Экономический вестник о вопросах переходной экономики

Beyond Transition

Январь — март 2007 г. • Номер 13 (2007)

http://www.worldbank.org/transitionnewsletter
www.cefir.ru

Фото: Всемирный банк

Тема номера: Расширение ЕС

Расширение зоны евро: почему важна гибкость
Филипп Майер и Маартен Хендрикс **3**

Распределение рисков в странах ЕС
Юлия Демьяник и Вадим Волосович **4**

В ожидании вступления в еврозону?
Тэнел Росс **5**

Вступление в ЕС и приоритеты в укреплении потенциала
Джон Уилсон, Ксубей Луо и Гарри Бродман **6**

Внутренняя мобильность трудовых ресурсов и дисбаланс рынков труда
Пиерелла Пачи, Эрвин Тионгсон, Матеуш Валевски, Яцек Ливински, Мария Стоилкова **8**

Рынок труда Латвии до и после вступления в ЕС
Михаилс Хазанс **10**

Экономика Польши после вступления в ЕС
Ева Бальцерович **11**

Интеграция Болгарии в общеевропейскую экономику
Бартоломей Камински и Фрэнсис Нг **13**

Формирование отношения к интеграции в ЕС на примере Словакии
Тим Хоутон и Дарина Малова **15**

Вставка: Куда движется Европа? **16**

Рост кредитования в новой Европе **17**

Новое в экономической науке

Экономические издержки курения в России
Михаил Локшин и Зураб Саджая **18**

Вставка: Курение в Албании **19**

Дерегулирование бизнеса в России
Екатерина Журавская, Евгений Яковлев **20**

Сделки с землей и недвижимостью в России
Григорий Кисунько и Жаклин Кулидж **21**

Вставка: Земельный вопрос — препятствие для бизнеса **22**

Доходность иностранных банков в Центральной и Восточной Европе
Олена Гаврильчик и Эмилия Юрзик **23**

Украинские банки: скоро перемены?
Наталья Душкевич и Валентин Зеленюк **24**

Новости Всемирного банка **25**

Новые публикации **27**

Календарь событий **30**

THE WORLD BANK

ЦЭФИР

От редактора

Уважаемые читатели,

Как и предыдущий выпуск вестника, в котором рассматривались экономические перспективы стран Центральной Азии, этот номер также посвящен конкретному региону, а именно — недавнему опыту новых членов ЕС в Центральной и Восточной Европе и перспективам их развития. Мы подробно останавливаемся на проблемах, стоящих перед этими странами в связи с вступлением в еврозону (Словения уже стала участницей Европейского валютного союза), и анализируем некоторые экономические и политические результаты членства в ЕС. Отличительная черта новых членов ЕС — значительно более высокая волатильность инфляции по сравнению со "старыми" членами Союза, так что вступление в еврозону может вызвать значительные адаптационные издержки в этой области (Майер и Хендрикс). Тем не менее для малых стран потери от пребывания вне зоны евро могут перевешивать издержки: так, Банк Эстонии подсчитал, что страна может потерять в совокупности 10 процентных пунктов роста ВВП в течение пяти лет, если вступление в еврозону будет отложено (Росс). Более тесная финансовая интеграция может способствовать более эффективному распределению рисков между новыми членами ЕС. Потенциальный выигрыш в благосостоянии в этом случае может составить до 5,2% от совокупного потребления (Демьяник и Волосович).

Сокращение барьеров на пути мобильности трудовых ресурсов и торговли позволило бы новым членам ЕС снизить издержки регулирования. Пиерелла Пачи с соавторами дают некоторые рекомендации, как повысить гибкость рынка труда. Среди предлагаемых мер: поддержка маятниковой миграции (т. е. регулярных поездок к местам работы, учебы в другой местности), инвестиции в образование и непрерывное обучение, а также совершенствование систем социальной защиты. Михаилс Хазанс рассматривает последние тенденции на рынке труда Латвии и отмечает увеличение внешней мобильности трудовых ресурсов, а также сокращение этнического разрыва в занятости после вступления страны в ЕС. Что касается торговли, то, поскольку новые члены ЕС пока отстают по эффективности портов, таможенных режимов, политики регулирования и ИТ-инфраструктуры (Уилсон, Луо и Бродман), они могут выиграть больше по сравнению со "старыми" членами Европейского союза от снижения внутренних торговых барьеров.

Рассмотрение опыта отдельных стран, недавно вступивших в ЕС, позволяет другим государством извлечь ценные уроки. Ева Бальцерович утверждает, что большинство опасений, связанных с вступлением Польши в ЕС, оказались необоснованными, и указывает на неожиданные выгоды от членства страны в Европейском союзе, в частности, увеличение объема экспорта. Перспектива вступления в ЕС стала для Болгарии мощным стимулом к политическим и экономическим реформам, которые способствовали повышению конкурентоспособности страны (Камински и Нг). Позитивные экономические перемены после вступления в ЕС, вероятно, внесли свой вклад в общественную поддержку членства Польши в ЕС (Бальцерович), а в Словакии — дальнейшего расширения ЕС и вступления в еврозону (Хоутон и Малова).

В рубрике "Новое в экономической науке" Михаил Локшин с соавторами исследуют область, в которой между странами с переходной экономикой и Западной Европой сохраняются значительные различия, а именно — отношение к собственному здоровью. В России и Албании очень велика доля курильщиков, особенно среди мужчин — 60%. Авторы показывают, что экономические издержки, которые несут сами курильщики и общество, далеко не так малы: курильщики теряют 15-28% в заработной плате, а ВВП государства снижается на 2%.

Другие статьи рубрики "Новое в экономической науке" посвящены развитию банковского сектора и бизнеса в целом. Особое внимание уделяется роли иностранных банков (Гаврильчик и Юрзик; Душкевич и Зеленюк) и барьерам на пути развития предпринимательства, в частности, доступа к земле (Кисунько и Кулидж). Несмотря на реформы по дерегулированию, доступ к земле для крупного и малого бизнеса в России пока затруднен.

Ксения Юдаева,
управляющий редактор

Расширение зоны евро: почему важна гибкость

Разница в уровне инфляции может служить корректирующим механизмом, но вести к издержкам

Филипп Майер и Маартен Хендрикс

Европейский валютный союз (ЕВС) продолжает расширяться: 1 января 2007 г. в него вступила Словения, и еще несколько стран готовятся стать его членами. По мере того как валютные курсы становятся привязанными к евро, разница в уровнях инфляции приобретает большое значение в качестве корректирующего механизма: например, разница в уровнях инфляции может возникнуть, когда экономики стран растут с разной скоростью. Разница в уровнях инфляции, возникающая вследствие асимметричных экономических шоков в разных регионах, также не является предметом озабоченности Центральных банков. Более сложная для монетарных властей ситуация возникает, когда устойчивая разница в уровнях инфляции связана с негибкостью рынков труда и товаров, что может привести к большим издержкам для экономики, потере общественной поддержки евро и снижению его внешней стоимости. Во избежание этого, у новых членов ЕС должны быть достаточно гибкие рынки труда и товаров, чтобы мягко и стабильно интегрироваться в зону евро.

Разброс показателей инфляции в ЕВС близок к значениям в других валютных союзах (Рис. 1). Однако для ЕС-25 (все члены ЕС, кроме Великобритании и Дании) средний уровень разброса показателей инфляции значительно выше. Это результат реальной и номинальной экономической интеграции новых членов Европейского союза в ЕВС. Учитывая текущий номинальный уровень цен в странах — новых членах ЕС и скорость их интеграции, можно заключить, что большинству этих стран понадобится несколько десятилетий для сближения уровня цен (Таблица 1). То есть если бы новые члены ЕС установили курсы своих валют к евро завтра, они надолго получили бы более высокий средний рост инфляции, чем нынешние участники еврозоны.

Неспособность обеспечить стабильность валюты?

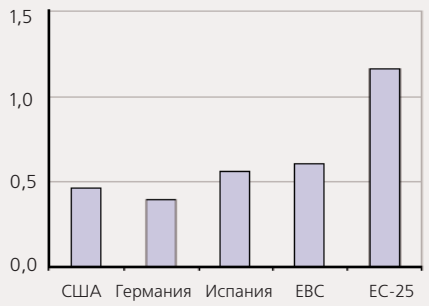
Очевидно, Европейскому центральному банку было бы проще проводить свою кредитно-денежную политику, если бы в большинстве государств — членов организации инфляция находилась в пределах среднего значения. И наоборот, ситуация, когда в двух группах стран инфляция постоянно отклоняется от среднего уровня, может вызывать напряженность в ЕВС в целом. Так как новые члены ЕС номинально и реально далеки от полного сближения уровня цен, существует риск, что в расширенном валютном союзе появятся две группы стран с разными темпами роста инфляции и необходимостью проведения различной валютной политики по отношению к ним.

Экономические последствия вступления новых членов ЕС в ЕВС будут ограниченными в связи с малым экономическим весом этих стран, но они представляют собой важный политико-социальный фактор, так как в расширенной еврозоне на них приходится 25% населения. Вероятно, Европейский центральный банк не сможет обеспечить стабильность цен для существенной части расширенного валютного союза. С 1999 г. средняя доля всего населения, на которое приходится рост инфляции в пределах ±1 процентного пункта от взвешенного по ВВП среднего роста инфляции, составляет около 80% для нынешнего ЕВС и чуть больше половины для гипотетического единого валютного союза ЕВС и новых членов ЕС.

Заключение

ЕВС позволил расширить зону валютной стабильности в Европе. Возможно, одним из факторов, обеспечивших успех ЕВС, была высокая степень интеграции стран, создававших валютный союз. Чтобы и в дальнейшем ЕВС был эффективным, европейским политикам следует тщательно учитывать экономическую ситуацию в странах — кандидатах в Союз. Разница в уровне инфляции влияет на номинальную и реальную корректировку, но может приводить к издержкам: недостаточная гибкость экономики повышает риск хронического расхождения уровней инфляции, что может вызывать повышение издержек на корректировку, усложнение кредитно-денежной политики и подрыв общественной поддержки евро. Политикам следует учитывать значение экономической гибкости, чтобы обеспечить мягкую и эффективную интеграцию новых членов ЕС в еврозону.

Разброс показателей инфляции



Невзвешенный коэффициент колебаний региональной инфляции. Данные по США (12 федеральных округов) – за 1951-1996 гг., по Германии (9 земель) – за 1951-1996 гг., по Испании (50 провинций)– за 1961-1998 гг., по ЕВС (13 стран) и ЕС-25 – за 1999-2000 гг.

Показатель уровня относительных цен 2005, ЕС–15=100

Страна	Дефлятор ВВП	Потребление домохозяйств
Чехия	54	56
Эстония	56	63
Латвия	48	55
Литва	47	53
Венгрия	59	62
Польша	52	58
Словакия	53	56
Болгария	35	42
Румыния	43	52
3 последних места в еврозоне		
Португалия	80	82
Греция	82	85
Испания	87	87

Источник: Lewis (2007); Eurostat

Филипп Майер (Philipp Maier) — старший аналитик в Банке Канады; Маартен Хендрикс (Maarten Hendrikx) — экономист Банка Нидерландов. Статья основана на работе авторов "Implications of EMU enlargement for European monetary policy: A political economy view", опубликованной в журнале "Kredit und Kapital" № 36, стр. 137-166. Позиция авторов может не совпадать с позицией учреждений, в которых они работают. Авторы благодарят П. Кавелаарса, Д. Лекавалье, Дж. Льюиса, Л. Шембри и Дж. Свонка за комментарии к работе. **ВТ**

Распределение рисков в странах ЕС

Выгоды новых членов ЕС от финансовой интеграции будут выше, чем у ЕС-15

Юлия Демьяник и Вадим Волосович

В 2004 г. в Европейский союз вступили десять новых стран. Помимо политического объединения, ЕС движется по пути к единому рынку с общей экономической политикой, валютой и свободным движением товаров, услуг, труда и капитала.

Свободная международная торговля считается одним из наиболее выгодных аспектов экономической интеграции. Преимущества большей финансовой открытости и увеличения международных финансовых потоков не так однозначны в свете недавних финансовых кризисов и вызванной ими нестабильности на многих развивающихся рынках. Кроме того, страны еврозоны не могут снизить риски неблагоприятных событий в отдельно взятой стране (например, снижение выпуска продукции из-за стихийного бедствия) посредством инструментов кредитно-денежной политики. При отсутствии механизмов, позволяющих диверсифицировать страновые экономические шоки, это может привести к дальнейшей неустойчивости экономик отдельных государств и экономики Евросоюза в целом.

Диверсификация экономических и финансовых рисков в рамках группы стран обозначается в экономической литературе понятием "распределение рисков". При полном распределении рисков все производственные шоки в одной стране распределяются по членам группы так, чтобы нестабильность производства в пострадавшем государстве не отразилась на его доходах (полное распределение рисков по доходам) или потреблении (полное распределение рисков по потреблению).

В нашем исследовании мы оцениваем выгоды финансовой интеграции от международного распределения рисков между 25 членами ЕС и не рассматриваем иные аспекты интеграции, способствующие повышению благосостояния населения Евросоюза. Мы сравниваем потенциальные выгоды от распределения рисков между странами ЕС и определяем государства, которые больше всего выиграют от полного распределения рисков.

Колебания макроэкономических показателей выше у новых членов ЕС

Десять новых членов ЕС обладают в целом более высоким и изменчивым средним темпом роста ВВП на душу населения (4,2% ежегодно) по сравнению со странами ЕС-15 (2,5% ежегодно). Уровень колебаний роста производства у "новичков" в три раза выше, чем в ЕС-15. Как темпы роста потребления на душу населения, так и его колебания происходят по одной схеме.

Распределение рисков по доходам позволяет выяснить, насколько эффективно страна использует международные фондовые рынки для обеспечения стабильности национального дохода в случае производственных шоков, и определить степень ее интеграции в эти рынки. В среднем в новых членах ЕС показатель распределения рисков по доходам выше, чем в ЕС-15, и составляет 26% и 9%, соответственно (100% — полное распределение рисков). Это не значит, что новые члены ЕС более открыты для движения капитала. Они, главным образом, распределяют риски в рамках ЕС, в то время как страны ЕС-15 распределяют риски за пределами Евросоюза, в частности, путем инвестиций в Северной Америке и Азии.

Все 25 членов ЕС выиграют от финансовой интеграции, а рост благосостояния новых членов в среднем составит 5,2%

Распределение рисков по доходам вносит свой вклад в распределение рисков по потреблению (или в "выравнивание потребления"). В среднем у ЕС-15 намного более высокий показатель распределения рисков по потреблению (47%), чем у новых членов ЕС (15%). В основном выравнивание потребления в рамках ЕС-15 достигается за счет международных денежных переводов, бюджетных расходов и корпоративных и частных сбережений.

Большие выгоды для новых членов ЕС

Чтобы количественно определить потенциальную выгоду от распределения рисков, мы оцениваем повышение уровня благосостояния в результате распределения рисков, выражая это как стабильный рост потребления отдельно взятого представителя при достижении страной полного распределения рисков. Мы оцениваем совокупное потенциальное повышение благосостояния в результате перехода страны от финансовой закрытости к полному распределению рисков (на основе данных по ВВП на душу населения), исходя из того, что в условиях экономической закрытости страна потребляет только свой ВВП, а при полном распределении рисков — часть суммарного ВВП группы государств. Судя по уровню распределения рисков, ни одна из рассмотренных стран не может считаться финансово закрытой. Поэтому мы оцениваем и неиспользуемые выгоды от распределения рисков при переходе страны от существующего уровня потребления к уровню потребления при полном распределении рисков.

Теоретически страны с высокими колебаниями уровня производительности больше выигрывают от объединения индивидуальных производственных рисков, чем страны с устойчивым уровнем производства. Также страна, находящаяся в противоположной фазе производственного цикла по отношению к другим странам ЕС, может получить "компенсацию" за стабилизацию производства в группе.

По нашим подсчетам, новые члены ЕС в среднем могут выиграть от финансовой интеграции больше, чем страны ЕС-15. Для новых членов ЕС общий средний уровень повышения благосостояния составляет до 5,2% (постоянный прирост потребления на душу населения), а для ЕС-15 — до 1,2%. Выгоды в плане повышения благосостояния особенно велики для небольших стран, таких, как Литва, Эстония, Мальта, Чехия и Словакия. У новых членов ЕС средний показатель неиспользованных выгод в области повышения благосостояния также намного выше (6,6%), чем у ЕС-15 (0,9%). Это прежде всего связано с высокими колебаниями выпуска и расходами на потребление и иногда объясняется их антицикличностью.

Таким образом, согласно эмпирическим результатам, дальнейшая финансовая интеграция и продвижение членов ЕС к полному распределению рисков позволят всем странам значительно повысить уровень благосостояния.

Вадим Волосович — профессор экономики в Атлантическом университете Флориды, США; Юлия Демьяник — экономист Федерального резервного банка в Сент-Луисе, США. Полный текст статьи см. в публикациях Атлантического университета Флориды: "Gains from Financial Integration in the European Union: Evidence for New and Old Members". **ВТ**

В ожидании вступления в еврозону?

Хотя положения Маастрихтского договора должны соблюдаться, интерпретация критерия инфляции могла бы быть пересмотрена

Тэнел Росс

Для многих новых членов ЕС, включая Эстонию, вступление в еврозону является одной из приоритетных задач. В данной статье кратко рассматриваются некоторые политические и экономические вопросы расширения еврозоны и дается характеристика сегодняшней позиции Эстонии.

Исходный аргумент в пользу вступления в еврозону довольно очевиден: устранение рисков, связанных с валютным курсом, и обеспечение стабильности реального курса валюты позволяют значительно повысить ВВП страны и ее торговый оборот с ЕС. Введение евро вместо национальной валюты способствует финансовой диверсификации и увеличению инвестиционных потоков. Расширение еврозоны уже позволило получить существенные выгоды как новым, так и старым членам ЕС.

Если анализ выгод и издержек столь оптимистичен, почему появились сомнения относительно темпов расширения еврозоны и ее охвата? Существуют два основных довода против быстрого расширения еврозоны. Во-первых — экономический, суть которого заключается в том, что государства еврозоны и большинство новых членов ЕС находятся на разных стадиях экономического развития. Во-вторых — политический, касающийся проблемы управления еврозоной и в целом Европейским союзом.

Экономические аргументы против

В основе экономического скептицизма лежит то, что новые и старые члены ЕС находятся на разных стадиях развития. Сближение экономик может привести к повышению темпов роста производительности и ВВП, но также к росту инфляции, выраженной в индексе потребительских цен, и, что часто происходит, к дефициту платежного баланса. С этой точки зрения, на определенном этапе расширения еврозоны необходима гибкость номинального валютного курса, позволяющая адаптироваться к более медленному экономическому росту. Преждевременное вступление в еврозону сделало бы такую адаптацию слишком тяжелой для некоторых стран.

В этой аргументации упускается очень важная особенность Европейского валютного союза — экономические системы его государств должны быть достаточно гибкими, чтобы использовать возможности, предоставляемые устойчивой валютной структурой. С этой точки зрения, экономическая гибкость необходима всем участникам еврозоны. В некоторых случаях эффект Баласса-Самуэльсона может вызвать рост инфляции выше среднего уровня по ЕВС. Но в других случаях шоки в области розничной торговли или телекоммуникационных услуг, которые трудно продать на едином рынке, могут привести к падению реального валютного курса и снижению инфляции. В любом случае различия стран по уровню инфляции — результат нормальной управляемой корректировки, а не признак экономической слабости.

Экономические издержки Эстонии от отсрочки вступления в еврозону, выраженные в совокупном снижении темпов роста ВВП, составят 10 процентных пунктов за пять лет

Очевидно, что страны еврозоны и в дальнейшем будут придерживаться экономической специализации на едином рынке и сталкиваться с асимметричными шоками. Предполагается, что различия стран по уровню инфляции и внешнему экономическому положению будут иметь место независимо от расширения еврозоны. При этом способ корректировки реальных валютных курсов в основном будет зависеть от гибкости экономических структур. Поэтому предложение отложить вступление новых членов ЕС в еврозону только из-за быстрого роста производства или дефицита платежного баланса недостаточно обоснованно. Потенциальные участники еврозоны должны проводить достаточно гибкую политику, чтобы включиться в ЕВС, не прибегая к изменениям номинального валютного курса.

Политические аргументы против

Политические аргументы против быстрого расширения ЕВС можно разделить на две большие категории, даже без учета общей усталости от расширения Евросоюза.

Существует мнение, что расширение еврозоны будет проблематичным без дальнейшей политической интеграции. Это означает, что доверие к евро может снизиться при отсутствии тесной координации политики в бюджетной, структурной и иных сферах.

На сегодня ЕС обладает достаточно обширным инструментарием для координации своей внутренней политики. Обновленный Пакт о стабильности и экономическом росте и новая Лиссабонская программа экономического роста и повышения уровня занятости обеспечивают необходимые условия для координации внутренней политики ЕС и взаимного влияния членов Союза. Выполнение государствами — членами ЕС принятых на себя обязательств обеспечит дальнейшее эффективное функционирование валютного союза. Расширение еврозоны не нарушит нормальную работу этих механизмов.

Аналогичным образом позиция новых участников еврозоны не нарушит управление кредитно-денежной политикой в ЕС. По мнению некоторых, руководители центральных банков новых членов ЕС привыкли к росту инфляции, превышающему 2%. Однако можно также утверждать, что руководители центробанков новых членов ЕС будут действовать более "агрессивно", поскольку заинтересованы в более высоких процентных ставках в своих странах.

Надо подчеркнуть, что члены Управляющего совета Европейского центробанка представляют не свои центральные банки, а всю еврозону. Это относится как к нынешним, так и будущим членам евросистемы. Однако местные экономические условия могут влиять на то, как будут голосовать члены правления еврозоны. Интересно, что в Комитете по операциям на открытом рынке Федеральной резервной системы региональные условия сильнее влияют на членов правления в Вашингтоне, чем на членов, представляющих региональные банки.

На пути к еврозоне

Эстония, придерживаясь фиксированного валютного курса и системы валютного администрирования, является де-факто участником зоны единой европейской валюты с июня 1992 г. После полной либерализации движения капитала и интеграции своей финансовой системы в европейские рынки Эстония максимально (насколько возможно для независимой страны) приблизилась к валютному союзу.

Продолжение на стр. 7

Вступление в ЕС и приоритеты в укреплении потенциала

Почти 40% выгод от международной торговли в новых членах ЕС приходится на совершенствование ИТ-инфраструктуры

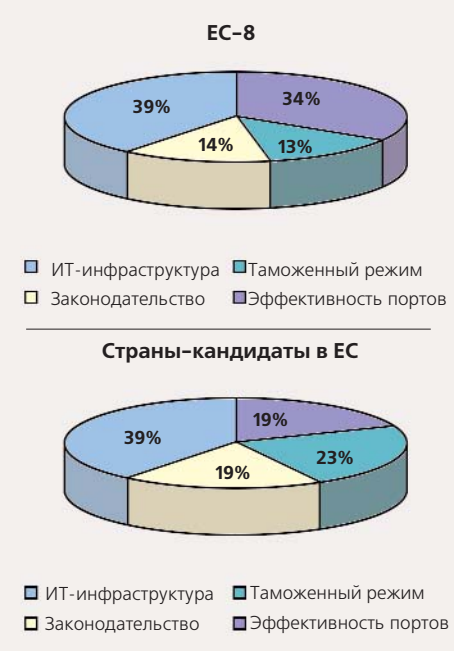
Джон Уилсон, Ксубей Луо и Гарри Бродман

В европейских странах с переходной экономикой либерализация международной торговли все чаще рассматривается в качестве приоритетной меры, направленной на ускорение интеграции в мировые рынки, в т. ч. через членство в Европейском союзе. В широкое понятие "содействие развитию торговли" входит не только повышение эффективности работы портов и таможни или использование передовых технологий, но также упрощение законодательства в этой сфере, дальнейшая унификация стандартов и соблюдение международных норм.

Со временем движение товаров между государствами — членами ЕС должно еще более упроститься. При адаптации нормативно-правовой базы новых членов ЕС к законодательству Евросоюза необходимо, чтобы эти страны значительно улучшили общий деловой климат как внутри страны, так и на своих границах.

В исследовании мы рассматриваем четыре направления содействия торговле: рост эффективности работы портов, таможенные режимы, законодательство и информационно-технологическую инфраструктуру. Мы оцениваем выгоды от международной торговли для Чехии, Эстонии, Венгрии, Латвии, Литвы, Польши, Словакии и Словении (далее ЕС-8); Болгарии, Румынии и Турции (далее страны-кандидаты).

Относительные выгоды от торговли благодаря улучшению факторов, содействующих ее развитию



Различные проблемы

Сначала мы измеряем, насколько эффективность в каждом из четырех параметров рассматриваемой страны отличается от эффективности стран-лидеров. За наивысшее значение мы принимаем показатель эффективности страны-лидера, равный 1.

15 стран — членов ЕС демонстрируют относительно хорошие показатели по всем четырем параметрам эффективности портов, таможенных режимов, законодательства и информационно-технологической инфраструктуры: средние значения в этих странах составляют 0,82, 0,87, 0,79 и 0,78, соответственно. Страны ЕС-8 менее развиты в этих областях — средние значения 0,60, 0,73, 0,65 и 0,64, соответственно. В то же время показатели стран-кандидатов значительно отстают: в частности, уровень эффективности таможенных режимов оценивается лишь в 58% от уровня ЕС-15.

Уровень развития новых членов ЕС и стран-кандидатов более всего различается в области эффективности портов, и здесь лидируют Эстония и Латвия, достигшие уровня 70% от среднего показателя стран ЕС-15. В области регулирования торговли уровень развития всех рассматриваемых стран более однороден.

Три наиболее крупные страны — Чехия, Венгрия и Польша — не только менее развиты, чем ЕС-15, в сфере содействия торговле в целом, но отстают и по ряду отдельных параметров. Показатель качества таможенного режима Венгрии приближается к 95% от уровня ЕС-15, а эффективность портов страны не превышает 60%. Чехия относительно развита в области ИТ-инфраструктуры, но значительно отстает по эффективности портов. Польша, наименее развитая среди этих трех стран, демонстрирует уровень около 70% от эталона ЕС-15 по всем четырем параметрам. Подводя итог, можно сказать, что для достижения уровня содействия торговле, наблюдающегося в ЕС-15, новым членам ЕС и странам-кандидатам необходимо решить ряд проблем.

Значительные выгоды в результате внутренних преобразований

В последние несколько лет новые члены ЕС демонстрировали быстрый экономический рост (около 2,5-3%), несмотря на относительно низкие показатели западноевропейской и мировой экономики. Способствует ли экономический рост совершенствованию механизмов, содействующих развитию торговли? Возможно, чем эффективнее экономика страны, тем больше ресурсов она может направить на развитие этих механизмов. Точно так же вероятно, что чем крупнее экономика, тем выше будет отдача от таких инвестиций.

Тем не менее разрыв в экономическом развитии между ЕС-15, ЕС-8 и странами-кандидатами не может служить единственным объяснением отставания последних в развитии механизмов, способствующих развитию торговли. Единственное исключение — Эстония, показатели которой выше эталонного уровня по всем четырем параметрам, а темп роста ВВП превышает средний региональный уровень. По сравнению с Венгрией, страной со сходными экономическими характеристиками, Эстония на 40% более эффективна в функционировании портов, на 30% — в ИТ-инфраструктуре и на 20% — в сфере регулирования.

Способствует ли содействие торговле экономическому развитию? Наше исследование показывает, что барьеры на пути развития торговли в ЕС-8 и странах-кандидатах могут снижать потенциал их развития. Например, рост экспорта — один из важнейших факторов, определивших недавний экономический рост в Чехии, Венгрии и Польше. При модернизации инфраструктуры и снижении транзакционных издержек объем торговли может увеличиться.

Моделируя влияние гипотетического повышения (до половины уровня ЕС-15) показателей эффективности портов, тамо-

женных режимов, политики регулирования и ИТ на потоки двусторонней торговли, мы приходим к выводу, что внутренние факторы приводят к увеличению объемов импорта и — в еще большей мере — экспорта. Например, наибольшие выгоды от торговли в абсолютном выражении — 49 и 62 млрд дол. США, соответственно, — можно ожидать от повышения эффективности портов и ИТ-инфраструктуры новых членов и стран-кандидатов до половины среднего показателя по ЕС; при этом 70% выгод приходится на рост экспорта.

Совершенствование внутренних механизмов до половины среднего показателя по ЕС-15 также приведет к относительному росту торгового оборота на 11%. Например, объем торговли Литвы может вырасти более чем на 25%, если уровень ИТ-инфраструктуры страны достигнет 50% от уровня ЕС.

Выгоды для торговых партнеров

Повышение эффективности механизмов содействия развитию торговли выгодно не только странам, которые проводят эту политику, но и их торговым партнерам. Чем интенсивнее торговые отношения между странами, тем больше выигрывают страны-партнеры. Принимая во внимание значение внутрирегиональной торговли между ЕС-15, ЕС-8 и странами-кандидатами, ожидаемые общие выгоды от торговли всех стран могут составить почти 10 млрд дол. США, если все четыре параметра содействия торговле повысятся до половины уровня ЕС-15. При этом 74% от этого придется на страны ЕС-15.

Почти 40% выгод от торговли новые члены ЕС получат благодаря развитию ИТ-инфраструктуры (см. График). Второй по величине потенциальных выгод (почти 30%) механизм для ЕС-8 — повышение эффективности портов. Поэтому развитие по этим двум направлениям должно стать приоритетным. В Болгарии, Румынии и Турции выгоды от инвестиций в эффективность портов, улучшение таможенных режимов и регулирование более "рассредоточены" и составляют около 20%.

Совершенствование механизмов содействия торговле в новых членах ЕС и Турции принесет существенную выгоду и ЕС-15

В относительном выражении ЕС-8 и страны-кандидаты выиграют больше, чем "старые" члены ЕС, благодаря существующим довольно интенсивным торговым отношениям. В частности, относительные выгоды от торговли будут весьма значительными, если самые крупные страны — Чехия, Венгрия и Польша — улучшат эффективность механизмов содействия торговле. Например, если Польша повысит уровень ИТ-инфраструктуры до половины среднего показателя по ЕС-15, то выгоды от торговли остальных семи новых членов ЕС составят 0,8%; Болгарии, Румынии и Турции — 0,25%, а стран ЕС-15 — 0,29%.

Заключение

Как показало наше исследование, совершенствование ИТ-инфраструктуры может привести к наибольшим выгодам для новых членов ЕС и стран-кандидатов. При упрощении таможенных процедур, соответственно, сократятся сопутствующие временные и финансовые издержки.

В целом совершенствование портового хозяйства и ИТ-инфраструктуры может быть более дорогостоящим, чем административные реформы таможенных режимов и политики регулирования, однако может оказаться более выгодным экономически. Возможность получать дополнительное финансирование благодаря вступлению в ЕС должна обеспечить странам большую степень свободы для преобразований в этих областях.

Джон Уилсон (John Wilson) — сотрудник Группы исследований развивающейся экономики; Ксубей Луо (Xubei Luo) — сотрудник Департамента Европы и Центральной Азии; Гарри Бродман (Harry Broadman) — сотрудник Департамента Африки, все — Всемирный банк, Вашингтон. *Полный текст работы "Entering the Union: European Accession and Capacity Building Priorities" см. по адресу: http://econ.worldbank.org (№ 3832). Результаты исследования, их интерпретация и выводы принадлежат авторам и могут не совпадать с точкой зрения Всемирного банка, его руководителей или стран, которые они представляют. Результаты исследования и выводы могут не совпадать с точкой зрения британского правительства или Департамента по международному развитию Великобритании, обеспечившего поддержку проекта.* **ВТ**

Начало на стр. 5

Быстрое вступление в еврозону является для Эстонии вполне реалистичной политической целью. Эстония отвечает всем Маастрихтским критериям, за исключением текущей интерпретации критерия инфляции.

В этой связи можно дать несколько рекомендаций. Разумеется, все положения Маастрихтского договора должны быть выполнены. Однако в этих рамках возможен новый взгляд на критерий инфляции. Экономики трех стран с самым низким уровнем инфляции не обязательно являются самыми эффективными в ЕС-25. Так, уже стало почти привычным, что в последних докладах по сближению две из трех таких стран придерживаются плавающего валютного курса, что вряд ли может служить подходящим примером для вступающих в валютный союз. Таким образом, следует искать новые пути, например, учитывать курс, установленный Европейским центральным банком для вычисления контрольного значения критерия ценовой стабильности, или рассматривать только уровень инфляции в странах — участниках еврозоны.

Новая интерпретация критерия не создаст неблагоприятный прецедент для последующего расширения еврозоны. Это продемонстрирует, что вступление в еврозону будет оцениваться только по достоинствам экономической политики. Действительно, не совсем понятно, почему сочетание низкого уровня инфляции и плавающего номинального валютного курса следует предпочитать строго фиксированному курсу при включении стран в еврозону.

Распространенный вопрос — что произойдет, если вступление Эстонии в еврозону будет отложено на неопределенное время. По подсчетам Банка Эстонии, экономические потери, выраженные в совокупном снижении темпов роста ВВП, составят за пять лет 10 процентных пунктов от базисного значения. Конечно, эффективная политика может снизить негативное воздействие задержки вступления в еврозону или даже практически нейтрализовать его. В любом случае фиксированный валютный курс остается главной опорой валютной политики Эстонии. Ожидается, что в среднесрочной перспективе уровень инфляции в стране приблизится к среднему по еврозоне, что позволит Эстонии стать ее участницей в не слишком отдаленном будущем.

Тэнел Росс (Tanel Ross) — директор Отдела международных и внешних связей Банка Эстонии. *Статья подготовлена специально для Beyond Transition. Выраженные в работе взгляды принадлежат автору и могут не совпадать с точкой зрения Банка Эстонии.* **ВТ**

Внутренняя мобильность трудовых ресурсов и дисбаланс рынков труда

Развитие маятниковой миграции в странах Центральной Европы и Балтии может помочь в снижении безработицы

Пиерелла Пачи, Эрвин Тионгсон, Матеуш Валевски, Яцек Ливински, Мария Стоилкова

Переход к рыночной экономике имел огромные последствия для развития рынков труда во многих странах Центральной Европы и Балтии, включая Чехию, Эстонию, Венгрию, Латвию, Литву, Польшу, Словакию и Словению. В начале переходного периода в этих странах почти не было официальной безработицы и существовала уравнительная система заработной платы. Структурные реформы привели к резкому снижению количества рабочих мест, росту безработицы и неактивности населения.

К середине 1990-х гг. начавшийся в большинстве этих стран экономический подъем почти не отразился, однако, на уровне безработицы. В некоторых случаях безработица продолжала расти и в конце 1990-х гг. вследствие резких экономических спадов и провалов макроэкономических программ, направленных на восстановление макроэкономического равновесия и поддержку структурных реформ. Накануне расширения ЕС в 2004 г. в большинстве стран уровень безработицы был существенно выше, чем в среднем по ЕС, а в Словакии и Польше значительно выше, чем в любой другой стране Европейского союза. Подобные значительные и устойчиво сохраняющиеся различия в уровне безработицы между странами Центральной Европы и Балтии вызывают особую обеспокоенность.

Мобильность трудовых ресурсов — важный регулирующий механизм

Устойчивые региональные диспропорции частично свидетельствуют о недостаточной гибкости регулирующих механизмов рынка труда. Корректировка регионального дисбаланса может осуществляться через несколько каналов:

- В регионах с высоким уровнем безработицы можно ожидать снижения заработной платы, следовательно, перспектива более высокой отдачи от трудовых ресурсов и их низкая стоимость должны привлечь большее количество компаний в регион, а также способствовать расширению найма существующими фирмами.
- Если факторы производства (капитал и труд) реагируют на различия в уровне безработицы, то капитал должен перетекать в отстающие регионы, где себестоимость продукции ниже, а трудовые ресурсы должны мигрировать из регионов с высокой безработицей и низкими зарплатами в регионы, где оплата труда выше.
- Действия правительства, направленные на устранение региональных диспропорций, могут иметь разные формы.

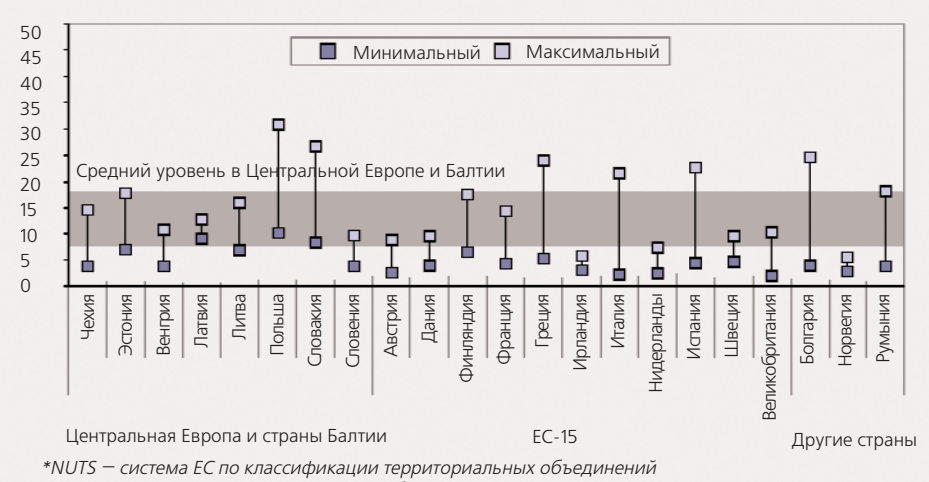
В целом движение капитала в Центральной Европе и Балтийском регионе не способствует устранению региональных диспропорций на рынке труда. В частности, капитал, как правило, движется в быстро развивающиеся регионы, где высок уровень концентрации экономической деятельности и человеческого капитала. Заработная плата до определенной степени корректируется, но ее измеренная эластичность (в абсолютном выражении) может быть недостаточной, чтобы компенсировать устойчивый высокий уровень безработицы. Кроме того, чувствительность оплаты труда к уровню безработицы может снижаться по мере роста безработицы так, что при очень высоком уровне последней оплата труда может оставаться довольно низкой. Поскольку механизмы регулирования оказались неэффективными по сокращению региональных различий в уровне безработицы, важным фактором может стать мобильность трудовых ресурсов.

Слабое влияние мобильности на безработицу

Наши выводы основаны на данных Исследования трудовых ресурсов (LFS) 2004 г. и нескольких раундов Международной программы социальных исследований, а также обобщенной информации из опроса, проведенного Евробарометром. Нами рассматривается только внутренняя трудовая миграция, что, однако, может отражаться на результатах, поскольку внешняя миграция может замещать внутреннюю.

В рассматриваемых странах уровень внутренней миграции низок, более того, миграция сократилась за рассматриваемый период и в целом находится на более низком уровне, чем в “старых” членах ЕС. Кроме того, миграция в лучшем случае слабо связана с региональным уровнем безработицы. При этом уровень маятниковой миграции (т. е. регулярных поездок к местам работы, учебы в другой местности) выше, чем уровень обычной миграции, но существенно варьируется по странам. В 2004 г. маятниковые мигранты составляли 1% от всех работников в Польше и 10% — в Венгрии. И наоборот, доля внутренних мигрантов не превышала в среднем 1% всех работников. Согласно некоторым данным, уровень маятниковой миграции растет.

Таблица 1: Минимальный и максимальный уровни безработицы (NUTS 3)*



**NUTS — система ЕС по классификации территориальных объединений*
Источник: Eurostat и оценки Всемирного банка, 2004.

Неудивительно, что уровень маятниковой и обычной миграции наиболее высок среди мужчин, молодежи, высокообразованных групп, холостяков или разведенных/овдовевших. В Литве и Чехии лица, получающие образование или повышающие квалификацию, также чаще становятся маятниковыми мигрантами. Похоже, что маятниковая миграция превалирует среди работников крупных компаний. В отношении предыдущего опыта работы маятниковая миграция может облегчить выход из безработицы. Однако, по имеющимся данным, в Чехии и Венгрии безработные реже остальных становятся мигрантами. Очевидно, что, по крайней мере в отношении внутренней трудовой миграции, квалифицированные работники в большей степени способны извлечь выгоду из возможностей найти работу в других регионах, чем безработные. Наличие определенных навыков также имеет значение: представители некоторых профессий или отраслей намного мобильнее других. Например, сельскохозяйственные рабочие обычно менее мобильны, чем работники сектора услуг или промышленности. На более детальном уровне можно констатировать, что строительные рабочие более склонны к миграции, чем работники образования и здравоохранения.

Следующие результаты нашего исследования позволяют лучше понять причины роста и сохранения региональных диспропорций в уровне безработицы:

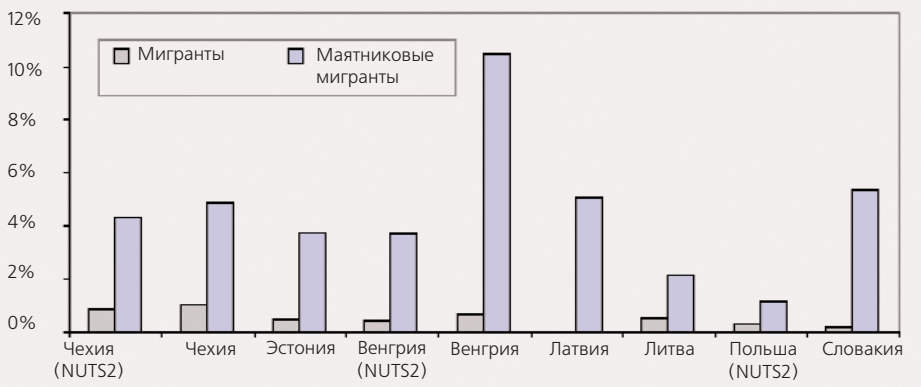
- Во-первых, в целом, в отличие от маятниковой миграции, обычная миграция слабо связана с региональными экономическими показателями.
- Во-вторых, именно маятниковая миграция, а не внутренняя, может облегчить выход из состояния безработицы, поскольку безработные и неактивные на рынке труда с большей вероятностью выбирают маятниковую миграцию. При этом вероятность миграции лишь слабо связана с уровнем безработицы.

Кроме того, результаты анализа индивидуальных предпочтений свидетельствуют о важности привычки: многие люди сильно привязаны к своему месту жительства, и эта привязанность в свою очередь выражается в более низкой склонности к миграции. Кроме того, работники полагаются на неофициальные источники информации о занятости. В регионах с высокой безработицей неофициальные методы поиска работы могут быть значительно менее эффективными для безработного из другого региона, чем по месту его жительства.

Политические меры

Необходимы меры для повышения гибкости рынка труда. В частности, мы предлагаем следующее:

Таблица 2. Мигранты и маятниковые мигранты: LFS 2004
(В % от занятого населения; NUTS3, если не указано иначе)



Источник: Данные LFS и оценки Всемирного банка.

- *Развитие маятниковой миграции.* Меры по обеспечению маятниковой миграции эффективнее в областях, где мобильность населения традиционно низка и где существуют институциональные барьеры, препятствующие смене места жительства. Большинство из рассматриваемых стран невелики, так что в них маятниковая миграция может стать лучшим вариантом, чем обычная миграция. Среди политических мер эффективными также могут быть снижение транспортных издержек, как финансовых, так и временных, через совершенствование инфраструктуры и повышение эффективности рынка транспортных услуг, которые могут оказываться частным сектором и регулироваться государством.
- *Инвестирование в образование и обучение в течение всей жизни.* Среди безработных, проживающих в отсталых регионах, преобладают неквалифицированные рабочие с низкими шансами получить работу. Инвестиции в образование и обучение могут облегчить адаптацию к новым реалиям рынка и позволить работникам приобрести необходимые навыки и получить работу в более динамично развивающихся регионах.
- *Повышение гибкости рынков труда.* Для жителей отстающих регионов крайне важно осуществить комплекс мер, направленных на создание рабочих мест, приток капитала и повышение производительности. Среди этих мер одной из важнейших является повышение гибкости заработной платы на местных рынках труда, в частности, посредством децентрализованной системы переговоров об уровне заработной платы работников.
- *Система социального обеспечения не должна снижать стимулы к мобильности.* Существуют неопровержимые эмпирическое данные, что щедрые пособия по безработице и льготы могут отрицательно отражаться на мобильности трудовых ресурсов, вызывая повышение уровня приемлемой заработной платы и снижая стимулы искать работу. Также есть наблюдения, что региональные различия в реальном располагаемом доходе на душу населения могут быть не так велики, как это следует из различий в региональном доходе на душу населения. Это в значительной степени связано с различным уровнем цен и социальными выплатами. Задача политики в этой области — найти правильный баланс, чтобы пособия по безработице и социальные льготы смягчали удары по доходам населения, но при этом сохраняли стимулы для поиска работы через ужесточение критериев, дающих право на пособие.

Однако действие политических мер не безгранично. Из-за еще не забытой системы центрального планирования и стабильной занятости в прошлом люди могут избегать миграции, несмотря на обещание лучших перспектив. Привязанность к месту жительства, земле предков и социальные связи (помимо прочих факторов) заставляют людей отказываться от миграции. К тому же часто фактор занятости является не единственным стимулом для смены места жительства: учитываются семейные обстоятельства, жилищные условия, расходы на коммунальные услуги и уровень жизни. Таким образом, предпочтения, установки и привычки являются ограничительными факторами индивидуальной миграции.

Статья основана на работе Пиереллы Пачи (Pierella Paci), Эрвина Тионгсона (Erwin Tiongson), Матеуша Валевски (Mateusz Walewski), Яцека Ливински (Jacek Liwinski), Марии Стоилковой (Maria Stoilkova) "Internal Labor Mobility in Central Europe and the Baltic Region" (научная работа №105), Всемирный банк, Вашингтон. Доклад был подготовлен до расширения ЕС в 2007 г. **ВТ**

Рынок труда Латвии до и после вступления в ЕС

После вступления в ЕС гибкость латвийского рынка труда значительно повысилась

Михаилс Хазанс

С 2002 по 2005 г. латвийский рынок труда претерпел существенные изменения, связанные как с беспрецедентным экономическим ростом — 28% за три года, — так и массовым оттоком трудоспособного населения после расширения ЕС в мае 2004 г. Растущая нехватка трудовых ресурсов привела к значительному повышению реальной заработной платы и сокращению безработицы. Кроме того, на рынке труда улучшилось положение этнических меньшинств, пожилых людей, временных и неквалифицированных работников и других уязвимых групп. Рост заработной платы в свою очередь вызвал повышение уровня экономической активности и, как следствие, дальнейшее повышение уровня занятости. На сегодняшний день уровень занятости в Латвии растет быстрее, чем в любой из стран — новых членов ЕС, а также в "старых" членах, за исключением Испании.

Мы подробно анализируем изменения на латвийском рынке труда до и после вступления в ЕС, используя микроуровневые данные из различных исследований рынка труда в Латвии в 2002-2005 гг.

Более равномерный риск безработицы

В настоящее время риск безработицы распределяется по социальным группам намного равномернее, чем раньше. Уровень безработицы снизился во всех возрастных группах у мужчин и в большинстве возрастных групп у женщин, а безработица молодежи перестала быть серьезной проблемой.

За рассматриваемые годы снизилась поляризация латвийских регионов по уровню безработицы и доходам. Тем не менее уровень заработной платы по-прежнему гораздо выше в столице, чем в остальной части страны, а заработная плата в Латгальском регионе значительно ниже, чем в других регионах. Однако по сравнению с 2002 г. разрыв в обоих случаях существенно уменьшился. За три года также значительно сократился разрыв между доходами сельского и городского населения — в 2005 г. средний доход на селе статистически не отличался от дохода занятых в городских регионах. Очевидно, этим позитивным переменам способствовали два фактора: повышение мобильности внутреннего рынка труда и рост внешней мобильности населения вследствие вступления Латвии в ЕС.

Сокращение разрыва между этническими группами

Несмотря на то что уровень занятости этнических меньшинств в Латвии все еще несколько ниже уровня занятости коренного населения, в целом разрыв сократился с более шести процентных пунктов в 2002 г. до менее трех процентных пунктов в 2005 г. Кроме того, рост уровня занятости с 2002 по 2005 г. происходил преимущественно среди этнических меньшинств, особенно среди женщин. Для мужчин этнический разрыв как по уровню экономической активности, так и занятости исчез. Этнический разрыв по уровню занятости сократился для всех возрастных групп, кроме молодежи и пожилых людей. Однако для лиц с высшим образованием такой разрыв почти не изменился с 2002 г. и остается довольно высоким (десять процентных пунктов).

Доля латышей, занятых в высококвалифицированных умственных видах деятельности, неторговой сфере услуг, сельском хозяйстве и государственном секторе, очень велика. Не-латыши больше заняты в сфере высококвалифицированного ручного труда, на простых работах, в промышленности, торговле и частном секторе. "Вертикальная" сегрегация (по девяти основным группам профессий) в среднем невелика; только 12% не-латышей пришлось бы сменить работу, чтобы их распределение по профессиям стало таким же, как у коренного населения. Как следует из недавнего опроса работников в Латвии, это можно в значительной степени объяснить различиями в степени владения латышским языком. Только 7% работников с хорошим знанием латышского языка было бы необходимо сменить работу, чтобы их распределение по профессиям стало таким же, как у носителей латышского языка. А среди работников со средним и плохим знанием латышского языка необходимо было бы сменить работу 25% и 49%, соответственно.

Между этническими группами также существует разрыв в уровне заработной платы — 9,6%, который практически не зависит от образования, возраста, профессии или иных подобных характеристик. Однако если учитывать различия в степени владения латышским языком, то "необъяснимый" разрыв в доходах (по сравнению с носителями языка) существенно сокращается: 4%, 7%, и 1% для работников с хорошим, средним и плохим знанием латышского языка, соответственно (см. Таблицу).

Профессиональная сегрегация и разрыв в зарплате между носителями латышского языка и другими работниками (самооценка уровня владения языком). Число занятых полный рабочий день, 18–64 лет, в процентах, 2005 г.

Знание латышского языка	Доля работников	Показатель профессиональной сегрегации Дункана	Общая разница в зарплате	Разница в производительности	Необъяснимый разрыв в зарплате
Родной	62,3	н/д	н/д	н/д	н/д
Хорошее	19,9	7,0	-2,1	-5,7	3,8
Среднее	12,2	24,7	10,0	3,0	6,8
Плохое	5,4	49,0	13,4	12,4	0,9

Источник: Расчеты на основе данных опроса работников в рамках государственной программы исследования рынка труда.

Отдача от образования не изменилась

С 2002 по 2005 г. почти не изменилась высокая, по международным стандартам, отдача от высшего образования и низкая — от среднего образования. В 2005 г. лица с высшим образованием зарабатывали в среднем на 76% больше, чем лица со средним образованием. Эта дифференциация была особенно велика среди женщин, ко-

ренных латышей, работников государственного сектора и сельских жителей. Отдача от среднего образования пока остается на низком уровне — 10-20%.

Как и во многих бывших соцстранах (за исключением Чехии), в Латвии отдача от опыта снизилась по сравнению с социалистической системой формирования заработной платы и находится на очень низком уровне. В развитых странах для большинства групп, отличающихся по уровню образования, характерно повышение заработной платы до возраста 50 лет (за исключением женщин с дипломом колледжа, для которых пик доходов наступает несколько раньше), после чего уровень зарплат снижается. В Латвии для мужчин с высшим образованием максимум заработной платы приходится на возраст 38 лет, а для работников со средним и начальным образованием — на 34 года. Доход 38-летних и 23-летних отличается всего на 9% для мужчин и на 7% для женщин. Это очень небольшая разница по сравнению с США, где различия в доходах между этими же возрастными группами огромны — 100% для мужчин и 70% для женщин. Однако по сравнению с 2002 г. отдача от опыта для высококвалифицированных работников-мужчин несколько повысилась.

Таким образом, результаты нашего исследования показывают, что после вступления Латвии в ЕС рынок труда страны стал значительно более гибким. Благодаря мощному экономическому росту при одновременном повышении мобильности трудоспособного населения латвийский рынок труда всего за три года кардинально изменился, превзойдя все ожидания.

Михаилс Хазанс (Mihails Hazans) — профессор Латвийского университета, Рига. Полный текст работы см. по адресу: http://ssrn.com/abstract=971198 **ВТ**

Экономика Польши после вступления в ЕС

Большинство опасений в связи с вступлением в ЕС не оправдались, кроме повышения цен

Ева Бальцерович

Интеграция Польши в ЕС была постепенным и длительным процессом, который до сих пор еще не завершен. Необходимо отметить, что достижения польской экономики с 2004 по 2006 г. были в значительной мере определены характером институциональных и нормативно-правовых реформ, осуществленных до вступления Польши в ЕС.

Адаптация к законодательству ЕС позволила Польше провести глубокие преобразования в сфере регулирования экономики и ограничить вмешательство государства в частный сектор. Реформы финансовых рынков, корпоративного и антимонопольного законодательства, финансовой отчетности и прав на интеллектуальную собственность способствовали улучшению делового климата и экономическому росту. Польша также выиграла от доступа к структурным фондам ЕС, которые позволяют усовершенствовать общественную инфраструктуру.

В различных исследованиях, проведенных перед вступлением Польши в ЕС, прогнозировался дополнительный рост ВВП на 1,3-2,1% ежегодно. Оценки Центра социальных и экономических исследований (CASE) показали, что либерализация торговли и снижение технических барьеров в перспективе позволят повысить ВВП Польши на 3,4%. Предполагалось, что реальная заработная плата неквалифицированных рабочих в стране повысится на 1,7%.

Экономический рост — 4,2% в год

В первые два года членства Польши в ЕС в стране наблюдался устойчивый экономический рост в среднем ежегодно на 4,2%, и эта тенденция продолжилась в 2006 г. По этому показателю Польша занимала восьмое место среди стран ЕС-25, отставая от других новых членов Союза, в частности, Балтийских государств и Словакии. Очевидно, что процесс интеграции Польши со "старыми" членам ЕС начался: ВВП страны на душу населения (по ППС) вырос с 40% от среднего показателя по ЕС-15 в 1997 г. до 46% в 2005 г., но темпы роста все-таки остаются слишком медленными. Из-за этого Польша отстает от большинства новых членов Евросоюза.

Вопреки пессимистическим ожиданиям, темпы роста экспорта опередили рост импорта, и в течение последних шести лет дефицит внешней торговли постоянно сокращался. В 2005-2006 гг. торговый баланс Польши со странами ЕС был положительным, то есть текущий торговый дефицит объясняется торговым оборотом со странами — не-членами ЕС. Введение общих таможенных тарифов для торговли со странами за пределами ЕС привело к снижению средних тарифов с 8,9% до 4,1%. Неудивительно, что в результате импорт из развивающихся стран (в основном Китая) быстро возрос. Объем экспорта в третьи страны (главным образом в Россию и Украину) также достиг рекордных уровней благодаря ставшим доступными Польше экспортным субсидиям на продовольственные товары. Либерализация торговли этими товарами привела к росту польского экспорта в ЕС.

ВВП, экспорт и импорт в Польше, 1997–2005 гг., темпы роста (%)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ВВП	7,1	5,0	4,5	4,2	1,1	1,4	3,8	5,3	3,4
Экспорт	12,2	14,4	-2,5	23,2	3,1	4,8	14,2	14,0	8,1
Импорт	21,4	18,6	1,0	15,5	-5,3	2,7	9,3	15,2	4,9

Источник: Центральное статистическое управление Польши

Рекордный уровень прямых иностранных инвестиций

В соответствии с прогнозами, произошло впечатляющее увеличение притока ПИИ в Польшу в год ее вступления в ЕС, по сравнению с 2003 г. (см. Рис. 1). В 2004 г. в экономику страны в общей сложности было инвестировано 10,29 млрд евро, то есть почти столько же, сколько в 2000 г., когда было заключено большинство приватизационных сделок. В 2005 г. приток ПИИ снизился на 22%, однако прогнозы на 2006 г. очень благоприятные. Портфельные инвестиции в Польшу также увеличились.

ПИИ и иностранные портфельные инвестиции в Польшу, 1997–2005 гг. (в млн ЭКЮ/евро)

Источник: Национальный Банк Польши

До сих пор Польша была основным получателем ПИИ среди новых членов ЕС, и это понятно, если принять во внимание масштаб польской экономики. Однако по относительным показателям, совокупные иностранные инвестиции в Польшу были менее внушительными: они составили лишь 31% ВВП, что помещает Польшу в разряд отстающих (ниже — только Словения и Румыния).

Основными инвесторами в экономику Польши были страны ЕС-15, на которых приходилось более 83% общего объема ПИИ в конце 2005 г. Лидирующие позиции занимали Нидерланды, Германия и Франция, совместно обеспечивая почти 61% совокупного притока ПИИ в Польшу. В последнее время растут инвестиции в Польшу из других недавно вступивших в ЕС государств, хотя инвестиции остаются до сих пор на довольно низком уровне — 2% от совокупного объема инвестиций.

Также резко возросли польские инвестиции за рубежом, увеличившись более чем вдвое в 2004 г. (до 636 млн евро), по сравнению с предыдущим годом, и до 2493 млн евро в 2005 г.

Плюсы и минусы возросшей миграции

Как и прогнозировалось, после вступления Польши в ЕС возросла внешняя мобильность трудовых ресурсов, которая была в основном сконцентрирована в направлении трех стран ЕС, открывших свои рынки труда: Великобритании, Ирландии и Германии. В 2004 г. около 250 000 поляков пребывали за границей как минимум два месяца, и большинство из них работало. Это на 20% больше, чем в 2003 г.

Польские мигранты, в основном, моложе и относительно лучше образованы, чем население страны в среднем. Доля молодых людей (младше 35 лет) среди мигрантов возросла: с 51% в 2000 г. до 61% в 2004 г. Однако мигранты очень часто получают простую работу, не соответствующую их квалификации.

Опасения, что массовая миграция из стран Центральной и Восточной Европы в ЕС окажет негативное воздействие на рынки труда стран Евросоюза, оказались необоснованными. По данным Всемирного банка, возможности Великобритании, Ирландии и Германии принять поток мигрантов оказались далеко не исчерпаны. Приток иностранных рабочих скорее дополнил трудовые ресурсы этих стран, а не заменил их, и снижения уровня оплаты труда в этих странах не произошло.

В Польше, однако, отмечается нехватка квалифицированных работников в нескольких секторах, особенно в здравоохранении. Кроме того, росли требования повышения заработной платы, особенно в сельском хозяйстве и строительстве. В результате Польше, возможно, придется импортировать рабочую силу и смягчить свою иммиграционную политику в отношении стран — не-членов ЕС. Позитивным фактором миграции стало повышение объема денежных переводов от мигрантов из-за рубежа. Кроме того, ожидается, что часть трудовых мигрантов, приобретших новые навыки и знания, впоследствии вернется на родину.

Освоение фондов ЕС

В 2004 г. Польша была чистым бенефициаром бюджетных средств ЕС. Чистые дотации достигли 1,7 млрд евро и составили 0,75% валового национального дохода (ВНД). Предполагается, что дотации ЕС в Польшу достигнут 1,5% ВНД в 2007 г. и 3,25% ВНД в 2008 г. Среди новых финансовых инструментов, доступных Польше после вступления в ЕС, наиболее велика доля фондов на развитие сельского хозяйства и сельских регионов, а также дотаций на поддержку структурных реформ, составляющих 27% и 23% соответственно.

Тем не менее освоение фондов бюджета ЕС идет медленно. Децентрализованная система управления структурными программами, низкое качество соответствующего законодательства, недостаточное государственное финансирование проектов по развитию инфраструктуры и совместное финансирование инвестиций в инфраструктуру, неудовлетворительная деятельность государственного аппарата — все это является причинами медленного освоения фондов ЕС. В 2006 г. ситуация улучшилась, поскольку внутреннее законодательство, регулирующее использование фондов ЕС, было смягчено и деятельность госаппарата стала более эффективной.

Улучшение отношения общества к вступлению в ЕС

Доля населения, положительно оценивающего членство Польши в ЕС, постоянно возрастала. Через два года после интеграции 54% респондентов считали, что членство в ЕС принесло стране больше выгод, чем потерь. Это на 15 процентных пунктов выше, чем через три месяца после интеграции, и на 8 процентных пунктов выше, чем после первого года членства страны в ЕС.

Положительное восприятие вступления Польши в ЕС и того, как оно отразилось на стране и личном благополучии граждан, превалирует во всех социально-демографических и политических группах. Особенно это заметно среди обеспеченной молодежи с высшим образованием, живущей в больших городах. Согласно общественному мнению, наиболее важные преимущества, полученные Польшей в результате вступления в ЕС, — возможность легально работать в других государствах — членах Евросоюза, открытые границы, поддержка сельского хозяйства и доступность фондов ЕС.

Выводы

Широко распространенные в Польше опасения, связанные с вступлением страны в ЕС, не оправдались, за исключением некоторого повышения цен после интеграции. Однако валютная политика позволила сохранить стабильность цен в 2004-2006 гг. В то же время имели место позитивные явления, которые не прогнозировались. Вопреки пессимистическим ожиданиям, темпы роста экспорта опередили темпы роста импорта. Заметно вырос польский экспорт продовольственных товаров в страны ЕС. Неожиданным оказалось и то, что общественная поддержка членства Польши в ЕС постоянно и существенно росла, начиная с момента интеграции.

Однако необходимо отметить, что до сих пор нет точных количественных оценок, как в целом отразилось на экономике Польши ее вступление в ЕС.

Ева Бальцерович (Ewa Balcerowicz) — председатель правления CASE. Полный текст работы доступен на сайте: http://www.case.com.pl/upload/publikacja_plik/13286555_sa335.pdf (Studies and Analyses No. 335, 2007). **BT**

Интеграция Болгарии в обще-европейскую экономику

Разрыв между структурой экспорта восьми новых членов ЕС и Болгарии медленно сокращается

Бартоломей Камински и Фрэнсис Нг

Реформирование болгарской промышленности и ее интеграция в общеевропейские рынки имеют одну важную особенность, отличающую Болгарию от остальных стран — новых членов ЕС. В 1991 г. Болгария быстрыми темпами начала осуществлять радикальные реформы первого поколения с целью демонтажа плановой экономики и преодоления экономического спада переходного периода, однако затем преобразования были резко приостановлены с последующим откатом к прежней системе централизованного планирования. Ситуация усугубилась тем, что продвижение страны к созданию институциональной среды, способствующей развитию экономики на базе частного предпринимательства, было неровным, начиная с развала системы центрального планирования в 1989-1990 гг.

Вероятно, слабость государственной власти в совокупности с "захватом государства" группами влияния постоянно тормозила осуществление структурных реформ вплоть до финансового кризиса 1996 г. Результатом стал второй экономический спад переходного периода в 1996-1997 гг., когда в стране резко снизился общий объем производства. Среди стран с переходной экономикой только Болгария, Румыния и Молдова прошли через второй экономический спад в переходный период, то есть сокращение объема производства, по меньшей мере, в течение двух лет. Формально экономика Чехии также прошла через подобный двухлетний период в 1997-1998 гг., однако сокращение производства в Чехии на 0,8% и 1% в эти годы было незначительным по сравнению с падением за один только год в Болгарии, Молдове и Румынии.

Начало структурных реформ в 1997 г.

Фактически переход Болгарии к конкурентному рынку начался только в 1997 г. Вторая программа стабилизации экономики стартовала в 1997 г. в значительно менее благоприятных условиях, чем те, в которых начинались реформы первой волны в 1991 г. Во-первых, почти пять лет неэффективного управления привели к распаду финансового сектора и массовому выведению активов из государственных предприятий. Многие госпредприятия, которые ранее могли быть успешно приватизированы, потеряли всякую привлекательность для потенциальных инвесторов — как иностранных, так и местных. Кроме того, произошло ухудшение человеческого капитала по сравнению с началом 1996 г. вследствие миграции или безработицы.

В результате потребовался значительно более длительный период для получения обычных результатов от структурных реформ по достижению макроэкономической стабильности, приватизации и либерализации экономики. Приостановка структурных реформ почти на десятилетие переходного периода при исторически сильной зависимости Болгарии от "социалистической торговли" серьезно отразилась на процессе реструктуризации экономики страны и ее интеграции в мировые рынки. Если изначально реформы по демонтажу системы централизованного планирования продвигались в Болгарии почти так же эффективно, как в других успешных странах-реформаторах, судя по их макроэкономическим результатам и показателям экспортной деятельности, то во время второго спада и после него разрыв стал существенным. Отмена государственной монополии на внешнюю торговлю в совокупности с крахом "социалистических рынков" вначале привела к значительной переориентации экспорта, пусть и с очень низкого уровня, на торговлю со странами ЕС. Однако экономический рост сменился застоем 1996-1999 гг. Только благодаря быстрому расширению болгарского экспорта швейных изделий при поддержке ЕС общий объем экспорта страны не претерпел значительного сокращения.

Структурные реформы были отложены почти на 10 лет, но в 2000-2004 гг. произошел рост экспорта и притока инвестиций

Конкурентоспособность местных производителей

Благодаря структурным реформам и либеральному торговому климату в регионе Болгария успешно, хотя и с опозданием, начала пользоваться возможностями, появившимися с участием страны в проекте ЕС по региональной интеграции в рамках расширения ЕС на восток. Незаконченные экономические реформы, замороженные до финансового кризиса 1996 г., привели к недостаточной эффективности внешней торговли, что является очевидным признаком отсутствия структурных преобразований в промышленности и ее застоя. С 2000 по 2004 г. эффективность болгарского экспорта повысилась, а значит, хотя и с задержкой, либеральные реформы привели к реструктуризации промышленности.

Во-первых, хотя можно было ожидать более резкого скачка в экспорте Болгарии в 2002-2003 гг. после его сокращения в 1998-1999 гг., болгарские производители существенно повысили конкурентоспособность своей продукции на мировых рынках и, в том числе на едином европейском рынке промышленной продукции. Особенно примечательно, что наибольший рост экспорта имел место в 2002 и 2003 гг. Темпы роста экспорта составили 12% и 31% соответственно, несмотря на значительное обострение в 2003 г. конкуренции на основных рынках в связи с отменой всех пошлин на промышленную продукцию для стран, подписавших общеевропейский Договор о едином происхождении товара. Этот договор стал первым шагом на пути к созданию в 2002 г. единого европейского торгового блока в сфере промышленной продукции, охватывающего ЕС-25, Европейскую ассоциацию свободной торговли, Болгарию, Румынию и Турцию.

Во-вторых, продвижение структурных реформ и адаптация законодательства Болгарии к нормативно-правовой базе ЕС привели к существенному улучшению делового климата в стране. Еще один немаловажный аспект: в 2000-2003 гг. произошло существенное увеличение притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) — в среднем около 8% ВВП. В 2003 г. в структуре экспорта Болгарии доминировали одежда и обувь, однако произошли некоторые подвижки в сторону высококвалифицированного труда и капиталоемкого экспорта, как правило, связанных с ПИИ.

Изменение структуры экспорта Болгарии по показателям интенсивности факторов производства перед вторым экономи-

ческим спадом было результатом прерванных экономических реформ. Это не только подорвало прогнозы по развитию экономики, основанные на опыте других центральноевропейских стран, и снизило потенциал факторов производства, но и вызвало резкое повышение издержек на адаптацию экономики в целом к рыночным условиям.

Деиндустриализация в начале 1990-х гг.

Нетипичное изменение структуры экспорта Болгарии в части интенсивности факторов производства, которое объясняется прерванными реформами, стало следствием значительной деиндустриализации в 1991-1995 гг. Можно выделить три различные фазы этих изменений. Если во время первой фазы 1992-1993 гг. уровень трудоемкой продукции, требующей неквалифицированного труда, в структуре болгарского экспорта в ЕС был наивысшим, то во второй фазе 1994-1996 гг. произошла значительная перестройка модели развития экспорта, и капиталоемкие и требующие квалифицированного труда изделия заняли в нем существенное место.

Третья фаза, наступившая после кризиса 1996 г., напоминала ситуацию начала 1990-х гг. в европейских странах с переходной экономикой, включая и саму Болгарию, приступившую в то время к осуществлению первых радикальных реформ, направленных на увеличение объема экспорта и изменение его структуры. Если в 1996-2000 гг. общая конкурентоспособность болгарской продукции на мировых рынках почти не росла (за исключением швейных изделий, продаваемых главным образом в ЕС), то позднее, особенно в 2003 г., присутствие болгарских экспортеров на этих рынках сильно возросло. Хотя в общей структуре экспорта страны продолжала доминировать трудоемкая продукция, требующая неквалифицированного труда, на наиболее востребованные в ЕС-15 товары приходилось 16% экспорта Болгарии в Европейский союз по сравнению с 4% в 2000 г., а болгарский импорт этих товаров в ЕС возрос как минимум в 2,85 раза с 2000 по 2003 г. В основном это было электрооборудование, что указывает на постепенный переход страны к экспорту готовой продукции. В 2000-2003 гг. среди продукции, рост экспорта которой превышал ежегодные изменения в спросе ЕС на импортные товары, по крайней мере, на 30%, выделялась капиталоемкая продукция.

Курс на экспорт технологичных товаров

Новая экспортная продукция производилась в основном на реструктурированных предприятиях, что предвещало рост конкурентоспособности Болгарии на международных рынках. Среди электротехнической продукции, успешно реализуемой на рынке ЕС-15, лидировало машинное оборудование, составлявшее почти 40% суммарного конкурентоспособного экспорта. Впоследствии в экспорте Болгарии не только значительно увеличилась доля готовой продукции, но и возросло содержание высокотехнологичных и капиталоемких товаров в ее структуре. В то же самое время, помимо традиционных сырьевых товаров, используемых для дальнейшей обработки, в структуре экспорта произошло увеличение доли машинного оборудования. В совокупности с увеличением объема высокотехнологичной продукции это свидетельствует о постепенном сдвиге к экспорту готовых товаров.

Разрыв между Болгарией и странами Центральной и Восточной Европы в части эффективности экспорта и его структуры, похоже, хотя и медленно, но сокращается по мере роста в Болгарии экспорта капиталоемкой продукции и изделий, требующих квалифицированного труда. Хотя в целом Болгарии предстоит пройти долгий путь, чтобы догнать других новых членов ЕС в плане участия в торговле, "ориентированной на производителя", в 2001-2003 гг. в стране появились признаки позитивных изменений. Болгарские производители пока не стали значимой частью системы вертикального разделения труда, основанной на фрагментации производства. Однако в 2002 г. они достигли значительных успехов в производстве телекоммуникационного оборудования и автомобильных запчастей: доля экспорта запасных частей и технической продукции в ЕС возросла с 3,1% в 1998 г. до 5,4% в 2003 г. Кроме того, сдвиг в сторону производства мебели (или, точнее, мебельных деталей) в рамках экспорта, "ориентированного на покупателя", и расширение продаж за границу телекоммуникационного оборудования и автомобильных запчастей в рамках экспорта, "ориентированного на производителя", а также увеличение экспорта других комплектующих машинного оборудования и технической продукции указывают на значительный прогресс в реструктуризации промышленности и повышение конкурентоспособности Болгарии на мировых рынках.

Извлеченные уроки

Экономическое развитие Болгарии с позиции структуры ее экспорта в ЕС позволяет извлечь уроки для других стран. Во-первых, дотации на поддержание экспорта неэффективны и в итоге приводят к высоким издержкам при адаптации экономики к рыночным условиям. Во-вторых, перспективы глубокой и мотивированной интеграции в более развитый регион создают мощные политические и экономические стимулы для продвижения реформ. Не менее важно и то, что получение отдачи от либеральных экономических реформ, то есть повышение конкурентоспособности и переход к экспорту продукции, соответствующей совокупности факторов производства, которыми располагает страна, требует времени. Эти перемены в Болгарии начались лишь около трех лет назад, когда в стране возобновился процесс реформ. В отличие от этапа, предшествовавшего второму экономическому спаду в переходный период, повышение конкурентоспособности произошло в результате реструктуризации предприятий и изменения в корпоративном управлении, а не на базе дотаций.

Бартоломей Камински (Bartlomiej Kaminski) — профессор факультета управления и политики Университета Мэриленда; Фрэнсис Нг (Fransis Ng) — специалист по торговле Группы исследований развивающейся экономики Всемирного банка, Вашингтон. Полный текст работы: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=922989 **ВТ**

Болгария и Румыния: вероятность замедления роста в 2007 г.

	Реальный рост ВВП			Реальный рост экспорта			Рост пром. производства			Чистые ПИИ (% от ВВП)		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Болгария	6,6	6,2	6,1	12,7	8,5	9,0	17,1	6,7	6,1	9,1	14,5	15,9
Румыния	8,5	4,1	7,7	13,9	8,1	10,6	5,4	2,2	7,1	8,9	6,6	9,4

Источник: Всемирный банк

Формирование отношения к интеграции в ЕС на примере Словакии

Отношение к интеграции зависит от истории и размера страны, а также партийной политики

Тим Хоутон и Дарина Малова

Какие факторы определяют отношение страны к европейской интеграции? Мы изучаем формирование отношения к интеграции у новых членов ЕС на примере Словакии, рассматривая ряд аргументов, предложенных предыдущими исследованиями.

Историческое наследие

Сложный переходный период, который пережила Словакия, во многом определил ее отношение к дальнейшей интеграции в ЕС. В середине 1990-х гг. из-за националистического вектора в политике, ряда сомнительных приватизационных сделок и игнорирования демократических норм Словакия стала страной, которую Мадлен Олбрайт назвала "черной дырой Европы". Как следствие, Словакия не получила предложение начать переговорный процесс по вступлению в ЕС в 1997 г. Годом позже сформированное на широкой политической основе коалиционное правительство во главе с Микулашом Дзуриндой поставило своей первоочередной задачей вступление в ЕС, и в 1999 г. Словакия была приглашена на переговоры с Брюсселем.

До мая 2004 г. переговоры велись в основном вокруг необходимости достичь уровня других стран-кандидатов и по поводу самого факта вступления в ЕС, а не о том, в каком Союзе страна хотела бы состоять. Это позволило правительству Словакии сформировать свою позицию в отношении интеграции в ЕС, преимущественно в первые годы членства. Когда цель по вступлению в ЕС была достигнута, партии, которые сделали ее знаменем своих избирательных кампаний, переключились на идеологические проблемы.

Кроме того, процесс вступления Словакии в ЕС способствовал укреплению исполнительной власти и ослаблению парламента страны. Это значительно повлияло на внутреннюю политику, поскольку при отсутствии серьезных внутренних институциональных препятствий правительству легче проводить радикальные реформы.

Размер страны

Являясь относительно небольшим государством, Словакия, вероятно, отдаст предпочтение более сильным общеевропейским институтам и пойдет на некоторые уступки в отношении своего суверенитета. Правительство страны понимает, что односторонние действия не будут иметь существенного влияния на международной арене, а совместные действия с другими странами по каналам ЕС укрепят позиции Словакии. Одна из сфер, где Словакия приобрела опыт и продемонстрировала решительность действий, — расширение ЕС на Западных Балканах.

Идеология

Во время второго срока Микулаша Дзуринды на посту премьер-министра идеологическая составляющая политики приобрела особое значение. После 2002 г. в Словакии начались радикальные социально-экономические реформы: введение фиксированной ставки подоходного налога, сокращение социальных льгот, а также преобразование систем здравоохранения и пенсионного обеспечения. Для подобных реформ ЕС представлял собой угрозу. Но появление более левого коалиционного правительства в 2006 г. говорит о том, что идеологический аспект в политике страны менее значим, чем считалось ранее. Хотя теперь у власти находятся партии разных идеологических оттенков, вопреки ожиданиям, политика Словакии в отношении ЕС не изменилась.

Общественное мнение

Общественное мнение может существенно осложнить европейскую политику правительства. В Словакии население удовлетворено членством в Евросоюзе: по данным последнего опроса "Евробарометра", 61% населения Словакии относится к членству в ЕС "положительно", что превышает средний показатель по странам ЕС (53%). Общественное мнение поддерживает присоединение к еврозоне, дальнейшее расширение ЕС и интеграцию в сфере обороны и безопасности, но выступает против унификации в налоговой сфере, поддерживая таким образом позицию правительства по вопросам интеграции в ЕС.

Влиятельные группы, зависимость и партийная политика

Словакия зависит от Европейского союза и как получатель субсидий ЕС (3,27% от ВНД страны), и как экспортер. Значит, Словакия должна поддерживать дальнейшую экономическую интеграцию ЕС.

Хотя многие общественные объединения, например профсоюзы, довольно слабы, некоторые, особенно крупный бизнес, похоже, обладают значительным ресурсом влияния. Неолиберальный экономический курс Словакии при правительстве Дзуринды поддерживался мощным лобби со стороны бизнес-кругов страны. Эта тенденция сохранилась и после прихода к власти нового правительства. Словацкий бизнес стремится к упрощению доступа на европейский рынок и быстрому присоединению к еврозоне, но выступает против унификации, особенно в налоговой сфере.

Усилению влияния бизнес-кругов способствовала внутриполитическая ситуация в стране. На изменчивой политической сцене в последние годы постоянно появлялись многочисленные новые партии, и часто они были детищем влиятельных групп. Такие партии обычно тесно связаны со своими основателями и лидерами, у них часто отсутствуют эффективные механизмы подотчетности, и они нередко зависят от денежной поддержки со стороны своих финансовых покровителей.

Выводы

Таким образом, мы не считаем идеологию достаточно значимым фактором для формирования предпочтений в отношении интеграции в ЕС. Скорее, эти предпочтения связаны с новейшей историей страны и ее размером, политическим курсом партий и влиянием отдельных групп, представляющих определенные интересы, которые имеют особое значение в социально-экономической сфере.

Попытка оценить процесс формирования предпочтений новых членов ЕС в отношении европейской интеграции и их поведение усложняется тем, что если две из переменных фактически стабильны (размер страны и ее история), то две другие подвержены изменениям. Так, существуют некоторые признаки, что партийная политика в Словакии стала более устойчивой. В частности, выборы 2006 г. были первыми с мо-

мента провозглашения независимости страны, на которых в парламент не вошли представители каких-либо новых партий. Кроме того, внутренние силы, такие, как профсоюзы, обладают очевидным потенциалом укрепления и повышения влияния на формирование политики. В то же время бизнес-лобби может утратить свое доминирующее положение.

В целом вопросы, вокруг которых в Словакии до начала 2000-х гг. шла политическая борьба (характер политического устройства, ограниченная демократия, национализм и вступление в ЕС и НАТО), в значительной степени утратили актуальность. Современная политика страны сосредоточена прежде всего на внутренних задачах распределения социальных благ, финансирования и социально-экономической организации.

Тим Хоутон (Tim Haughton) — старший преподаватель Университета Бирмингема, Великобритания; Дарина Малова (Darina Malova) — профессор Университета Комениуса, Словакия. *Статья основана на работе авторов, представленной на конференции Университета Джона Хопкинса-SAIS в апреле 2007 г. Авторы выражают благодарность Ассоциации университетов по современным европейским исследованиям за предоставленное финансирование исследований Тима Хоутона и Словацкому агентству по исследованиям и развитию за финансирование исследований Дарины Маловой.* **BT**

Куда движется Европа?

Семинар, проведенный МВФ и Всемирным банком в Сингапуре в конце 2006 г., собрал высокопоставленных представителей стран-членов и кандидатов в ЕС и азиатских стран, которые обсуждали будущее Европы и влияние на интеграцию азиатских стран. Ообое внимание было уделено следующим вопросам:

- Каково будущее Европейской конституции? Будет ли вместо нее принята "политическая декларация" или конституция обретет новую жизнь в урезанной форме?
- Приведет ли отказ от принятия конституции и народный вотум недоверия к возвращению ЕС в русло постепенных реформ, которые были столь эффективны в прошлом?
- Где должны проходить границы Европы? Эффективна ли европейская политика добрососедства?
- Устоит ли европейская социальная модель под давлением глобализации?

Хоакин Алмуния (комиссар ЕС по вопросам экономики и денежной политики) высказал мнение, что отказ Франции и Нидерландов от принятия Европейской конституции вызвал настоящий политический кризис, поскольку расширяющийся ЕС нуждается в перераспределении полномочий между национальными и наднациональными структурами. Однако в 2007 г. для принятия конституции может появиться новая возможность в связи с председательством в ЕС Германии и выборами во Франции и Нидерландах. Кроме того, Европа далеко не парализована отсутствием конституции, как это видно из важных решений, принятых в прошлом году, в частности, по вопросам интеграции и расширения Союза. Помимо этого, за последний год экономическая ситуация в странах — членах ЕС улучшилась. В целом политическая проблема существует, но ЕС укрепляется экономически и продвигается к политической интеграции.

Лешек Бальцерович (президент Национального банка Польши) подчеркнул, что с точки зрения экономики принятие Европейской конституции несущественно. Вместо этого необходимо сосредоточиться на Лиссабонской программе и действиях на уровне стран, например, на снижении налогового бремени, которое в Европе существенно выше, чем в Азии из-за больших издержек европейских стран на социальную защиту. Так, в Европе расходы на социальные нужды составляют около 40% от ВВП, а у "азиатских тигров" около 20%. Странам ЕС следует усилить меры по дерегулированию, особенно рынков труда. Можно предпринять ряд усилий и на общеевропейском уровне — для этого необходимо соблюдать Пакт о стабильности и росте. Что касается директивы об услугах, регулирующей интеграцию рынков услуг, то она должна быть усилена, если Европа собирается создавать единый рынок услуг, который мог бы конкурировать с рынком США. Кроме того, для дальнейшего осуществления реформ необходима соответствующая стратегия коммуникации между странами.

Али Бабакан (государственный министр экономики Турции) также признал большое значение связей между странами, высказав мнение, что отказ от принятия Европейской конституции во Франции и Нидерландах стал в основном результатом отношения избирателей этих стран к ЕС как организации, далекой от их забот и проблем. Что касается недостаточных темпов роста европейской экономики, улучшить ситуацию можно посредством дальнейшего расширения ЕС, которое приведет к росту рынков товаров и труда. Кроме того, интеграция Турции в ЕС способствовала бы укреплению демократии, безопасности и стабильности, а также могла продемонстрировать, что демократия и ислам не противоречат друг другу, что позволит создать мост между цивилизациями, необходимый для безопасности ЕС.

Хайдемари Вичорек-Цойль (министр экономического сотрудничества и развития Германии) напомнила аудитории, что создание Союза стало реакцией на войну и диктаторские режимы, а последующее членство в ЕС, например, Испании, Португалии и Греции способствовало развитию демократии в этих странах. Можно надеяться, что адаптивность, которую при этом продемонстрировал ЕС, теперь может быть распространена на Ближний Восток. Непринятие Европейской конституции стало неудачей ЕС, но ее следует считать вотумом недоверия к экономическому и политическому процессу и выражением опасений, связанных с глобализацией. Что касается социальной модели Западной Европы, то ее необходимо реформировать, однако она по-прежнему питает уверенность людей в том, что их не оставят один на один с рынком. Страны без такой социальной защиты в период экономических спадов обращаются к политике протекционизма. Социальная модель Европы — это хороший механизм смягчения влияния глобализации на благосостояние домохозяйств.

Какие уроки могла бы извлечь Азия из процесса европейской интеграции? **Харухико Курода** (президент Азиатского банка развития) отметил, что интеграция Азии была быстрой и движимой рыночными механизмами, главным образом торговлей и инвестициями. Так, на долю внутрирегиональной торговли приходится 55% всего торгового оборота, что соответствует показателям ЕС. Региональную экономическую интеграцию действительно можно считать одним из факторов успешного развития "азиатских тигров". Теперь странам АСЕАН необходимо работать над институциональными и политическими составляющими этой интеграции. Здесь может быть полезен опыт ЕС в отношении небольших стран и его принципы приоритетности решения проблем на местном уровне. **BT**

Рост кредитования в новой Европе

Некоторые страны переживают бум кредитования, что приводит к "перегреву" их экономик

Страны Восточной и Центральной Европы вступили в ЕС, в основном завершив реформу банковской сферы. Несмотря на значительный прогресс, новым членам ЕС необходимо предпринять меры по дальнейшему укреплению финансовой системы, так как они отстают от еврозоны по степени развития банковских и небанковских финансовых институтов, включая рынок капитала. В некоторых странах, например Латвии и Румынии, суммарные активы финансовых институтов пока составляют менее 50% от ВВП. В большинстве новых членах ЕС доминируют иностранные банки.

Рост кредитования

За последние 10 лет объем банковских кредитов частному сектору резко возрос почти во всех странах, при этом средние ежегодные темпы прироста составили 24%. Рост банковского кредитования был особенно значительным и устойчивым в странах Южной и Восточной Европы (ЮВЕ) — Румынии и Болгарии — и странах Балтии. Развитие кредитования за последние два года в основном происходило за счет расширения заимствований домохозяйствам, в то время как в корпоративном секторе оно оставалось более скромным, что объясняется ростом выручки предприятий, накоплением ликвидных средств и доступом к внешним займам. Отсюда возникает вопрос о реальной производительности наблюдаемого роста кредитования.

Среди займов домохозяйствам особенно быстро росли объемы ипотечных кредитов. Только в 2004-2005 гг. их объем вырос на 95% в Болгарии, почти на 90% в Латвии и Литве. Однако по сравнению со странами ЕС-15 уровень ипотечной задолженности в странах — новых членах ЕС остается довольно низким: менее 30% в Балтийских странах и Венгрии и менее 10% в остальных государствах (например, в Великобритании он превышает 70%).

Спрос на кредиты возрос в связи с увеличением располагаемых доходов населения и ростом уверенности в завтрашнем дне, связанным со вступлением в ЕС, снижением инфляции и процентных ставок по кредитам, устойчивостью или повышением курса местных валют, расширением инвестиционных возможностей. Рост предложений по кредитам вызван прежде всего дерегулированием и развитием финансового сектора (в результате крупных приватизационных сделок и повышения конкуренции со стороны иностранных банков).

Макроэкономическая уязвимость некоторых стран

Анализ текущего финансового состояния банков показывает, что в целом у них достаточная капитализация и прибыльность. Наблюдается также улучшение качества портфелей банковских кредитов. Например, в Чехии доля "плохих" кредитов в общем кредитном портфеле снизилась с около 13% в 2001 г. до 4,3% в 2005 г., а в Словакии — с почти 25% до 5,5%. Также значительно усилился банковский надзор. Тем не менее нынешняя ситуация не дает гарантией на будущее, и качество займов может снизиться. Кроме того, менее надежные банки в равной степени с остальными участвуют в выдаче кредитов и могут брать на себя повышенные риски. Кроме того, нет уверенности в том, что головные офисы иностранных банков в случае проблем придут на помощь своим филиалам.

Резкий рост внутреннего спроса, особенно потребления домохозяйств, привел к значительному реальному росту ВВП в регионе с 2000 г., но также вызвал существенный макроэкономический дисбаланс в некоторых странах. Промышленный выпуск рос особенно быстро в странах Балтии — до 10% в 2000-2005 гг. Сильное инфляционное давление вызывает опасения, что экономика этих стран "перегревается". Бум внутреннего спроса привел к резкому росту объемов импорта и значительному отрицательному сальдо платежного баланса по счету текущих операций, особенно в странах Балтии и ЮВЕ. В некоторых странах резко возрос уровень внешнего долга: в 2005 г. отношение внешнего долга к ВВП в Эстонии и Латвии достигло почти 80%. К сожалению, большинство стран не воспользовалось экономическим ростом для укрепления государственных финансов.

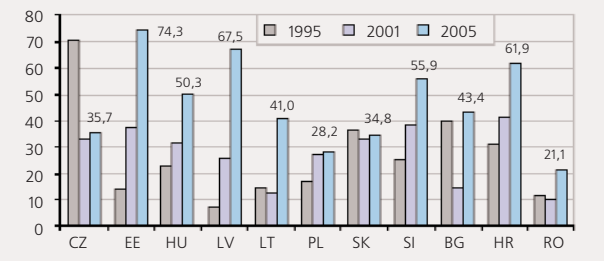
Таким образом, хотя рост кредитования в значительной мере стал следствием нормального процесса развития финансовых систем новых членов ЕС и отношение кредитов частному сектору к ВВП соответствует доходам на душу населения в регионе, в некоторых странах, в частности, Балтийских государствах и странах ЮВЕ, наблюдается настоящий кредитный бум, способствующий росту потребления и "перегреву" экономики. Вероятно, Словения, присоединившаяся к еврозоне в январе 2007 г., лучше всех защищена от возможных финансовых потрясений.

Из международного опыта следует, что быстрый и устойчивый рост объемов кредитования в совокупности с макроэкономическими дисбалансами может привести к финансовым проблемам. Многие страны обеспокоены чрезмерным ростом кредитования и принимают меры, чтобы взять его под контроль. Однако эффективность этих мер сомнительна, поскольку в целом объемы кредитов продолжают быстро расти, а макроэкономические дисбалансы остаются значительными.

Рекомендуемые меры

Необходимы активные действия — от расширения надзора и, возможно, регулирования до более жестких мер, включая ужесточение кредитно-денежной (где возможно) и бюджетной политики, — направленные на снижение стимулов домохозяйств брать кредиты и повышение стимулов к накоплению средств. Власти также должны быть готовы к маловероятному, но возможному сценарию финансового кризиса и иметь наготове план действий. Учитывая предыдущий опыт, очевидно, что финансовое благоразумие должно доминировать в ситуации, когда страна стоит перед выбором "рост или устранение дисбаланса экономики", с чем сталкиваются многие новые члены ЕС.

Кредитование частного сектора
(% от ВВП, 1995/2001/2005)



Источник: Национальные Центральные банки, Всемирные показатели развития за 1995 г.

Источник: Регулярный доклад Всемирного банка по экономике ЕС8+2, январь 2007 г., http://www.worldbank.org/eu8-report. Отчет охватывает новых членов ЕС в Центральной и Восточной Европе. **ВТ**

Экономические издержки курения в России

В России курящие мужчины зарабатывают на 14,8% меньше некурящих

Михаил Локшин и Зураб Саджая

В России курение распространено повсеместно. Число курильщиков в возрасте от 18 до 65 лет составляет почти 50 млн человек, и каждый год 375 000 человек умирает от болезней, вызванных курением. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), Россия занимает четвертое место в мире по потреблению табачной продукции. Число курящих россиян за последнее десятилетие резко возросло, особенно среди женщин и молодежи. Россия является третьим по величине рынком сбыта табачных изделий в мире: курильщики тратят на табачную продукцию до 6 млрд дол. США в год. Наряду с потреблением алкоголя, курение является одной из главных проблем российского здравоохранения, внося свой отрицательный вклад в сокращение средней продолжительности жизни населения.

В последние годы российскому движению против курения при поддержке властей в соответствии с государственной демографической политикой по повышению численности населения или замедлению ее сокращения удалось добиться некоторых результатов в сфере регулирования торговли табачной продукцией. Российский парламент принял ряд постановлений и законов, ограничивающих курение в общественных местах и запрещающих рекламу табака по телевидению и радио. Но проблема курения пока остается вне центра внимания российских политиков. Россия не присоединилась к Рамочной конвенции ВОЗ по контролю над оборотом табачных изделий, которую подписали 167 стран, и ратифицировали к февралю 2005 г. 57 стран.

Экономические потери

В России дебаты по проблемам курения сосредоточены в основном на вреде курения для здоровья и в гораздо меньшей степени на издержках экономики в результате снижения производительности курящих работников. Учет этих издержек мог бы сыграть важную роль в политическом диалоге по данной проблеме.

В нашей работе представлены первые эмпирические оценки экономических потерь от курения, а именно, негативный эффект курения на заработную плату. Работа основана на данных Исследования по определению уровня жизни, проведенного в Томской области в 2006 г. Хотя опрос не репрезентативен в отношении России в целом, он описывает ситуацию в типичном российском регионе. Численность населения Томской области — около 1,1 млн человек, большинство живет в городах. Большая часть населения занята на крупных промышленных предприятиях и в исследовательских центрах, немалая доля работает в госсекторе.

Больше всего курящих в возрасте от 30 до 35 лет

61% мужчин и 14% женщин в выборке, состоящей из более 2500 респондентов, считают себя курящими. Число курильщиков выше среди мужского сельского населения и женского городского (см. Таблицу). Распространенность курения резко возрастает среди населения в возрасте от 30 до 35 лет. Низкая доля пожилых курильщиков в выборке, вероятно, объясняется высоким коэффициентом естественной убыли этой группы. Вред от курения для здоровья может привести к более ранней потере трудоспособности или даже смерти. Распространенность курения как среди мужчин, так и среди женщин обратно пропорциональна уровню образования. Более двух третей курящих мужчин и около 25% женщин имеют среднее образование. Среди лиц, окончивших вузы или имеющих более высокий уровень образования, доля курильщиков значительно меньше.

В среднем некурящие мужчины зарабатывают больше, чем курящие: 10 732 руб. и 8 992 руб. в месяц, соответственно. Таким образом, нескорректированная заработная плата некурящих мужчин на 19% выше заработной платы курильщиков. Преимущество некурящих женщин в заработной плате значительно ниже — 6%, или около 15 дол. США.

Почему зарплата курильщиков ниже?

Отрицательную зависимость между заработной платой и курением объясняют несколько теорий. Чаще всего отмечается вред курения для здоровья, что может приводить к снижению производительности труда. Вторая теория объясняет меньшую по сравнению с некурящими зарплату курильщиков более высокими издержками работодателей (например, дополнительными затратами на охрану здоровья). Даже если у курящих и некурящих работников одинаковая производительность труда и работодатель не несет никаких дополнительных издержек, трудовая дискриминация курильщиков может стать причиной их более низкой зарплаты. Наконец, взаимосвязь между курением и относительно низкой зарплатой может определяться различиями в предпочтениях курильщиков и некурящих в отношении текущего и будущего потребления.

Распространенность курения и рассчитанные потери в заработной плате

	Распространенность курения по регионам, возрастным и образовательным группам (среднее значение)			Рассчитанные потери в зарплате из-за курения в % для мужчин и женщин	
	Муж.	Жен.	Всего	Муж.	Жен.
Томск	55,1	18,6	35,0	-19,7	-4,1
Др. города	55,7	14,4	33,5	-23,2	12,1
Сельские регионы	65,6	11,9	38,0	-9,7	-6,0
Возрастные группы					
25-30	60,3	17,7	39,2	-17,5	9,2
35-40	64,7	15,4	36,6	-11,9	-10,9
45-50	60,0	12,3	33,0	-14,9	0,4
55-60	51,2	9,4	29,9		
Образование					
Общее среднее или ниже	72,5	26,8	56,1	5,2	-16,4
Высшее или выше	43,6	8,8	22,7	-19,3	3,6
Всего	61,1	13,9	36,2	**–14,8**	**–0,6**

Потери — до 2 % ВВП

Курильщики имеют определенные ненаблюдаемые характеристики, отрицательно сказывающиеся на их заработной плате. Задача нашего эмпирического исследования — оценить влияние курения на уровень заработной платы курильщиков с учетом этих факторов. Результаты наших оценок с учетом этих характеристик показывают, что курение действительно отрицательно сказывается на заработной плате курильщиков. Учитывая наблюдаемые индивидуальные характеристики (возраст, уровень образования, состояние здоровья и состав семьи), мы делаем вывод, что разница в заработной плате сокращается приблизительно до 10,9% для мужчин и приблизительно до 3,8% для женщин, по сравнению с нескорректированным разрывом. Наши оценки с учетом различий в ненаблюдаемых и наблюдаемых характеристиках показывают, что курящие мужчины зарабатывают почти на 14,8% меньше. По этим же оценкам аналогичного влияния курения на заработную плату женщин не наблюдается. В России степень негативного влияния курения на заработную плату выше, чем в Германии и США, где курящие работники теряют от 4% до 8% зарплаты.

Более всего курение отражается на заработной плате молодых мужчин: зарплата курильщиков в возрасте 25-35 лет почти на 18% ниже, чем заработная плата некурящих того же возраста. Негативное влияние курения на заработную плату больше для мужчин и женщин с высшим образованием.

Суммируя на региональном уровне индивидуальные потери в заработной плате из-за курения, мы приходим к выводу, что Томская область теряет значительную долю доходов только из-за снижения производительности труда курящих работников. В среднем курящий мужчина теряет около 1125 руб. в месяц, а курящая женщина — около 29 руб. в месяц. Принимая во внимание, что среди работающего населения Томской области 154 000 мужчин и 33 000 женщин являются курильщиками, можно подсчитать, что регион ежегодно теряет 2,1 млрд рублей, или 2% регионального ВВП. Очевидно что, если потребление сигарет снизится, государство потеряет часть налоговых сборов. Однако в России налоги на табак — одни из самых низких в мире. Табачные компании платят всего 65 руб. за 1000 сигарет плюс 8% от их отпускной цены. Если человек, курящий по пачке сигарет в день, бросит курить, то налоговые потери для государства будут, как минимум, в 10 раз меньше, чем потери работника в заработной плате из-за курения.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что экономические издержки являются важной составляющей совокупных затрат, которые общество несет из-за курильщиков. Представленные здесь данные могли бы быть использованы в политическом диалоге, направленном на борьбу с курением, так как они показывают, что Россия несет непосредственные экономические потери, а не только отдаленные во времени издержки, связанные с ухудшением здоровья населения.

Михаил Локшин — старший экономист, Зураб Саджая (Zurab Sajaia) — экономист Группы исследований развивающейся экономики, Всемирный банк, Вашингтон. Выводы и их интерпретация в работе принадлежат авторам и могут не совпадать с точкой зрения Группы Всемирного банка, ее руководителей или стран, которые они представляют. Полный текст работы "The economic cost of smoking: Differences in wages between smokers and non-smokers in Russia" можно получить у авторов по запросу. **ВТ**

Курение в Албании

В 2002 г. доля курильщиков в Албании составляла 60% совершеннолетних мужчин и 18% женщин и, более того, имела тенденцию к увеличению. Разработка политики по борьбе с курением стала одной из приоритетных задач руководства страны. В январе 2006 г. правительство представило новый законопроект по регулированию оборота табачных изделий и курения, предусматривающий запрет на продажу сигарет лицам моложе 18 лет и вводивший более строгие правила продажи и рекламы табачной продукции.

Данные четвертого раунда Исследования по определению уровня жизни в Албании позволили оценить недополученные доходы в результате курения для работающих мужчин (доля курящих женщин в выборке была слишком мала). Оказалось, что в Албании распространенность курения одинакова среди городского и сельского мужского населения. Среди наименее образованных мужчин доля курильщиков составляет около 50% и снижается по мере повышения уровня образования. Только 25% мужчин с высшим образованием являются курильщиками. Пристрастие к курению различается и по конфессионному признаку: самая большая доля курильщиков (36%) — среди албанских мусульман, включая бекташи, а среди албанских христиан их около 30%.

Доля курильщиков увеличивается с возрастом. Менее 20% 25-летних мужчин назвали себя курильщиками. Доля курильщиков резко повышается в старших возрастных группах и достигает максимума около 35% для мужчин в возрасте 38 лет и старше.

В среднем некурящие зарабатывают около 26 300 леков (около 290 дол. США), а курящие 24 290 леков в месяц (268 дол. США), т. е. меньше на 8,3%. Заработная плата некурящих выше во всех возрастных группах с самым большим разрывом для работников в возрасте от 35 до 50 лет.

При учете производительных характеристик человеческого капитала, таких, как образование и знание английского, итальянского, греческого языков и т. д., мы обнаруживаем более сильную зависимость заработной платы от этих характеристик для некурящих. Это подтверждает предположение, что у курильщиков и некурящих различные предпочтения по текущему и будущему потреблению.

Наше исследование показывает, что в Албании заработная плата работающих мужчин-курильщиков в возрасте от 25 до 60 лет значительно ниже заработной платы мужчин, которые никогда не курили. В соответствии с результатами других исследований, проведенных в развитых странах, потери курильщиков в заработной плате зависят от того, как учитываются ненаблюдаемые и наблюдаемые характеристики курящих и некурящих. Как показано выше, простое сравнение средней заработной платы дает разницу около 8%. При учете наблюдаемых личных характеристик (возраст, образование и пр.) отрицательное влияние курения на размер заработной платы сокращается до 4%. Однако если учесть различия курящих и некурящих как по наблюдаемым, так и по ненаблюдаемым характеристикам, то окажется, что разница в их заработной плате резко возрастет до 21-28% не в пользу курильщиков. Это действительно серьезное основание для разработки политики, направленной на ограничение курения в таких развивающихся странах, как Албания.

Источник: "Forgone earnings from smoking: Evidence for a developing country", Михаил Локшин и Кэтлин Бигл (Katheleen Beegle), Группа исследований развивающейся экономики, Всемирный банк, Вашингтон. **ВТ**

Дерегулирование бизнеса в России

Дерегулирование зависит от прозрачности и бюджетной заинтересованности местных властей

Екатерина Журавская, Евгений Яковлев

В последние годы проблема дерегулирования стала важным пунктом политической повестки дня: по данным Всемирного банка, только в 2005-2006 гг. 55 стран провели реформы по снижению административных издержек для ведения бизнеса. Но даст ли реформа, осуществляемая федеральным правительством, результаты в регионах? Что выигрывают от дерегулирования бизнеса сами бизнесмены и население в целом?

Анализируя эти вопросы, мы рассматриваем результаты мер по дерегулированию, которые были предприняты в России в начале 2000-х гг., и опираемся на детальные панельные данные по административной нагрузке на предприятия. Данные получены в результате регулярных опросов 2000 фирм в 20 регионах России о фактическом уровне административного давления в каждой из сфер, где проводились реформы.

Радикальные реформы

С 2001 по 2004 г. Россия приняла ряд законов, значительно упростивших процедуры регистрации и лицензирования новых фирм и процедуры, связанные с проверками уже существующих фирм. Законодательством предусмотрены четкие рамки регулирования в ряде областей. Например, по закону, при регистрации нового предприятия необходимо обращаться только в одно государственное учреждение, а процедура регистрации не должна занимать больше недели. Каждый инспектирующий орган имеет право производить проверки предприятия не более одного раза в два года. Лицензии выдаются не менее чем на пять лет. Кроме того, реформой предусмотрено освобождение от лицензирования многих видов коммерческой деятельности, на которые раньше лицензия была необходима.

До реформы российские фирмы страдали от чрезмерного регулирования. Существовало мнение, что такой высокий уровень регулирования стал одной из основных причин низких экономических показателей страны в течение первых восьми лет переходного периода. Заявленной целью реформы было стимулирование появления и роста предприятий малого бизнеса.

В нашем исследовании мы в первую очередь выясняем, достигнуты ли цели реформы по снижению административных издержек для бизнеса. Во-вторых, мы определяем, какие институциональные факторы влияли на исполнение законодательства по дерегулированию в различных регионах. И, в-третьих, мы оцениваем влияние дерегулирования по результатам — появлению новых фирм, уровню занятости в малом бизнесе, показателям здравоохранения и загрязнения окружающей среды.

Прозрачность и подотчетность местных властей

Сначала мы сравниваем фактическое административное давление с официальным уровнем, установленным законодательством, и приходим к выводу, что законодательство исполняется неудовлетворительно, а реальное бремя регулирования, которое выше установленных законом норм, значительно приуменьшается. Разница во времени вступления в действие разных законов по дерегулированию позволяет оценить их влияние на бремя регулирования. Используя метод "разницы разниц" с учетом региональных характеристик, макроэкономических шоков и особых региональных тенденций, мы делаем вывод, что в целом вступление в силу законодательства по дерегулированию бизнеса привело к существенному сокращению бремени регулирования для российских фирм в сферах, затронутых этим законодательством.

Однако в различных регионах реформы продвигались по-разному. Изучая только ситуацию, сложившуюся в крупнейших городах, можно получить неверное представление о положении дел в сфере регулирования бизнеса по стране в целом. Кроме того, уровень регулирования и до начала реформы заметно различался по регионам. Таким образом, выявляя факторы, определяющие успех реформы по дерегулированию на местном уровне, мы учитываем предреформенное состояние институциональной среды в регионе. По результатам наших оценок следует, что четыре фактора повышают степень исполнения законодательства по дерегулированию в регионах:

- прозрачность административной системы;
- низкий уровень коррупции;
- наличие сильного промышленного лобби, то есть степени влияния мощных промышленных групп на региональные власти;
- сильные бюджетные стимулы, то есть зависимость регионального бюджета от местных налогов должна быть выше, чем от федерального финансирования.

Одинаковый результат для всех фирм

Интересно, что все эти институциональные факторы одинаково влияют на регулирование как новых фирм на рынке, так и уже действующих фирм. А значит, промышленное лобби ускоряет процесс дерегулирования во всех сферах и не ведет к появлению барьеров для входа на рынок с помощью законодательного регулирования с целью защитить себя от потенциальных конкурентов.

По нашим оценкам, дерегулирование положительно повлияло на рост числа новых фирм и занятость в малом бизнесе. При этом никакого эффекта на экологию и здравоохранение (заболеваемость от потребления низкокачественных продуктов) не отмечено.

В заключение еще раз отметим, что наибольшего прогресса в продвижении реформ по дерегулированию бизнеса достигают регионы с прозрачной, подотчетной, наименее коррумпированной и заинтересованной в пополнении бюджета администрацией.

Наши данные позволяют оценить разные теории о характере регулирования. Наши выводы не совпадают с теорией общественного интереса, так как, во-первых, именно регионы с прозрачной, подотчетной администрацией достигают успехов в дерегулировании, и, во-вторых, дерегулирование не оказывает неблагоприятного влияния на экологию или уровень заболеваемости населения (два "провала" рынка, которые, как считается, решает регулирование). Наши данные также противоречат "теории захвата" в регулировании, так как наличие политически мощного промышленного лобби оказывает одинаковое влияние на регулирование деятельности как новых, так и существующих фирм и ускоряет дерегулирование во всех областях. Однако наши данные совпадают с теорией Шлейфера-Вишни (т. н. "платы за проезд"), так как наименее коррумпированные и заинтересованные в пополнении бюджета администрации в наибольшей степени продвигают реформы по дерегулированию.

Екатерина Журавская — научный руководитель ЦЭФИР в Москве; Евгений Яковлев — докторант Калифорнийского университета в Беркли, США. *Полный текст работы: www.cefir.ru (CEFIR/NES Working Paper No. 97).* **BT**

Сделки с землей и недвижимостью в России

Бизнес жалуется на слабую степень приватизации земли, непрозрачность процесса и фаворитизм

Григорий Кисунько и Жаклин Кулидж

Приватизация земли в России имеет непростую историю. Благоприятные условия для осуществления приватизации были созданы только после принятия Земельного кодекса в 2001 г. Но даже после этого осталось много открытых вопросов, в частности, проблема формирования цен.

Новым Земельным кодексом предусмотрены следующие возможности приватизации земли:

- Земельные участки под зданиями, приватизированными ранее, могут быть проданы или переданы в аренду собственнику здания по установленной цене в соответствии с федеральным законодательством (наиболее распространенный случай приватизации земли в отношении компаний).
- Свободные земельные участки, предназначенные для нового строительства, приобретаются через открытые торги или тендеры (пока сделок этого типа немного).

Процедура приватизации земельных участков под приватизированными зданиями (наиболее распространенный путь приобретения земли) состоит из 11 этапов. Покупатель должен обратиться в восемь различных инстанций, собрать 17 документов, потратить на это 220 дней и около 70 000 рублей (около 2400 дол. США) по официальным тарифам. Диапазон колебаний сроков и цен довольно велик — от около 50 дней в Ростовской области и 10 000 рублей в Новгородской области, до более 400 дней в Новосибирске и 360 000 рублей в Московской области.

На сегодня большинство земель, представляющих интерес для компаний, находится в собственности муниципалитетов или контролируется ими. Это дает местным властям практически монопольную рыночную власть на землю. Значительная гибкость арендной платы за землю (в отличие от продажных цен и земельного налога) создает мощные бюджетные стимулы для сохранения муниципалитетами прав собственности на землю. Местные власти стремятся передать землю в аренду компаниям, а не выставлять ее на продажу. В десяти из 15 исследованных нами регионов более трех четвертей земельных участков находится в собственности муниципалитетов или государства либо контролируется ими. Только в Ростовской области доля государства и муниципалитетов в землевладении значительно ниже — 35%. Зато в Москве 100% земли принадлежит государству. Остальными земельными участками в регионах владеют юридические и физические лица, со значительным преобладанием последних.

Кроме того, наблюдается много случаев злоупотребления муниципалитетами своей рыночной властью. Вводимые ими административные ограничения не всегда направлены на сохранение высокой арендной платы — чаще они создают благоприятные условия для отдельных фирм и/или оказывают неправомерное влияние на развитие местного бизнеса.

Ограниченный доступ к земле препятствует развитию бизнеса

Бизнесмены постоянно отмечают, что до сих пор приватизировано очень немного земельных участков и что имевшая место ограниченная приватизация была крайне непоследовательной, непрозрачной и отличалась неприкрытым протекционизмом. Эта проблема существует не только в России, но по сравнению с другими странами переходного периода российский бизнес в большей степени считает ограниченный доступ к земле "препятствием для развития".

В нашем исследовании мы рассматриваем проблемы, с которыми сталкивается российский бизнес при совершении сделок с землей и недвижимостью. Исследование основано на опросе, проведенном в 2004 г. Консультативной службой по иностранным инвестициям (FIAS), который охватил 15 российских областей, 517 агентств, оказывающих услуги по приобретению земли и недвижимости, а также 1188 юридических лиц и индивидуальных собственников, которые пытались пробрести землю и недвижимость, находились в процессе оформления сделки или заключили ее в 2004 г.

Наше исследование показывает, что основным фактором, влияющим на уровень приватизации земли в регионе (в основном, приватизации земли под зданиями), является ценовая политика местных властей. В тех из рассматриваемых регионов, где ценовая политика местного органа власти находилась в нижнем ценовом диапазоне, предусмотренном федеральным законодательством, количество сделок по приобретению земли было выше, чем в других регионах. Снижение официальной цены на землю в пределах, установленных государством, приводит к существенному повышению уровня ее приватизации (в некоторых регионах — более чем вдвое).

Время, необходимое на прохождение всех процедур, также играет важную роль и влияет на уровень приватизации земли. Чем продолжительнее период оформления покупки земли, тем ниже уровень ее приватизации в регионе. Снижение средней продолжительности процедуры приобретения земли на один месяц повышает общее число приватизационных сделок на 100 000 жителей приблизительно на 11%.

Если бизнесу не дают возможность приобрести землю, единственным вариантом получить ее становится заключение арендного договора. Так как процедура приватизации земли слишком длительна, доля долгосрочных арендных договоров больше, чем доля сделок по приобретению земли. Если период оформления сделки сократить на 25% от его средней продолжительности, доля арендных договоров снизится приблизительно на 15 процентных пунктов в пользу приватизации.

Вторым фактором, влияющим на уровень приватизации земли, является частота отказов государственными учреждениями в оформлении сделки. Наше исследование демонстрирует, что при рассмотрении заявок на приватизацию земли государственные учреждения отказывают в сделке в среднем вдвое чаще, чем при процедуре оформления арендного договора, хотя сам процесс и критерии предоставления прав на землю могут быть одинаковыми.

Коррупция выше при сложных процедурах с невозвратными издержками

Процедуры, при которых покупатели земли несут существенные невозвратные издержки (например, они уже купили землю и пытаются зарегистрировать право собственности на нее), отнимают приблизительно на 34% больше времени, чем "обратимые" процедуры. При процедурах, связанных с невозвратными издержками, коррупция более распространена: доля

этапов оформления, на которых приходится давать взятки, на 11% больше.

Чем сложнее процесс оформления земельной сделки, тем чаще в нем присутствует элемент коррупции. Каждая дополнительная ступень оформления земельной сделки почти на 4 процентных пункта повышает долю этапов, на которых приходится давать взятки.

Продолжительность процедуры не сильно влияет на уровень неофициальных платежей. Но официальная стоимость процедур оформления сделки, наряду с сопутствующими им сложностями, серьезно отражается на уровне взяток: чем выше официальная стоимость, тем больше приходится платить непосредственно чиновникам.

Наличие связей во властных структурах может способствовать сокращению продолжительности оформления приватизационной сделки, но незначительно. Поддержание таких связей требует определенных затрат, так что посредники, обладающие контактами, которые, как они считают, могут помочь им в работе, включают и эти расходы в плату за свои услуги.

Использование аукционов или тендеров во многих регионах пока не очень распространено, и если такие механизмы приводят к росту уровня приватизации земли, то пока нет убедительных данных, что они дают положительный результат и по другим аспектам этого процесса, в частности, сокращению сроков оформления или снижению неофициальных платежей.

Рекомендованные меры

- Надо упростить процедуры оформления земельных сделок. Регионы с самыми простыми процедурами должны стать положительным примером для остальных.
- Административно установленные цены на землю под приватизированными зданиями должны быть низкими. Это способствует увеличению числа приватизационных сделок и развитию конкурентного вторичного земельного рынка. Но если в результате приватизации муниципалитеты не смогут получать прежние доходы от арендной платы за землю, им придется компенсировать эти потери (например, повысить земельный налог), чтобы сохранить баланс бюджета и не отказываться от расширения приватизации земельных участков.
- Для многих бюрократических процедур должно быть введено правило "согласия по умолчанию" по истечении срока для ответа. Чиновники должны предоставлять письменное обоснование причин отказа в заявке на приватизацию земли в предусмотренный законом срок. Если по истечении этого срока решение не было принято, заявка должна считаться одобренной — при необходимости соответствующий государственный орган может быть принужден к этому в судебном порядке.
- Необходимо расширять практику проведения аукционов и тендеров по приватизации земли, при этом следует обеспечить их прозрачность и справедливость.

Григорий Кисунько — старший специалист Отдела по вопросам госсектора Сети по сокращению бедности и экономическому управлению, Всемирный банк, Вашингтон. Жаклин Кулидж (Jacqueline Coolidge) — ведущий специалист по инвестиционной политике Консультативной службы по иностранным инвестициям (FIAS) — структуры с участием нескольких доноров Группы Всемирного банка. Текст работы "Survey of Land and Real Estate Transactions in the Russian Federation"см. на: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=958175#PaperDownload (Policy Research Working Paper № 4115). **ВТ**

Земельный вопрос — препятствие для бизнеса

Вопросы, связанные с приобретением и арендой земли и помещений, играют значительную роль при принятии решений о создании и расширении малого бизнеса. Об этом свидетельствуют результаты шестого раунда Мониторинга административных барьеров развития малого предпринимательства. Мониторинг осуществляется в форме ежегодно повторяющихся опросов двух тысяч фирм в двадцати регионах Российской Федерации, которые ЦЭФИР проводит с 2002 г. с целью оценить результаты реформы по дебюрократизации экономики, начатой федеральным правительством в 2001 г.

Результаты мониторинга показали, что почти половине фирм приходится сталкиваться с земельными вопросами. Проблема приобретения и аренды земли и помещений была названа среди наиболее серьезных, связанных с госрегулированием.

- *Продолжительность процедуры.* Процедуры покупки как земли, так и помещений кажутся лотереей: в некоторых случаях они осуществляются относительно быстро (от 1 до 3 месяцев), а в других — затягиваются и занимают больше полугода. В 2003 г. больше трети предприятий, пытавшихся приобрести помещение, вынуждены были потратить на эту процедуру более полугода; около 90% фирм, приобретавших землю, не смогли завершить процедуру покупки в течение полугода. В 2006 г. продолжительность этих процедур не претерпела больших изменений.
- *Приобретение госсобственности.* С самого начала, 2003 г., в качестве наиболее дорогостоящей, отнимающей много времени и наименее прозрачной выделялась процедура приобретения государственной собственности. Эта тенденция продолжает сохраняться вплоть до настоящего момента. В 2006 г. для среднестатистического предприятия продолжительность этой процедуры составила 3 месяца.
- *Затраты, связанные с процедурами,* по результатам опроса в 2004 г., не зависели от того, кто является партнером по сделке — другая частная организация или государство. Однако при проведении сделок с государством чаще оказывалось давление с целью получения взятки.

Продолжительность (в днях) процедуры приобретения помещений (на примере 80% фирм, медианные значения)

Процедура	Покупка госсобственности	Покупка частной собственности	Аренда госсобственности	Аренда частной собственности
2004 г.	22	60	30	7
2006 г.	30	30	30	7

Таким образом, результаты исследования показывают, что у малых предприятий существуют серьезные проблемы, связанные с приобретением помещений и земельных участков. Значительное число фирм отказывается от ведения или расширения бизнеса из-за этих трудностей. Чтобы уменьшить произвол чиновников на местах, необходимо упрощение соответствующих процедур; это также послужит мощным стимулом развития малого бизнеса в регионах России.

Источник: ЦЭФИР, Москва, www.cefir.ru. Серия вопросов, связанных с покупкой и арендой земли и помещений, добавлена к опросу по инициативе и при финансовой поддержке Консультативной службы по иностранным инвестициям (FIAS). **ВТ**

Доходность иностранных банков в Центральной и Восточной Европе

Иностранные банки, созданные в стране “с нуля”, являются наиболее эффективными

Олена Гаврильчик и Эмилия Юрзик

От чего зависит доходность банка? Как отражается структура собственности и способ входа на рынок на эффективности работы банка? Очевидно, что одни и те же факторы оказывают разное влияние на деятельность местных и иностранных банков. Например, иностранные банки, вероятно, менее зависимы от структуры пассивов и местных экономических условий. Однако они могут быть более чувствительными, например, к экономической ситуации в собственной стране и стратегии головного офиса.

Иностранные банки сами по себе не однородная группа и отличаются способом входа на рынок: создание нового банка "с нуля" или поглощение уже существующих местных банков. Вновь созданные банки тесно связаны со своими головными структурами, зависят от них в плане материнского капитала и используют одобренные методы управления рисками и портфельными активами. И наоборот, при поглощении банка иностранные инвесторы “наследуют” его персонал, инфраструктуру и клиентский портфель, так что им приходится тратить время и средства на модернизацию своего приобретения. Также, поскольку местные банки, предлагаемые иностранным инвесторам, часто неликвидны и обременены невозвратами по кредитам, новым владельцам приходится нести издержки по реструктуризации бизнеса.

Мы рассматриваем источники доходности банков, опираясь на данные с 1993 по 2004 г. по 419 коммерческим и сберегательным банкам 11 стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), а именно, Болгарии, Хорватии, Чехии, Эстонии, Венгрии, Латвии, Литвы, Польши, Румынии, Словакии и Словении. В этом регионе самая высокая в мире доля (71%) иностранных инвесторов в банковской сфере, которые пришли на рынок как через создание банков “с нуля”, так и через поглощение местных финансовых учреждений.

Мы разделяем доходы банков на чистый процентный доход, чистый непроцентный доход, резервы на покрытие потерь по кредитам и накладные расходы и исследуем влияние на них ряда внутренних и международных факторов. Это позволяет установить, зависит ли эффективность иностранных банков от их принадлежности к транснациональным финансовым корпорациям и сближаются ли со временем показатели деятельности разных типов банков.

Созданные “с нуля” банки более рентабельны

Во-первых, результаты исследования наглядно демонстрируют, что способ входа на рынок влияет на эффективность иностранных банков. Доходность иностранных банков, вышедших на рынок через поглощение, не отличается от доходности местных банков, в то время как вновь созданные банки на 0,95 процентных пункта (п.п.) рентабельнее остальных. Более высокая доходность новых банков является следствием меньших издержек, а не результатом более высокой процентной ставки или непроцентного дохода. Резервы для покрытия невозвратов по кредитам и издержки в среднем созданном “с нуля” банке ниже, чем в местном банке, на 6,43 и 1,23 п.п., соответственно. У новых банков более качественный кредитный портфель, вероятно, благодаря лучшим методикам отбора потенциальных заемщиков и их последующего мониторинга. С другой стороны, возможно, новые банки ориентируются на определенные сегменты рынка, а именно, наиболее крупные и прозрачные предприятия, оставляя рискованных клиентов местным банкам.

Издержки созданных “с нуля” банков на 1,23 п.п. ниже

Во-вторых, иностранные банки по-разному реагируют на местные и международные условия, в зависимости от способа входа на рынок. Новые банки не чувствительны к внутренним факторам, в частности, к структуре балансовых отчетов, росту ВВП и процентным ставкам. Но они зависят от состояния своих головных структур и изменений процентной ставки в ЕС. Так что между новыми банками и их головными офисами, поддерживающими свои филиалы в ЦВЕ, существует тесная связь. Доходность банков, вышедших на рынок через поглощение, зависит от их собственного уровня капитала и не чувствительна ни к местной макроэкономической среде, ни к международным факторам.

В-третьих, появление на рынке ЦВЕ иностранных банков (обоих видов) отражается на работе местных банков. С увеличением иностранного присутствия в банковской сфере издержки местных банков растут. Это можно расценивать как "негативный" побочный эффект, но он объясняется тем, что в странах с низким уровнем экономического развития издержки местных банков увеличиваются из-за конкуренции с иностранными банками — чтобы выдержать ее, местным банкам приходится вкладывать средства в новые технологии и человеческий капитал.

Однако со временем происходит некоторое сближение показателей деятельности банков с разной структурой собственности. Доходность новых банков снижается, а издержки растут. Это признак положительного побочного эффекта: местные банки постепенно становятся более конкурентоспособными, и новые банки теряют возможность получать сверхприбыли.

Выводы

Таким образом, наше исследование показывает, что созданные “с нуля” банки эффективнее банков других типов, что является следствием современных методов управления и предоставления кредитов, хорошей репутации и поддержки со стороны головных структур. Вероятно, ни один из этих факторов не помогает улучшить работу иностранных банков, вышедших на рынок через поглощение, но это, скорее всего, связано с небольшим временем, прошедщим с момента смены собственников и унаследованным тяжелым бременем просроченных займов.

Появление иностранных банков на рынке повышает стабильность банковской сферы, так как эти банки меньше, чем местные, зависят от внутреннего экономического климата.

Олена Гаврильчик — экономист Центра CEPII, Париж, Франция; Эмилия Юрзик (Emilia Jurzyk) — аспирант факультета экономики Центра переходной экономики Католического университета г. Лейвена. *Полный текст работы см. на: http://ssrn.com/abstract=965735.* **ВТ**

Украинские банки: скоро перемены?

Два основных риска для украинского банковского сектора — валютный и ликвидности

Наталья Душкевич и Валентин Зеленюк

В последнее десятилетие в Украине был отмечен быстрый рост активов функционирующих в стране банков (см. график). В первые годы после провозглашения независимости было зарегистрировано 76 коммерческих банков, в 1995 г. их число достигло максимума — 230, а в 2006 г. снизилось до 193. В настоящее время в стране осталось только два государственных банка, на которые приходится около 12% суммарных активов, что намного меньше, чем, например, в Чехии (24%), России (35%) или Словении (65%). Конкуренция между банками высока, и ни один из них не занимает доминирующего положения. Индекс экономической концентрации Херфиндаля-Хиршмана уже много лет не превышает 400 пунктов, что сопоставимо с уровнем Великобритании или Франции.

Такие крупные международные банки, как Citibank, ING и HVB, появились на украинском рынке до 2000 г., но не попали даже в первую двадцатку по активам. Однако в последние два года интерес иностранных инвесторов заметно возрос. Новая волна приобретений началась в сентябре 2005 г., когда Raiffeisen International купил второй по величине банк Украины "Авал". Последовавшие за этим сделки с другими крупными международными банками привели к увеличению доли иностранной собственности в банковском секторе Украины с 15% в 2004 г. до почти 30% к концу 2006 г.

В 2006 г. около 65% притока прямых иностранных инвестиций пошло в банковский сектор. Стремительно возросли и цены: так, в начале 2007 г. Swedbank заплатил около 750 млн дол США за 19-й по величине украинский банк, что составило три четвертых суммы, за которую Raiffeisen International приобрел второй по величине украинский банк всего 17 месяцами ранее. Также резко повысился курс акций приобретенных иностранными инвесторами банков, что свидетельствует о возросшем к ним доверии инвесторов.

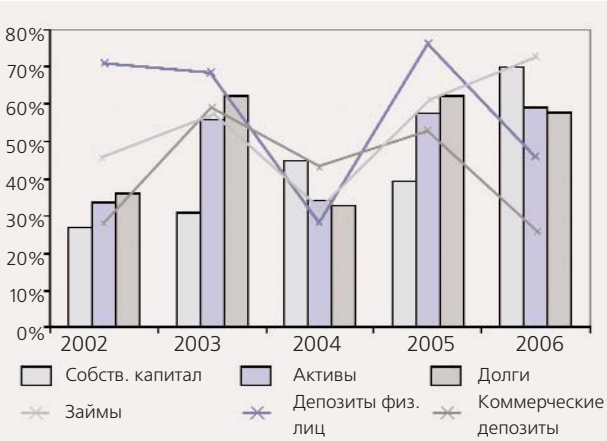
Однако, вероятно, доля местных банков останется довольно высокой. По сравнению с другими странами с переходной экономикой (кроме России) на Украине намного больше так называемых финансово-промышленных групп (ФПГ), владеющих или управляющих банковскими структурами. Например, крупнейший по активам украинский "Приватбанк" входит в одну из самых мощных ФПГ Украины "Приват Групп".

Грядет консолидация?

Благодаря росту конкуренции украинский банковский сектор, по оценкам Всемирного банка, лидирует среди большинства стран с переходной экономикой и даже некоторых развитых стран. Но слабость многих мелких банков, некоторые из которых находятся на грани банкротства, вероятно, приведет к их массовому уходу с рынка и объединению оставшихся банков. Международный опыт показывает, что многие отрасли промышленности проходят через этап консолидации в среднем на 15-м году развития. Банковский бизнес Украины, которому уже почти 17 лет, демонстрирует достаточный уровень зрелости в предоставлении первичных услуг (коммерческие и потребительские кредиты, депозиты), что считается еще одним важнейшим фактором для начала процесса вытеснения мелких игроков.

Избежать волны банкротств (или минимизировать ущерб) при худшем развитии ситуации можно путем слияния и поглощения инвесторами мелких банков, многие их которых страдают от плохого управления и слабой маркетинговой политики. До недавнего времени иностранные инвесторы не приобретали такие банки в основном из-за недостаточной прозрачности. Последние законодательные инициативы призваны повысить прозрачность банковской системы, однако процесс их принятия идет слишком медленно, а угрозы для банковской системы растут.

Рост показателей банковской деятельности



Каковы главные риски для банковского сектора Украины? Во-первых, растущий риск ликвидности. Большинство пассивов в банковской системе — краткосрочные депозиты и счета, а большинство активов — ипотечные и другие долго- и среднесрочные кредиты. Эта опасность вряд ли реализуется при условии, что доверие к банковской системе будет расти, крупномасштабных экономических шоков не произойдет, экономический рост продолжится, а доходы будут увеличиваться. Однако такое количество условий делает систему уязвимой.

Второй аспект — растущие валютные риски. В то время как многие кредиты номинированы в долларах США, большинство депозитов — в местной валюте (гривнах), так как процентная ставка по валютным кредитам в 1,5 раза ниже, чем по кредитам в гривнах, а валютный курс за последние семь лет почти не менялся. Если внешний шок вызовет девальвацию местной валюты, это может привести к кредитному кризису, поскольку многим заемщикам с доходами в обесцененных гривнах будет трудно погашать долларовые кредиты.

Национальный банк Украины рассматривает различные меры по ограничению займов в свободно конвертируемой валюте. Но это, скорее всего, не решит проблему, поскольку меры направлены на ликвидацию следствий, а не причин. Мы считаем, что более разумным рыночным решением был бы переход от искусственно поддерживаемого валютного курса к плавающему при одновременном таргетировании инфляции. Это должно привести к единому уровню процентных ставок по займам в национальной и свободно конвертируемой валюте.

В целом динамика банковского сектора Украины свидетельствует о том, что в этой сфере будут происходить существенные перемены, а их результат будет зависеть от того, насколько успешно банки Украины справятся с существующими рисками и решат проблему прозрачности.

Наталья Душкевич — сотрудник EERC (Киевская Школа экономики) и Киевского экономического института (КЭИ). Валентин Зеленюк — сотрудник КЭИ, EERC и Millennium Capital. Взгляды авторов могут не совпадать с позицией учреждений, в которых они работают. **BT**

Форум по экономике знаний: адаптация или инновации?

Шестой ежегодный форум по экономике знаний "Приобретение технологий и развитие сетей по распространению знаний" состоялся в Кембридже, Великобритания, 17-19 апреля 2007 г. На основе практического международного опыта, на форуме обсуждались ключевые аспекты, способствующие более интенсивному внедрению новых технологий и знаний на предприятиях, а также рекомендации по мерам политики, направленным на стимулирование этого процесса в странах Европы и Центральной Азии (ЕЦА). Опыт Кембриджа, как одного из ведущих мировых центров инноваций, стал важным вкладом в освещение роли учебных заведений, частных предпринимателей и правительственных структур в развитии технологий и передаче знаний прдприятиям. Внедрение технологий и ноу-хау, уже применяемых в разных странах мира, несет больший потенциал для устойчивого развития стран ЕЦА в кратко- и среднесрочной перспективе по сравнению с инновациями. В то время как стрны ЕЦА стремятся перенять подходы западноевропейских стран и “азиатских тигров”, им не стоит игнорировать происходящее в Китае и Индии. Многочисленное население обеих стран неуклонно повышает свой образовательный уровень и успешно применяет свои способности в местных и иностранных фирмах, которые процветают даже в условиях жесткой конкуренции. По результатам исследования Всемирного банка, правительства стран ЕЦА должны активно способствовать внедрению новейших технологий в частный сектор и созданию сетей, обеспечивающих распространение знаний между странами, путем создания соответствующей законодательной основы. Дополнительная информация: *http://www.worldbank.org/eca/ke*.

Латвия и Венгрия — на новом уровне сотрудничества со Всемирным банком

14-15 апреля 2007 г. в ходе Весенних совещаний Всемирного банка и МВФ правительства Латвии и Венгрии обменялись с вице-президентом Всемирного банка Шигео Кацу письмами, закрепляющими переход этих стран из статуса заемщика Всемирного банка в статус донора. После вступления Латвии в ЕС ее партнерство со Всемирным банком ориентировано на меры по реализации программы интеграции страны в ЕС, на стимулирование регионального развития и усиление государственных институтов. Венгрия, которая является крупнейшим донором Международной ассоциации развития среди восьми стран Центральной Европы, присоединившихся к ЕС в 2004 г., отметила 25 лет своего членства во Всемирном банке и выразила желание продолжить партнерские отношения со Всемирным банком на основе обмена знаниями. Дополнительная информация: *http://www.worldbank.org/eca*.

Конференция по образованию цыганских меньшинств призывает к увеличению поддержки

Сохранение прогресса в обеспечении равного доступа к качественному образованию для цыган потребует серьезной поддержки от доноров и национальных правительств, подчеркнули участники конференции "Реформы образования и интеграция цыган в Центральной и Восточной Европе", которую 2-3 апреля 2007 г. провели Фонд образования цыган и Правительство Венгрии. Первая крупная конференция Фонда за два года его существования собрала представителей правительств, доноров и организаций гражданского общества цыганских меньшинств. Член Совета Фонда и региональный директор Всемирного банка Анетт Диксон, а также председатель Института "Открытое общество" Джордж Сорос в своем видеообращении призвали доноров увеличить усилия по расширению успешных проектов Фонда, таких, как интеграция в школах и доступ к дошкольному образованию. В рамках конференции были проведены круглые столы и панельные заседания, где участники рассмотрели конкретные успешные примеры, такие, как важность вовлечения родителей и цыганского сообщества в процесс реформы образования и повышение результатов школьников, обучающихся в "смешанных" классах. Были рассмотрены инновационные примеры сотрудничества, например, программа в Венгрии, готовящая выпускников старших классов общеобразовательных школ к работе в частном секторе. Тем не менее для обеспечения исполнения законов против дискриминации и сегрегации в каждой стране необходимо содействие правительства. Дополнительная информация: *http://www.romaeducationfund.hu*.

Новая Стратегия партнерства с Македонией направлена на вступление страны в ЕС

27 марта 2007 г. Совет исполнительных директоров Всемирного банка обсудил новую Стратегию партнерства с Македонией, предусматривающую предоставление стране займа в размере до 280 млн дол. США на период 2007-2010 гг. Приоритеты новой Стратегии согласуются с намерением страны вступить в ЕС и направлены на поддержку правительственной программы по увеличению экономического роста и занятости населения. Стратегия основана на прогрессе страны в достижении макроэкономической стабильности и будет содействовать реформам для дальнейшего улучшения условий инвестирования в частный сектор. Она также обеспечит дальнейшее проведение реформ в ключевых секторах, где слабость управления продолжает сводить на нет все экономические реформы. Увеличение прозрачности и подотчетности в предоставлении услуг являются основными факторами для эффективности государственной программы по увеличению экономического роста, развитию человеческого капитала, а также для соответствия стандартам ЕС. Комплекс мер в рамках Стратегии разбивается на два основных направления: а) содействие экономическому росту и созданию рабочих мест, повышение качества жизни для всех; б) предоставление общественных благ и поддержка эффективного управления. Дополнительная информация: *http://www.worldbank.org/mk*.

Всемирный банк сотрудничает с Болгарией по вопросам интеграции в ЕС

Экономика Болгарии устойчиво растет с 2000 г., и в ближайшем будущем ожидается продолжение этой благоприятной тенденции. Однако повышение производительности и занятости, которые позволят снизить уровень неравенства до среднего по странам ЕС, останется основной задачей на ближайшие несколько лет. 21 марта 2007 г. Совет исполнительных директоров Всемирного банка одобрил три проекта, направленных на усиление интеграции страны в ЕС и сближение уровня жизни. Целевой заем для реализации институциональной реформы в социальном секторе будет направлен на финансирование реформ в области здравоохранения, образования и социальной защиты. Вторая программа по развитию транспорта и торговли в странах Юго-Восточной Европы будет способствовать развитию внутренней и международной торговли и транспорта в Болгарии путем улучшения объема, эффективности и качества услуг на отдельных участках границы Бол-

гарии со странами ЕС, при этом особая роль отводится Межевропейской транспортной сети. Совет директоров также одобрил выделение дополнительного финансирования на действующий в Болгарии проект по социальному инвестированию и повышению занятости, направленному на улучшение качества жизни социально уязвимых слоев населения и на оптимальное использование возможностей, полученных Болгарией от вступления в ЕС. Дополнительная информация: *http://www.worldbank.org/bg*.

Армения продолжает бороться с бедностью

8 марта 2007 г. Совет директоров Всемирного банка одобрил выдачу Армении кредита на борьбу с бедностью. Это уже третий проект в рамках 4-летней программы Всемирного банка, направленный на содействие реализации правительственной стратегии по сокращению бедности. Кредит поможет поддержать экономический рост и предпринимаемые усилия по сокращению бедности путем финансирования основных реформ. В настоящий момент власти Армении завершают обзор основных пунктов стратегии при непосредственном участии представителей гражданского общества и доноров. На следующем этапе правительство подготовит детальный анализ причин бедности и определит кратко- и долгосрочные вызовы на пути к увеличению экономического роста. Хотя экономический рост и начал способствовать снижению уровня безработицы в стране, безработными сейчас являются около трети трудоспособных граждан. Начавшийся рост занятости пока что имеет весьма ограниченное влияние на доход многих домохозяйств, особенно в менее производительных секторах, таких, как сельское хозяйство. Дополнительная информация: *http://worldbank.org/am*.

Комплексные Стратегии мероприятий при наступлении засухи в странах Центральной Азии и Кавказа

В новом отчете Всемирного банка отмечено, что подверженные засухе страны Центральной Азии и Кавказа должны разработать Национальные планы мероприятий при наступлении засухи, согласующиеся с другими планами по ликвидации последствий стихийных бедствий. Материалы "Оценки управления засухой и смягчения ее последствий в странах Центральной Азии и Кавказа: Региональные и ключевые характеристики по странам и стратегии" являются результатом исследовательских работ и консультаций, проведенных в течение последних двух лет в восьми странах. Актуальность подготовки отчета связна с сильными и продолжительными засухами в регионе в 2000-2001 гг., а также с тем, что подверженность этого региона засухе будет увеличиваться. Население в этих странах находится в уязвимом положении из-за отсутствия должных мер по планированию и высокого уровня бедности. До настоящего времени организации, ответственные за ликвидацию последствий стихийных бедствий, не уделяли должного внимания серьезности долгосрочных последствий засухи, фокусируя свои усилия на борьбе с непосредственными и очевидными последствиями природных бедствий. Дополнительная информация: *http://www.worldbank.org/eca/droughtstudies*

Заработали веб-сайты Международной ассоциации развития в Армении и Боснии

В Армении и Боснии начали работать веб-сайты Международной ассоциации развития. Ассоциация, входящая в Группу Всемирного банка, предоставляет странам кредиты на льготных условиях. Это значит, что средства выдаются с нулевой процентной ставкой на сроки до 35-40 лет, включая отсрочку платежа до 10 лет. С момента основания Ассоциация предоставила кредитов на общую сумму 161 млрд дол. США. Веб-сайты Международной ассоциации развития в Армении и Боснии освещают деятельность организации в этих странах и ее роль в стимулировании развития и сокращении бедности. Информация на сайте представлена в виде краткого описания проектов, интервью с официальными лицами и фотогалереей. Дополнительная информация: *www.http://www.worldbank.org/ida*

Информация предоставлена Мерелл Такк и Кристиной Лакатос, Отдел внешних связей по Европе и Центральной Азии

В Молдове смертность от СПИДа снизилась на 70%

В период с 1990 по 2000 гг. состояние здоровья населения Молдовы заметно ухудшилось. Показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении стал одним из самых низких в Европе (68 лет в 2003 г.). С середины 1990-х распространение ВИЧ/СПИД в возрастной группе 15-49 лет возросло более чем в 25 раз, достигнув в 2003 г. уровня 0,90%. Стремясь поддержать нормальный уровень медицинского обслуживания населения, власти пытались сохранить широкую сеть учреждений здравоохранения, унаследованных от советских времен, однако бюджетных средств на это было недостаточно. Финансирование в основном направлялось в крупные больницы, на которые приходилось 70% всех расходов на здравоохранение. Первичный сектор здравоохранения и Стратегия контроля над распространением ВИЧ/СПИД, разработанная при поддержке Международной ассоциации развития, правительства Нидерландов и других доноров, помогли правительству Молдовы проводить научно обоснованную политику в области здравоохранения и создать структуры для координации деятельности доноров в этой сфере. Общий вклад Международной ассоциации развития в сектор здравоохранения Молдовы составил 15,5 млн долларов США. Сотрудничество между правительством Молдовы, неправительственными организациями и донорами способствовало стабилизации ожидаемой продолжительности жизни, снижению детской и материнской смертности, снижению на 70% смертности от СПИДа. Реформы в секторе здравоохранения позволили ввести новый перечень доступных в обязательном порядке медицинских услуг и повысить уровень здравоохранения в сельских регионах. Дополнительная информация: *http://go.worldbank.org/IKYDS1WAN0*.

Новый Постоянный представитель в России

Клаус Роланд вступил в должность Директора по России и Постоянного представителя Всемирного банка в Российской Федерации. Г-н Роланд впервые приступил к работе во Всемирном банке в 1981 году в качестве советника Исполнительного директора от Германии и с тех пор занимал в организации ряд ключевых должностей. Его предыдущим местом работы была должность Директора представительства Всемирного банка во Вьетнаме. Бывший директор по России Кристалина Георгиева вернулась в головной офис Всемирного банка в Вашингтоне, заняв должность заместителя вице-президента Банка по вопросам устойчивого развития в недавно созданном департаменте, который объединяет такие направления, как развитие инфраструктуры, сельское хозяйство, защита окружающей среды и социальное развитие. Дополнительная информация: *http://go.worldbank.org/XDF661E1P0* **ВТ**

Всемирный банк

http://econ.worldbank.org

Vojislav Maksimovic, Asli Demirguc-Kunt, Meghana Ayyagari

Firm Innovation in Emerging Markets: The Roles of Governance and Finance (Инновации в компаниях на развивающихся рынках: роль управления и финансирования)

WPS 4157, март 2007 г.

Авторы исследуют факторы, стимулирующие инновации, на основе выборки из более 19 000 фирм в 47 развивающихся странах. Инновациями считаются не только внедрение новых технологий и выпуск новой продукции, но и мероприятия, способствующие приобретению работниками новых знаний и навыков и направленные на модификацию производства. Авторы делают вывод, что к инновациям наиболее склонны крупные частные компании, экспортирующие свою продукцию, имеющие доступ к внешнему финансированию, в которых работают высокообразованные менеджеры с опытом работы в среднем звене управления. И наоборот, не склонны к введению инноваций государственные предприятия, у которых нет иностранных конкурентов. Если держателем контрольного пакета акций является финансовое учреждение, фирма обычно консервативна. Использование частными фирмами внешнего источника финансирования повышает их склонность к инновациям. Фирмы, финансируемые иностранными банками, более склонны к инновациям, чем компании, финансируемые местными банками.

Mona Haddad

Trade Integration in East Asia: the Role of China and Production Networks (Торговая интеграция в Восточной Азии: роль Китая и производственных сетей)

WPS 4160, март 2007 г.

Производственные сети стали трамплином для недавнего роста торговли между странами Восточной Азии. Здесь фрагментированная торговля, в основном представляющая собой продажи деталей и комплектующих, расширяется быстрее обычной торговли готовой продукцией. В основном это происходит благодаря политическому курсу, благоприятствующему международного производству, выгодам концентрации, связанным с ранним вступлением стран в новую форму разделения труда, различиям в заработной плате между странами региона, низким торговым и транспортным издержкам и специализации, позволяющей получать отдачу от масштаба производства. Экономическая интеграция Китая углубила фрагментацию производства в Восточной Азии. Международная фрагментация производства вызвала расширение межрегиональной торговли в Восточной Азии, но также привела к сильной зависимости региона от торговли готовой продукцией за его пределами. Если сосредоточенные в Китае производственные сети в значительной мере способствовали экономическому росту в Восточной Азии, то они же стали причиной ряда проблем, поскольку не вызвали логически ожидаемого развития технологий и привели к чрезвычайной взаимной зависимости стран Восточной Азии.

Dragana Radevic, Irina Klytchnikova, и Patricia Silva

Poverty and Environmental Impacts of Electricity Price Reforms in Montenegro (Бедность и экологические последствия реформы цен на электроэнергию в Черногории)

WPS 4127, февраль 2007 г.

Правительство Черногории готовит реформу тарифов на электроэнергию в связи с недавними изменениями на национальном и региональном энергетических рынках. Предполагается, что тарифы на электроэнергию для жилого сектора постепенно возрастут на 40-100%. Столь значительное повышение цен негативно отразится на бедных домохозяйствах и приведет к существенному увеличению расходов населения на электроэнергию. В работе содержится анализ ряда альтернативных моделей энергетической политики, позволяющий оценить последствия введения различных тарифов на электроэнергию, в частности, для бедных и уязвимых домохозяйств. Повышение цен на электроэнергию может также привести к значительному увеличению доли домохозяйств, использующих для отопления древесину.

Clifford Zinnes, Laura Bouriaud, Ioan Abrudan, Valy Marochko, Jeffrey R. Vincent, Jean-Daniel Saphores

Detecting Collusion in Timber Auctions: the Case of Romania (Румыния: раскрытие сговоров на аукционах по продаже леса)

WPS4105, декабрь 2006 г.

Румыния была одной из первых стран с переходной экономикой в Европе, которая ввела аукционы по продаже древесины на корню из государственных лесов. По сравнению с прежней системой централизованного распределения леса по фиксированным ценам, аукционы имеют ряд преимуществ: возрастают доходы бюджета, выше вероятность, что участки попадут в руки наиболее щедрых покупателей, повышаются стимулы для технологического развития отрасли и роста производительности в государственном секторе. Ключом к использованию этих преимуществ является конкуренция. Однако сговор среди участников торгов часто приводит к снижению уровня конкуренции на аукционах по продаже леса. В результате участки продаются ниже справедливой рыночной цены, что подрывает преимущества аукционов. В работе подтверждается, что на основе данных по лесным аукционам можно сделать выводы о возможном сговоре при их проведении. Так, например, вследствие возможного сговора в 2002 г. была снижена окончательная цена на лес в Сучавском лесничестве и, возможно, в Нимтском. В заключение авторы рассматривают возможные действия правительства, направленные на борьбу со сговорами на аукционах и минимизацию их влияния на результаты торгов.

Центр социальных и экономических исследований (CASE)

http://www.case.com.pl

Maria Cernobrovciuc, Joanna Konieczna, Mariana Puntea, Marcin Sowa, Alexandru Stratulat

Prospects for EU-Moldova Economic Relations (Перспективы экономических отношений Молдовы и ЕС)

Отчет CASE №67

В последние годы внешние связи Молдовы определялись влиянием двух геополитических блоков — СНГ и ЕС. Несмотря на тесные связи Молдовы с СНГ, все более важными для нее становятся отношения с ЕС, особенно в свете сложившейся в стране экономической ситуации. В работе представлены последние экономические тенденции в Молдове, анализируются результаты недавно реализованных преобразований на макроэкономическом уровне, а также рассматривается ряд структурных реформ, осуществленных за последние пять лет. Авторы приводят историю связей ЕС и Молдовы и очерчивают перспективы будущих экономических отношений страны с Евросоюзом. В заключение приводятся данные по отношению населения к интеграции в ЕС, основанные на опросе специалистов, а также ряд рекомендаций для властей.

Jakubiak M., Maliszewska M., Orlova I., Rokicka M., Vavryschuk V.
Non-Tariff Barriers in Ukrainian Exports to the EU (Нетарифные барьеры для украинского экспорта в ЕС)
Отчет CASE, № 68

В целом тарифы ЕС на украинскую продукцию довольно низки, и традиционные протекционистские меры применяются ЕС лишь в отношении отдельных групп товаров. Но и эти ограничения предполагается отменить в ближайшие несколько лет после вступления Украины в ВТО и создания зоны свободной торговли промышленными товарами между ЕС и Украиной. Сейчас, защищая собственный рынок, ЕС часто использует нетарифные торговые барьеры, такие, как сертификация происхождения товара, таможенные процедуры и технические нормы. Препятствуют ли нетарифные барьеры украинскому экспорту в ЕС и, если да, то до какой степени? Авторы анализируют торговую политику Украины, развитие товарооборота между страной и Евросоюзом, рассматривают опыт стран Центральной и Восточной Европы в области преодоления нетарифных барьеров и оценивают степень его применимости к Украине. В докладе представлены результаты исследования нетарифных барьеров, с которыми сталкиваются украинские экспортеры, а также рекомендации по мерам политики.

Центр экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР)

http://www.cefir.ru

Irina Denisova
Entry to and Exit from Poverty in Russia: Evidence from Longitudinal Data (Попадание за черту бедности и выход из бедности в России)
CEFIR/NES WP 98, март 2007 г.

Доходы более 25 млн россиян не превышают прожиточного минимума. На основе анализа прожиточного минимума и данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (RLMS) за 1994-2004 гг. в работе рассматривается, как происходит попадание за черту бедности и выход из бедности. Помимо прочего, автор приходит к выводу, что наличие детей повышает риск попадания в бедность и снижает возможности выхода из нее, а наличие взрослых членов семьи с высшим образованием, проживающих в городе, дает противоположный результат. Экономические подъемы и спады асимметрично влияют на бедность: экономический рост снижает шансы перехода в бедность и также уменьшает риски, связанные с ней. Это значит, что бедные домохозяйства в период экономического подъема — это домохозяйства с серьезными проблемами, и им следует уделять особое внимание.

Ariane Lambert-Mogiliansky, Konstantin Sonin, Ekaterina Zhuravskaya
Are Russian Commercial Courts Biased? Evidence from a Bankruptcy Law Transplant (Являются ли российские арбитражные суды беспристрастными? На примере процедур банкротства)
CEFIR/NES WP 99, март 2007 г.

Исследование посвящено отклонениям в работе российских судов при рассмотрении дел о банкротстве после введения в действие в 1998 г. Закона о банкротстве. Авторы приходят к двум основным выводам. Во-первых, после вступления закона в силу судебные решения по количеству и виду процедур банкротства принимались под влиянием политической ситуации в регионе. Учитывая показатели неплатежеспособности фирм и качество регионального судопроизводства, авторы демонстрируют, что процедуры реорганизации при банкротстве чаще имели место в регионах с политически популярными губернаторами и губернаторами, у которых были плохие отношения с федеральным центром. Чем хуже было качество региональных судов, тем чаще они принимали решение о реорганизации. Во-вторых, на дальнейшую работу таких фирм влияло качество региональной судебной системы: в регионах с плохо подготовленными судьями фирмы, реорганизованные в соответствии с законодательством 1998 г., отличались слабым ростом продаж, производительности труда и ассортимента продукции, по сравнению с фирмами, не подвергавшимися процедуре банкротства. В регионах же с компетентными судьями реорганизованные фирмы опережали фирмы, не подвергавшиеся процедуре банкротства. Влияние качества судопроизводства на работу реорганизованных фирм было более сильным, когда губернатор региона обладал политической популярностью. Это подтверждаеют мнение, что политически сильные губернаторы препятствовали исполнению Закона о банкротстве от 1998 г.

Другие публикации

Andrei V. Vernikov
Russia's Banking Sector Transition: Where to? (Куда движется российский банковский сектор?)
BOFIT DP 5/2007
http://www.bof.fi/bofit_en/

В работе рассматриваются преобразования в российском банковском секторе с позиции взаимосвязи между институциональными изменениями и изменениями вида собственности. Автор считает, что уход государства из коммерческого банковского сектора был непоследовательным и недостаточным: основные банки еще не приватизированы, а государство уже возвращается в качестве владельца основных рыночных игроков. В работе рассматриваются введенные в России новые институты по регулированию банковского и финансового сектора: верховенство закона, конкуренция, страхование депозитов, процедура банкротства и корпоративное управление. Неблагоприятное сочетание новых институтов и традиционных местных норм привело Россию в тупик — структура собственности в банковской сфере препятствует развитию рыночных институтов. Вероятно, сейчас мы наблюдаем отклонение от первоначальных целей рыночных реформ.

Barry Bosworth, Susan M. Collins
Accounting for Growth: Comparing China and India (Факторы экономического роста: сравнение Китая и Индии)
NBER WP 12943, февраль 2007 г.
http://www.nber.org/papers/w12943

Авторы сравнивают экономические показатели Китая и Индии, используя простую систему оценки, учитывающую рабочую силу, капитал, образование и совокупную производительность факторов производства (СПФП) для трех секторов — сельского хозяйства, промышленности и услуг, а также для экономики в целом. Оценки экономического роста показывают, что с 1978 по 2004 г. в каждой стране доля вклада концентрации капитала и СПФП в рост производительности на одного рабочего была приблизительно одинакова. Кроме того, и в Китае, и в Индии в 1993 г. произошло ускорение экономического роста. Однако показатель общего роста производства в Китае приблизительно в два раза выше, чем в Индии; Китай опережает Индию по каждому из трех секторов производства в обоих периодах. В Китае ускорение эко-

номического роста после 1993 г. происходило главным образом в промышленности, на которую приходилось почти 60% совокупного роста производительности в стране. А в Индии, наоборот, 45% экономического роста во второй половине данного периода приходилось на сферу услуг. Перетекание рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность и сектор услуг повысило производительность в каждой стране на 1,2 процентного пункта.

Guido Friebel, Elena Panova

Insider Privatization and Careers — A Study of a Russian Firm in Transition (Приватизация для инсайдеров и карьера — исследование российских фирм в переходный период)

NBER WP 12998, март 2007 г.

http://www.nber.org/papers/w12998

В работе рассматриваются изменения в кадровой политике в отношении человеческих ресурсов в тяжелой промышленности России в переходный период. Авторы анализируют кадровые данные по 1538 служащим с 1984 по 2000 г. До 1991 г. в российских фирмах существовали устойчивые модели продвижения по служебной лестнице, довольно схожие с системой карьерного роста в западных фирмах. С 1992 г. и до 2000 г. такие карьерные модели уже не наблюдаются. Причина этого явления заключается в том, что на всех уровнях иерархии фирм, кроме самого нижнего, много руководителей принималось на работу со стороны, а уходило их значительно меньше. Фирмы оказались перегруженными менеджерами без перспектив к росту. Еще одна возможная причина — слабое осуществление прав собственности аутсайдеров в России.

Celine Allard

Inflation in Poland: How Much Can Globalization Explain? (Инфляция в Польше: насколько виновата глобализация?)

IMF WP 07/41, февраль 2007 г.

www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=20458.0

Работа посвящена влиянию глобализации на инфляцию в странах, недавно вступивших в ЕС, и в Польше, за период с 1995 г. В результате увеличения торговой интеграции цены в стране стали менее чувствительными к внутренним экономическим условиям, возможно, из-за того, что цели валютной политики все более смещаются в сторону стабильности цен. Похоже, что в количественном измерении глобализация приводит к снижению цен в Польше от 0,5 до 1 процентного пункта ежегодно, начиная с 1995 г., что значительно выше, чем в развитых странах. В будущем эффект снижения инфляции в странах, недавно вступивших в ЕС, вероятно, будет ослабевать по мере стабилизации слишком высоких в настоящее время темпов торговой интеграции.

Pasquale Tridico

Regional Human Development in Transition Economics: The Role of Institutions (Региональное развитие человеческого капитала в странах с переходной экономикой: роль институтов)

Universite degli Studi Roma Tre, WP № 70

http://host.uniroma3.it/dipartimenti/economia/pdf/wp70.pdf

Цель работы — анализ региональных различий развития человеческого капитала в Польше. Автор выводит региональные показатели человеческого развития для 16 регионов Польши и описывает приносящие и не приносящие доход аспекты человеческой жизни. В переходный период в западных регионах Польши ВВП на душу населения повысился больше, чем в восточных областях. Но это не привело к более высоким показателям по другим аспектам жизни — образованию и ожидаемой продолжительности жизни. И наоборот, хотя в восточных областях уровень ВВП на душу населения ниже, чем в западных, здесь показатели по "неденежным"аспектам жизни, не приносящим доход, выше. Вероятно, на востоке Польши социальные нормы и групповые предпочтения больше ориентированы на социальную политику и социальные службы, чем на западе страны, где сильнее ориентация на рыночную экономику.

Markku Kotilainen

Free Trade between the EU and Russia — Sectoral Effects and Impacts on Northwest Russia (Свободная торговля между ЕС и Россией — отраслевые эффекты и влияние на экономику Северо-Запада России)

WP №. 1087

Научно-исследовательский институт финской экономики: http://www.etla.fi/eng/julkaisuhaku.php

В работе изучаются возможные последствия свободной торговли между ЕС-25 и Россией на основе прикладной модели общего равновесия (CGE). Особое внимание уделено Северо-Западному региону России. Свободная торговля сама по себе могла бы негативно отразиться на условиях торговли в России и привести к небольшому снижению уровня благосостояния населения. Но в сочетании с повышением производительности она может вызвать рост уровня благосостояния. Это подчеркивает важность реформ в России. Черная и цветная металлургия, машиностроение и металлообработка, производство древесины и бумаги в первую очередь проиграют от введения свободной торговли с ЕС. А производство средств производства, топливная промышленность и сфера услуг получат импульс к развитию. Из-за структуры производства Северо-Запад России, вероятно, выиграет несколько меньше по объему валового регионального продукта, чем в среднем вся страна.

Alexandra Ferreira Lopes

The Costs of EMU for Transition Countries (Издержки стран с переходной экономикой при вступлении в ЕВС)

REPEC: http://repec.org/mmf2006/up.7815.1140017467.pdf

Следует ли Чехии, Венгрии и Польше, трем крупнейшим странам, вступившим в ЕС в 2004 г., присоединиться к еврозоне? Автор создает модель для оценки экономических издержек стран в результате потери самостоятельности в валютной политике после вступления в ЕВС. Вступление в еврозону может оказаться слишком затратным для этих стран. Оно может повлечь большие издержки, если: технологические шоки сильны; корреляция шоков валютной политики слаба; потребители не расположены к риску; доля импорта между рассматриваемыми странами и ЕВС низкая.

Floro Ernesto Caroleo, Francesco Pastore

A New Regional Geography of Europe? The Labor Market Impact of the EU Enlargements (Новая региональная география Европы? Рынок труда в результате расширения ЕС)

IZA DP № 2620, SSRN: http://ssrn.com/abstract=969620

Работа представляет обзор рынков труда старых и новых государств — членов ЕС в свете изменений, произошедших на политической и экономической карте Европы. Автор уделяет особое внимание микроэкономическим основам структурных изменений и их пространственно асимметричному воздействию на местные рынки труда. В работе изучаются: региональная занятость и смена мест работы; влияние мобильности рабочей силы на региональные различия уровня безработицы; региональное измерение гендерных различий; человеческий капитал как фактор региональной конвергенции; влияние торговли и ПИИ на региональные рынки труда; теневая экономика и теневая занятость; национальная политика и региональная политика ЕС. **ВТ**

2-й Ежегодный инвестиционный саммит по прямым инвестициям в развивающиеся рынки

4-5 июня 2007 г., Москва, Россия

Организатором конференции “Россия и другие развивающиеся рынки: Инвесторы стучатся в ворота” выступил Международный Совет институциональных инвесторов. Базируясь на успехе прошлогодней конференции, EMPEC 2007 предоставил информацию о возможностях, которые открываются перед инвесторами в развивающиеся рынки в таких сферах, как прямые и венчурные инвестиции, а также инвестиции в недвижимость. В конференции приняли участие представители российских органов власти, российских и иностранных инвестиционных банков, венчурных фондов, международных организаций.

Дополнительная информация: http://www.empec.org/2007/index.php?lang=ru

Глобализация, Европейский валютный союз и изменение европейских экономических систем

22 июня 2007 г., Флоренция, Италия

Хотя за последние 15-20 лет экономические системы европейских стран стали более интегрированными, наблюдаются значительные различия в степени либерализации рынков товаров и рынков труда, характере реформ системы здравоохранения и социального обеспечения, степени открытости к международным рынкам капитала. Уровень затрат на сферу исследований и разработок и инвестиций в новые технологии также не одинаков в разных странах. Организаторы семинара приветствуют заявки на презентацию теоретических и эмпирических работ и рекомендации для политиков, касающиеся данных вопросов. Основная цель семинара — разобраться, почему европейские страны в разной степени пользуются плодами региональной и глобальной экономической интеграции.

Дополнительная информация: www.cepr.org

Европейская летняя школа

3-9 сентября 2007 г., Дубровник, Хорватия

Специальная тема Летней школы 2007 — "Экономика науки". Принимаются заявки от студентов программ PhD и молодых ученых в рамках следующих тем:

- Экономика государственной исследовательской деятельности (финансирование университетов, научно-техническая политика)
- Рынок труда для ученых
- Научная карьера, сети сотрудничества и эффективность
- Распространение научных знаний
- Коммерциализация научных исследований
- Другие темы, исследующие экономические аспекты научной деятельности.

Дополнительная информация: ww.unibocconi.it/essid2007

Конференция WIDER: "южные локомотивы" глобального роста — Китай, Индия, Бразилия и ЮАР

7-8 сентября 2007 г., Хельсинки, Финляндия

Цель конференции — рассмотреть место Китая, Индии, Бразилии и ЮАР в глобальной экономике, включая воздействие, которое каждая из стран оказывает на свой регион с точки зрения роста, торговли, международных финансов, глобального управления и геополитики. На конференции будут раскрыты следующие темы:

- Последствия экономического роста четырех стран для других стран: возможности, вызовы, угрозы.
- Стратегии экономического роста и перспективы развития Китая, Индии, Бразилии и ЮАР: возможные ошибки и уроки для других стран.
- Торговля в сфере услуг и товарами: изменения в структуре торговли, отношения конкуренции и взаимной дополняемости в торговле, волатильность цен на товары.
- Потоки капитала и финансовые рынки: роль, факторы и дополнительный положительный эффект от ПИИ; государственные стратегии привлечения ПИИ, предотвращение финансового кризиса, обменный курс.
- Роль Китая, Индии, Бразилии и ЮАР в переговорах по вступлению в ВТО, региональные торговые соглашения.
- Последствия роста потребности в электроэнергии, изменение климата, экологические проблемы в регионах.
- Распространение технологий, права интеллектуальной собственности, государственная политика разных стран в области исследований.
- Политическая экономика и вопросы глобального управления, включая последствия для иностранной торговли.

Дополнительная информация: www.wider.unu.edu/conference/conference-2007-2/conference-2007-2.htm

Первая Летняя школа по "Транснациональности мигрантов"

9 сентября 2007 г., озеро Гарда, Италия

В рамках Летней школы предусмотрен интенсивный курс обучения для студентов программ PhD и молодых исследователей, работающих в области международной экономики и развития. В этом году школа посвящена анализу основных аналитических и эмпирических подходов к изучению воздействия международной миграции на принимающую страну. В работе школы примут участие 40 студентов из разных стран. Летняя школа организована в рамках исследовательской работы группы им. Марии Кюри "Транснациональность мигрантов".

Дополнительная информация: www.cepr.org

11-я ежегодная конференция Центра исследований в области экономической политики/ Европейской летней школы

28 сентября 2007 г., Претория, ЮАР

Тема 11-й ежегодной конференции — "Глобальные дисбалансы, конкуренция и развивающиеся рынки". В ходе конференции будут рассмотрены следующие вопросы:

- Последствия глобальных дисбалансов для банковской сферы, финансовых рынков и финансовой стабильности на зрелых и развивающихся рынках.
- Воздействие глобальных дисбалансов на кредитно-денежную политику развивающихся рынков, включая потоки капитала, ликвидность, инфляцию активов и обменный курс.
- Моделирование конкуренции и баланса платежей на зрелых и развивающихся рынках.

Дополнительная информация: www.cepr.org **ВТ**

"Расширение зоны евро: почему важна гибкость", Филипп Майер и Маартен Хендрикс

Aksoy, Y., De Grauwe, P. and Dewachter, H., 2002. "Do asymmetries matter for European Monetary policy?" *European Economic Review* 46 (2002), 443-469.

Berk, J. and Swank, J., 2007. "Regional real exchange rates and Phillips curves in monetary unions: Evidence from the US and EMU". De Nederlandsche Bank, mimeo.

Lewis, J., 2007. "Hitting and hoping? Meeting the exchange rate and inflation criteria during a period of nominal convergence", DNB Working Paper, no. 130.

Maier, P. and Bezoen, S., 2004. "Supporting and bashing of central banks: The Bundesbank and the European Central Bank", *European Journal of Political Economy* 20, 923-939.

"Распределение рисков в странах ЕС", Юлия Демьяник и Вадим Волосович

Kalemli-Ozcan, S., B. Sorensen and O. Yosha, 2001. "Regional Integration, Industrial Specialization and the Asymmetry of Shocks across Regions," *Journal of International Economics* 55, 107-137.

Sorensen, B. and O. Yosha, 1998. "International Risk Sharing and European Monetary Unification," *Journal of International Economics* 45, 211-238.

van Wincoop, E., 1994. "Welfare Gains from International Risk Sharing," *Journal of Monetary Economics* 34, 175-200.

"В ожидании вступления в еврозону?", Тэнел Росс

Meade, Ellen E. and D. Nathan Sheets, 2005. "Regional Influences on FOMC Voting Patterns". *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 37, No. 4, pp. 661-677.

"Рынок труда Латвии до и после вступления в ЕС", Михаилс Хазанс

Hazans M., 2007. "Coping With Growth and Emigration: Latvian Labor Market Before and After EU Accession", SSRN: http://ssrn.com/abstract=971198

"Экономика Польши после вступления в ЕС", Ева Бальцерович

CASE, 2006. "The Polish Economic Outlook. Trends, Analyses, Forecasts". Quarterly No. 3 (30).

CBOS, 2006. "Bilans dwoch lat czlonkostwa Polski w Unii Europejskiej. Komunikat z badan" ("An Evaluation of the two years of Poland's membership in the European Union". Survey results), April, available at http://www2.ukie.gov.pl/

European Commission, 2006. "Enlargement, Two Years After: An Economic Evaluation". Occasional Papers, no. 24. Bureau of European Policy Advisers and DG ECFIN, May, available at http://europa.eu.int/comm/economy finance/index en.htm

European Commission, 2006. Economic Forecasts Autumn 2006, European Economy, DG ECFIN, No 5, available at http://ec.europa.eu

Maliszewska M, 2004. "The EU Enlargement: Benefits of the Single Market Expansion for Current and New Member States". CASE Studies & Analyses, no. 273, at http://www.case.com.pl

World Bank, 2006. "World Bank EU-8" Quarterly Economic Report, Part II: Special Topic: Labor Migration from the New EU Member States.

"Экономические издержки курения в России", Михаил Локшин и Зураб Саджая

Becker, G., and K. Murphy, 1988. "A Theory of Rational Addiction." *Journal of Political Economy*, Vol. 96: 675-700

Chaloupka, F., 1991. "Rational Addictive Behavior and Cigarette Smoking." *Journal of Political Economy*, Vol. 99: 722-734

Heineck, G., and J. Schwarze, 2003. "Substance Use and Earnings: The Case of Smokers in Germany." Discussion Paper # 743, IZA, Germany

Hoad, N., and D. Clay, 1992. "Smoking Impairs the Response to a Physical Training Regime: a Study of Officer Cadets." *Journal of the Royal Army Medical Corps*, Vol. 138:115-117

Levine, P., Gustafson, T., and A. Valenchik, 1997. "More Bad News for Smokers? The Effect of Cigarette Smoking on Wages." *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 50: 493-509

Ogloblin, C. and G. Brock, 2003. "Smoking in Russia: The 'Marlboro Man' Rides but Without 'Virginia Slims' for Now" *Comparative Economic Studies*, Vol. 45: 87-103

"Дерегулирование бизнеса в России", Екатерина Журавская и Евгений Яковлев

De Soto, Hernando, 1990. "The Other Path". New York: Harper and Row.

Pigou, Arthur. 1938. "The Economics of Welfare". London: Macmillan.

Shleifer, Andrei and Robert W. Vishny., 1993. "Corruption." *Quarterly Journal of Economics* 108(3):599-617.

Stigler, George J., 1971. "The Theory of Economic Regulation." *Bell Journal of Economics* 2(1):3-21.

"Сделки с землей и недвижимостью в России", Григорий Кисунько и Жаклин Кулидж

FIAS, 2006. "Survey of Land and Real Estate Transactions in the Russian Federation", available at: http://www.fias.net/ifcext/fias.nsf/AttachmentsByTitle/LandSrv_CrossRegRep_Mar2006.pdf/$FILE/LandSrv_CrossRegRep_Mar2006.pdf

FIAS, "Report on Access of Enterprises to Land" (prepared for MEDT), FIAS/EU "Report on Land and Real Estate Transactions" (prepared for FIAS) at www.worldbank.org/russia/fias.

Khakhalin, Andre A. and Stephen B. Butler, "Privatization of Enterprise Land in the Russian Federation: 1992-2003", prepared for USAID, unpublished manuscript.

Muir and Shen, "Land Markets: Promoting the Private Sector by Improving Access to Land", World Bank Group Viewpoint Note, http://rru.worldbank.org/PublicPolicyJournal/Summary.aspx?id=300

World Bank, 2003. "Land Policies for Growth and Poverty Reduction", Oxford University Press.

"Украинские банки: скоро перемены?", Наталья Душкевич и Валентин Зеленюк

Sherif K., Borish M., Gross A., 2003. "State-owned Banks in the Transition: Origins, Evolutions and Policy Responces". World Bank.

Carbo-Valverde S. et. al., 2006. "Cross-Country Comparisons of Competition and Pricing Power in European Banking". Presentation on the 42 Annual Conference of Bank Structure and Competition.

Подписка на "Beyond Transition"

Если Вы или Ваша организация хотите бесплатно получать вестник "Beyond Transition", пожалуйста, заполните форму и отправьте ее нам по факсу, почте или на адрес электронной почты: editor@cefir.ru. Пожалуйста, укажите, какую версию Вы хотите получать: печатную или электронную.

Центр экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР)
Нахимовский проспект, 47, офис 720
117418 Москва
Россия
Тел. 495-105 5002
Факс: 495-105 5003
Эл. почта: editor@cefir.ru

Имя _____

Фамилия _____

Организация _____

Должность _____

Улица, дом _____

Город, область _____

Почтовый индекс _____

Телефон _____

Факс _____

E-mail _____

☐ **Подписаться на печатную версию**

☐ **Подписаться на электронную версию**

Beyond Transition

Управляющий редактор: Ксения Юдаева, научный руководитель, Центр стратегических разработок, Москва

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

Эрик Берглоф, главный экономист, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)

Главный редактор: Ольга Мосина, ЦЭФИР в РЭШ, Москва

Региональный редактор: Эндрю Остин, CERGE-EI, Прага
Редактор русской версии: Юлия Бабич, ЦЭФИР в РЭШ, Москва
Рисунки и макет: Екатерина Яковлева

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

ЦЭФИР при РЭШ
Нахимовский проспект, 47, офис 720
Москва, 117418, Россия
Телефон: +7-495-105 5002
Факс: +7-495-105 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.