Восточной Европы и СНГ продолжает увеличиваться.

Макроэкономические показатели в 2003 — 2004 гг.

В 2004 г. экономический рост в СНГ достиг 7,4% (здесь и далее: по данным конца 2004 г., когда писалась статья — прим. ред.), что лишь немного ниже показателя 2003 г. Особенно быстрый рост наблюдался в Азербайджане, Казахстане и Украине. Динамичное развитие российской экономики также оказало положительный эффект на экономику соседних стран.

Высокие мировые цены на сырье, в особенности на нефть и газ, металлы и сельскохозяйственную продукцию, оказали положительное воздействие на экономику многих стран СНГ, в т. ч. косвенно на такие отрасли экономики, как сфера услуг и строительство. Тем не менее макроэкономическая стабильность и темпы экономического роста во многих странах по-прежнему зависят от сохранения высоких цен на сырьевые товары.

В связи с притоком иностранной валюты от быстрорастущего сырьевого экспорта центральные банки многих стран региона были вынуждены проводить интервенции на валютных рынках, чтобы не допустить слишком быстрого роста курса национальных валют. Это было связано с увеличением золотовалютных резервов. Темпы инфляции в СНГ в 2003 г. колебались от 3,1% в Республике Кыргызстан до 28,5% в Беларуси. Средний показатель инфляции в СНГ в 2004 г. находился на уровне 9%.

Большинство стран СНГ имеют бездефицитные или почти бездефицитные бюджеты, что, очевидно, сохранится на ближайшую перспективу. В странах, которые использовали приток валюты от экспорта ресурсов для создания стабилизационных фондов, — Азербайджан, Казахстан и Россия — сумели в 2003 г. стерилизовать таким образом значительные объемы ликвидности.

Дефицит счета текущих операций в странах СНГ увеличился в среднем до 1,8% ВВП в 2003 г. и до 2,8% ВВП в 2004 г. По прогнозам, большинство стран-экспортеров сырья в регионе, в том числе Украина (в связи со значительным экспортом металла и промышленного оборудования) сохранят профицит счета текущих операций. Отчасти этот профицит отражает неблагоприятный инвестиционный климат и ограниченные возможности инвестиций внутри страны.

Алан Руссо — старший политический советник ЕБРР. ■

Как Словакия превратилась из "черной дыры" в рай для инвесторов

Ольга Гярфазова

За прошедший год деловой климат в Словакии улучшился больше, чем где-либо еще. В докладе Всемирного банка "Бизнес в 2005 году" Словакия вошла в двадцатку стран с наилучшим деловым климатом. В целом реформы, проведенные в Словакии за последние два года, привели к увеличению годовых темпов экономического роста на 2,5%. Газета "Вашингтон Таймс" назвала новую налоговую систему Словакии "одной из лучших в мире", а аналитики, политики и бизнесмены сравнивают Словакию с Гонконгом и Ирландией по экономическим показателям и инвестиционному климату.

За последние два года в Словакии были проведены четыре основные реформы:

- *Налоговая реформа* преследовала следующие основные цели: простоту, нейтральность и эффективность. Вместо прогрессивного подоходного налога и двух разных ставок НДС были введены единый подоходный налог в размере 19% и единая ставка НДС. Были ликвидированы многие "лазейки" с целью прекратить фактическое дотирование определенных отраслей, а целый ряд налогов был просто отменен, например, налоги на наследование, дарение, передачу недвижимого имущества и, что особенно понравилось иностранным инвесторам, налог на дивиденды.

- *Трудовое законодательство* стало более жестким, с тем чтобы стимулировать безработных искать работу, а также уменьшить теневой сектор в экономике. В настоящее время наблюдается небольшое снижение уровня безработицы.

- В результате *реформы пенсионной системы* старая система, при которой работающие оплачивают пенсии пенсионерам, была заменена на новую, сочетающую распределительную модель с обязательным открытием личных пенсионных счетов в частных компаниях, а также добровольным открытием личных счетов, на которые работающие могут откладывать дополнительные пенсионные сбережения. Пенсионная система в настоящее время считается одной из самых прогрессивных в Европе.

- *Реформа здравоохранения*, недавно одобренная парламентом, предусматривает частичную оплату пациентами многих лекарств и неосновных медицинских услуг. Страховые компании будут конкурировать на свободном рынке, а государственные страховые компании — преобразованы в акционерные общества, что потенциально открывает возможности для развития частных инвестиций в данный сектор.

Все эти достижения особенно поразительны, учитывая, что в течение ряда лет после распада Чехословакии в 1993 г. Словакия сильно отставала от других стран "вышеградской группы". В стране правила коалиция националистов, посткоммунистов и других авторитарных сил под руководством премьер-министра Мечьяра. Отсутствовал сколько-нибудь значительный политический плюрализм. Государственные активы в буквальном смысле слова были переданы "отечественному классу производителей капитала", которому покровительствовал Мечьяр, а вопросы экономической реформы даже не обсуждались. Каким же образом в стране удалось осуществить столь разительные перемены?

Хотя основные усилия коалиционного правительства, сформированного после выборов 1998 г., были направлены на восстановление демократических принципов, а не структурную перестройку,

ему удалось осуществить ряд важных реформ, включая реформу государственной службы. Экономические реформы выдвинулись на первый план после выборов 2002 г. Большую роль сыграло то, что партнеры по коалиционному правоцентристскому правительству премьер-министра Микулоса Дзуринды придерживались общей позиции по ключевым социальным и экономическим вопросам. При разработке экономической и социальной политики правительство опиралось на интеллектуальный капитал реформистски настроенной интеллектуальной элиты, сосредоточенной в исследовательских центрах, общественных организациях и СМИ. Правительство также использовало поворот общественного мнения от социалистических взглядов к принципам рыночной экономики. В результате все реформы были основаны на идеях неолиберализма и экономики, ориентированной на стимулирование производства и предложения.

Хотя поддержка коалиционного правительства довольно слаба, проведению реформ способствовали определенная степень апатии среди избирателей и отсутствие серьезных политических оппонентов. Левая оппозиция вместе с профсоюзами пытались заблокировать реформы, организовав референдум, который привел бы к досрочным выборам. Они выиграли референдум, но в связи с низкой явкой голосующих (36% при необходимом минимуме 50%) его результаты были аннулированы.

Самая большая угроза реформам исходит не от политической оппозиции или несогласия общества, а от взаимоотношений между членами коалиции. Пока что коалиция сохраняется благодаря широкомасштабным планам реформ, и, хотя является правительством меньшинства, она, по-видимому, останется у власти, по крайней мере, до 2006 г. Необходимость в коалициях сохранится и в будущем, поскольку ни одна партия не одерживала убедительной победы на выборах последнего времени. Некоторые из участников нынешней коалиции, безусловно, будут входить и в состав будущих правительств, что уменьшит вероятность свертывания реформ.

Таким образом, исследователи прогнозируют неуклонный экономический рост и соблюдение строгой налоговой дисциплины, пока Словакия готовится к вхождению в еврозону. Налоговая реформа призвана стимулировать иностранные инвестиции, новый трудовой кодекс направлен на сокращение безработицы, а политическая децентрализация должна способствовать развитию регионов и укреплению демократии. Несмотря на оптимистический сценарий, перед Словакией стоит ряд неотложных проблем, в частности, большая неравномерность регионального развития, коррупция и необходимость более эффективной интеграции цыганского меньшинства.

Американский бизнесмен Стив Форбс, владелец влиятельного журнала "Forbes", полагает, что Словакия может дать толчок "эффекту домино, в результате которого ЕС, в особенности страны "старой Европы" — Германия и Франция — двинутся навстречу новой эпохе более свободного предпринимательства".

В статье использованы материалы публикации "От "черной дыры" к маяку" из онлайн-журнала "Transition Online (TOL)", <http://www.tol.cz> 6 октября 2004 г. Ольга Гярфазова — сотрудник Института социальных проблем в Братиславе и соавтор доклада TOL по Словакии за 2003 г. ■

Российская таможня: барьер на пути торговли и инвестиций?

Ксения Юдаева, Константин Козлов

Опросы российских и зарубежных бизнесменов позволяют предположить, что коррупция на таможне и непредсказуемость таможенных процедур являются значительным барьером для увеличения международной торговли и иностранных инвестиций. Для решения этих проблем и приведения российского законодательства в соответствие со стандартами ВТО в 2004 г. был введен в действие новый Таможенный кодекс. Помог ли он решить накопившиеся проблемы? Проведенное недавно в ЦЭФИР исследование обнаруживает лишь незначительный прогресс в работе российской таможни.

Чтобы лучше понимать проблемы, с которыми сталкиваются российские торговые компании, и оценить эффект от введения нового Таможенного кодекса, ЦЭФИР провел опрос 510 российских компаний в семи областях Центрального и Северо-Западного регионов. Из опрошенных компаний 194 занимались импортом, 115 — экспортом, а 201 — и тем, и другим. Средняя занятость в фирмах — 350 человек, медиана — 50 человек. Фирмы с частичной или полной иностранной собственностью составили 13% выборки, что существенно выше среднероссийского значения. В опросе фирмам предлагалось на качественном уровне оценить изменения в работе с таможней, произошедшие после принятия нового кодекса.

В ходе опроса выявились два основных изменения в процедуре таможенной очистки. Во-первых, для 35% импортеров уменьшилось время прохождения таможенных процедур. Однако, с другой стороны, для трети импортеров и 42% экспортеров возросли издержки на посреднические услуги (услуги таможенных брокеров), и только 5% фирм ответили, что эти издержки уменьшились.

К услугам таможенных брокеров обычно прибегают для ускорения процедур таможенной очистки товара. Небольшие фирмы используют брокеров из-за недостатка собственного квалифицированного персонала. Крупные компании отмечают, что пользоваться услугами посредников "удобнее", так как последние имеют необходимые лицензии и сертификаты, которые может быть долго и дорого получать самим. Таким образом, лицензирование и сертификация служат не столько фильтром на пути низкокачественных товаров, сколько источником коррупции. Небольшие фирмы также отмечают, что сотрудники таможни нередко настаивают на использовании посредников. Действительно, различные государственные органы часто советуют прибегать к услугам опреде-

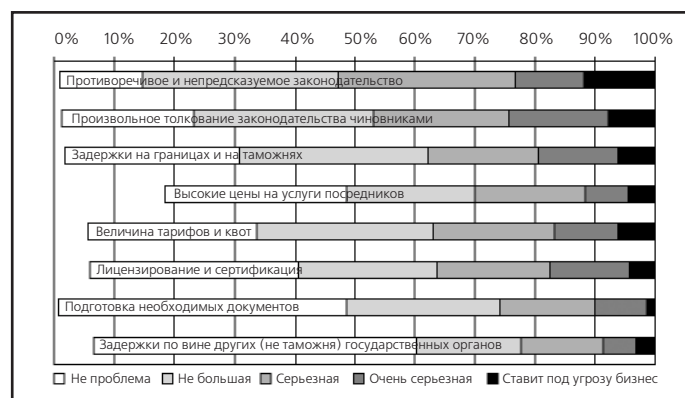
ленных посредников, и таможня здесь не является исключением. Вместо сбора взяток чиновники создают частные структуры для оказания посреднических услуг, которые взимают "официальную" плату за услуги. Таким образом происходит "институционализация" коррупции.

Другим потенциальным источником коррупции является официальное требование проверки почти всех грузов, что занимает очень много времени и вызывает огромные задержки на таможне. В развитых странах сотрудники таможни применяют специальные методы оценки вероятности контрабанды и проверяют только некоторые грузы, считающиеся высокорискованными. Российские правила создают благоприятную среду для коррупции, ведь во избежание инспекции можно просто заплатить. Более 80% респондентов в нашем опросе ответили, что их грузы досматриваются "всегда" или "часто".

На просьбу проанализировать различные препятствия на таможне по степени важности для работы компании более половины компаний отметили противоречивое и непредсказуемое законодательство как серьезную или очень серьезную проблему (см. график). Такой ответ достаточно неожиданен, учитывая только что принятые меры по улучшению законодательства. Проблема с неоднозначной трактовкой и применением закона таможенными чиновниками заняла второе по важности место. Результаты опроса также указывают на существенные различия в качестве таможенных операций в разных регионах. Так, компании в Карелии почти не жалуются на коррупцию, но часто сталкиваются с требованиями предоставить таможне новые документы. В Ленинградской области отмечается самое быстрое оформление грузов и предсказуемость в отношении требуемых документов, однако более половины фирм (гораздо больше, чем в других регионах) столкнулись с повышением расценок на услуги посредников. В среднем по всем регионам расценки на услуги посредников повысились для трети фирм, и только незначительная часть компаний, в основном в Московской области, посчитала, что цены снизились. Увеличение расценок может быть просто результатом инфляции. Тем не менее опросы позволяют предположить, что немалую роль сыграл возросший размер взяток, которые нужно заплатить на таможне.

Шесть месяцев — слишком короткий срок для того чтобы новое законодательство существенно повлияло на таможенные операции. И действительно, большинство опрошенных фирм не отметили каких-либо значительных изменений в работе таможни в первом полугодии 2004 г. по сравнению со вторым полугодием 2003 г. Усилия правительства по упрощению таможенных процедур в основном сказались на уменьшении времени таможенной очистки. Тем не менее еще многое предстоит сделать, особенно если на таможне начнут применяться методы оценки вероятности контрабандных грузов. Улучшения в работе таможни существенно различаются в зависимости от региона, а растущая важность посредников указывает на наличие значительных барьеров для входа на рынок новых фирм.

Ксения Юдаева — директор прикладных программ в ЦЭФИР и член научного совета Московского Центра Карнеги. Константин Козлов — экономист ЦЭФИР. ■



Какие группы в российской элите и почему могут способствовать экономическому развитию?

Андрей Яковлев

Воспроизводство неконкурентной среды в политике и экономике — серьезная угроза для развития России. Политэкономический анализ последствий формирующейся модели госкапитализма показывает, что выход из сложившейся ситуации, скорее всего, надо искать в постепенном встраивании инновационных механизмов и институтов в действующую систему. Развитие страны будет определяться тем, в какой мере новые региональные лидеры и крупные "неолигархические" компании смогут создать механизмы конструктивного взаимодействия при посредничестве экспертного сообщества.

В сравнении с другими бывшими социалистическими странами особенность СССР и России заключалась в наиболее долгом существовании плановой экономики и однопартийной политической системы. Последовательное устранение конкуренции из всех сфер экономической и общественной жизни в течение 70 лет привело к глубоким деформациям институциональной среды. В экономике это происходило в рамках реализации модели "единой фабрики" и борьбы с "параллелизмом и дублированием". В общественной жизни борьба с инакомыслием приводила к тому, что потенциальная оппозиция либо уничтожалась физически, либо выдавливалась в эмиграцию, либо покупалась режимом и интегрировалась с ним.

Следствием такой политики были прогрессирующая утрата стимулов к развитию и угасание инноваций, а доминирующей стратегией поведения постепенно становилась жизнь за счет ренты. Именно падение эффективности и стагнация обусловили поражение СССР и его союзников в глобальной конкуренции с капитализмом.

Однако распад СССР и внедрение рыночных механизмов не изменили сложившуюся ситуацию, а лишь породили острые монопольные эффекты в экономике и замену на политической сцене старых элитных групп на представителей младшего поколения партийно-хозяйственной номенклатуры и приближенных к власти высших слоев интеллигенции. Укоренившаяся в этих группах система стимулов порождала у представителей элиты стремление к еще более масштабному извлечению ренты, чему способствовали устранение контрольно-репрессивных механизмов и открывшиеся в процессе реформ возможности арбитража между рыночным и регулируемым секторами экономики.

Возросшая неэффективность системы и отсутствие у влиятельных игроков интереса к выходу из сложившегося "плохого равновесия" делали неизбежным кризис — такой как дефолт и девальвация 1998 г. Хотя этот кризис, на первый взгляд, не привел к изменению политического режима или смене модели экономического развития, он оказал существенное влияние на мотивацию основных экономических и политических агентов. Так, у представителей бизнеса и государства появились тенденция к увеличению горизонта интересов и большая готовность "играть по правилам", а не "с правилами", как это происходило в 1990-х гг. Кроме того, экономический рост, приведший впервые за долгое время к ощущению повышению уровня жизни населения, и появление на политической сцене нового молодого президента, начавшего свою

деятельность с разработки долгосрочной программы социально-экономического развития, породили весной 2000 г. всплеск позитивных ожиданий в обществе.

2000 — 2002 гг.: относительный баланс

Сложившийся в обществе в 1999 — 2000 гг. консенсус в отношении необходимости укрепления государства и высокая электронная поддержка, опирающаяся на заметный рост реального уровня жизни населения, позволили В.В. Путину и его администрации начать встраивание нового механизма взаимоотношений с бизнесом.

В целом в течение 2000 — 2002 гг. во взаимоотношениях государства и бизнеса поддерживался относительный баланс сил при постепенном укреплении позиций федеральных властей. В основе этого баланса лежало принятие сторонами негласных взаимных обязательств, предусматривавших отказ от пересмотра итогов приватизации со стороны власти в обмен на невмешательство в политику со стороны крупного бизнеса. Однако выстраиваемая властью общественно-политическая конструкция, которую многие исследователи характеризовали как "корпоративный капитализм", изначально отличалась внутренней неустойчивостью.

Технократический выбор в пользу "укрепления властной вертикали" без создания предпосылок для развития демократических институтов способствовал не только укреплению государства, но и — в гораздо большей степени — консолидации федеральной бюрократии, осознанию ею собственных интересов и усилению ее позиций в противостоянии региональным властям и крупному бизнесу. Можно говорить о том, что модель "захвата государства" со стороны бизнеса, доминировавшая в 1990-е гг. на федеральном уровне, сменяется ничуть не более эффективной моделью неформального "подчинения бизнеса" государству.

Укрепление бюрократического аппарата, подавляющее деловую активность, неизбежно должно было породить ответную реакцию бизнеса. В конце 1990-х — начале 2000-х гг. она заключалась в углублении горизонтальной концентрации и вертикальной интеграции с построением гигантских многоотраслевых холдингов, способных по своему влиянию на экономику "уравновешивать" некоторые консолидированные ведомства, и защите прав собственности через повышение капитализации возникающих суперкомпаний и продажу крупных пакетов иностранным инвесторам.

Новый период: конфликт интересов

Однако при сохраняющемся взаимном недоверии между бизнесом и властью относительное равновесие могло сохраняться лишь до тех пор, пока политика не стала напрямую затрагивать интересы бизнеса. В наиболее остром виде конфликт интересов власти и крупного бизнеса проявился в вопросе о природной ренте. Для власти природная рента представляла собой ресурс, необходимый для поддержания ее рейтинга. Бизнес же не готов был отдать этот ресурс просто так. ЮКОС занимал наиболее активную

позицию в этом вопросе, решившись на прямые действия против власти, включая открытое финансирование политических оппонентов В.В. Путина и "покупку" депутатов парламента для лоббирования против правительственного законопроекта о разделе продукции.

В этих условиях ответную реакцию власти, основанную на весьма грубом "избирательном применении" законодательства против М. Ходорковского и других владельцев ЮКОСа, в какой-то мере можно характеризовать как вынужденную. Однако в этом "силовом решении", на мой взгляд, проявилась не сила, а слабость власти, которая оказалась не в состоянии убедить бизнес в своей правоте и пошла на внеправовое подавление политических оппонентов. В итоге это обрушило всю сложную общественно-политическую конструкцию, выстраивавшуюся властью в течение предыдущих трех лет.

Главная ошибка крупного бизнеса в этом конфликте, на мой взгляд, заключалась в том, что он попытался договориться с властью за спиной у общества. Эта логика не отличалась от подходов 1990-х гг., с той разницей, что тогда "договаривались" с отдельными чиновниками или политиками, а теперь попытались договориться с властью в целом, олицетворяемой президентом В. Путиным. Существенное отличие, однако, заключалось в том, что изменилась среда. При всех издержках приватизации степень экономической свободы и возможности "социального лифта" в 1990-е гг. были гораздо выше. В последние годы подобные возможности схлопнулись, рынки структурировались, и начинать собственный бизнес с нуля стало гораздо тяжелее.

На этом фоне крупному бизнесу, объективно нуждавшемуся в признании прав собственности, вместо игр с властью нужно было инициировать национальные проекты, создающие возможности для развития и реализации потенциала нового поколения, наиболее активная часть которого генерирует социальное напряжение и перераспределительные настроения. Успех таких проектов показал бы обществу, что национальные ресурсы, которые крупный бизнес действительно почти бесплатно получил в 1990-е гг., используются не для удовлетворения личных потребностей нескольких десятков людей, а идут на развитие страны в целом.

К сожалению, вероятность реализации такого позитивного сценария была крайне мала, поскольку он мог быть успешным только в случае коллективных действий представителей крупного бизнеса, степень недоверия которых друг к другу была почти так же велика, как их общее недоверие к государству.

К лету 2004 г. власть стала абсолютно доминировать над бизнесом, прежде всего за счет сохранения неопределенных "правил игры", например, в сфере налогового законодательства и законодательства о приватизации. В итоге мы действительно приходим к воспроизводству в России специфической неформальной "административной модели" управления экономикой с восстановлением (хотя и в более "рыночно-демократических" формах) иерархической системы советского времени, которая гасила импульсы к изменениям, исходящие не из центра или не согласующиеся с его установками. Несмотря на появление отдельных новых игроков, мы вновь сталкиваемся с воспроизводством неконкурентной среды, что является серьезной угрозой для развития экономики и общества.

Откуда может возникнуть конкуренция?

Ожидания российских реформаторов и их западных советников в начале 1990-х гг., что конкуренция будет привнесена вмес-

те с внедрением рыночных механизмов и демократических институтов, не оправдались. Вязкое сочетание несовершенного рынка и слабого, коррумпированного государства гасило исходящие сверху импульсы преобразований, реформы начинали захлебываться, а потом сами реформаторы либо встраивались в сложившуюся систему отношений, либо исчезали с политической сцены.

При всей важности укрепления демократических институтов, создания независимого суда и других мер, о которых говорят многие экономисты и политики, выход из ловушки слабого рынка и неэффективного государства, на наш взгляд, надо искать в постепенном встраивании механизмов и институтов, которые стимулировали бы инновации в сохраняющейся неконкурентной среде, в действующую систему.

Весьма полезным здесь может быть опыт новых индустриальных стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, которые в последние десятилетия смогли добиться заметных успехов в социально-экономическом развитии вопреки исходному несовершенству институциональной среды. Как показывает опыт этих стран, распространение инноваций и вовлечение в инновационную активность все новых экономических агентов постепенно позволяют сформировать группы интересов, реально поддерживающие развитие конкуренции.

Нужны новые идеи и новые люди

Практическая реализация такого подхода требует от российской элиты новых идей, обращенных к обществу. Представляется, что характерной особенностью этих идей будет прагматизм, а не стойкая приверженность той или иной идеологии, что по-прежнему свойственно большинству российских реформаторов. Однако, на мой взгляд, новые идеи не могут быть высказаны старыми лидерами. Люди просто не поверят им. Поэтому перспективы дальнейшего развития России оказываются тесно связаны с выдвижением на политическую арену новых фигур со стороны власти и бизнеса.

Предпосылкой для появления новых политических фигур может стать начавшийся процесс обновления региональной элиты. На смену бывшим секретарям обкомов и председателям облисполкомов, пересевшим в 1990-е гг. в кресла губернаторов, приходят новые молодые лидеры. Достаточно часто они приходят из бизнеса, причем не только "олигархического". В отличие от сегодняшних политиков федерального уровня, стремящихся в основном к сохранению своих позиций, им есть куда расти и у них есть долгосрочные амбиции. При этом некоторые из них понимают, что смогут претендовать на выдвижение в федеральную политическую элиту в 2007 — 2008 гг. только добившись реального улучшения жизни в своих регионах. А для этого им потребуются прагматическая и конструктивная политика взаимодействия с бизнесом. Дополнительным фактором, стимулирующим диалог новых региональных лидеров с бизнесом, может стать ограничение ресурсных возможностей региональных и местных бюджетов по итогам "разграничения полномочий" между разными уровнями власти, проведенного в 2002 — 2003 гг. комиссией под председательством Д. Козака.

Одновременно новые возможности для экономического развития в послекризисный период привели к появлению целого ряда крупных компаний, выросших из средних фирм середины 1990-х гг. Подобный бизнес, как правило, уже не имеет отношения к приватизации и залоговым аукционам. Однако для него

"дело ЮКОСа" также стало весьма важным уроком. "Эти золотые часы лишь постольку остаются моими, поскольку все окружающие согласны с тем, что они действительно принадлежат мне. Если же 90% моих соседей думают иначе, я никогда не буду спать спокойно" — эти слова были произнесены в апреле 2004 г. одним молодым российским банкиром в качестве реакции на известное письмо М. Ходорковского в "Ведомостях". На мой взгляд, они отражают понимание того, что российский бизнес существует не на Марсе, а в реальной российской действительности с ее резко усилившейся социальной дифференциацией. И если бизнес хочет сохранить себя, ему нужно подумать не только о своих доходах, но и о том, чтобы окружающие его простые люди могли жить лучше.

Понимание этой проблемы может стать предпосылкой для реального участия бизнеса в социальных проектах, предлагаемых властью, особенно на региональном и муниципальном уровне. В сравнении с федеральной политикой здесь гораздо быстрее выясняется, куда и на что на самом деле уходят деньги. Самой власти тоже проще собрать людей из бизнеса и предложить вместе подумать, например, о том, как сделать так, чтобы не только дети предпринимателей, но и дети рабочих могли учиться в нормальных школах. Но, безусловно, для того чтобы бизнес конструктивно откликнулся на подобные предложения, нужно чтобы сама власть создавала адекватные условия для развития бизнеса.

Таким образом, на наш взгляд, долгосрочные прагматические интересы крупных "неолигархических" компаний и новых региональных лидеров могут стать базой для возникновения новых механизмов взаимодействия между властью и бизнесом. Развитию этого процесса будет способствовать тот факт, что названные игроки — в отличие от федеральных властей и национальных бизнес-групп — находятся в равных весовых категориях.

Заявления В.В. Путина в сентябре 2004 г. об изменении порядка выборов губернаторов показывают, что окружение президента видит эту перспективу и усматривает для себя реальную угрозу в политической конкуренции на региональном и межрегиональном уровне. Ограничение свободы выборов в регионах, безусловно, может ослабить тенденцию к появлению новых региональных лидеров и их конструктивному взаимодействию с бизне-

сом, однако вряд ли сможет переломить ее. Даже при отсутствии политической конкуренции в самих регионах губернаторы уже сегодня сталкиваются с достаточно сильной межрегиональной конкуренцией за привлечение капитала и инвестиций на свои территории. Несмотря на усиление административного нажима из центра, этот фактор будет подталкивать наиболее продвинутых губернаторов к поиску диалога с бизнесом.

Практическая реализация этой тенденции будет зависеть от того, как быстро возникнут взаимопонимание и взаимодействие между новыми людьми в бизнесе и власти. Здесь весьма важную роль может сыграть экспертное сообщество, которое в последние годы заметно консолидировалось и выросло в профессиональном отношении. Реально продуцируя новые идеи для власти и бизнеса, оно может стать посредником их взаимодействия, выражая при этом интересы общества.

Таким образом, по моему мнению, несмотря на внешнюю тенденцию к сверхцентрализации общественно-политической жизни, реальным источником социально-экономической и политической динамики в России в ближайшие годы станут регионы. Развитие страны будет определяться тем, в какой мере новые региональные лидеры и крупные "неолигархические" компании смогут создать механизмы конструктивного взаимодействия. В свою очередь, скорость выработки таких механизмов и их эффективность будут зависеть от масштабов и форм участия в этом процессе профессионального экспертного сообщества, принимающего на себя в современной России те функции выражения общественных интересов, которые в СССР выполняла советская интеллигенция.

Андрей Яковлев — проректор по науке, директор Института анализа предприятий и рынков ГУ—ВШЭ. Данная статья подготовлена на основе выступления автора 16 февраля с.г. на семинаре Московского центра Карнеги "Договор элит как необходимое условие экономического развития". Автор признателен А. Зудину, К. Ремчукову, К. Юдаевой и другим участникам семинара за высказанные замечания и комментарии. ■

Монетизация льгот позволяет федеральному центру справиться с новыми полномочиями

Галина Курляндская

В 2005 г. Россия решила сбросить с себя еще одни оковы социализма, а именно — повсеместное оказание социальной поддержки посредством предоставления натуральных льгот. В условиях плановой экономики предоставление населению общественных благ осуществлялось в форме натурального обмена результатов труда населения на услуги ЖКХ или общественного транспорта (установленная номинальная плата за эти блага не меняла картины). Появившаяся именно в это время система натуральных льгот играла, скорее, знаковую роль для граждан, удостоенных соответствующих привилегий, поскольку материальная выгода от льгот была незначительной.

"Переползшая" из плановой в рыночную экономику система льгот отлично вписалась в бартерный (т. е. натуральный) характер экономических отношений 1990-х гг. Как и при любой схеме "взаимозачета", отношения предприятия, предоставляющего до-

стируемые услуги, и бюджета непрозрачны, оцениваются по завышенной, по сравнению с рыночной, цене и играют на руку обеим сторонам. Покончить с бартерными схемами можно было только административным путем, что и произошло в конце 1990-х гг. Однако взаимоотношения государства и предприятий (как правило, унитарных), предоставляющих "льготуемые" услуги населению, затронуты тогда не были. Суммы по налоговым обязательствам предприятий погашались субсидиями на покрытие убытков. В свою очередь убытки предприятий были связаны как с бесплатным предоставлением услуг и заниженными тарифами для всего населения, так и с действительной или мнимой неэффективностью деятельности самих предприятий. Поскольку доходы и расходы таких предприятий не отражались в бюджете, они оставались удобной сферой обналичивания и увода бюджетных средств.

Монетизация льгот могла бы и не встать на повестку дня еще долгие годы, если бы не реформа разграничения полномочий между федеральным, региональным и муниципальным уровнями власти.

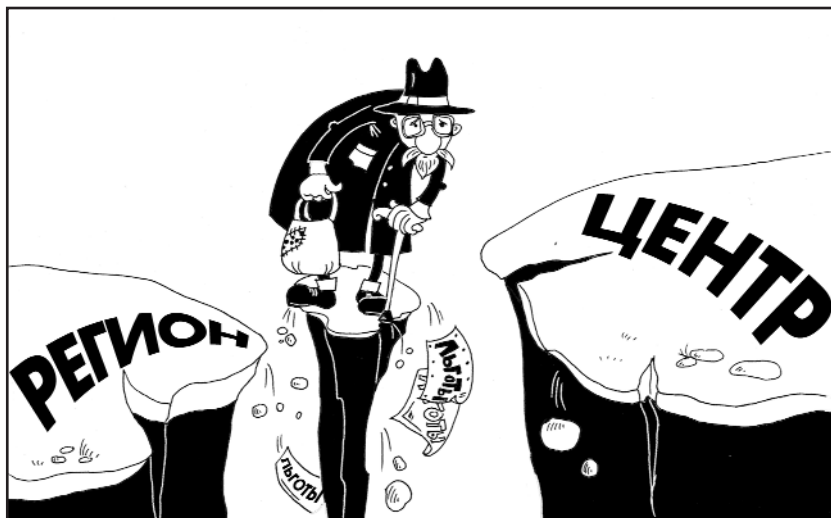
Как только федеральное правительство приняло на себя обязательство не только законодательно устанавливать, но и финансировать меры социальной защиты отдельных категорий населения, оно неизбежно встало перед тяжелой необходимостью вникать в условия производства каждого регионального или местного предприятия, предоставляющего льготные услуги федеральным категориям граждан. В то же время замена натуральных льгот денежными выплатами перекладывает вопросы взаимоотношений потребителя и поставщика услуг на самого потребителя.

Однако поспешность реализации решения о совмещении реформы разграничения полномочий и монетизации льгот не позволила ни оценить размер суммы, необходимой для компенсации оплаты натуральных льгот всем, кто ими пользовался, ни разработать наименее болезненные схемы перехода к денежным отношениям в этой сфере.

Монетизация льгот привела к значительному увеличению бюджетных расходов. Количество получателей денежных субсидий по сравнению с количеством получателей льгот на порядок увеличивается. В то же время размер выплат должен быть установлен на уровне, который обеспечил бы возможность всем тем, кто доселе пользовался льготными услугами, приобретать их за деньги в том же объеме. При этом стоимость жизни (а следовательно, денежный эквивалент льготы) в силу межрегиональной дифференциации цен различается между самым "дешевым" и самым "дорогим" регионом в три раза, а стоимость ЖКУ — в двадцать раз. Тем не менее размер денежной компенсации был установлен федерацией на едином уровне вне зависимости от места проживания "льготника".

Хотя закон не требует монетизации льгот, предоставляемых региональным категориям граждан и оплачиваемых из регионального бюджета, проблема финансирования мер социальной защиты в условиях разграниченных полномочий легла на региональные органы власти еще более тяжелым бременем, чем на федеральные. Дело в том, что доходные возможности Российской Федерации позволяли финансировать только половину всех мер социальной поддержки, гарантированных доселе федеральным законодательством. Чтобы разграничить обязательства между уровнями власти, необходимо было привести их сначала в соответствие с доходными возможностями бюджета. Именно поэтому закон, окрещенный журналистами законом "о монетизации льгот", на самом деле был посвящен распределению расходных обязательств между уровнями власти и попутному сокращению их объема (по некоторым оценкам — почти на два триллиона рублей). Сокращение происходило либо за счет полного отказа от обязательства, либо за счет передачи его в сферу компетенции нижестоящих уровней власти. Тем самым вопрос о приведении в соответствие доходных возможностей и расходных обязательств перекладывался на региональный и местный уровень.

Теперь региональные органы власти должны принять непопулярные законы о социальных гарантиях своим категориям граждан, в два раза сокращающие их по сравнению с действовавшим (хотя и наполовину не исполнявшимся) федеральным законодательством. Попутно федеральный центр стал настойчиво реко-



мендовать субъектам федерации следовать федеральному примеру монетизации мер социальной защиты. При этом регионы практически лишены рычагов, которые позволили бы им увеличивать доходы в ответ на возрастающие в связи с монетизацией льгот расходы. Собственные налоговые полномочия регионов сведены практически на нет, а средства от федеральных разделяемых налогов в последние годы централизуются во все больших масштабах.

Тем не менее, несмотря на ограниченность ресурсов, в свете тенденции укрепления вертикали власти большинство региональных руководителей не могло не поддаться соблазну угодить федеральному центру, монетизируя льготы. Кроме того, Минфин выделил в проекте бюджета 2005 г. средства на софинансирование расходов тех регионов, которые будут в добровольном порядке переходить на монетизацию льгот. Это привело к тому, что многие регионы пошли на монетизацию в надежде увеличить доходную часть бюджета любой ценой. Но выделенных федерацией средств хватило лишь на 12% общего объема расходов, заложенных регионами на монетизацию льгот. Рекомендованный федерацией размер денежных субсидий оказался одинаковым и неадекватно низким — 200—300 руб., и именно такие суммы были заложены в бюджет большинством регионов. Интересно, что одной и той же суммой разные регионы заменили разные виды и количество льгот. Все это привело к чрезвычайному неравенству объема и форм предоставляемых социальных гарантий как в разрезе отдельных категорий населения, так и в разрезе территорий РФ.

О монетизации льгот как о форме социальной защиты, наиболее отвечающей рыночным отношениям, в экспертном сообществе говорилось давно. Замена натуральных льгот денежными компенсациями одновременно могла бы решить сразу три проблемы: отказаться еще от одного нерыночного механизма предоставления государственных услуг, восстановить справедливость по отношению к заслуженным категориям граждан, не имеющим доступа к натуральным льготам, и реализовать разграничение полномочий в сфере социальной защиты. Однако экспертное сообщество начиная с февраля 2004 г. было отстранено от участия в разработке закона "о монетизации льгот", что, возможно, и сделало его реализацию столь болезненной.

Галина Курляндская — директор Центра фискальной политики в г. Москве. ■

Кто платит за воинский призыв в России

Михаил Локшин и Руслан Емцов

Каждый год около 400 тысяч молодых людей в возрасте от 18 до 27 лет призываются на двухлетнюю службу в российские вооруженные силы. Хотя по закону служить в армии обязаны все годные к воинской службе молодые люди, многим удается избежать призыва, так что фактически в армию призывается менее 10%. Какие группы несут бремя расходов по воинскому призыву? Проведенный нами анализ влияния воинской обязанности на распределение доходов и благосостояние семей показывает, что с гораздо большей вероятностью в армию призываются дети бедных, малообразованных родителей преимущественно из сельской местности. На бедных ложится также и непропорционально высокая доля экономических потерь от призыва.

Численность российских вооруженных сил, включая призывников и кадровых военных, составляет 2 миллиона человек (количество "контрактников" до сих пор не превышает 15 тысяч). Призыв в армию регулируется Законом о воинской службе, в соответствии с которым отслужить в армии должны все здоровые мужчины в возрасте от 18 до 27 лет. Однако закон освобождает некоторые категории лиц от воинской службы либо позволяет им проходить альтернативную гражданскую службу, что в значительной степени оставляет решение кого призывать в армию на усмотрение должностных лиц.

Большинство российских семей боится службы в армии и пытается ее избежать. Кроме хорошо известных злоупотреблений в армии, многие молодые солдаты боятся отправки в Чечню, где непрекращающийся военный конфликт продолжает уносить жизни.

Широко распространенное нежелание служить в армии побуждает работников военкоматов прибегать к принудительным мерам, чтобы выполнить план по призыву. Выборочное применение принудительных мер при наборе в армию ведет к дискриминации, от которой чаще всего страдают бедные и незащищенные слои общества. Напротив, дети обеспеченных родителей могут избежать призыва в армию за счет связей родителей, взяток и т. д.

Экономические последствия призыва

Всеобщая воинская обязанность оказывает значительное влияние на распределение ресурсов в экономике. Обязательная воинская служба наносит непосредственный финансовый ущерб домохозяйствам, в которых есть дети мужского пола: потери зарплаток призывников и потери в производстве специфических для этого домохозяйства товаров могут считаться косвенным налогом на семью. Но, в отличие от налогов, большинству военнообязанных удается избежать призыва в армию, что приводит к несправедливому распределению таких потерь среди групп населения. В долгосрочной перспективе отрицательные последствия всеобщей воинской обязанности сказываются на формировании человеческого капитала.

В некоторых странах молодым людям предлагаются стимулы, побуждающие их служить в армии: например, денежные компен-

сации (стипендии), обучение востребованным на рынке специальностям и кредиты на образование. Однако в странах с всеобщей воинской обязанностью, таких как Россия, денежное довольствие солдата ничтожно или равно нулю, а навыки, приобретаемые во время службы в армии, редко оказываются полезными в гражданской жизни.

Наш анализ влияния призыва в армию на распределение доходов и благосостояние семей основывается на Национальном обследовании благосостояния домохозяйств и участия в социальных программах (НОБУС), проведенном Федеральной службой государственной статистики совместно с Всемирным банком, в котором участвовало 45 тысяч семей в 46 регионах. В отличие от других исследований уровня жизни, НОБУС содержит информацию о членах семей, отсутствовавших в течение более полугода. В нашей выборке мы смогли выделить 466 домохозяйств, в которых член семьи находился на военной службе.

Описательный анализ показывает, что меньше всего призываются в армию из небольших домохозяйств (см. рис.). Лишь 2% сыновей из неполных семей (обычно с одинокой матерью) призываются в армию, в то время как в больших домохозяйствах эта доля достигает 8%. Чаще призываются в армию юноши из небольших населенных пунктов. А вероятность призыва для молодых людей, живущих в Москве и Санкт-Петербурге, в шесть раз ниже, чем для их сверстников в сельской местности.

Какие семьи пытаются избежать призыва в армию?

Построив простую теоретическую модель принятия родителями решения относительно вклада в человеческий капитал своих детей, мы проверяем прогнозную пригодность модели на основе выборки из 6126 домохозяйств, в состав которых входят здоровые молодые люди в возрасте от 18 до 27 лет, то есть годные к воинской службе. Основные выводы нашего эмпирического анализа соответствуют теоретической модели и состоят в следующем.

- Чем выше доходы домохозяйства, тем меньше вероятность службы в армии кого-либо из его членов. Вероятность призыва в армию колеблется от почти 20% в низкодоходных группах до менее 3% в наиболее обеспеченных домохозяйствах. Уровень образования членов семьи, который непосредственно связан с потенциальным заработком, еще больше влияет на вероятность службы в армии: чем больше в домохозяйстве доля взрослых с высшим образованием, тем меньше вероятность службы сыновей в армии.

- Единственные сыновья в семье гораздо реже призываются в армию. Вероятность призыва уменьшается вместе с размером домохозяйства, состоящего из четырех или менее человек, и увеличивается для больших по размеру домохозяйств.

- В выполнении плана по призыву в армию существуют значительные региональные различия, даже с учетом условий рынка труда в регионах. Это свидетельствует о значительных межрегиональных различиях в издержках, связанных с избеганием воинского призыва.

- Размер поселения сильно взаимосвязан с вероятностью призыва. Вероятность призыва в армию гораздо ниже для молодых людей, живущих в городах с населением более 100 тысяч человек, нежели для их сверстников в малых городах и поселках.

- Вероятность быть призванным почти не зависит от присутствия в семье профессиональных военных. Это, по-видимому, свидетельствует о том, что даже в семьях военных перспектива службы детей в качестве рядового считается малопривлекательной.

Таким образом, последствия службы в армии не могут считаться нейтральными с точки зрения распределения доходов. Дети бедных и малообразованных родителей, живущих в сельской местности, с гораздо большей вероятностью призываются в армию, чем дети городских, обеспеченных и высокообразованных родителей.

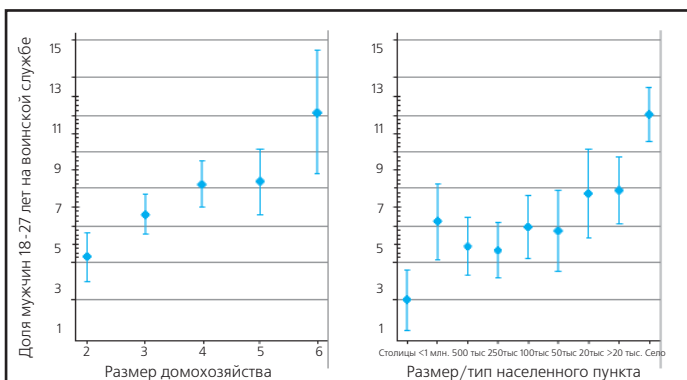
Краткосрочные потери в благосостоянии достигают 50%

Для количественной оценки издержек, связанных со службой в армии, мы оцениваем, сколько могли бы заработать призванные в армию члены домохозяйства, если бы им удалось избежать призыва. Зарботки молодых людей в самом начале трудовой карьеры обычно невысоки, но даже они могут быть значительной прибавкой к доходам бедной семьи. Из-за потери этого заработка домохозяйство может оказаться в "ловушке бедности". В то же время для благосостояния обеспеченных домохозяйств дополнительный заработок потенциального призванного абсолютно незначителен.

В отсутствие информации об образовательном уровне и опыте работы призывников мы используем комплексный подход с использованием группы домохозяйств с 16—17-летними сыновьями, исходя из того, что характеристики этих домохозяйств сходны с характеристиками семей с сыновьями более старшего возраста.

Относительная важность экономических потерь, связанных со службой в армии, может быть измерена как соотношение ожидаемого неполученного заработка с общим потреблением домохозяйства. Это соотношение колеблется от 50% для беднейших семей до практически нулевых значений для наиболее богатых семей. Иначе говоря, бедные семьи несут непропорционально высокую часть экономических издержек. В среднем домохозяйства, живущие ниже черты бедности, теряют до 15% потребления в расчете на одного человека из-за неполученных заработков, по сравнению с 6% в домохозяйствах, находящихся выше уровня бедности. Если представить альтернативные издержки службы

Доля мужчин в возрасте 18—27 лет, призываемых на службу в армию, в зависимости от размера семьи и местности проживания. Среднее значение, доверительный интервал 95%.



в армии в виде налога, видно, что потери бедных семей — того же порядка, что и ставка личного подоходного налога в России. Однако, в отличие от единого подоходного налога, "налог на воинскую службу" чрезвычайно регрессивен. Хотя призыв в армию не является частью перераспределительной политики, на самом деле его практическое воплощение в России оказывает огромное влияние на распределение доходов.

Выводы

Издержки, связанные с несением воинской службы, весьма значительны — в среднем они составляют 15% от уровня потребления бедных домохозяйств. У более состоятельных семей гораздо больше возможностей помочь сыновьям избежать службы в армии — вероятность призыва в этих семьях в три раза ниже, чем в бедных семьях. Таким образом, бедные семьи несут непропорционально большие издержки, связанные со службой в армии.

Крайне регрессивный характер выборочного подхода к призыву в армию свидетельствует о том, что плохо исполняемые законы имеют значительное негативное влияние на бедных, даже если на первый взгляд эти законы никак не связаны с перераспределением доходов. При существующей системе призыва в России богатые могут легко перенести на бедных существенные издержки по выполнению воинского долга перед государством.

В нашей работе не рассматривается еще один важный аспект — гендерный. Искажая порядок принятия решений в домохозяйствах относительно формирования человеческого капитала сыновей, всеобщая воинская повинность изменяет спрос на человеческий капитал девочек и может привести к дальнейшему подрыву благосостояния семьи.

Наши выводы немаловажны для осуществляемой в России военной реформы. На первый взгляд может показаться, что России необходимо более строгое и единообразное исполнение закона о воинском призыве, с тем чтобы перенести издержки с бедных на другие слои общества, восстановив тем самым справедливость. Однако мы категорически не согласны с этой позицией. Если более образованные молодые люди будут вынуждены служить в армии, краткосрочные и долгосрочные издержки как для отдельных граждан, так и для общества в целом еще более возрастут. На наш взгляд, выводы данного исследования — важное доказательство того, что "невсеобщая" воинская повинность в России хуже, чем полностью добровольная система призыва в армию не только с точки зрения эффективности (что уже неоднократно подчеркивалось), но, что еще важнее, с точки зрения справедливости.

Хотя исследование основано на российских данных, обязательная служба в армии существует во многих странах с развивающейся и переходной экономикой. Перед семьями во всех этих странах стоят сходные проблемы, а связанные с этим искажения в распределении ресурсов могут иметь важные последствия для распределения доходов и благосостояния семей.

Михаил Локишин — старший экономист Группы исследований проблем развития Всемирного банка. Руслан Емцов — старший экономист отдела проблем сокращения бедности и экономического управления в Восточной Европе и Средней Азии Всемирного банка. Результаты, интерпретации и выводы, содержащиеся в работе, могут не совпадать с позицией Всемирного банка, его исполнительных директоров или представленных ими стран. См. полный текст работы на сайте: <http://econ.worldbank.org>, PRWP No. 46. ■

Разные пути развития: деятельность предприятий в России и Китае

Шумон Бхаумик, Сол Эстрин

За последние 20 лет ВВП на душу населения в Китае ежегодно рос на 8%, а российский ВВП сократился к 2000 г. до 64% от уровня 1990 г., причем из десяти лет промышленное производство падало в течение семи. В контексте более широкого вопроса о различии путей перехода к рыночной экономике мы предприняли анализ показателей деятельности компаний в Китае и России — стран с весьма различными экономическими условиями. Результаты показывают, что на итоги деятельности китайских предприятий повлиял быстрый рост факторов производства, в то время как форма собственности или институциональные факторы не имели большого значения. Напротив, в России решающими оказались региональные особенности, а рост количества и качества факторов производства (за исключением труда) и приватизация внешними собственниками не способствовали росту объема продаж.

И Китай и Россия начали переходный процесс нереструктурированными плановыми экономиками, хотя центральное планирование в Китае никогда не было столь всеобъемлющим, как в России. Каждая страна выбрала свой собственный путь реформирования. В Китае сначала были либерализованы рынки, которые постепенно становились более конкурентными и эффективными в распределении ресурсов, в то время как приватизация шла значительно медленнее и в более ограниченных масштабах. Напротив, в России попытались ввести рынок и частную собственность практически одновременно, предполагая, что приватизация сама по себе будет способствовать улучшению работы предприятий. В свете заметных успехов китайской стратегии и неспособности вывести на глобальные рынки несырьевые российские фирмы и отрасли интересно проследить на основе микроданных, как соответствующая стратегия повлияла на результаты деятельности фирм.

Два сопоставимых опроса, проведенных в 2000 г. и содержащих ретроспективные вопросы, послужили основой нашего исследования. В выборку были включены 274 китайских предприятия, из трех провинций, работающих в промышленности и коммунальном хозяйстве, и 437 промышленных российских предприятий из 13 регионов. Выбор китайских фирм, работающих не в прибрежных и не в южных районах Китая, изначально искажает сравнение в пользу российских предприятий, большинство из которых расположены в основных индустриальных районах страны, однако это искажение только укрепляет полученные выводы.

Анализ данных подкрепляет выводы более ранних работ по проблемам переходной экономики. Во-первых, как и следовало ожидать, в Китае государство имело контрольный пакет акций в большинстве вошедших в выборку фирм, в то время как в России большинство фирм находилось под контролем инсайдеров. Во-вторых, несмотря на то что с 1995 по 1999 гг. объем продаж на китайских предприятиях в среднем вырос, а реальный объем продаж в среднем по российским фирмам упал, объем продаж из расчета на одного работника в российских фирмах по-прежнему превышал показатели китайских фирм, даже несмотря на финансовый кризис 1998 г. и резкую девальвацию рубля. В-третьих, число занятых на российских и китайских предприятиях постепенно снижалось, что свидетельствует о реструктуризации, связанной с сокращением занятости. В-четвертых, в то время как реальный капитал (в истори-

ческих ценах) средней китайской фирмы в 1995 — 1999 гг. значительно вырос, в российской фирме в 1997—99 гг. произошла серьезная декапитализация, которая превысила спад спроса. Декапитализацию можно проследить и по количеству фирм — возможно, она является следствием продажи активов и списания непроизводительного капитала российскими фирмами после кризиса 1998 г. Интересно отметить, однако, что, несмотря на значительную капитализацию китайских фирм, доля нового (до пяти лет) капитала не превышала 20%, из чего можно сделать вывод, что инвестициями занимались в основном крупные фирмы.

Результаты анализа показывают, что в конце 1990-х гг. экономические факторы в гораздо большей степени влияли на показатели работы предприятий в Китае, чем в России. Китайские предприятия более чутко реагировали на рыночные факторы — менеджмент, технологии и инвестиции. Однако институциональные факторы на отраслевом и региональном уровне или охват приватизации не оказывали значительного влияния на их деятельность. Напротив, деятельность российских фирм мало объясняется традиционными экономическими факторами: долгосрочным доступом к факторам производства, приватизацией, уровнем конкуренции, качеством управления или технологиями. Показатели работы предприятий в России оказываются привязанными к региональным особенностям, и мы склонны считать их институциональными характеристиками.

Какие выводы следуют из того, что в Китае различия между фирмами по объему продаж объясняются изменениями в занятости и капитале и в некоторой степени уровнем технологии, в то время как в России основное значение имеют региональные факторы? Первый и наиболее очевидный вывод состоит в том, что, в отличие от Китая, российский рынок остается географически и институционально раздробленным. Это совпадает с нашими знаниями о политической составляющей в управлении экономикой в России и Китае. Наши данные по Китаю убедительно подтверждают эффективность реформ по либерализации рынка без изменения форм собственности или лишь с частичным их изменением.

Государственные и акционированные фирмы в Китае реагируют на сигналы рынка и улучшают свою эффективность точно так же, как и частные предприятия в странах с рыночной экономикой. Таким образом, для обеспечения определенного уровня эффективности деятельности предприятий в некоторых случаях, как например, в современном Китае, достаточно рыночных стимулов, без немедленной и полной приватизации. Это не означает, однако, что частная собственность не может привести к дальнейшему улучшению деятельности предприятий. Напротив, существует достаточно убедительных доказательств, свидетельствующих в пользу приватизации. Тем не менее наш анализ подтверждает, что ни "обвальные" реформы, ни скорейшая приватизация не являются необходимыми условиями для успешного переходного периода.

Шумон Бхаумик — преподаватель Университета Квинс в Белфасте, Великобритания, Сол Эстрин — профессор экономики и заместитель декана Лондонской школы бизнеса. Полный текст работы см. на: <http://www.bus.umich.edu/KresgeLibrary/Collections/Workingpapers/wdi/wp744/pdf> ■

Реформа в Индии вызывает интерес в Пекине

Суман Бери

Экономические достижения Китая — высокий уровень накопления и инвестиций, бурный рост промышленности и успех в привлечении прямых иностранных инвестиций — обычно вызывают восхищение у индийских экспертов. Оказывается, Китаю тоже есть чему поучиться у Индии. Китайские аналитики особенно отмечают успехи Индии в развитии отраслей с высокой добавленной стоимостью, в частности, информационных технологий и фармацевтики.

В декабре 2004 г. вместе с небольшой группой индийских экономистов я был приглашен на семинар в Пекине, посвященный сравнительному анализу экономики Индии и Китая. Конференция была организована недавно созданным Центром по изучению Китая в мировой экономике в Университете Синьхуа. Нас удивило уважение и внимание к опыту Индии, проявленное китайскими специалистами и учеными, а также критическое отношение к тем сторонам экономической жизни Китая, которые зачастую являются предметом восхищения в Индии. В Индии отмечают высокий уровень накопления и инвестиций в Китае, бурный рост промышленности и успешную деятельность по привлечению прямых иностранных инвестиций. В изложении китайских участников эти вопросы получили менее однозначное освещение.

Признавая высокую динамику промышленного роста, китайцы были не в восторге от качества рабочей силы. Один китайский участник заявил, что работники китайской промышленности не более чем "чернорабочие", создающие относительно мало добавленной стоимости. Напротив, китайские участники отметили успех Индии в высокотехнологичных областях, например информационных технологиях и фармацевтике, считая это более ярким показателем экономического прогресса.

Как отмечает газета "Financial Times" в обзоре по Китаю в декабре 2004 г., в настоящее время экономическая политика Китая, опирающаяся на внешнюю торговлю и прямые иностранные инвестиции, подвергается сомнению. Видный член Китайской академии общественных наук считает абсурдной ситуацию, при которой в такой большой стране, как Китай, сумма экспорта и импорта составляет целых 60% ВВП. Он также отмечает, что приток прямых иностранных инвестиций в Китай в значительной мере связан с неэффективной и искаженной системой стимулов, предлагаемых огромным количеством местных органов с целью привлечения в регион современной промышленности. Такую практику необходимо сократить или исключить, однако государству трудно осуществлять эффективный контроль.

Удивление вызвала и высказываемая китайскими участниками озабоченность относительно политической составляющей экономических реформ. Несмотря на серьезную обеспокоенность в Индии в связи с растущим неравенством доходов, пока нет убедительных доказательств, свидетельствующих об изменениях в распределении личных доходов в Индии за последние два десятилетия. А процессы в Китае явно свидетельствуют о растущей неравномерности распределения уровня доходов.

Разница между двумя странами отражается и в различии характера урбанизации. Несмотря на ускорение роста доходов на душу населения, разрыв между городом и деревней в Индии практически не изменился, то есть рост доходов в обоих секторах происходит примерно с одинаковой скоростью. В Китае же бурная урба-

низация свидетельствует о растущем неравенстве доходов между городом и деревней.

Значительное внимание на семинаре было уделено отношениям между государственными предприятиями, социальной защитой и финансовым сектором. Так, в ходе китайской реформы по децентрализации в 1979 г. социальная сфера перешла из государственной сферы к госпредприятиям. Децентрализация явилась стимулом для развития местных предприятий, которые во многом обеспечили динамичное развитие китайской экономики, однако реформа сектора госпредприятий началась лишь в 1993 г. Как и в Индии, она еще далека от завершения.

В недавнем номере "McKinsey Quarterly" (специальный выпуск по Китаю в 2004 г.) указывается на то, что в 2003 г. сектор государственных предприятий создал лишь 17% ВВП в Китае, при том что в нем было занято 50% работников и сосредоточено 57% основных фондов. Государственная банковская система годами поддерживала эти неэффективные предприятия с тем, чтобы сохранить рабочие места и выполнить социальные обязательства, хотя это негативно сказывалось на самой банковской системе. На банковскую систему, помимо всего прочего, ложатся и издержки неприбыльных проектов в области инфраструктуры.

В настоящее время в Китае предпринимаются попытки создать систему социального обеспечения, в меньшей степени зависящую от государственных предприятий. Одновременно запускается программа по широкой рекапитализации и реструктуризации государственных банков. Так же как в Индии, в ответ на призывы использовать резервы для развития инфраструктуры, Китай выделил \$45 млрд. (4% ВВП) из своих золотовалютных резервов на холдинговый капитал в двух крупных государственных банках. После рекапитализации и реструктуризации банков их акции планируется выпустить на международных биржах, одновременно будет вестись поиск стратегических инвесторов. Такая стратегия резко отличается от политики Индии, у которой по этому вопросу есть существенные идеологические оговорки. Положение на финансовых рынках в Китае значительно менее благоприятное, чем в Индии. Институциональная структура в Китае значительно слабее и менее совершенна, соответственно, менее развита и роль финансовых рынков в распределении капитала.

Каковы же могут быть выводы из всего вышесказанного для Индии? Как замечает Тарун Ханна из Гарвардской школы бизнеса в обзоре "McKinsey Quarterly", государство в Китае по-прежнему в большей степени вмешивается в распределение ресурсов, чем в Индии. С другой стороны, оно уделяет больше внимания поощрению конкуренции, что отражается на торговой и тарифной политике страны и ее отношении к прямым иностранным инвестициям. Однако ни одна страна пока не может утверждать, что сумела создать эффективную и прозрачную систему регулирования отраслей инфраструктуры, хотя относительный успех Индии в регулировании финансового сектора позволяет надеяться на то, что со временем этот опыт распространится и на другие отрасли.

Суман Бери — генеральный директор Национального совета прикладных экономических исследований в Нью-Дели, Индия. Статья основана на материале автора в индийской финансовой газете "Business Standard" от 14 декабря 2004 г. ■

Чарльз Линдблом (Charles E. Lindblom) "Политика и рынки. Политико-экономические системы мира"

448 стр., М.: Институт комплексных стратегических исследований (ИКСИ), 2005, тел. (095) 995-1135

Книга "Политика и рынки" Чарльза Линдблома на протяжении уже почти тридцати лет занимает видное место среди классических работ в области политологии. Это неудивительно, поскольку в ней рассматриваются вопросы, сохраняющие свою актуальность и в начале XXI века, — о степени государственного вмешательства в экономику, о достоинствах и недостатках рыночных систем, о значении контроля со стороны общества над политическими и экономическими процессами и об отношениях между правительством и предпринимателями. "Политика и рынки" — это оригинальное сравнительное исследование авторитарных и рыночных систем, которое, несмотря на достаточно теоретический характер, может быть интересно широкому кругу читателей.

Значительную часть работы Ч. Линдблом посвятил рассмотрению тесных и сложных отношений между государством и бизнесом. Именно в книге "Политика и рынки" впервые была сформулирована идея о том, что основной источник политического влияния бизнеса — не лоббирование госорганов или воздействие на избирателей, а исключительность выполняемых им функций. В руках крупных корпораций и малых предпринимателей сконцентрированы рабочие места, цены, производство, экономический рост и уровень жизни населения. Поэтому государственные служащие вынуждены оказывать содействие бизнесу при выполнении им своих функций. Лучше всего об этом сказал один из представителей компании Du Pont: "Сила позиции бизнеса и слабость пози-

ции государства заключается в том, что государству нужна сильная экономика так же, как бизнесу".

Для понимания особого положения предпринимателей не требуются теории заговора или общности социального происхождения высших государственных чиновников и руководителей компаний. Прежде всего необходимо помнить о том, что для развития бизнеса нужны стимулы. Предприниматель не будет рисковать капиталом, если условия ведения бизнеса в стране неблагоприятны. Когда представители деловых кругов заявляют, например, что для увеличения инвестиций им необходимы налоговые льготы или компенсации, в большинстве случаев правительства серьезно относятся к этим заявлениям. В глазах чиновников бизнесмены являются не просто выразителями особых интересов, они — партнеры, выполняющие незаменимые с точки зрения государства функции.

По мнению Ч. Линдблома, задачей государства является принятие таких решений в ответ на требования предпринимателей, которые были бы достаточны для мотивации бизнеса к эффективному выполнению своих функций, но при этом не приводили бы к полной передаче ему властных полномочий, поскольку общеизвестно, что рынок не может выполнять все функции государства. Очевидно, что странам с переходной экономикой, отказавшимся в свое время от централизованного планирования, жизненно важно научиться искусству совмещать рыночную систему с государственным регулированием.

Дмитрий Плеханов
специалист ИКСИ

Всемирный банк

www.worldbank.org

По вопросам заказа книг обращайтесь во Всемирный банк, P.O. Box 960, Herndon, VA 20172, United States; тел.: 703-661-1580, факс.: 703-661-1501, эл. почта: books@worldbank.org

Uma Lele

Отвечая на вызовы глобализации: независимая оценка подходов Всемирного банка к глобальным программам

Январь 2005 г.

Ускорение процесса глобализации привело к разительным переменам в торговле, финансах, интеллектуальной собственности, частных инвестициях, информационных технологиях, здравоохранении, охране окружающей среды, безопасности и гражданском обществе. Чтобы ответить на вызовы глобализации, необходимы коллективные действия на глобальном уровне. Всемирный банк — важный участник таких программ и мероприятий в связи с глобальностью его деятельности, способностью мобилизовать ресурсы и опытом в самых различных отраслях. Книга обобщает уроки для Банка в области отбора программ, их разработки, осуществления, управления, финансирования и оценки, а также определяет сферы, где необходимы дальнейшие действия Банка в рамках глобальной стратегии и программирования с целью повышения эффективности глобальных программ.

Francois Bourguignon, Boris Pleskovic and Andre Sapir, ред.
Ежегодная конференция Всемирного банка по вопросам экономики развивающихся стран в Европе. Близки ли мы к достижению целей тысячелетия в области развития?

Washington, DC: World Bank and Oxford University Press, 2005, 266 стр.

William Blomquist, Ariel Dinar, and Andrzej Tonderski
Институциональный и политический анализ управления речным бассейном: бассейн реки Варта, Польша
WPS 3528, февраль 2005 г., 37 стр.

Проблемы водного хозяйства реки Варта в Польше, занимающей около одной шестой части территории страны, включают в себя загрязнение Варты и ее основных притоков (и иссякающие запасы подземных вод), обостряющиеся проблемы распределения воды и ее дефицита по мере урбанизации и индустриализации бассейна реки. С конца 1980-х гг. правительство Польши проводило политику децентрализации и интеграции водного хозяйства. Однако распыление ответственности за водное хозяйство по нескольким уровням, создание ведомств, не обладающих достаточными финансовыми ресурсами и властными полномочиями для осущес-

твления программ водного хозяйства, слабое участие заинтересованных сторон и задержки с реформой закона о водных ресурсах Польши осложняют разработку и внедрение интегрированного управления на уровне бассейна.

David Dollar and Victoria Levin

Посев и жатва: качество институтов и влияние на эффективность проектов в развивающихся странах

WPS 3524, февраль 2005 г., 25 стр.

Научные споры об эффективности международной помощи во многом связаны с взаимосвязью предоставленной помощи и темпами роста, а результаты исследований неоднозначны: так, согласно некоторым, помощь способствует экономическому росту, другим — ее роль равна нулю или даже негативна. В работе представлены микроэкономические данные о факторах, обеспечивающих успех проектов, осуществляемых за счет международной помощи в развивающихся странах. Авторы используют статистику проектов, финансируемых Всемирным банком в 1990-х гг. Используя успех проекта в качестве зависимой переменной, делается вывод, что сильные институты в стране-получателе повышают вероятность эффективного использования международной помощи. Географические факторы, возможно, тоже имеют значение.

Lourdes Trujillo, Antonio Estache, and Sergio Perelman

Показатели инфраструктуры и реформа в странах с развивающейся и переходной экономикой: данные обзора мер по повышению производительности

WPS 3514, февраль 2005 г., 28 стр.

На основе изучения около 80 исследований по инфраструктурным отраслям в развивающихся странах авторы делают вывод, что форма собственности по-разному влияет на эффективность коммунального хозяйства и транспорта. В транспорте частные операторы работают более эффективно, а в коммунальном хозяйстве роль формы собственности не такая большая. Во всех отраслях частные компании, работающие в конкурентной среде или в условиях ограничения на тарифы или в смешанных режимах регулирования быстрее осваивают передовой опыт и инновации, чем госпредприятия. Данные убедительно говорят о том, что регулирующие органы в развивающихся и переходных экономиках должны более систематически полагаться на "заочную конкуренцию" (yardstick competition) в отраслях, где сохраняется значительный монополизм.

Mihails Hazans

Безработица и структура заработной платы в Латвии

WPS 3504, январь 2005 г., 90 стр.

Несмотря на устойчивый рост ВВП и производительности труда в Латвии начиная с 1997 г., уровень безработицы остается высоким. Автор рассматривает перемещение трудовых ресурсов от занятости к безработице и неучастию на рынке труда и приходит к выводу, что тип образования и место проживания — наиболее важные факторы успешного нахождения работы. У безработных представителей этнических меньшинств меньше шансов найти работу в течение года, в то время как гендерных различий практически нет. Автор также рассматривает влияние образования, возраста, пола, расовых и региональных факторов на доходы. Он приходит к выводу, что молодежь и женщины в меньшей степени страдают от дискриминации, чем во многих других странах. Однако в последнее время наблюдается увеличение разрыва в зарплатке мужчин и женщин, а также региональных диспропорций.

George Clarke

Способствует ли государственная политика поощрению конкуренции разработке новых продуктов и технологий в странах с низким и средним уровнем дохода?

WPS 3471, январь 2005 г., 42 стр.

Автор рассматривает влияние конкурентной и торговой политики на различные аспекты конкуренции и в целом на инновации. Он приходит к выводу, что сокращение тарифов, принятие и изменение законов по конкуренции в определенной степени побуждает фирмы к инновациям и способствует ценовой конкуренции на внутреннем рынке. В целом влияние снижения тарифов на разработку новых продуктов и технологий несколько негативное. Напротив, более жесткие законы по конкуренции и обеспечение их соблюдения способствуют инновациям.

Jos Verbeek, Pierella Paci, and Marcin J. Sasin

Экономический рост, распределение доходов и бедность в Польше в переходный период

WPS 3467, декабрь 2004 г., 18 стр.

Несмотря на экономический рост в Польше за последние годы, стране пока не удалось значительно снизить бедность. Анализируя связи между макроэкономической политикой и переменными экономического роста, авторы показывают, что только способность экономики создавать новые рабочие места приведет к росту, снижающему бедность. В первые годы переходного периода в Польше наблюдался рост рабочих мест, но после кризиса в России 1998 г. рост производительности происходил в основном за счет сокращения работников, что привело к увеличению бедности.

Центр исследований в области экономической политики (CEPR)

<http://www.cepr.org>

Бизнес-цикл в еврозоне: стилизованные факты и вопросы эконометрии

Февраль, 2005 г.

В книге исследуются вопросы оценки циклических характеристик в еврозоне в сравнении с остальным миром. Различные главы посвящены таким вопросам, как: датирование бизнес-цикла, измерение колебаний производительности, роль международных переменных в прогнозировании цикла в европейских странах, выявление характеристик соотношения между циклами еврозоны и США. Часть книги посвящена методологическому анализу и оценке различных эконометрических методов определения поворотных моментов в экономической деятельности, измерению цик-

ла и своевременной оценке состояния экономики. Другая часть носит эмпирический характер и основана на конкретных страновых переменных либо сводных данных по еврозоне.

ЕС нужен контролирующий бюджетный орган вместо Пакта стабильности и роста (2005 г.)

В настоящее время действие Пакта стабильности и роста Европейского союза приостановлено. Авторы работы CEPR "Стабильность и рост в Европе: нужен лучший пакт" доказывают, что Пакт следует заменить на комиссию независимых экспертов, единственной задачей которых будет обеспечение стабильности государственных финансов в еврозоне.

Ежегодная конференция ЕБРР-2005 и деловой форум "Наведение мостов, обеспечение процветания"

22 — 23 мая 2005 г., Белград, Сербия и Черногория

Двухдневная программа включает в себя более тридцати мероприятий по обсуждению новейшей информации по инвестициям в 27 странах с переходной экономикой:

- Основные задачи для новых членов ЕС.
- Текущие события в России.
- Темпы реформ в остальных странах СНГ.
- Оценка потенциала роста Юго-Восточной Европы.
- Основные проблемы региона ЕБРР: открытие границ и расширение рынков, борьба с коррупцией, муниципальное развитие, обеспечение энергоснабжения в будущем.

Информация: <http://www.ebrd.org/new/calendar/index.htm>

7-я ежегодная конференция Всемирного банка по вопросам экономики развивающихся стран в Европе (ABCDE—Еуроге)

23 — 24 мая, 2005 г., Амстердам, Нидерланды

Приветственное слово: Агнес Ван Арденн, министр международного сотрудничества, Нидерланды.

Основной доклад: Франсуа Бургиньон, главный экономист и первый вице-президент, Всемирный банк, Эрнесто Зедилло, бывший президент Мексики, директор Йельского Центра изучения проблем глобализации, Йельский университет, США.

Основные секции: макро- и микроэкономическая уязвимость и международная помощь; взаимосвязь между международным развитием и проблемами безопасности; здравоохранение и развитие.

Закрытие: Джеймс Вулфенсон, президент Всемирного банка, Нгози Оконйо-Ивеала, министр финансов Нигерии, Агнес Ван Арденн, министр международного сотрудничества Нидерландов, Супачай Паничпаки, генеральный директор ВТО.

Информация и регистрация: www.worldbank.org/abcde-europe или свяжитесь с: Gaetano Vivo, эл. почта: gvivo@worldbank.org, тел.: 33 1 40 69 30 00, Leita Jones, эл. почта: jones2@worldbank.org, тел.: 202 473 5030. *Информация о сессиях:* Jean-Christophe Bas, Всемирный банк в Париже, эл. почта: jbas@worldbank.org; или Boris Pleskovic, Всемирный банк в Вашингтоне, эл. почта: bpleskovic@worldbank.org.

Европейская конференция по финансовым услугам

30 мая — 1 июня, Варна, Болгария

Первая в Болгарии конференция по модернизации финансовых услуг в соответствии с Планом действий Европейской комиссии в сфере финансовых услуг организована клубом "Экономика 2000", Болгарской ассоциацией промышленного капитала (БАСА) и фондом "Развитие XXI". Главные темы конференции:

- Задачи интеграции финансовых рынков в странах-членах и кандидатах в ЕС.
- Значение Плана действий в сфере финансовых услуг для развития финансовых рынков в странах-кандидатах.
- Развитие банковского сектора и страхования в свете расширения ЕС.
- Стимулирование инноваций с помощью финансовых и кредитных инструментов.

- Задачи, стоящие перед рынками ценных бумаг, долговое финансирование и процесс интеграции.

Информация: www.bicabg.org/en/docs/EFSC_appl.FormEN+Announce.doc, e-mail: bica@bica-bg.org.

Юбилейная конференция Университета ООН — Всемирного института проблем экономики развития (UNU—WIDER) "Заглядывая вперед: будущее экономики развития"

17 — 18 июня 2005 г., Хельсинки, Финляндия

В июне 2005 г. ведущие исследователи и политики встретятся в Хельсинки, чтобы отметить юбилей WIDER и оценить нынешнее состояние экономики развивающихся стран и ее перспективы на два ближайших десятилетия. В ходе двухдневной конференции будет затронут широкий круг тем: экономический рост; международное развитие, торговля и финансовая система; бедность и неравенство; стратегии борьбы с бедностью; разрешение конфликтов; и разработка экономической политики развития. В докладах будут освещаться не только вопросы текущих исследований, но также и вопросы и задачи, которые наверняка встанут в будущем перед учеными и политиками. На конференцию приглашаются и молодые, и опытные ученые. Организаторы приветствуют участие представителей развивающихся стран.

Информация: <http://www.wider.unu.edu/welcome.htm>

Дальнейшее развитие ресурсного потенциала в экономическом образовании и исследованиях

14 — 15 июня, 2005 г., Центральноевропейский университет, Будапешт, Венгрия

Организаторы конференции — Всемирный банк и Центральноевропейский университет в Будапеште.

Приветственное слово: Йехуда Элкана, Центральноевропейский университет.

Основные доклады: Франсуа Бургиньон, Всемирный банк; Янош Корнай, Гарвардский университет; Арийон Аппадурай, New School; Джордж Сорос, Институт открытого общества.

Сессии: уроки прошлого и направления на будущее; региональные перспективы; развитие докторантур (программ Ph.D.); учебный план и прикладные исследования; развитие ресурсного потенциала в других регионах.

Заключение: Джордж Сорос, Йехуда Элкана, Джеймс Вулфенсон.

Информация: Boris Pleskovic, bpleskovic@worldbank.org, или Aehyung Kim, akim3@worldbank.org, Всемирный банк в Вашингтоне. *Организационные вопросы:* Theresa Vampoe, тел.: +1-202-473 1017, эл. почта: tbampoe@worldbank.org, Всемирный банк.

32-я ежегодная конференция Европейской финансовой ассоциации

24 — 27 августа, 2005 г., Москва

Конференция пройдет в Государственном университете — Высшей школе экономики (ГУ-ВШЭ). Спонсоры конференции — ГУ-ВШЭ, Школа менеджмента Йельского университета и Университет Гумбольдта в Берлине. В программе — симпозиумы по

корпоративному управлению на развивающихся рынках (организован Российской экономической школой) и управление активами фондов и благотворительных организаций, а также сессии, организованные при поддержке Европейского центрального банка и Нью-Йоркской биржи (NYSE). Один день будет посвящен консультациям для аспирантов по теме их исследований в присутствии ведущих ученых и других аспирантов.

Информация: <http://www.efa2005.org/>

20-й ежегодный конгресс Европейской экономической ассоциации

24 — 27 августа, 2005 г., Амстердам

Руководитель программы — проф. Лукреция Рейшлин (ECARES, Свободный университет Брюсселя и ЕЦБ). Проф. Филипп Агийон и Марко Пагано выступят с основными докладами.

Информация: http://www.eea2005.org/eea_amsterdam.html

Библиография

“Банковская реформа способствует “созидательному разрушению”, Марианна Бертран, Антуанетта Шоар, Давид Тесмар
Black, Sandra and Philip Strahan, 2002. "Entrepreneurship and Bank Credit Availability", *Journal of Finance* 57 (6): 2807-2833.

King, Robert and Ross Levine, 1993. "Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right", *Quarterly Journal of Economics*, 108: 717-738.

Melitz, Jacques, 1990. "Financial Deregulation in France", *European Economic Review* 34: 394-402.

Rajan, Raghuram and Luigi Zingales, 2003. "The Great Reversals: The Politics of Financial Development in the 20th Century", *Journal of Financial Economics*, 69 (1): 5-50.

Schumpeter, J.A., 1934. "The Theory of Economic Development", Cambridge, MA: Harvard University Press.

“Нет выхода?”, Уильям Томсон

Allen, F. and R. Herring, 2001. "Banking Regulation versus Securities Market Regulation", Financial Institutions Center: The Wharton School, University of Pennsylvania, July.

Freixas, X. and A. Santomero, 2000. "An Overall Perspective on Banking Regulation", Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Paper No. 02-1, February.

“Созидательное разрушение” в развитых и переходных экономиках”, Эрик Бартельсман, Джон Хальтивангер и Стефано Скарпетта

Bartelsman, Eric J., Haltiwanger, John C. and Scarpetta, Stefano, 2004. "Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries". IZA Discussion Paper No. 1374; Tinbergen Institute Discussion Papers No. TI 2004-114/3; World Bank Policy Research Paper No. 3464.

Brown, David J. and John S. Earle (2004). "Economic Reforms and Productivity-Enhancing Reallocation in Post-Soviet Transition." Upjohn Institute Staff Working Paper No. 04-98.

Caves, R.E., 1998. "Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms." *Journal of Economic Literature* 36:4, pp. 1947-82.

Foster, Lucia, Haltiwanger, John, and C.J. Krizan, 2001. "Aggregate Productivity Growth: Lessons from Microeconomic Evidence." in Edward Dean, Michael Harper and Charles Hulten eds. *New Developments in Productivity Analysis*, Chicago: University of Chicago Press.

“Разные пути развития: деятельность предприятий в России и Китае”, Шумон Бхаумик, Сол Эстрин

Estrin, S., 2002. "Competition and Corporate Governance in Transition", *Journal of Economic Perspectives*, 16 (1), 101-124.

Estrin, S., 2003. "Measuring the impact of Russian Privatisation at the Turn of the Century: An Introduction to the Symposium", *Comparative Economic Studies* 45 (2), 109-116 and Appendix, 204-212.

Lau, L., Qian, Y. and Roland, G., 2000. "Reform Without Losers: An

Interpretation of China's Dual-Track Approach to Transition", *Journal of Political Economy*, 108, 120-143.

Qian, Y., 2003. "How Reform Worked in China", in D. Rodrik (ed), in "Search of Prosperity", Princeton: Princeton University Press.

Woo, W., 1994. "The Art of Reforming Centrally Planned Economies, Comparing China, Poland and Russia", *Journal of Comparative Economics*, 18 (3), 276-308.

“Кто платит за воинский призыв в России”, Михаил Локшин, Руслан Емцов

Cameron, S., Dorling, G., and A. Thorpe, 2000. "It Could Be You! Military Conscription and Selection Bias in Rural Honduras," *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, Vol. 68: 47-63

Fisher, A., 1969. "The Cost of the Draft and the Cost of Ending the Draft," *American Economic Review*, Vol. 80: 239-53

Hansen, W., and B. Weisbrod, 1967. "Economics of Military Draft," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 81(3): 395-421

Imbens, G., and W. van der Klaauw, 1995. "Evaluating the Cost of Conscription in the Netherlands," *Journal and Business and Economic Statistics*, Vol. 13(2): 207-15

Knapp, C., 1973. "A Human Capital Approach to the Burden of the Military Draft," *Journal of Human Resources*, Vol. 8(4): 485-96

Meznar, J., 1992. "The Ranks of the Poor: Military Service and Social Differentiation in North-East Brazil, 1830-75," *Hispanic American Historical Review*, Vol. 72(3): 335-51

Mulligan, C., and A. Shleifer, 2004. "Conscription as Regulation," Working paper #10558, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA

“Какие группы в российской элите и почему могут способствовать экономическому развитию?”, Андрей Яковлев

ВШЭ-МАЦ, 2004. Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании "институтов развития" и стимулировании инновационного экономического роста (доклад ГУ-ВШЭ и МАЦ) // *Вопросы экономики*, 2004, №10.

Зудин А., 2001. Неокорпоративизм в России? (Государство и бизнес при Владимире Путине) // *Pro et Contra*. Том 6, №4, осень 2001, с.171-198.

Кузнецов Е., 2002. Пробудиться, догнать и устремиться вперед: Механизмы запуска инновационного роста России. Препринт WP5/2002/07 - М.: ГУ-ВШЭ, 2002.

Лэйн Д., 2000. Преобразование государственного социализма в России: от "хаотической" экономики к кооперативному капитализму, координируемому государством? // *Мир России*, том IX, №1, 2000, с. 3-22.

Радаев В.В., 1998. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: ЦПТ, 1998.

Яковлев А.А., 2003. Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России. // *Мир России*, том XII, №4, 2003, с.44-88.

Подписка на "Beyond Transition"

Если Вы или Ваша организация хотите бесплатно получать вестник "Beyond Transition", пожалуйста, заполните форму и отправьте ее нам по факсу или почте. Вы также можете написать на адрес электронной почты: editor@cefir.ru.

Центр экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР)

Нахимовский проспект, 47, офис 720

117418 Москва

Россия

Тел. 095-105 5002

Факс: 095-105 5003

Эл. почта: editor@cefir.ru

Имя	_____
Фамилия	_____
Организация	_____
Должность	_____
Улица, дом	_____
Город, область	_____
Почтовый индекс	_____
Телефон	_____
Факс	_____
E-mail	_____

Beyond Transition

Управляющий редактор: Эрик Берглоф, директор Стокгольмского института переходной экономики

Редакционный совет:

Алан Гелб, директор, Development Policy, Всемирный банк

Прадип Митра, главный экономист региона Европы и Средней Азии, Всемирный банк

Борис Плескович, руководитель исследований в области экономики развития, Всемирный банк

Главный редактор: Ольга Мосина, ЦЭФИР при РЭШ

Региональный редактор: Эндрю Остин, CERGE-EI

Рисунки и дизайн: Екатерина Яковлева

Российское издание вестника "Beyond Transition" издается Центром экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР) при РЭШ по инициативе Всемирного банка. Вестник выходит четыре раза в год.

ЦЭФИР при РЭШ

Нахимовский проспект, 47, офис 720

Москва, 117418, Россия

Телефон: +7-095-105 5002

Факс: +7-095-105 5003

<http://www.cefir.ru>

Эл. почта: editor@cefir.ru

Мнения, выражаемые в вестнике "Beyond Transition", отражают точку зрения авторов и не должны рассматриваться как мнения ЦЭФИР, Всемирного банка, его Совета директоров или стран, которые представляют директора Всемирного банка. При использовании статей ссылка на вестник обязательна.