

Д.Б. Кувалин, А.К. Мусеев, А. Харченко-Дорбек



### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОТКРЫТОСТЬ ДЛЯ РОССИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ

*В статье рассматриваются положительные и отрицательные последствия повышения уровня открытости российской экономики. Анализируются результаты внешнеэкономической либерализации в России, обобщаются теоретические взгляды на проблему, исследуется влияние экономической открытости на различные отрасли и секторы российской экономики.*

В последние два-три года в экспертном сообществе значительно активизировалась дискуссия о том, в какой степени современная российская экономика должна быть открытой. Всплеск интереса к этому вопросу связан, прежде всего, с интенсивными переговорами, которые в настоящее время ведутся по поводу вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Участие России в ВТО и корректировка национального законодательства в соответствии с правилами этой организации неизбежно приведут к повышению степени открытости российской экономики, и именно это обстоятельство является основным предметом дискуссий. Главный вопрос, ответ на который пытаются найти в процессе этих дискуссий, формулируется просто: выиграет или проиграет российская экономика от повышения открытости? Представляется, что ответ на этот вопрос следует искать с помощью анализа событий в современной российской экономической истории и теоретического анализа.

Уход от экономической автаркии, создание более открытой национальной экономики являлось одной из первоочередных целей российских реформ. Фактически реальная либерализация внешнеэкономических отношений началась уже в 1990-1991 гг.<sup>1</sup> За прошедшие 14 лет степень открытости российской экономики увеличилась радикально, что повлекло за собой как положительные, так и отрицательные последствия. К числу наиболее значительных положительных результатов можно отнести следующие.

**Повышение уровня рыночной конкуренции.** Благодаря либерализации внешней торговли иностранные производители пришли на российский рынок с предложениями широкого спектра новых товаров и услуг. Во многих случаях эти товары и услуги значительно превосходили по качеству российские аналоги. Цена импортной продукции также нередко оказывалась вполне конкурентоспособной. Эта экспансия импорта затронула большинство секторов российской экономики.

По данным опросов ИНП РАН [1], в начале 2000 г. 70,7% российских предприятий реального сектора сталкивалось с конкуренцией со стороны иностранцев на внутреннем рынке. В начале 2002 г. о конкуренции с зарубежными производителями сообщило уже 80% предприятий [2].

Вследствие роста конкуренции многие предприятия, качество работы которых оставляло желать лучшего, стали терять свои сбытовые ниши. Чтобы выжить в этих условиях, таким предприятиям было необходимо улучшить очень многое:

---

<sup>1</sup> Во всяком случае, первые публичные скандалы вокруг независимых отечественных экспортеров (концерн АНТ – экспорт военной техники; фирма «Исток» – экспорт мазута и т.д.) начались именно в эти годы.

качество продукции, стабильность поставок, технологический уровень машин и оборудования, дисциплину и добросовестность персонала, менеджмент и т.д. В ряде случаев российским производителям удалось добиться радикальных улучшений и восстановить свои рыночные позиции (пищевая и фармацевтическая промышленность, производство косметики и части строительных материалов, мобильные телефонные сети). Иными словами, открытие российских рынков и международная конкуренция ускорили развитие весьма многих отраслей национальной экономики.

**Расширение потребительского выбора.** Еще один положительный результат открытия российской экономики – кардинальное повышение качества потребительского выбора. Домохозяйства с высоким и средним уровнем дохода смогли воспользоваться этим преимуществом в полной мере. В результате значительно возросло качество жизни преуспевающих групп населения, особенно в крупных городах.

**Появление новых продуктов и внедрение новых технологий.** Повышение степени открытости российской экономики способствовало приходу из-за рубежа многих новаций: производственных идей, конструкторских и дизайнерских решений, продуктов и технологий. Безусловно, это помогало российским производителям понять, в каком направлении им необходимо развиваться для достижения рыночного успеха. Кроме того, использование зарубежного опыта во многих случаях значительно ускоряло модернизацию производства и улучшение качества продукции.

В частности, на вопрос «Начало ли ваше предприятие производить новые виды продукции в последние 2-3 года?» в середине 1999 г. положительный ответ дали 57,6% респондентов, а в середине 2002 г. – 45,2%. Доля предприятий, улучшивших качество всей своей продукции, в середине 1999 г. составляла 22%, а в середине 2002 г. – 32,1%. [2].

Покупка новых зарубежных машин и оборудования, позволяющих вывести производственные технологии на более высокий уровень, также стала распространенным явлением. В начале 2002 г. об этом сообщило 45,7%, а в середине 2003 г. – 50,6% предприятий, принимавших участие в опросах ИНП РАН [3].

Некоторые зарубежные стратегические инвесторы также внесли свой вклад в технологическое обновление российской экономики. Открывая в России новые предприятия и производства, они использовали современные ноу-хау, новые технологии, оборудование и материалы. Типичными примерами такого рода стали строительство крупными иностранными компаниями пищевых фабрик (Nestle, Danone, Cadbury, Parmalat и пр.), организация масштабных торговых сетей (Metro, Auchan), открытие небольших сборочных автомобильных производств, а также создание новых производственных мощностей в фармацевтике, тароупаковочной промышленности и некоторых других отраслях.

**Внедрение современной культуры бизнеса.** Появление иностранных компаний и иностранных менеджеров в России, равно как и регулярные деловые поездки российских предпринимателей за рубеж, ознакомили широкие круги отечественных производителей с другим типом бизнес-культуры. Как правило, «западная» бизнес-культура оказалась более эффективной по сравнению с «советской» в части решения различных проблем, стоящих перед компаниями, за счет более развитой административной организации, лучшего информационного контроля, более качественного финансового менеджмента, более высокого уровня партнерской дисциплины, более дружественных и гибких отношений с клиентами. Эта эффективность стала очень убедительным примером для российских

корпоративных менеджеров, и многие из них стали активно внедрять новые организационно-управленческие принципы в экономическую практику своих компаний.

**Расширение экспортных возможностей.** Экономический кризис 1991-1998 гг. в России резко сократил величину внутреннего спроса. В результате большинство национальных производителей было вынуждено кардинально уменьшить объемы выпуска своей продукции. Тем не менее часть российских компаний смогла компенсировать свои потери на внутреннем рынке за счет расширения экспортных поставок. Конечно, успешные российские экспортеры концентрируются в основном в сырьевых отраслях (производство нефти и газа, заготовка леса и металлолома, добыча руд) и в отраслях, производящих первичные продукты (черная и цветная металлургия, базовая химия, нефтепродукты). Однако в некоторых случаях компаниям в сфере перерабатывающих отраслей также удается наращивать свой экспорт.

По опросам ИНП РАН, доля предприятий, увеличивших свои экспортные операции, в промежутке между 1999 и 2002 гг. возросла с 4,2 до 22,6%. Данные опроса показали, что экспортная экспансия имела место не только в металлургии и химической промышленности, но и в машиностроении (31,4% положительных ответа в 2002 г.), и пищевой промышленности (55,6% положительных ответа в 2002 г.) [2]. В то же время рост открытости стал одним из факторов обострения проблем российской экономики. В частности, к числу подобных проблем можно отнести следующие.

**Ухудшение отраслевой структуры.** Как известно, одной из главных проблем советской экономики был масштабный технологический разрыв между различными секторами экономики. Высокие технологии, новые машины и оборудование были сосредоточены в военно-промышленном комплексе и энергосырьевом секторе, в то время как сектор потребительских товаров и услуг почти не получал качественных ресурсов. По сути дела, крупномасштабное производство и потребление нефти, газа, металла и т.п. в рамках советской экономики компенсировало недостаток технологически эффективных производств в отстающих секторах [4]. Как следствие отраслевая структура советской экономики была слишком «тяжелой». Это выражалось в повышенной энергоемкости и материалоемкости производства, замедлении инновационных процессов, деградации отраслей потребительского сектора, социально-экологических проблемах и других негативных явлениях.

Реформы, предусматривавшие повышение степени экономической открытости, не смогли решить указанных проблем. Более того, структура российской экономики стала еще «тяжелее». Неравные стартовые условия и отсутствие серьезной поддержки отстающих отраслей увеличили разрыв между различными секторами. Большая часть энергетических и сырьевых компаний сумела переориентироваться с внутреннего рынка на экспортные поставки и очень быстро выйти из кризисной ситуации. Кроме того, разрыв между высокой ценой экспорта и низкой стоимостью корпоративных издержек внутри России позволил этим компаниям получать очень высокие доходы и обеспечил относительно легкий доступ к финансовым ресурсам для развития. В то же время подавляющее большинство предприятий перерабатывающего сектора оказалось слабо конкурентоспособным как на внутреннем, так и внешнем рынке. Поэтому спад производства в перерабатывающих отраслях был гораздо глубже и длительнее, что привело к снижению их доли в ВВП.

По экспертным оценкам ИНП РАН, в период с 1990 по 2002 г. доля энергетического сектора в национальной добавленной стоимости выросла с 6,9 до 22,4%. Доля отраслей инвестиционного комплекса (машиностроение и строительство) в этот же период сократилась с 27,6 до 11,8%. Удельный вес отраслей потребительского сектора (пищевая, легкая промышленность и т. д.) уменьшился с 20,8 до 7,3%. Доля остальных секторов (производство конструкционных материалов, транспорт, торговля, услуги) в 2002 г. сохранилась примерно на уровне 1990 г. [5]. Следовательно, в переходный период отраслевая структура российской экономики изменилась в пользу производств с низкой добавленной стоимостью.

***Подавление импульсов развития в отстающих отраслях.*** К числу таких отраслей следует отнести легкую промышленность; большинство подотраслей машиностроения (производство электроники, авиастроение, станкостроение, транспортное машиностроение); химическую промышленность, ориентированную на внутренний спрос; местную промышленность в депрессивных регионах.

Положение этих отраслей было тяжелым в реформенный период. Несмотря на это, предприятия отстающих отраслей довольно активно боролись за выживание и улучшение рыночных позиций, применяя при этом как формальные, так и неформальные методы адаптации. Иногда им удавалось добиваться некоторых успехов. Однако макроэкономические обстоятельства, в том числе и экономическая открытость России, не позволили перечисленным отраслям выйти из перманентного кризисного состояния.

В частности, российский текстиль, как правило, не мог полноценно конкурировать с гораздо более дешевыми изделиями из Китая и других азиатских стран, для ввоза которых в Россию не существовало сколько-нибудь серьезных барьеров. Российские машины и оборудование в большинстве случаев значительно уступают импортным аналогам по качественным характеристикам, что в конечном итоге также привело к утрате их позиций на внутреннем рынке. Эти проблемы еще более усугублены переоценкой рубля в период с 1995 по 1998 г.

Ситуацию могли изменить только крупномасштабная технологическая модернизация в отстающих отраслях или установление высоких барьеров для импорта. Но внешние инвесторы не хотели вкладывать средства в убыточные отрасли, государство отказалось вводить серьезные ограничения на импорт, а сами отрасли заработать денег на свою модернизацию не могли. Иными словами, отстающие секторы были лишены и денег, и времени для полноценной адаптации, причем в существенной мере такое положение дел было связано именно с фактором открытости экономики.

***Ослабление экономических связей и анклавилизация национальной экономики.*** В процессе кризиса технологический разрыв между секторами трансформировался в экономический. Например, нефтегазовая отрасль и металлургия всегда были достаточно богаты, чтобы покупать трубы, машины, оборудование, реагенты и прочее не внутри России, а за рубежом. Предприятия этих отраслей часто так и делали как по экономическим (более высокое качество, удобные условия поставок и финансовых расчетов), так и по внеэкономическим причинам (масштабные «черные откаты» за право поставки). Как следствие благополучные экспортно-ориентированные отрасли довольно быстро сократили свои связи с российскими поставщиками.

Внутренний спрос на конкурентоспособные товары российского производства также снизился. Во многих случаях предприятия отечественных перерабатывающих отраслей просто не в состоянии превратить высококачественные первичные продукты

в такие же высококачественные товары конечного спроса. В частности, известно, что российские производители высококлассного металла объективно неспособны продать производимые объемы на внутреннем рынке ввиду отсутствия потребителей.

В результате, российская экономика в значительной степени распалась на экономические анклавы. Финансово успешные отрасли и территории имеют очень ограниченные экономические связи с депрессивными секторами и регионами. Это означает, что подъем производства в одной части российской экономики может практически не влиять на положение в других ее частях. Иначе говоря, экономический механизм, обеспечивающий эффект мультипликатора в сегодняшней России работает недостаточно действенно.

**Утечка капитала.** Либерализация правил трансграничных финансовых операций при слабости национальной правоохранительной системы и экономических трудностях привела к крупномасштабной утечке капитала из России. Ежегодная утечка капитала до сих пор находится на уровне 10-15 млрд. долл., а всего за период реформ за рубеж ушло, по разным оценкам, от 150 до 250 млрд. долл. Скорее всего, большая часть этого капитала покинула Россию навсегда и стала, по сути, безвозвратными потерями для национальной экономики.

Таким образом, отрицательные последствия экономической открытости оказались для России не менее, а скорее, более значительными, чем положительные. Во всяком случае, ВВП России до сих пор ниже, чем в 1990 г.

Корректный теоретический анализ также показывает противоречивость последствий, связанных с повышением степени открытости экономики.

Чаще всего при переговорах о вступлении в ВТО проблемы у стран-претендентов возникают в связи с излишним тарифным протекционизмом. Однако в российском случае основной проблемой является приведение внутрироссийских цен на энергоносители в соответствие с мировыми. Безусловно, с точки зрения теории конкурентного рынка (а именно эта теоретическая концепция лежит в основе позиции ВТО) точка зрения западных стран понятна: в ситуации, когда внутренние цены на энергоносители в России ниже мировых, российские предприятия получают «нерыночное» сравнительное преимущество при производстве энергоемких товаров. В этом случае очевидно, что страны – члены ВТО, которые откроют свои рынки для товаров российского экспорта, будут находиться в неравных условиях, рискуя потерять свои рынки сбыта по не зависящим от рыночной конкуренции причинам.

В качестве основного выигрыша для России от приведения цен на энергию в соответствии с рыночными (под которыми понимаются цены мирового рынка) указывается потенциальное изменение модели поведения предприятий. Считается, что регулируемые и нерыночные цены на энергию оказывают неправильные стимулирующие воздействия на российские предприятия, искажая их бюджетные ограничения и соответственно оптимизационное поведение. Это приводит к неблагоприятным структурным сдвигам и перераспределению ресурсов в сторону энергоемких производств и снижению стимулов к экономии энергии. Как только цены достигнут мирового уровня, предприятия окажутся нерентабельными, что в конечном итоге повлияет на экономический рост.

Действительно, согласно наиболее широко известной теории свободного рынка [6, pp.163-84], экономическая либерализация выравнивает товарные и факторные цены, что приводит к лучшему распределению ресурсов и большей эффективности. В этом случае доступ России на рынки стран ВТО является положительным фактором ее экономического роста, и, следовательно, требования ВТО должны быть приняты как можно скорее. Однако эмпирические исследования

влияния либерализации внешней торговли на экономический рост и уровень жизни приводят к противоречивым результатам. Так, межстрановые сравнения [7, pp. 523-544; 8, pp.1-117] позволяют сделать вывод о положительной долгосрочной связи между свободой торговли и экономическим ростом. Вместе с тем недавние исследования [9, pp. 383-398; 10] показали, что связь степени открытости экономики и экономического роста неустойчива и зависит от индикатора, измеряющего степень этой открытости. Таким образом, мнения о роли либерализации внешней торговли для экономического роста остаются неоднозначными.

Особенности промышленной структуры российской экономики и недостаточный уровень экономического роста заставляют очень осторожно подходить к теоретическим посылкам об оптимальности политики либерализации и свободной конкуренции. Следует отметить, что в экономической теории она была доказана лишь для ситуаций совершенных рынков капитала и совершенной информации [6]. Действительно, нельзя утверждать, что российские условия полностью соответствуют начальным гипотезам совершенных рынков, лежащих в основе доказательств теорем НОС [11, pp. 22-54; 12].

Какие же реальные результаты получит российская экономика от соответствия требованиям ВТО?

Как известно из теории, открытие национальной экономики должно привести к специализации страны в соответствии со структурой ее производства и ресурсов. В частности, вступление в ВТО откроет российскому экспорту более широкий доступ на мировые рынки, что должно стимулировать развитие экспортирующих отраслей и впоследствии привести к более глубокой специализации России на выпуске тех товаров, в производстве которых она имеет конкурентные преимущества. Чтобы оценить, какова же специализация России на настоящий момент, необходимо рассмотреть структуру ее экспорта.



Рис. 1. Отраслевая структура российского экспорта (вне СНГ, за 2002 г.)

*За исключением видов продукции, доля которых ниже 1% (их суммарная доля составляет 13%)*

Как показано на рис. 1, что в российском экспорте преобладает вывоз сырой нефти и природного газа (42% общей стоимости российского экспорта). Следует отметить, что спрос на эту продукцию крайне неэластичен к ценам, а значит, и к величине тарифов, которые потенциально должны снизиться вследствие вступления в ВТО. Доля продукции низкой степени переработки составляет еще 31% российского экспорта (здесь возможен некоторый выигрыш от снижения тарифов), а доля машин и оборудования (включая в себя экспорт военной техники) составляет всего 8%. Таким образом, очевидна явная сырьевая направленность российского экспорта, а также его слабая эластичность от тарифных барьеров.

В этой связи возникает вопрос о направлении, в котором идет структурная перестройка. Учитывая высокую квалификацию и уровень образования населения, которые должны являться российским сравнительным преимуществом, можно было бы рассчитывать, что рыночная конкуренция в результате открытия экономики приведет к лучшему использованию этого преимущества. Это означало бы сдвиг российской промышленной структуры в направлении производства продукции с высокой добавленной стоимостью. В то же время спрос на потребительские товары должен был бы способствовать развитию этого сектора российской промышленности. Однако, как отмечено выше, специализация российской внешней торговли имеет ярко выраженную сырьевую направленность.

В то же время такие сдвиги могут быть интерпретированы как следствие общего промышленного спада 1990-1998 гг. Следовательно, возврат к экономическому росту теоретически может обусловить более благоприятные сдвиги. Анализ динамики отраслевых инвестиций позволит оценить, какие изменения ожидают промышленную структуру в будущем (рис. 2).



Рис. 2. Структура инвестиций в основной капитал  
(в среднем за период 1998-2002 гг., % к итогу)

*За исключением отраслей, доля которых ниже 1% (их суммарная доля составляет 7%)*

Тремя отраслями, лидирующими в получении инвестиций, являются транспорт, топливная промышленность и жилищное строительство.

Более пристальное рассмотрение инвестиций в транспорт показывает, что свыше половины капитальных вложений направляется в трубопроводный транспорт<sup>2</sup>. Доля инвестиций в добывающую промышленность весьма значительна. Инвестиционный перекос в пользу добывающих отраслей не может быть объяснен разным уровнем износа основных фондов. И в добывающем, и перерабатывающем секторах он примерно одинаков – 52,5% и 54,8% соответственно. Следовательно, лидерство добывающих отраслей в инвестициях приведет к дальнейшему увеличению их удельного веса в объеме промышленного производства.

Таким образом, в настоящий момент российский реальный сектор все больше специализируется на добыче сырья и первичной переработке. Что касается перерабатывающей промышленности и в особенности отраслей высокой степени переработки, то наблюдается их маргинализация. Недостаточность инвестиций в эти отрасли не позволяет говорить об изменении ситуации в обозримом будущем. Более того, можно предположить, что этот разрыв будет увеличиваться. В конечном итоге этот процесс может привести к тому, что основной рыночной специализацией России станет добыча сырьевых ресурсов.

Теоретически, изменить ситуацию могли бы иностранные инвестиции. Так, приток прямых иностранных инвестиций был одним из важнейших факторов экономического роста и структурной перестройки в странах Юго-Восточной Азии [13]. В России иностранные капиталы также могут быть вложены в развитие тех отраслей, которые в современных условиях не находят внутреннего финансирования.

Однако анализ показывает, что ничего подобного в российской экономике пока не происходит. В частности, данные Госкомстата России о иностранных инвестициях в первую очередь свидетельствуют о неприоритетности прямых инвестиций по сравнению с «прочими<sup>3</sup>»: доля прямых иностранных инвестиций составила 22% в 2003 г. по сравнению с 77% прочих инвестиций. Общий объем вложений зарубежного капитала также незначителен – за 9 мес. 2003 г. отношение прямых иностранных инвестиций к общему объему российских инвестиций составило 5%. Что касается отраслевой структуры иностранных инвестиций, то здесь также не наблюдается значительной разницы со структурой внутренних инвестиций. За тот же период 2003 г. половина иностранных инвестиций была направлена в добывающую отрасль. Таким образом, приток иностранных капиталов не может рассматриваться ни как альтернатива перераспределительной системе, ни как противовес значительному вывозу капиталов российскими предприятиями за рубеж.

**Влияние экономической открытости на финансово-банковский сектор российской экономики.** В период реформ российский финансовый рынок подвергся ускоренной либерализации, существенно обгоняя в этом остальные секторы экономики. Операции по текущему счету платежного баланса, валютное регулирование и денежная сфера наиболее продвинулись по пути рыночного реформирования. Однако высокие риски и малоэффективная приватизация ухудшали инвестиционный климат, что привело к быстрому вывозу капитала,

---

<sup>2</sup> Этот вывод можно сделать, учитывая высокую прибыльность этой отрасли (рентабельность составила 60% в 1998 г. и 30% в 2001 г.), а также тот факт, что 53% общего объема прибыли в транспортной отрасли производится трубопроводами. Логично предположить, что инвестиции распределены пропорционально.

<sup>3</sup> К «прочим» инвестициям, согласно классификации Центрального Банка (ЦБ) России, относятся: наличная валюта, банковские и торговые кредиты, изменение задолженности по своевременно не поступившей экспортной выручке и не погашенным импортным авансам, прочие активы и обязательства, не включенные в прямые и портфельные инвестиции.



продолжавшемся все эти годы. Государство фактически не препятствовало этому до конца 1998 г. После кризиса в 1998 г. в Правительстве и ЦБ России появилось новое руководство, хорошо понимавшее опасности неконтролируемого вывоза капитала. Были введены новые правила валютного регулирования, и вместе с многократно упавшим реальным валютным курсом это помогло существенно замедлить утечку капитала.

В прошлом, 2003 г. утечка капитала выросла до уровня предкризисных лет, в то время как высокие цены на сырье и энергоносители позволяли сохранять положительное сальдо торгового баланса. В то время как валютные резервы ЦБ продолжали расти, Россия стала постепенно устранять барьеры на пути движения капитала, чтобы снизить инфляционное давление быстрорастущей денежной массы. Дополнительным фактором, влияющим на утечку капитала, стала неуверенность крупного бизнеса в собственной безопасности, что было вызвано широкомасштабными претензиями власти к нефтяной компании ЮКОС под лозунгом борьбы с бизнесом, уклоняющимся от уплаты налогов. Оставляя в стороне вопросы, связанные с действительными причинами выбора ЮКОСа как первого объекта атаки, нельзя не отметить, что олигархи были серьезно напуганы. Это неизбежно приводит к росту утечки капитала. Экономические факторы утечки капитала, к примеру растущий реальный курс рубля, также вносят свой вклад (рис. 3).

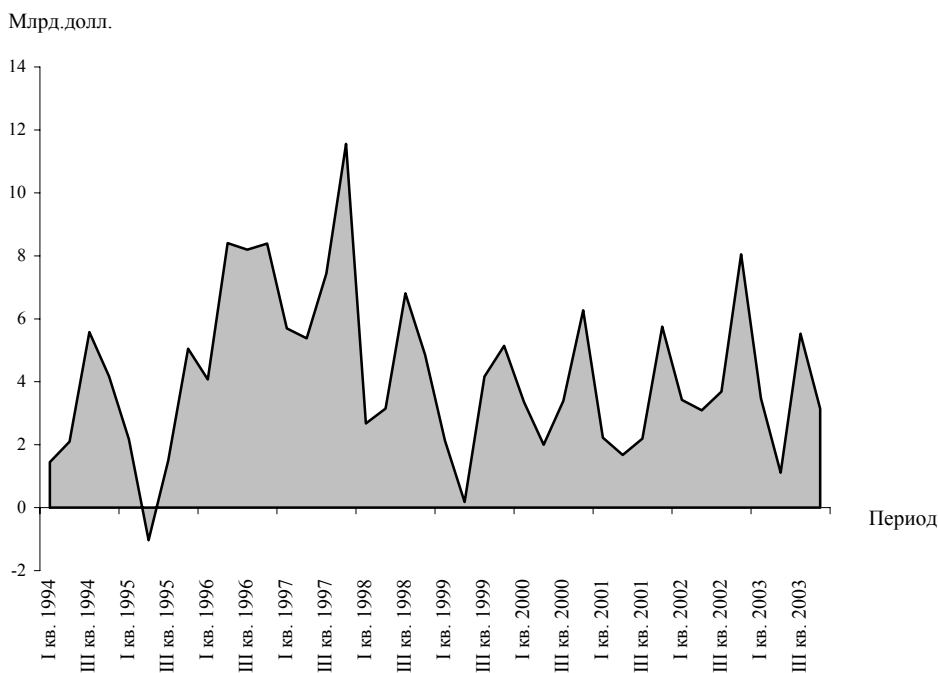


Рис. 3. Утечка капитала

В то же время наблюдается и обратное движение – вывезенный капитал частично возвращается в Россию. В 2003 г. этому способствовали падение ставок на финансовых рынках развитых стран и быстрый рост курса евро по отношению к доллару. Учитывая, что ЦБ теперь рассчитывает реальный эффективный курс рубля по валютной корзине, включающей доллар и евро примерно в равных долях, рост реального эффективного курса рубля был намного меньше, чем рост

реального курса к доллару. Частично благодаря этому капиталы переводились в альтернативные доллару валюты и номинированные в них вложения.

Риски крупного бизнеса, связанные с легитимностью приватизированной собственности, по-прежнему остаются движущим фактором утечки капитала. Это может служить аргументом в пользу допуска иностранных финансовых агентов на российские рынки, так как они не будут заинтересованы в защите своей собственности путем вывоза капитала за рубеж. Допуск иностранных финансовых агентов в российскую экономику сейчас является центральным пунктом переговоров с Европейским Союзом по поводу вступления России в ВТО. Как заявляют представители ЕС, основным барьером, с их точки зрения, являются ограничения на иностранные страховые компании и банки.

Что касается банковской системы, то иностранные банки не встречают особых препятствий в своей работе на российском рынке. «Дочки» иностранных банков вполне успешно развиваются, законодательно ограничен лишь суммарный объем иностранного капитала в банковской системе. Ослабление или снятие этого ограничения не угрожает отечественным банкам, как утверждают их владельцы, тем более, что понятия российского и иностранного капиталов в банковской системе существенно размыты благодаря оффшорным фирмам, владеющим, например, крупнейшими российскими банками, такими как Альфа-банк. Некоторое время назад российские экономисты и публицисты считали [14], что безопасно ослаблять ограничения на вложения в банковскую систему, когда ее капитал достигнет 5% ВВП, а суммарные активы – 50%. Сейчас капитал действительно превысил 5% ВВП, однако активы растут гораздо медленнее – они достигли всего лишь 38% ВВП.

Как показывает анализ, в случае отмены законодательных ограничений не стоит ожидать существенного увеличения банковского капитала. Современные тенденции в Европе, скорее, демонстрируют обратный процесс: инвестиционные банки консолидируются в стране своей регистрации, предпочитая проводить операции из единого центра. Чтобы выдать кредит российскому предприятию (или купить его ценные бумаги), иностранному банку нет смысла создавать свой филиал в России – ему гораздо проще и выгоднее оформить сделку в Европе. Поэтому выпуск еврооблигаций становится обычным довольно распространенным инструментом для крупных российских промышленных компаний.

В 1999-2003 гг. суммарный капитал коммерческих банков рос весьма стабильными темпами. Если выразить суммарный капитал банковской системы в долларах США, то его динамика была практически неизменной с середины 1995 г., за исключением года кризиса – 1998 – и примерно года после кризиса. В остальное время капитал банковской системы увеличивался в среднем на 13 млрд. долл. в квартал. Резкий прирост капитала во втором квартале 2003 г. объясняется «техническим» фактором – отзывом лицензии у АКБ «СБС-Агро», чей отрицательный капитал составлял 57 млрд. руб. Если исключить этот фактор, то рост капитала в долларовой выражении будет практически линейный (рис. 4).

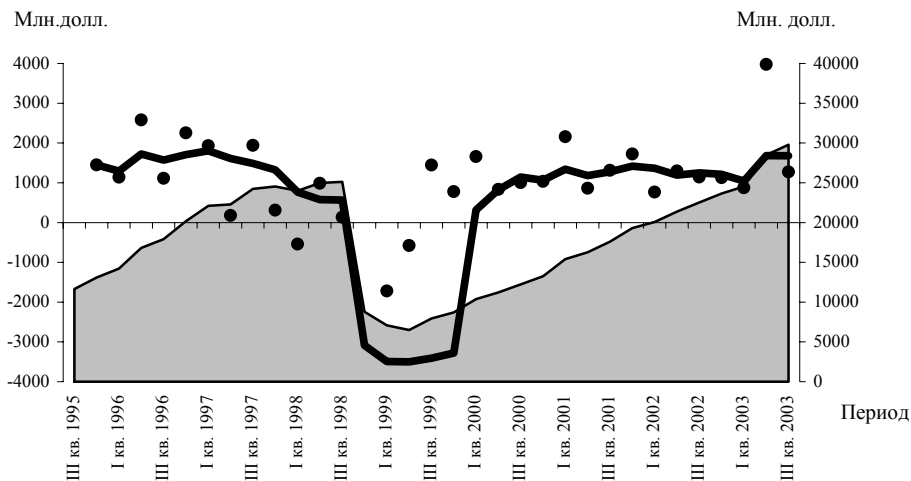


Рис. 4. Квартальный прирост капитала банков:  
 ■ капитал банков (правая шкала); ● квартальный прирост капитала банков;  
 — сглаженный квартальный прирост капитала банков

Что касается абсолютных величин, то легко заметить, что лишь к началу 2003 г. капитал банковской системы в долларовом выражении достиг докризисного уровня. Если принять наблюдаемый темп прироста банковского капитала за его «естественный» уровень, то придется признать, что риски, связанные с надежностью российских банков, еще долго не снизятся до уровня развитых стран. Капитал банковской системы России едва превышает 30 млрд. долл., что более чем в 2 раза ниже даже золотовалютных резервов ЦБ. К этой ситуации ведут низкая капитализация прибыли, высокие оперативные расходы и вывоз капитала.

К середине 2003 г. капитал банковской системы России составлял 5,9% ВВП (на 1 января 2003 г. – 5,4%, на 1 января 2000 г. – 3,5%). Этот показатель не выглядит заниженным в межстрановом сравнении. Так, капитал американских коммерческих банков составляет около 500 млрд. долл. Отношение капитала коммерческих банков к годовому ВВП США (около 10 трлн. долл.) находится на уровне 5%. Это объясняется тем, что в США банки традиционно играют незначительную роль в финансировании предприятий реального сектора – основные потоки инвестиций направляются в промышленность с фондового рынка. Низкая капитализация банковской системы вынуждает и российские предприятия следовать этому пути, что стало особенно заметно в последние два года. Крупные предприятия выходят на рынок с облигационными займами, которые мало чем отличаются от векселей – обеспечить их имуществом по современному законодательству нельзя, приоритетов инвесторам при проведении процедуры банкротства они не дают. Фактически современные корпоративные облигации в России представляют собой лишь хорошо оформленные векселя, защищенные от подделок, с прозрачным организованным рынком. Также они помогают предприятиям создавать себе кредитную историю и позволяют участникам рынка получить доступ к раскрываемой информации об эмитентах, что делает всю экономику в целом более прозрачной и прогнозируемой. Однако в инвестиционном процессе эти займы играют ничтожную роль, замещая лишь самые дорогие банковские кредиты и позволяя предприятиям получать новые ориентиры по среднесрочным (от года до трех) ставкам заимствования.

Дефицит банковского капитала отражает отнюдь не слабую эффективность российской банковской системы. Банки устойчиво генерируют доходы, но высокие оперативные расходы и оплата труда сотрудников «съедают» существенную часть прибыли. Это характерно не только для коммерческих банков, но и ЦБ.

Рентабельность банков (отдача на капитал), по словам зам. председателя ЦБ А. Козлова [15], находится на уровне 16-18%. По его словам, это почти в 2 раза превышает рентабельность остальных отраслей экономики. В то же время отдача на активы оценивается на уровне около 2%. Следовательно, рост банковского капитала затруднен низкой отдачей: если капитал банков будет расти с опережением, то отдача на него будет снижаться, в чем владельцы банков не заинтересованы. Экономических стимулов для роста банковского капитала нет, а политические – эффективны только в отношении государственных банков.

Основной заботой российских политиков являются долгосрочные сбережения населения в форме банковских депозитов или полисов страхования жизни. Сбережения населения во всем мире являются основным источником долгосрочных активов банковской системы. Сейчас же население слабо доверяет банкам, продолжая держать сбережения либо в ликвидной форме, либо в инфляционно-защищенной, например, в недвижимости (это особенно верно для таких высокодоходных регионов, как Москва).

Уже несколько лет в России действует единое законодательство для российских и иностранных банков, если они принадлежат резидентам ЕС. В то же время иностранные банки действуют на российском рынке предельно осторожно, предпочитая сохранять свою клиентскую базу и жестко ограничивая лимиты операций с отечественными банками. Риски по-прежнему считаются слишком высокими для проведения экспансивной активной политики.

Что на самом деле беспокоит иностранные банки – это «несправедливая» система гарантий по вкладам населения. Вклады в Сбербанке гарантируются государством, в то время как закон о гарантиях по банковским вкладам в целом долгое время не принимался. Однако в ближайшее время закон (теперь уже о страховании банковских вкладов) должен заработать, что, вероятно, активизирует деятельность иностранных банков по привлечению вкладов населения.

Другая существенная проблема отечественной банковской системы – текущая норма Гражданского Кодекса, по которой вкладчик может изъять свой вклад из банка в любое время до окончания срока договора. Это влияет как на российские, так и на иностранные банки, и является одним из важнейших факторов риска по пассивным операциям. Поправки в законодательство в этой области ожидаются с нетерпением как банками, так и предприятиями, которые тем самым получают доступ к существенно более высоким объемам долгосрочных кредитов.

**Выводы.** Влияние открытия финансовых рынков на экономику неоднозначно. Если рынки будут открываться быстро, до широкого распространения добровольного страхования жизни и имущества, то отечественные страховые компании потеряют свои позиции и не смогут аккумулировать существенные объемы долгосрочных пассивов. В макромасштабе это означает недополученную прибыль одного из секторов финансовой сферы экономики, причем далеко не самого развитого. Однако с точки зрения рисков ситуация серьезнее – это может привести к резкому росту утечки капитала в ситуации, когда процентные ставки на мировых рынках будут расти. В то же время установление разумных барьеров на пути движения капитала, а также законодательное удержание долгосрочных пассивов страховых компаний и банков внутри страны (что является обычной практикой для большинства развивающихся стран, присоединяющихся к ВТО) существенно облегчит положение реального сектора экономики и снизит риски

вымывания капитала из страны. Для сравнения, приведем соотношение инвестиций в основной капитал и утечки капитала, с 1994 г. по середину 2003 (рис. 5).

Млрд. долл.

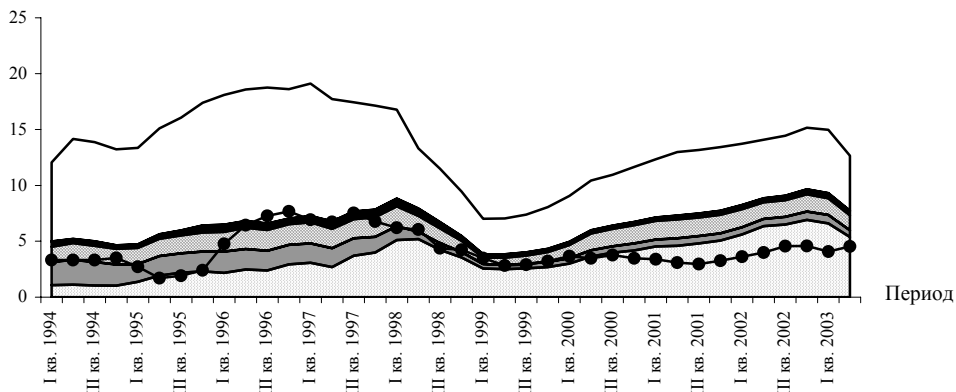


Рис. 5. Инвестиции в основной капитал и утечка капитала, без учета сезонности:

- средства предприятий;
- индивидуальные застройщики;
- ▨ бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты;
- ▒ федеральный бюджет;
- другие источники;
- — утечка капитала

Данное соотношение показывает, что именно удержание капитала в стране, а не защита отдельных рынков может кардинально повлиять на инвестиционный климат.

Таким образом, исследование ситуации показывает, что **повышение уровня открытости национальной экономики практически неизбежно связано со значительными рисками**. Многие кризисные явления, наблюдавшиеся в российской экономике после 1991 г., были вызваны тем, что экономическая политика властей эти риски недооценивала. Переход и в особенности быстрый к еще более высокой степени открытости также таит в себе серьезные экономические опасности. Полное снятие импортных барьеров грозит российским производителям в целом ряде отраслей кардинальным сокращением объемов продаж, а выравнивание внутрироссийских и европейских цен на энергию и транспорт резко снизит конкурентоспособность российских товаров. С этой точки зрения российской экономике нужен достаточно длительный переходный период, который поможет уменьшить макроэкономические риски и даст большинству российских компаний время, необходимое им для полноценной адаптации к новым условиям.

### Литература

1. Кувалин Д.Б., Демочкина А.В., Моисеева А.К. Российские предприятия в начале 2002 г.: проблемы модернизации // Проблемы прогнозирования. 2002. № 5.
2. Кувалин Д.Б., Демочкина А.В. Российские предприятия в середине 2002 г.: адаптация к экономической ситуации и перспективы развития // Проблемы прогнозирования. 2003. № 2.
3. Кувалин Д.Б., Моисеев А.К. Российские предприятия в середине 2003 г.: качество ресурсов и качество роста // Проблемы прогнозирования. 2004. № 2.
4. Яременко Ю.В. Экономические беседы. М., Центр исследований и статистики науки, 1999.
5. Узяков М.Н. и др. Материалы к концепции промышленной политики. М., ИНИП РАН, 2003.

6. Samuelson P. *International Trade and the Equalisation of Factor Prices* // *The Economic Journal*, Vol LVIII, June 1948.
7. Dollar D. *Outward oriented Developing Economies Really Do Growth More Rapidly. Evidence from 95 LDC's. 1976-1985. Economic Development and Cultural Change*, Vol 40, 1992.
8. Sachs J., Warner A. *Economic Reform and Process of Global Integration* // *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995.
9. Edwards S. *Openness, Productivity and Growth: What do we really know?* // *Economic Journal*, Vol.108, 1988.
10. Rodriguez F., Rodrik D. *Trade Policy and Economic Growth. A sceptics to cross-national evidence* // *NBER Working Paper*, 1999, № 7081.
11. Stiglitz J. "Quis Custodiet Ipsos Custodes?" in *Governance, equity, and global markets: the Annual Bank Conference on Development Economics, Europe*, J. E. Stiglitz and Pierre-Alain Muet (eds.) *World Bank*, New York, Oxford University Press.. 2001.
12. Sapir J. *Le Krach russe, Paris, La Découverte*. 1998.
13. FMI. *Trade liberalization and development* // *FMI Staff paper*, November. 2001.
14. Петров В. *Российские банки пострадают от вступления в ВТО. Комсомольская правда*, 23.05.2002; Скворцов Т. *Банки опасаются ВТО. Московская правда*, 23.05.2002.
15. [http://cbr.ru/today/publications\\_reports/print.asp?file=kozlov\\_031023\\_MBS.htm](http://cbr.ru/today/publications_reports/print.asp?file=kozlov_031023_MBS.htm)