

УДК 338.924
ББК 65.9(2Р)04
Р 443

Рецензенты:

д.э.н. Литвинцева Г.П., д.э.н. Малов В.Ю., к.э.н. Харитонов В.Н.

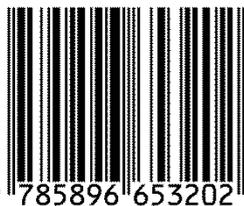
Р 443 **Ресурсные регионы России в «новой реальности»** / под ред.
акад. Кулешова В.В. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН,
2017. – 308 с.

ISBN 978-5-89665-320-2

В монографии рассматриваются проблемы развития ресурсных регионов. Обосновывается необходимость новых подходов к процессам ресурсно-индустриального и инновационного развития. Показана необходимость учета региональных особенностей при формировании государственной политики в минерально-сырьевом комплексе.

Книга предназначена для специалистов по проблемам государственного регулирования и функционирования минерально-сырьевого комплекса, а также для всех тех, кто изучает экономические вопросы регионального развития и комплексного использования ресурсов недр.

ISBN 978-5-89665-320-2



9 785896 653202

Авторский коллектив:

Крюков В.А. – введение; главы 1, 3, 6; заключение;
Шмат В.В. – главы 2, 3, 5; п. 6.3;
Нефедкин В.И. – глава 4; п. 6.2;
Севастьянова А.Е. – глава 3;
Токарев А.Н. – глава 3; пп. 5.4, 6.3;
Садовская В.О. – пп. 2.2, 2.3;
Морозова М.Е. – пп. 5.1, 5.2;
Белан А.К. – п. 5.3.

*В книге представлены результаты исследований, выполненных при
финансовой поддержке Российского научного фонда
(проект №14-18-02345).*

УДК 338.924
ББК 65.9(2Р)04

© ИЭОПП СО РАН, 2017 г.
© Коллектив авторов, 2017 г.

Глава II

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

РЕСУРСОЗАВИСИМОСТИ:

ОПЫТ РЕСУРСНЫХ СТРАН И РЕГИОНОВ

2.1. Ресурсный национализм: уроки Третьего мира

В первой половине XX столетия сформировался миропорядок, в котором все страны и территории, будучи составными частями человеческой цивилизации, разделились на три «мира» – неравновеликих, неравноценных и неравноправных. Самым пестрым и разнокалиберным оказался Третий мир, сложившийся из большого числа самых разных суверенных государств и колониальных территорий Азии, Африки и Латинской Америки, которые по уровню общего экономического развития, а тем более – индустриального и технического, – существенно уступали странам Запада, Японии и СССР.

В мировой экономике Третьему миру изначально была отведена роль «ведомого», зависимого – едва ли не все его страны и территории находились в сфере влияния тех или иных экономически сильных держав либо, что еще хуже, являли собой арену ожесточенной борьбы чужих интересов, которая дестабилизировала процессы национального развития. В конце 1930-х годов численность населения Третьего мира составляла почти 1,4 млрд человек (более 63% общего числа жителей Земли), совокупный ВВП – 1,7 трлн долл. в ценах 2007 г. по ППС (28% мирового показателя), душевой уровень дохода – менее 1,3 тыс. долл., то есть в 2,2 раза ниже среднемирового и в 4,4 раза меньше, чем в развитых странах (рассчитано по: [Avakov, 2010]). В подавляющем большинстве стран Третьего мира сложились в той или иной степени авторитарные политические режимы – от абсолютных монархий и диктатур разного рода кaudильо до ограниченных демократий. Для многих стран было характерно активное – прямое и

косвенное – вмешательство государства в экономические процессы, начиная с поощрения национальных и иностранных инвестиций и заканчивая перераспределительными функциями (нередко – с помощью национализации ключевых активов и ограничения прав крупной частной собственности).

После Второй мировой войны на политической карте мира произошли радикальные изменения, связанные с глобальной деколонизацией, а также с образованием и последующей гибелью так называемого социалистического лагеря. Ликвидация колониальных империй в качестве одной из основ послевоенного миропорядка была предусмотрена Атлантической хартией, принятой союзниками по антигитлеровской коалиции в августе 1941 г. Заглядывая в будущее и адресуясь к тому времени, когда будет одержана победа во Второй мировой войне, Атлантическая хартия провозглашала неотъемлемое право всех народов мира на политическое самоопределение и экономическое благополучие, обещала всем государствам (большим или малым, победителям или побежденным) равный доступ к торговле и сырьевым запасам мира, необходимым для их экономического процветания¹. Впрочем, за гуманитарными ценностями нетрудно увидеть и вполне прагматические интересы ведущих мировых «игроков». «Равный доступ» к торговле и сырьевым запасам мира в первую очередь был на руку США, которые таким образом открывали для себя двери британских, французских и прочих колоний, а уже во вторую очередь отражал заботу о всеобщем благе.

В условиях двуполярного противостояния Третий мир, все больше обретавший политическую независимость, стал ареной борьбы за влияние: по какому пути развития – капиталистическому или социалистическому – пойдут освободившиеся страны; по своему экономическому и общественно-политическому устройству с каким из двух главных «миров» они будут сближаться. Данное обстоятельство для многих государств Третьего мира, включая ресурсноизбыточные, имело не только внешнеполитическое, но и серьезнейшее внутривнутриполитическое значение, поскольку проблема выбора пути дала импульс для соперничества между

¹ The Atlantic Charter. Declaration of Principles issued by the President of the United States and the Prime Minister of the United Kingdom. 14 Aug. 1941. NATO, e-Library, Official texts. Available at: http://www.nato.int/cps/en/natolive/official_texts_16912.htm (accessed 14.06.2014).

различными общественно-политическими силами, опиравшимися на различные (порою диаметрально противоположные) идеологические воззрения и внешнюю поддержку. Политическая конкуренция нередко сплеталась в сложный клубок с межэтническими и межконфессиональными распрями, что только обостряло ситуацию и усиливало бескомпромиссность внутренних конфликтов и противостояний. Государственно-политическая нестабильность становилась тормозом на пути экономического развития, а в ряде случаев – катализатором для экономической деградации.

Несмотря на все глобальные подвижки, произошедшие во второй половине XX века, миропорядок, который сложился ранее, не претерпел принципиальной трансформации: Третий мир, как был, так и остался зависимым. В основе этой зависимости главным образом лежит экономическая неравнозначность и, как следствие, экономическое неравноправие. К исходу минувшего столетия все вместе взятые – богатые природными ресурсами и не слишком обеспеченные таковыми – развивающиеся страны давали около 36% мирового ВВП (18 трлн долл. по ППС в ценах 2007 г.), что всего лишь на 3 п.п. больше, чем в начале века. По численности же населения относительные размеры Третьего мира существенно выросли – с 63 до почти 80% (с 1 до 4,8 млрд человек). Поэтому за 100 лет разрыв в уровне экономического развития (по ВВП на душу населения) между «мирами» не только не сократился, но значительно увеличился – с 3,6 до 6,8-кратного. То есть распад колониальной системы не привнес каких-то особых изменений в соотношения темпов экономического роста – и после Второй мировой войны, после принятия гуманной Атлантической хартии разрыв продолжал нарастать (рассчитано по: [Avakov, 2010]).

Для ресурсоизбыточных стран подобное развитие событий, в соответствии с известной теорией, можно обозначить термином «ресурсное проклятие» [Auy, 1993], а первыми двумя представительницами Третьего мира, почувствовавшими на себе указанное «проклятие» стали Мексика и Венесуэла.

В Мексике в 1911–1922 гг. (то есть всего лишь примерно за 10 лет) наблюдался взрывной рост нефтедобычи, который был связан с открытием крупнейших запасов и происходил со среднегодовым темпом свыше 30%. Пик добычи в начале 1920-х составил более 500 тыс. барр. в день (около 27 млн т в год); Мексика стала крупнейшим экспортером нефти и вторым после США про-

изводителем с долей в мировой добыче немногим менее $\frac{1}{4}$. Однако затем последовало стремительное падение с 20%-м среднегодовым темпом, и в начале 1930-х страна добывала всего 100 тыс. барр. в день – 5,3 млн т в год [Rojas, 2002]. Мексика стала первой развивающейся страной в мире, реально попытавшейся установить государственный контроль над своими ресурсами нефти: после революции 1910–1917 гг. недра были национализированы, правительство решило повысить налоги на нефтедобычу, чтобы добиться более справедливого распределения доходов. Это привело к обострению отношений с британскими и американскими компаниями, обеспечившими нефтяной бум и получившими в предреволюционные годы ряд привилегий.

Конфликт разгорелся с новой силой в середине 1930-х годов, что в немалой степени было связано с очередным изменением внутривнутриполитической обстановки, усилением левых настроений в обществе и социальных требований со стороны профсоюзов. Фактически речь шла о передаче Мексике управления отрасли, с чем компании были категорически не согласны – они отказались пойти на компромисс с профсоюзами и мексиканскими властями по вопросу управления. Власти официально заявили, что нефтяные компании находятся «*в состоянии мятежа*», а 18 марта 1938 г. нефтяная промышленность Мексики по решению президента Карденаса, возмущенного высокомерием иностранных компаний и их отношением к Мексике, как к «*завоеванной территории*», была национализирована [Ергин, 1999]. В ответ Великобритания объявила бойкот Мексике и призвала компании ввести эмбарго на продажу мексиканской нефти во всем мире. Причем сама Британия не слишком пострадала от собственных санкций, ибо к 1938 г. доля мексиканской нефти в структуре импорта упала до 2,1% против 10,1% тремя годами ранее [Maurer, 2010]. В гораздо большей степени Британию беспокоила Венесуэла, которая могла последовать примеру Мексики и тоже выйти из подчинения.

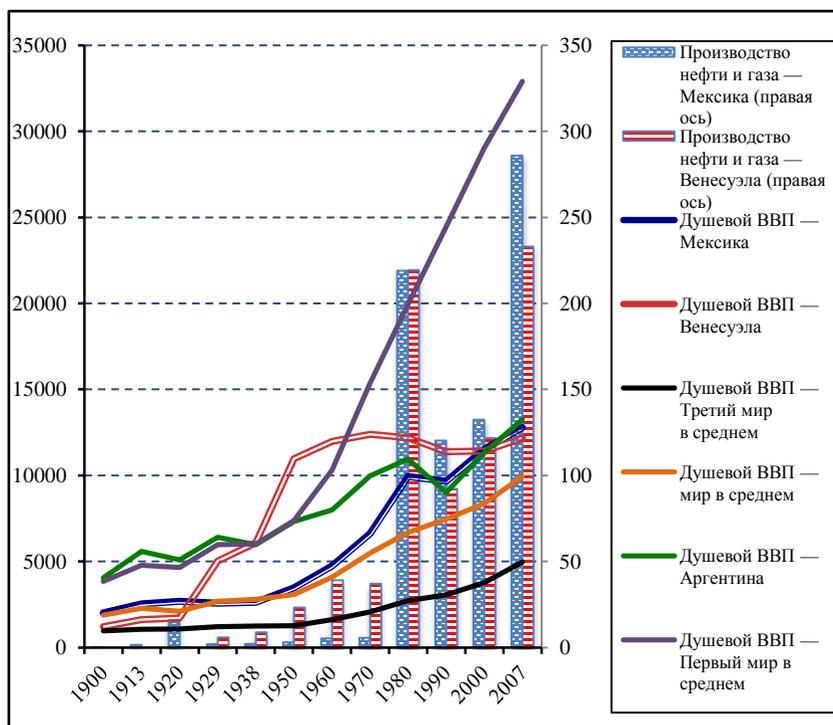
Следует особо отметить, что Мексика провела не экспроприацию, а именно национализировала собственность иностранных компаний, предложив выплату компенсаций за утраченные активы либо доли участия в новых концессиях. Первоначально компании отвергли эти предложения, однако в последствии пришли к соглашению с мексиканскими властями. Фактические выплаты, проводившиеся в рассрочку с учетом инфляции и упущенной выгоды, составили: за американские активы – 39,8 млн долл.

(проводились в период 1940–1953 гг.), за британские – 132,8 млн долл. (1948–1962 гг.) – сумма компенсаций в несколько раз превышала рыночную стоимость компаний в 1938 г. Поэтому вряд ли уместно говорить о том, что финансовые интересы компаний были ущемлены, несмотря на публичное недовольство последних размерами компенсаций [Maurer, 2010].

Издержки Мексики выразились не только в выплатах прежним владельцам концессий, но и в сокращении объемов работ по разведке и добыче, экспорта нефти (добыча была в основном переориентирована на растущий внутренний рынок) и доходов государства. Созданная национальная нефтяная компания лишь ближе к середине 1940-х годов собственными усилиями открыла новые запасы, позволившие вновь постепенно наращивать добычу и экспорт нефти. Но несмотря на все издержки и проблемы, национализация нефтяной промышленности в Мексике стала фундаментальным событием в истории взаимоотношений между великими державами и Третьим миром, означавшим закат эпохи империй и начало новой эпохи – «ресурсного национализма». Иными словами, «Мексика создала модель будущего» [Гельман, 2008, с. 297].

Венесуэла, в отличие от Мексики, не зашла столь далеко в защите своих интересов, ограничившись принятием в 1943 г. Закона об углеводородах, которым был введен принцип «50:50» в распределении доходов от добычи нефти между компаниями-концессионерами и государством. Правительство смогло не только значительно усилить свое влияние на процессы освоения ресурсов, ранее почти полностью подконтрольные иностранным компаниям, но и ускорить развитие нефтепереработки в стране. До этого на протяжении двух десятков лет Венесуэла довольно устойчиво и быстро наращивала объемы добычи нефти, до 90–95% которой уходило на экспорт: с 1924 по 1941 год добыча увеличилась с 1,3 до 33,3 млн т, а экспорт – с 1,2 до 28,8 млн т. Таким образом, еще в начале 1930-х годов Венесуэла сменила Мексику в ранге второго по величине производителя и главного мирового экспортера нефти. Быстрый рост добычи и экспорта обеспечивался стабильным и благоприятным для иностранных компаний инвестиционным климатом, но при этом Венесуэла смогла приблизиться к мексиканскому пику добычи лишь к 1939 г., хотя по величине запасов обошла своего конкурента почти десятью годами ранее [Karlsson, 1975]. Нефтяной бум

подтолкнул экономический рост Венесуэлы, который приобрел устойчиво промышленный характер. В последнем предвоенном году Венесуэла догнала Аргентину – наиболее экономически развитую страну Латинской Америки – по уровню ВВП в расчете на душу населения и в 2 с лишним раза превзошла среднемировой показатель (рис. 2.1).



Примечание: производство нефти и газа – в млрд долл. 2007 г.; ВВП в расчете на душу населения – по ППС в долл. 2007 г.

Источники: [Avakov, 2010; BP Statistical, 2013; Rubio, 2005].

Рис. 2.1. Динамика нефтедобычи и душевого ВВП в Мексике, Венесуэле и Аргентине в 1900–2007 гг. по сравнению со среднемировыми показателями

Быстрый экономический рост Венесуэлы, начавшийся в 1920-х годах, в определенной степени является заслугой... Мексики. Нефтяные компании отчасти усвоили мексиканские революционные уроки, и Венесуэла с самого начала освоения ресурсов получала сравнительно высокую – около четверти – долю прибыли от продажи добывавшейся нефти. С 1943 г. эта доля по новым проектам выросла до 50%, 1960-е годы она достигла примерно 65–70%, а в ранние 1970-е годы превысила 80% [Karlsson, 1975]. В начале XX века Мексика оказалась в гораздо более жесткой «хватке» иностранных компаний, поэтому даже на первом пике добычи и экспорта нефти, при их феерическом росте, не произошло адекватного подъема общих показателей национальной экономики – душевой ВВП возрастал с темпом, близким к среднему по всем странам Латинской Америки, и за 20 лет увеличился всего лишь в 1,3 раза. Столь низких темпов экономического роста в периоды нефтяного бума в последующие годы прошлого столетия не знала ни одна другая страна Третьего мира.

Венесуэла смогла избежать форсированного роста добычи и отбора запасов нефти, что было связано с изменениями в конъюнктуре мирового рынка. Мексиканский нефтяной бум пришелся на период 1910–1920 гг., когда в мире возник дефицит нефти¹. Затем многое изменилось – Техас и Калифорния способствовали всплеску американской нефтедобычи; появились новые поставщики нефти в Латинской Америке (Колумбия, Перу, Тринидад, Эквадор); страны «Старого Света» во все большей степени стали ориентироваться на собственные (Румыния) и азиатские источники (Иран, Голландская Ост-Индия, а впоследствии – Ирак); начала восстанавливать свою нефтедобычу Советская Россия. Вследствие возросшего предложения, нефть перестала быть дефицитом, а усиление кризисных тенденций в мировой экономике (начавшаяся великая депрессия) сдерживало увеличение спроса. Поэтому, вероятно, в Венесуэле не произошло скачкообразного роста добычи и преждевременного истощения запасов, что в целом, конечно же, сыграло благоприятную роль в развитии национальной экономики.

¹ Годы Первой мировой войны и бурной автомобилизации (с 1914 по 1921 г. численность автопарка в США выросла почти в 5,8 раза – с 1,8 до 10,4 млн единиц) [Rubio, 2005].

Что можно сказать о проблемах Мексики и Венесуэлы, если рассуждать в терминах «ресурсного проклятия»? Во-первых, в обеих странах в первой трети XX века сложились нефtezависимые национальные экономики, что особенно ярко просматривается на примере Венесуэлы. Во-вторых, появление «дарованных богом» источников дохода обострило проблемы несовершенства институтов, что выразилось в расцвете коррупции, формировании стереотипов всеобщего рентоориентированного поведения, контрастном имущественном расслоении, консервации авторитарного правления и проч. В условиях нестабильной конъюнктуры нефтяного рынка и роста издержек на добычу неминуемо увеличились внешние долги – из-за дефицита средств для финансирования обширных правительственных социально-экономических планов, – а в итоге произошло замедление экономического роста. Но это все – в теоретической интерпретации. А на самом деле, проклятием первых латиноамериканских нефтедобывающих стран стала чуть ли не рабская зависимость от иностранных компаний и государств, заинтересованных в получении доступа к источникам дешевой нефти и совершенно не заинтересованных в гармоничном социально-экономическом развитии ни Мексики, ни Венесуэлы.

Например, к 1939 г. более 70% (21,5 млн т) венесуэльской нефти перерабатывалось на островах Аруба и Кюрасао (Нидерландские Антилы), находящихся в самой непосредственной близости от побережья Венесуэлы и ставших, благодаря быстро возросшей по соседству нефтедобыче, своего рода нефтеперерабатывающими и транзитно-перевалочными оффшорами [Karls-son, 1975]. Строить заводы в самой Венесуэле нефтяные компании не хотели, несмотря на то, что в стране были созданы для них весьма льготные условия. То есть иностранный бизнес действовал по старому колониальному принципу «разделяй и властвуй», искусственно ограничивая возможности экономического развития Венесуэлы рамками нефтедобычи.

Со второй половины 1920-х годов в мире все отчетливее стала просматриваться тенденция к формированию конкурентного рынка ресурсов нефти. Ни Венесуэла, ни любая другая нефтедобывающая страна уже не могла претендовать на какую-то исключительную роль в обеспечении мирового рынка. Между действующими и потенциальными экспортёрами нефти стало завязываться соперничество, в том числе, затронувшее сферу институ-

тов – насколько благоприятные концессионные и прочие условия смогла бы предложить иностранным нефтяным компаниям та или иная страна. То есть продолжился процесс развития целой системы факторов, «сдержек и противовесов», обусловливавших зависимое положение ресурсных стран Третьего мира, которое принимало разнообразные формы.

В Мексике данная зависимость стала причиной труднообъяснимого, на первый взгляд, обвального падения нефтедобычи. По теории «ресурсного проклятия», все дело заключалось в ухудшении качества институтов, связанном с революцией, политической нестабильностью, угрозой национализации: «... нефтяные компании, не без оснований опасавшиеся экспроприации собственности, не только не спешили инвестировать в нестабильную страну, но и переносили производство в ту же Венесуэлу» [Гельман, 2008, с. 193]. По сути, приведенное утверждение в точности повторяет точку зрения нефтяных компаний в их дискуссии с мексиканскими властями, тогда как правительство страны придерживалось другого взгляда, согласно которому падение добычи нефти было вызвано быстрым истощением разведанных запасов из-за их слишком интенсивной, хищнической эксплуатации. В Мексике попросту иссякли разведанные запасы нефти, пригодные для конкурентоспособного освоения при имевшихся технологиях и сложившейся рыночной конъюнктуре. Подтверждением служат статистические данные, приведенные в работе [Haber, 2003] и доказывающие, что причиной спада в действительности стало не сокращение инвестиций и объемов работ в нефтедобыче, а истощение ресурсов.

И все же, следует согласиться с той точкой зрения, что произошедшие события нельзя рассматривать в узком, сугубо «мексиканском», аспекте. Ни институциональные факторы (включая политическую нестабильность, повышение налогов и угрозу экспроприации активов), ни природно-геологические (истощение запасов и рост издержек на добычу нефти) сами по себе, равно как и в «фатальном» своем сочетании, вряд ли могли бы привести к тем результатам, которые имели место. Причем действие ни того ни другого из названных факторов в полной мере не подтверждается строгими доказательствами. Оценить, насколько изменение, к примеру, налогового режима могло повлиять на доходность бизнеса, довольно сложно из-за использования компаниями трансфертных цен, вследствие чего показатели рентабельности

инвестиций не вполне объективны (на что, кстати, в свое время указывало и правительство Мексики). В свою очередь, природно-геологические причины тоже не столь уж очевидны, поскольку в период резкого падения добычи Мексика располагала запасами нефти, значительно (в 7–10 раз) превосходившими венесуэльские. В силу названных обстоятельств «мексиканский кризис» необходимо рассматривать в более широком контексте, связанном с общими тенденциями развития мировой нефтяной промышленности [Rubio, 2005].

Причем акцент следует сделать не на изменениях спроса и предложения в глобальном масштабе, а на формировании конкурентного рынка ресурсов нефти, в условиях которого ни одна нефтеэкспортирующая страна не могла чувствовать себя спокойно. В 1920-х годах сложился фундамент будущих тенденций развития мировой нефтедобычи, выражающихся в диверсификации и периодическом замещении источников дешевой нефти, что стало одним из самых действенных инструментов для сохранения и усиления зависимости ресурсных стран от частного бизнеса и государств «первого мира». Мексику можно считать первой «жертвой», столкнувшейся с новыми реалиями мирового рынка и мирового нефтяного бизнеса. Затем, в 1950-е годы – вместе с началом бурного роста добычи нефти в зоне Персидского залива – очередь дошла до Венесуэлы. В последующие десятилетия расширение географии мировой нефтедобычи так или иначе служило сдерживающим фактором для целого ряда государств (Ливии, Ирака, Ирана и снова – Венесуэлы), не слишком склонных к тому, чтобы покорно «следовать в фарватере» интересов «первого мира» и его детища – международного нефтяного бизнеса.

Действительным проклятием Третьего мира в целом является не изобилие ресурсов, а зависимость от экономически развитых стран, которая поддерживается с помощью различных инструментов. «Первый мир», с одной стороны, настойчиво диверсифицирует источники своего ресурсообеспечения, стимулируя конкуренцию между ними; а с другой стороны, постоянно старается сузить простор для хозяйственного развития экономически зависимых стран, направить его в каком-либо моноотраслевом русле. Еще в начале XX века первым нефтеэкспортирующим странам – Мексике и Венесуэле – была заранее уготована участь сырьевых придатков, лишенных возможности для полноценного развития национальных экономик на базе освоения ресурсного потенциала.

Но это нельзя назвать специфической чертой или бедой отдельных ресурсноизбыточных стран.

История показывает, что «сильные мира сего» точно также не были заинтересованы в комплексном и устойчивом развитии, например, несерьезной Аргентины, которая специализировалась на производстве сельскохозяйственной продукции и вполне устраивала «первый мир» в роли монокультурного аграрного придатка, эдакой «страны жирных коров» [Хачатуров, 2002]. Судьба Аргентины тем более печальна, что еще в первые десятилетия XX века, динамично развиваясь, это латиноамериканское государство относилось к числу глобальных экономических лидеров. Однако данное обстоятельство не воспрепятствовало тому, чтобы в последующем Аргентина повторила путь других стран Латинской Америки (и Третьего мира вообще), знаковыми чертами которого стали авторитаризм и популизм властей, бюрократизация государства, милитаризация, пропасть между законом и общественной практикой, погоня за рентой, форсированная индустриализация, чрезмерное государственное вмешательство в экономику и распределение доходов, угрожающая внешняя задолженность, кризисы и бедность большинства населения, социальные протесты и революции, военные перевороты и проч. и проч.

Еще в 1900-х годах в Аргентине произошел возврат к фактически колониальной практике государственного управления, подогреваемый «патриотическим воспитанием» молодежи; по инициативе властей начался своего рода «крестовый поход», в итоге приведший к формированию национального менталитета исключительности и всеобщей убежденности в том, что богатство страны дается непосредственно природой и не требует человеческого труда и надлежащих институтов [Hamilton, 2005]. В условиях постоянно возрастающего экспорта аграрной продукции и на фоне отмеченных внутренних процессов в экономике Аргентины стали развиваться негативные тенденции, которые можно охарактеризовать как «голландскую болезнь в пампасах» [Lovering, 2007].

Серьезные социально-экономические проблемы и усиление зависимости от «заграницы» послужили предпосылками для возникновения идеологии и политики «перонизма», основоположником которой стал националистически настроенный генерал Хуан Доминго Перон, пришедший к власти после военного путча 1943 г. и дважды подряд избиравшийся президентом (в 1946 и 1952 гг.). Волей Перона Аргентина избрала «третий

путь» развития, альтернативный либерализму и который должен был вобрать в себя все лучшее от капитализма и социализма. Но лучше не получилось, и в конце 1950-х годов (после свержения Перона) в Аргентине начался «первый тур» экономических реформ либерального толка, которые привели к засилью транснациональных корпораций и мало способствовали повышению конкурентоспособности и эффективности национальной экономики. Ярким тому примером стало бурное развитие автосборочных производств, степень локализации которых оказалась минимальной, а уровень издержек был столь высок, что аргентинские предприятия не могли конкурировать на внешних рынках. В период между 1959 и 1970 гг. общий импорт аргентинского автопрома составил 900 млн долл., а суммарный экспорт отрасли – всего 45 млн долл. Репатриированная прибыль по своей величине на 133 млн долл. превысила объем инвестиций, вложенных иностранными компаниями. И подобные явления в условиях либеральной политики были типичными для развития аргентинской экономики, в которой и дальше год от года усиливались кризисные тенденции, а вся страна скатывалась в пучину социальных противоречий и конфликтов [Rojas, 2002].

Период 1980-х годов ознаменовался почти непрерывным экономическим спадом, из которого удалось выйти лишь в начале 1990-х благодаря «шоковой терапии» и иностранной финансовой помощи. Но эффект оказался недолгим. В условиях нарастания внешней задолженности (в том числе и по причине больших затрат на обслуживание долга) в 1999 г. разразился кризис, означавший фактическое банкротство Аргентины – с небывалым обострением социальных конфликтов, введением военного положения, отставкой президента и его экономических советников. Таким образом, аргентинская экономическая реформа начала 1990-х годов стала самым ярким «образцом» провальной либерально-монетаристской политики и так называемой долларизации, проводившейся под патронажем Международного валютного фонда.

«Нефтезависимая» Венесуэла, «полузависимая» от нефтедобычи Мексика и почти независимая от сосредоточенных сырьевых источников Аргентина – три очень разных страны Латинской Америки – к 1980–1990-м годам пришли к примерно одинаковым результатам, которые выразились в замедлении темпов экономического роста, кризисах, социальных конфликтах. И действительная причина общих негативных закономерностей в социально-

экономическом развитии этих стран, вероятно, связана с несовершенством институтов, причем – не только и не столько национальных, сколько глобальных, обусловленных сложившимся экономико-политическим миропорядком и определяющих «правила игры» во взаимоотношениях между «мирами».

Плохие национальные институты в значительной степени можно считать данью колониальному прошлому стран Третьего мира, которые не смогли пройти исторически длительный эволюционный путь общественно-национальной самоидентификации и интеграции, становления государственности, как это было суждено сделать большинству стран «первого мира». Немалое значение имеет не только сам факт относительно недавней колониальной подчиненности, но и характер предшествующей колонизации – по испанско-португальскому (преимущественно феодальному) или же британскому (преимущественно буржуазному) типу, что наложило сильный отпечаток на динамику процессов общественно-политического и экономического развития вновь образованных независимых государств: с одной стороны, Латинской Америки (Мексики, Венесуэлы, Аргентины и др.); либо же США и Канады, с другой.

Несовершенство институтов, изобиловавших «родимыми пятнами» колониализма, сделало склонность к рентоориентированному поведению и стремление «монетизировать» разного рода привилегии широко распространенным стандартом – общепринятой нормой, на которой повсеместно строились хозяйственные отношения. Принадлежность или приближенность к элитам, расположение властей превратились в один из важнейших источников дохода, а его ограниченность порождала, с одной стороны, нерыночную конкуренцию за привилегии, а с другой стороны, действия, направленные на монополизацию этих привилегий. Как следствие, развитие экономических и общественно-политических систем в странах Латинской Америки по большей части происходило в рамках олигархических сценариев, которые допускали (и даже предполагали) главенство неформальных правил игры, выгодных властным элитам и олигархическим группам, по отношению к публичным законам, гласившим о свободе, равноправии и других ценностях демократии. В частности, в аграрном секторе, который был главенствующим в экономике латиноамериканских стран, на протяжении практически всего XIX и в начале XX веков сохранялись те или иные формы принуждения к труду, характерные для эпохи феодализма. Это вело к торможению процессов

становления среднего класса, всегда и везде бывшего опорой буржуазной демократии и конкурентной рыночной экономики. Что касается представителей государственного управления практически на всех его уровнях, то для них источником специфического рентного дохода стало само обладание властью. Погоня за рентой, коррупция, мздоимство, казнокрадство и прочие атрибуты «ресурсного проклятия», обусловленные плохими институтами и, в свою очередь, ведущие к дальнейшей деградации институтов, зародились и распространились в странах Латинской Америки задолго и независимо от появления источников ресурсной ренты, связанной с освоением крупных месторождений полезных ископаемых.

Весьма характерным примером можно считать земельную реформу в Мексике, проведенную в 1880–1890-х годах и затронувшую общинные земли и пустоши. «Размежевание» земель положило начало небывалым злоупотреблениям и спекуляции, поскольку «пустующими» объявлялись все земли, владельцы которых не располагали документами, подтверждавшими права владения. В результате реформы из 11,7 млн человек сельского населения лишь около полумиллиона сохранили свои владения, подавляющая же масса оказалась безземельной. Все свободные земли и значительная часть владений мелких собственников перешли к латифундистам, окружению тогдашнего мексиканского диктатора Диаса и иностранным компаниям [Альперович, Слезкин, 1981].

Необходимо отметить, что иностранные компании, пользовавшиеся поддержкой своих государств, неплохо ориентировались в латиноамериканской обстановке и почти всегда находили свои выгоды в несовершенстве национальных институтов Аргентины, Бразилии, Мексики, Венесуэлы и проч. Более того, иностранный крупный бизнес, наравне с правительствами ведущих мировых держав, был даже заинтересован в сохранении имевшего место институционального «статус-кво», обеспечивавшего зависимое экономическое положение стран Латинской Америки. Поэтому любые попытки со стороны последних как-то изменить сложившееся положение и перевести взаимоотношения на более справедливую основу, воспринимались иностранным бизнесом крайне болезненно. Показателен пример Мексики в период борьбы за контроль над нефтяными ресурсами, начавшейся после революции 1910–1917 гг. и продолженной в 1930-е годы при президенте Карденасе, – «нефтяные компании знали, как делать бизнес

в Мексике до Карденаса, в мире шантажа, коррупции и взяток¹, но оказались не готовы действовать в новых условиях» [Ергин, 1999, с. 291]. Компании даже не захотели адаптироваться к новым условиям – усиления национального контроля и легитимизации процедур эксплуатации ресурсов – и пошли на открытый конфликт с правительством Мексики, что в итоге привело к национализации нефтяной отрасли.

Пример Латинской Америки в целом показывает, что ликвидация колониальной системы и завоевание бывшими колониями политической самостоятельности вовсе не является гарантией освобождения от экономической зависимости от ведущих мировых держав. Еще начиная с эпохи колониальных захватов, все европейские метрополии стремились привязать к себе заморские владения не только в политико-административном, но и в экономическом отношении, используя различные механизмы ограничения торговли и ведения хозяйственной деятельности. Более других в этом преуспела Великобритания, распространившая экономическое влияние и на собственные колонии, и на многие территории, де-юре принадлежавшие Испании и Португалии. Британское «наступление» на Латинскую Америку, сопровождавшееся экономическим закабалением, продолжилось и в XIX веке.

Активнее всего британский капитал внедрялся в экономику Аргентины, которая была районом самых крупных инвестиций из «туманного Альбиона» в странах Латинской Америки и которую в начале прошлого столетия даже стали называть «пятым доминионом» Великобритании. Если в 1880 г. общая сумма британских инвестиций составляла 20 млн фунтов ст., то через 20 лет она уже достигала 300 млн, а в канун Первой мировой войны – 358 млн фунтов². В конце XIX века крупнейшие предприятия, банки, железные дороги принадлежали иностранным – в большинстве своем британским – собственникам. То же самое происходило и в других странах континента. В Мексике в 1911 г. на долю национального капитала приходилось всего 30% богатства страны, тогда как американского – 43%, британского – более 13%. Примечательно, что в Мексике среди представителей правящей элиты в тот период времени даже сложилась особая теория о неспособности страны к

¹ Полвека спустя то же самое, хотя с другими «действующими лицами», повторится на Африканском континенте – в Нигерии и Анголе.

² Примерно 38 млрд долл. в современных ценах.

самостоятельному развитию и преодолению отсталости. На практике это выливалось в политику всемерного привлечения зарубежных капиталов и предоставления особых льгот иностранным предпринимателям [Альперович, Слезкин, 1981]. Не случайно поэтому первые мексиканские нефтяные концессии достались иностранным компаниям на чрезвычайно выгодных условиях.

Рост зарубежных инвестиций в странах Латинской Америки сопровождался увеличением товарного импорта – и для нужд развивавшейся экономики, и для насыщения потребительского спроса. Местная обрабатывающая промышленность (главным образом – пищевая и текстильная) в основном ориентировалась на экспорт и была связана с обработкой сельскохозяйственного сырья. При этом формировалась довольно узкая, монопродуктовая экспортная специализация национальных экономик: аргентинской – на поставках зерна и мясной продукции, мексиканской – текстиля, бразильской – на поставках кофе. Внутренний же рынок находился в сильной зависимости от импорта. Из-за низкого технического уровня собственное производство было, по существу, ремесленным и не могло удовлетворить возрастающий спрос ни в количественном, ни в качественном отношении (последнее особенно касалось спроса со стороны обеспеченных слоев населения).

Кроме того правительства едва ли не всех латиноамериканских стран постоянно испытывали дефицит денежных средств для финансирования своих расходов. Соответственно, росли государственные внешние долги. Так, в период с 1895 по 1914 год бразильское правительство только от Великобритании получило более десяти займов. Государственный долг Мексики в 1880–1911 гг. вырос более чем в 4 раза – со 191 до 823 млн песо. Нужда в деньгах, которую испытывали правительства латиноамериканских стран и которая во многом была следствием «ловкости рук» экономических неокOLONIZаторов, вынуждала соглашаться на самые выгодные для иностранных кредиторов условия и открывать двери в основные отрасли своих экономик, предоставлять льготные режимы инвестирования и торговли – зачастую в ущерб интересам национальных капиталов [Альперович, Слезкин, 1981; Rojas, 2002; Rubio, 2003]. Таким образом, не только все туже затягивалась «кредитная удавка», но и усиливалась общая экономическая зависимость стран Латинской Америки от «первого мира».

Аналогичную политику великие державы проводили и в других частях Света – в Азии и в Африке. Показателен пример Ира-

ка, который в 1932 г. получил государственную независимость «из рук» Великобритании, но наряду с этим оказался в сильнейшей экономической зависимости от иностранных нефтяных компаний, контролировавших нефтяное дело в стране. Территория Ирака стала, вероятно, первой сферой жесткого столкновения интересов европейского и американского бизнеса в борьбе за мировую нефть. «Иракский раунд» этой борьбы, как и многие последовавшие за ним, завершился относительно мирным исходом – в 1928 г. на паевой основе была учреждена «Иракская нефтяная компания». Созданный таким образом американско-европейский картелированный консорциум удерживал полный контроль над нефтедобычей в Ираке вплоть до 1960-х годов.

В начале XX века «британская рука» в Персии (Иране) была еще более заметной, чем в Ираке, благодаря деятельности Англо-персидской нефтяной компании, позднее (в 1935 г.) переименованной в «Англо-иранскую» и ставшую предтечей нынешней British Petroleum. По инициативе Первого лорда Адмиралтейства Уинстона Черчилля, в 1914 г. британское правительство вошло основным акционером в капитал компании, спасая последнюю от банкротства и преследуя свои стратегические цели, связанные со стремлением к расширению контроля над источниками нефти в разных регионах мира: «Look out upon the wide expanse of the oil regions of the world!» (Уинстон Черчилль)¹. И хотя компания на протяжении всей своей последующей истории всячески пыталась доказать, что работала исключительно по коммерческому принципу, есть основания полагать, что иранская нефтяная промышленность почти на 40 лет, то есть вплоть до начала 1950-х годов, оказалась под прямым контролем британского правительства.

Пожалуй, ни в одной другой стране мира попытки «нефтяного национализма» не наталкивались на столь жесткое сопротивление со стороны Великобритании (а затем – и США), как в Иране. В первой половине 1920-х годов среднегодовой объем экспорта иранской нефти составлял 3,5 млн т, выручка – 15 млн фунтов ст., а доля правительства Ирана в доходе – всего 7,2%. В 1928–1930 гг. добыча и экспорт нефти в среднегодовом исчислении выросли, соответственно, до 5 млн т и 23,7 млн фунтов ст. (в неизменных денежных единицах), но при этом доля государст-

¹ History of BP. Early history. Available at: <http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/our-history/history-of-bp/early-history.html> (accessed 14.06.2014).

венной ренты в стоимости вывозившейся нефти снизилась до 5,4% [Karshenas, 1990]. Нефть перестала быть «золотом», и иранские власти в конце 1932 г. в одностороннем порядке расторгли соглашение о нефтяной концессии, действовавшее более 30 лет. Конфликт был улажен в апреле 1933 г. подписанием нового соглашения, по которому Иран отчасти улучшил свои позиции в распределении нефтяных доходов.

В послевоенный период, к началу 1950-х годов, в Иране резко обострилась внутривосточная ситуация, в основе чего вновь лежало недовольство деятельностью иностранного нефтяного бизнеса, а точнее говоря – одиозной, в глазах иранцев, британской компании. Соглашение 1933 г. утратило свою актуальность: с одной стороны, опять увеличился разрыв между доходами Англо-иранской компании и государства, что подталкивало правительство к пересмотру прежних договорных условий; а с другой стороны, нараставшая нестабильность вынуждала саму компанию идти на компромисс с властями, чтобы сохранить контроль над нефтедобычей, годовые объемы которой уже превысили 30 млн т. К концу 1954 г. правительство Ирана урегулировало свои отношения с иностранным нефтяным бизнесом и заключило новое соглашение – но уже не с одной какой-то корпорацией, а с Международным нефтяным консорциумом, ведущую роль в котором играли British Petroleum Company, Royal Dutch Shell и пятерка американских гигантов во главе со Standard Oil of New Jersey (будущей Exxon).

Новое иранское соглашение было рассчитано на 25-летний период и имело формат «50:50», ставший своего рода стандартом после венесуэльского прецедента 1943 г. и его распространения на ближневосточные концессии в начале 1950-х годов. Консорциум обязался действовать «от имени и по поручению» созданной правительством Иранской национальной нефтяной компании (ННК), хотя последняя и не получила право финансового контроля и участия в управлении концессиями. В 1957 г. принят первый иранский закон о нефти, согласно которому новые проекты в нефтедобыче стали осуществляться в формате совместной деятельности ННК и иностранных компаний при равном распределении долей участия. С учетом паритетного раздела прибыли и 50-процентного налога на доходы иностранных участников прежняя формула «50:50» таким образом трансформировалась в более выгодную для Ирана формулу

«75:25»¹. Следует отметить, национализация нефтяных ресурсов позволяла иранским властям проявлять сравнительную гибкость: сотрудничать не только с консорциумом, но и с независимыми «игроками», а также занимать относительно твердую позицию в вопросах распределения доходов.

Ничто не проходит напрасно, в том числе и вспышки «ресурсного национализма». Иранские уроки оказались полезными и для нефтеэкспортирующих государств Третьего мира (включая сам Иран), и для международного нефтяного бизнеса, и для правительств западных стран. Утвердился новый, довольно стабильный, формат взаимодействия в освоении ресурсов нефти, который отражал изменившийся расклад сил между «мирами». Третий мир, оставаясь в зависимости от «первого», тем не менее, уже не хотел слепо подчиняться интересам более сильных партнеров, а для тех, в свою очередь, стало правилом хоть в какой-то степени учитывать объективные интересы своих «младших собратьев» и подобающим образом относиться хотя бы к не слишком радикальным проявлениям «ресурсного национализма». Сложившийся порядок продержался без малого 20 лет – до начала 1970-х годов, когда не только была отвергнута формула «50:50», но и ушел в небытие полный эксплуатационный контроль западных корпораций над процессами освоения ресурсов в основных нефтеэкспортирующих странах. Упреждая кризис 1973 г., в нефтяной промышленности Третьего мира, которая в значительной степени консолидировалась в рамках ОПЕК, началась «эпоха участия», а с ней – очередной виток «ресурсного национализма» и борьбы за реальную экономическую и политическую независимость.

История этой борьбы во многом является уроком и для нашей страны, предостерегающим как от излишне радикального «ресурсного национализма», так и от чрезмерного либерализма. Есть основания полагать, что Россия, ставшая «правопреемницей второго мира», интересуется Запад, а ныне – и Восток, – лишь в качестве «младшего экономического партнера» и «сырьевого донора», у которого, кстати, есть немало конкурентов в современном мире. Поэтому нам не следует обольщаться по поводу собственной «энергетической сверхдержавности», а нужно

¹ Brief History of Iran Oil Nationalization. National Iranian Oil Company. – Available at: <http://en.nioc.ir/Portal/Home/Default.aspx?CategoryID=f398bd54-e170-44e9-a841-710c6c92b3a0&TabNo=8> (accessed 14.06.2014).

учиться прагматизму, в том числе в вопросах использования ресурсно-сырьевого потенциала. Учиться тому самому прагматизму, который продиктован объективным пониманием национальных экономических интересов, которого сегодня нам очень и очень не достает и который является одним из главных «тормозов» для дальнейшего усиления ресурсозависимости российской экономики, что наблюдается на протяжении всех 2000-х годов.

2.2. Обилие ресурсов и зависимость от ресурсов: что общего и в чем различие?

Тезис о «ресурсном проклятии» уже примерно четверть века занимает умы ученых. Кто-то с завидным упорством продолжает доказывать истинность этого мифического тезиса, а кто-то всерьез пытается его опровергнуть. Что сделать непросто в связи с парадоксальностью тезиса, который звучит еще и как «парадокс изобилия». Парадоксы очень живучи – людям они нравятся, к ним привыкают, очень хочется, чтобы парадоксальное оказалось правдой.

Но если беспристрастно подойти к анализу причинно-следственных связей в экономике, можно без особого труда убедиться в справедливости следующего утверждения: ресурсное богатство и хорошие институты представляют собой два фундаментальных фактора, которые обеспечивают устойчивый экономический рост в долгосрочном историческом тренде. В сущности, это – политико-экономическая аксиома, не нуждающаяся в особых доказательствах.

Достаточно привести в пример США – самую богатую и экономически мощную страну мира, располагающую большим и разнообразным ресурсным потенциалом. На протяжении трехсот лет своей истории США (сначала будучи британской колонией, а затем независимым государством) в экономическом развитии опирались на освоение природных ресурсов. В XIX веке США «не стеснялись» быть сырьевым экспортером, вывозя в Европу хлопок, медь, уголь, нефть, и пр., но при этом динамично развивали собственные обрабатывающие производства. «Нефтяной бум» второй половины XIX столетия, который очень тщательно изучал Д.И. Менделеев, стал такой же неотъемлемой частью американской истории, как и «золотая лихорадка». Лишь в первые

годы XX века доля готовых изделий в экспорте США превысила 50%-ю отметку, и в это же время американская экономика стала крупнейшей в мире, превзойдя по размерам совокупную экономику Британской империи¹.

Но это история, а что же сегодня? В настоящее время США располагают одним из наиболее мощных в мире минерально-сырьевых комплексов, который по величине создаваемой добавленной стоимости намного превосходит российский. Однако по вполне очевидным причинам ни у кого не повернется язык назвать американскую экономику ресурсозависимой.

Значит, дело не в ресурсах как таковых, а в структуре экономики. Что же заставляет несырьевые отрасли развиваться быстрее ресурсоэксплуатирующих? И тут вспоминаются институты...

Не приходится сомневаться в том, что США (равно как и все наиболее развитые страны мира) обладают хорошими – с точки зрения экономического роста – экономико-политическими институтами. Но откуда эти хорошие институты взялись, какова история их зарождения и развития? Своими корнями они уходят в «недра» европейских монархий эпохи Позднего Средневековья, т.е. процесс эволюции нынешних либерально-буржуазных институтов длится уже пять-шесть столетий. Принципиально важным моментом является то, что зародились рассматриваемые институты в экономически наиболее развитых странах своего времени, которые, вдобавок, обладали серьезной военно-политической мощью, послужившей основой для построения крупнейших колониальных империй.

Из числа ведущих европейских держав Средневековья, пожалуй, только государства Пиренейского полуострова впоследствии оказались на «обочине» экономического и социального прогресса. Конечно, можно утверждать, что виной этому стало «ресурсное проклятие», но вряд ли приток золота и серебра из вест-индских и прочих колоний был единственной причиной, вызвавшей упадок Кастилии и Португалии в то время, когда их северные соседи росли и крепили во всех отношениях. Попутно заметим, что Англия, Франция, Голландия (а позднее – Бельгия, Германия, Италия) тоже эксплуатировали свои колонии: вывозили сырье и рабов, использовали колониальные рынки для экспансии товаров из метрополий.

¹ Рассчитано по: [Avakov, 2010].

Разумно ли будет предположить, что столь же хорошие институты могут быстро сложиться в современных развивающихся странах с сырьевой экономикой, большинство из которых еще в первой половине XX века были колониями? Можно ли сказать, что какая-либо из развивающихся стран, получивших независимость всего лишь несколько десятилетий назад или даже в первой половине XIX века (как многие латиноамериканские государства), в процессе своего развития находилась и находится в таких же условиях, как когда-то ведущие европейские державы? Вряд ли... Подавляющее большинство развивающихся стран пребывает на мировой периферии – это отнюдь не лидеры, а заведомые аутсайдеры (по крайней мере – «ведомые») в экономическом и политическом отношениях.

Таким образом, формирование институтов происходит в совершенно иной среде. Одно дело не спеша «устраивать» у себя хорошие институты, будучи мировым экономическим и военно-политическим лидером, как в свое время Великобритания, и совсем по-другому обстоят дела у стран типа Ливии, Алжира, Нигерии и т.д. и т.п. Налицо принципиальное отличие условий для институционального развития, какое, справедливости ради, далеко не всегда можно назвать прогрессом. Но важно иметь в виду еще одно обстоятельство: нельзя рассматривать процесс становления институтов в любой отдельно взятой стране вне общего контекста международных экономико-политических взаимодействий.

Процесс институционального, и не только, развития любой «периферийной» страны находится под сильным внешним воздействием, на которое многие исследователи почему-то не обращают внимания. Может быть, это попросту не укладывается в «прокрустово ложе» доказуемых теорий? По умолчанию полагается, что формирование национальных институтов Саудовской Аравии ли, Венесуэлы ли – это дело лишь этих стран, вне зависимости от характера и направленности международных институциональных взаимодействий. Для последнего же свойственен принцип «двух рук», причем «правая рука» (формальные институты) не ведает, что творит «левая» (неформальные институты).

Формальные институты, опосредованные функционированием разного рода международных организаций (ООН, ЮНКТАД, ЮНЕСКО, ВТО, МВФ и др.), призваны обеспечить всеобщий гуманитарный прогресс и экономическое развитие.

А неформальные правила игры, сложившиеся еще в эпоху колониализма, «работают» в противоположную сторону – продолжают «обслуживать» интересы ведущих мировых держав, консервируют разделение на «сильных» и «слабых», помогают «сильным» оставаться таковыми и руководить «слабыми» по своему усмотрению.

При таком раскладе «сильным мира сего» хорошие институты в развивающихся, а по сути эксплуатируемых в той или иной степени, странах, вообще говоря, не нужны. Можно обратиться к примеру Индии, которая освободилась от британского владычества и получила независимость в 1947 г. Безусловно, в Индии сложились сравнительно хорошие институты, и по уровню своего институционального развития она стоит выше большинства развивающихся стран. Но при этом «качество» индийских институтов несопоставимо с таковым в бывшей метрополии – Великобритании. Иными словами, «продвинутые» метрополии были заинтересованы в построении хороших институтов в своих колониях (прежде всего – крупнейших) лишь постольку и в той мере, в какой это было необходимо для обеспечения управляемости и поддержания всяческой стабильности в масштабах империй. В вопросах институционального развития характер взаимодействий между мировым «центром» и «периферией» остается таким же и сегодня, хотя нет уже ни метрополий, ни колоний.

К уровню экономического развития стран «третьего мира» это имеет весьма специфическое отношение. Если в порыве необузданной фантазии представить на миг, что в Нигерии сразу же после обретения независимости в 1960 г. появились хорошие институты, то вряд ли это позволило бывшей британской колонии стать богатой и процветающей к настоящему времени, хотя бы в сугубо статистическом измерении. За 50 лет независимости экономика Нигерии выросла вроде бы весьма внушительно – в 5,5 раза, но ведь и численность населения увеличилась в 3,5 раза (для сравнения: в Великобритании – в 3,1 и 1,1 раза, соответственно). «Ресурсное проклятие» Нигерии, являющейся одним из крупнейших мировых экспортеров нефти, реально состоит не в плохих институтах, а в том, что объем добычи нефти и газа в расчете на душу населения составляет всего лишь 920 кг нефтяного эквивалента (н.э.) – меньше, чем в Великобритании (1,1 т), и ниже среднемирового показателя. Нетрудно подсчитать: чтобы по статистическому среднедушевому ВВП Нигерия сегодня сравнялась с Великобри-

танией, она должна иметь почти втрое больший по масштабам «нефтефтяной» сектор экономики.

Могла ли бедная – в прямом и переносном смысле – Нигерия развить необходимые для этого темпы роста в минувшие полвека? Отрицательный ответ должен быть принят как очевидный, иначе мы уйдем в область совершенно ненаучной фантастики. Апеллировать же, в порядке дискуссии, к примерам «азиатских тигров» представляется не вполне корректным, поскольку, скажем, Тайвань или Южная Корея даже полувековой давности – это отнюдь не африканские страны, застрявшие в своем развитии на полпути от родоплеменного первобытнообщинного строя к феодализму.

Аргументация и сторонников, и противников теории «ресурсного проклятия» в немалой степени строится на результатах количественного анализа факторов, влияющих на экономический рост. «Оружием» в этой «дуэли» зачастую является эконометрический анализ. Бесспорно, эконометрия – это сильное «оружие», мощный аналитико-прогнозный инструментарий, но обращаться с ним надо аккуратно, если не сказать больше – осторожно, что удастся далеко не всем исследователям. Главное правило, на наш взгляд, состоит в том, чтобы не отрывать от реальной действительности, а в попытках выявить скрытые от непосредственного наблюдения зависимости – не упускать из виду очевидные.

Следует отметить, что даже ставшие классическими модели, на основе которых были сделаны выводы о негативном влиянии ресурсов на экономический рост (прежде всего в ведущих нефтеэкспортирующих странах), грешны пренебрежением к этому правилу. Например, ни в модели Сакса-Уорнера, ни в анализе Гюльфасона и Хекшера-Олина не нашлось места такому вполне очевидному фактору, как объем производства в сырьевом (нефтедобывающем) секторе. Лишь Ричард Оти, рассматривая пример Саудовской Аравии, вскользь упоминает о почти трехкратном сокращении объемов добычи нефти в главной «нефтяной монархии» мира в первой половине 1980-х годов. Продолжим: Кувейт, Ливия, Иран в начале 1980-х годов добывали нефти втрое меньше, чем десятью годами ранее; Венесуэла – в два с лишним раза; Нигерия – почти вдвое. Сокращение объемов производства в основных нефтеэкспортирующих странах стало результатом, прежде всего, квотирования добычи в рамках ОПЕК, а не следствием истощения ресурсов или плохих институтов. Скорее наоборот, –

способность стран-участниц ОПЕК проводить согласованную политику, направленную на поддержание стабильной рыночной конъюнктуры, свидетельствует об определенной силе национальных и межгосударственных институтов.

Если принять во внимание вполне очевидный фактор сокращения объемов производства и добавить к нему специфическое обесценение «нефтедолларов», тогда замедление экономического роста в Саудовской Аравии и в других странах-экспортерах нефти в 1970–1980-х годах (даже при высоких ценах на нефть) будет выглядеть более чем объяснимым не только логически, но и статистически. Учтем также, что динамика среднедушевого ВВП в странах Персидского залива находилась под влиянием быстрого роста населения, происходившего в основном из-за большого притока мигрантов: за 50-летний период, начиная с 1960 г., численность населения Эмиратов увеличилась почти в 50 раз, Катара – в 20, Кувейта – в 12, Саудовской Аравии – в шесть раз. Сверхактивные миграционные процессы стали следствием «строительного бума» в рамках политики модернизации национальных экономик, стремления к диверсификации и к уходу от моноотраслевой сырьевой структуры. Цель такой политики вполне очевидна – ослабить зависимость от ресурсов и сделать экономику менее уязвимой. А средства и результативность, действительно, во многом определяются качеством институтов, причем не только национальных, но и внешних.

Результаты эконометрического моделирования зачастую становятся беспомощными, если некорректно воспользоваться статистическими данными или решать некорректные задачи. Это звучит как серьезный упрек статье «Экономический рост и институциональное развитие в нефтегазовых странах», которая буквально изобилует некорректностями [Казначеев, Гринец, 2015].

Начнем с того, что ее авторы П.Ф. Казначеев и И.А. Гринец подменяют понятие «экономический рост» категорией «уровень экономического развития», который измеряется величиной душевого ВВП в паритетных ценах¹. Простейший эконометрический анализ показывает, что значения показателя душевого ВВП в нефтегазовых странах сильно коррелируют с величиной добычи

¹ В классических эконометрических моделях ресурсозависимости исследователи все-таки оценивали влияние ресурсных и иных факторов на темпы экономического роста, но не на величину душевого ВВП.

углеводородов на душу населения (коэффициент корреляции стремится к единице). На этом фоне корреляции с качеством институтов и другими факторами выглядят малозначимыми.

Другая серьезная уязвимость исследования специалистов РАНХиГС связана с формированием выборки нефтегазовых стран, что также приводит к некорректности результатов оценивания. К примеру, Тимор-Лесте, Мьянму, Кот-д'Ивуар, Чад, Судан, Камерун с их мизерными показателями добычи углеводородов на душу населения (от 0,1 до 3,5 т н.э.) вряд ли можно назвать «представительными» нефтегазовыми странами – тем более с позиций качества специализированных институтов. В глобальном же масштабе они являются мельчайшими производителями с долями в мировой добыче нефти и газа порядка 0,1%. Странно, что, включив в выборку ряд беднейших африканских государств, авторы упустили из виду Экваториальную Гвинею, которая в 1990-х и в начале 2000-х годов демонстрировала высочайшие темпы экономического роста, а по показателю душевого ВВП достигла среднего уровня стран Европейского союза.

При исследовании взаимосвязей в триаде «ресурсы – институты – экономика» не лишено смысла обратиться к примерам Великобритании, Нидерландов, Австралии, Бразилии, Аргентины, Китая, Вьетнама. Но все эти страны не соответствуют критерию ресурсообеспеченности (доле углеводородного сырья в общем объеме экспорта), выбранному авторами. Названный критерий является чрезвычайно уязвимым, поскольку в действительности служит мерой не столько обеспеченности ресурсами, сколько общего уровня экономического развития и диверсификации экономики. Можно снова вернуться к примеру Нигерии, которая экспортирует свыше 130 млн т углеводородов (84% в стоимости товарного экспорта), но при этом имеет показатели душевого потребления нефти всего лишь порядка 125 кг, что в 12 раз меньше среднемирового уровня. То есть, объективно говоря, у Нигерии нет никакого излишка ресурсов, а есть вынужденный экспорт по причине бедности и экономической отсталости.

Вообще же, результаты верификации нефтегазовых стран для целей эконометрического анализа всегда выглядят весьма условными, поскольку слишком значителен разброс показателей добычи углеводородов – абсолютных и в расчете на душу населения. Тем более, если речь идет об оценивании факторов, влияющих на уровень экономического развития. Как с этой точки зрения можно

сопоставить, например, Россию, имеющую показатель душевой добычи нефти и газа менее 8 т н.э., и Норвегию с ее 38 т? Можно сказать, что Катар (107 т), Кувейт (52 т), Бруней (47 т) совсем выпадают из общего ряда, равно как и названные выше «микропроизводители», но уже с другой стороны. Это требует серьезных корректив в структуре анализа факторов, включая институциональные. Прямолинейный подход с неизбежностью приводит к получению ненадежных и некорректных результатов.

В самом тонком вопросе – оценивании качества институтов – П.Ф. Казначеев и И.А. Гриневц изначально пошли самым простым путем, взяв среднее арифметическое из «нескольких наиболее известных и цитируемых институциональных индексов». С таким же успехом общее состояние пациентов в клинике можно оценивать, выводя среднее арифметическое из индексов, показывающих температуру, артериальное давление, пульс и т.п.

Считаем нужным отметить, что в любой оценке качества институтов, в любом институциональном индексе есть что-то от лукавого. Например, что такое «экономическая свобода» или «возможность для бизнеса» (doing business)? Вполне ли объективны универсальные критерии оценивания для всех стран и экономик – с разным уровнем развития и различной структурой? То, что хорошо для высокоразвитых стран, всегда ли является столь же хорошим для бедных и отсталых? Либеральность в экономике для большинства развивающихся государств практически равнозначна свободе для деятельности иностранного бизнеса, с которым местный бизнес зачастую попросту не в состоянии конкурировать. Это в полной мере относится и к нефтегазовой сфере. Но всегда ли свобода для иностранного бизнеса сочетается с национальными социально-экономическими интересами?

Поэтому во многих случаях индексы экономической свободы сами по себе ни о чем не говорят в силу разнонаправленности интересов иностранного бизнеса и принимающих государств. Защита национальных интересов, как правило, подразумевает ограничения для бизнеса (налоговые, регуляторные и проч.), что равнозначно уменьшению степени свободы. Правильнее говорить о разумном сочетании свободы и экономического национализма (в том числе ресурсного), когда институты выстраиваются таким образом, чтобы формировался наилучший баланс стимулов и ограничений, а в итоге – достигался консенсус интересов.

Не всякая оценка качества институтов является подходящим индикатором. Оценку не всякого института следует считать критерием, который позволяет выявить искомые зависимости. И наконец, не всякий критерий можно признать научно обоснованным. Пренебрегая этими почти азбучными истинами, П.Ф. Казначеев и И.А. Гринец используют в своем эконометрическом анализе «квазипоказатели институционального развития» (по определению авторов).

Исходя из чисто теоретических соображений, можно предположить, что лицензионный и налоговый режимы в нефтегазовой сфере, степень ее огосударствления сказываются на динамике процессов освоения ресурсов и привлечении инвестиций. Но попытки увязать качество специализированных институтов ресурсопользования с показателем, характеризующим общий уровень экономического развития (ВВП на душу населения), приводят к тому, что регрессионные модели с объясняющими квазипоказателями дают квазирезультаты по объясняемой переменной. Модели зависимостей с коэффициентами детерминации (R^2), равными 0,1 или 0,3, вряд ли можно признать что-либо объясняющими и обладающими доказательной силой без надлежащей интерпретации на предмет соответствия исходным данным и самих исходных данных.

Вне зависимости от предмета доказательства – являются ресурсы «проклятием» или «благословением», какова при этом роль институтов – ограниченность эконометрического анализа по показателю ВВП состоит в том, что получаемые результаты ровным счетом ничего нам не говорят о распределении экономического богатства и о том, насколько его рост затрагивает различные слои населения. А вообще, зададимся вопросом – насколько важны богатство и экономическое процветание для населения той или иной страны? Делает ли богатство людей счастливыми?

В этой связи нам кажется любопытным взглянуть на Всемирный индекс счастья (Happy Planet Index), который, по замыслу организации New Economics Foundation, должен отражать «реальное» благосостояние наций – в противовес показателям, характеризующим уровень экономического и человеческого развития. Основная исходная посылка измерения индекса состоит в том, что конечная цель большинства людей – быть счастливыми и здоровыми, а не просто богатыми¹.

¹ The Happy Planet Index. – URL: [//www.happyplanetindex.org/](http://www.happyplanetindex.org/) (дата обращения: 09.03.2015).

Так вот, по оценке 2012 г., в первую десятку самых счастливых стран мира вошли отнюдь не самые богатые, экономически развитые и либерально-демократические: Коста-Рика, Вьетнам, Колумбия, Белиз, Сальвадор, Ямайка, Панама, Никарагуа, Венесуэла («нефтепроклятая»!) и Гватемала. Из экономически развитых стран наиболее высокое место занял Израиль (15-е), а всего же в первой «тридцатке» нашлось место только двум странам с высокоразвитой экономикой – вдобавок к Израилю, это Норвегия (22-е). Швейцария, имеющая самую конкурентоспособную по мировым меркам экономику, заняла 34 место. Россия оказалась на 122-м месте, а США – на 105-м. Катар – самая богатая страна мира по статистически измеряемому ВВП на душу населения (128 тыс. долл. по ППС) занял лишь 149-е место из 151 между двумя беднейшими африканскими государствами – Чадом и ЦАР. Другие «нефтегазовые богатеи» с Ближнего Востока – Кувейт (143-е место) и Бахрейн (146-е) оказались лишь немного выше.

При всей условности «индекс человеческого счастья», учитывающий ожидаемую продолжительность жизни, «ощущаемое» благополучие и уровень экологической безопасности, косвенно характеризует состояние всей совокупности национальных институтов – не только формальных (природоохранных, социальных), но и неформальных, включая обычаи, нравы, жизненные стереотипы и т.п. И он практически никак не коррелирует с показателями экономического богатства и ресурсной обеспеченности.

В качестве заключения хотелось бы отметить, что в наши дни эконометрический анализ ресурсозависимых экономик как таковой представляет из себя интересную задачу для квалификационных работ студентов экономических вузов. Это неплохой полигон для проверки и практического применения известных теоретических знаний. Но чтобы эконометрия дала новые научные «плоды», требуется не просто построение «перелицованных» формальных моделей на базе старых идей, а более глубокое осмысление и качественное понимание происходящих процессов в их сложном и противоречивом взаимопереплетении. Новые идеи не появляются на пустом месте, но им тесно и уютно там, где слишком задержались идеи старые и уже во многом опровергнутые самой жизнью. Старые идеи должны освобождать место для новых, и тогда не придется сожалеть о непродуктивном применении постоянно развивающихся количественных методов исследования экономики, включая всеми нами любимую эконометрию!

2.3. Анализ экономического роста в условиях ресурсозависимости: некоторые выводы для российских регионов

В последнее время усилилась актуальность и злободневность проблемы ресурсозависимости, особенно в нашей стране, в силу низких цен на нефть и колебаний курса национальной валюты, что создает напряженность и нестабильность в экономике. Соответственно, все настойчивее звучат призывы поскорее слезть с «нефтяной иглы», сбросить «ярмо» так называемого «ресурсного проклятия». Но при всей кажущейся привлекательности смены курса, структурной перестройки экономики и сокращения экспорта сырьевых товаров далеко не все аспекты проблемы, вытекающей из ресурсного характера нашей экономики, должным образом исследованы и представляются столь уж очевидными.

Начнем с того, что тезис о «ресурсном проклятии» сам по себе является чрезвычайно спорным. На сегодняшний день разными исследователями построено множество эконометрических моделей, основанных на межстрановых сравнениях, как подтверждающих, так и опровергающих наличие эффекта «ресурсного проклятия». При этом характер получаемых результатов во многом определяется тем, что в моделях подразумевается под фактором «Ресурсы». В данном случае мы сталкиваемся с дуалистическим влиянием ресурсов на экономический рост: с одной стороны, есть позитивный фактор обеспеченности ресурсами, которая благотворно влияет на экономику, а с другой стороны, присутствует негативный фактор зависимости от ресурсов, которая сдерживает экономическое развитие.

Мы проверили гипотезу относительно двойственного характера влияния ресурсов на экономику, разделив «обезличенный» фактор ресурсов на факторы ресурсозависимости и ресурсообеспеченности и введя оба этих фактора в модель. В соответствии с гипотезой, мы полагаем, что ресурсозависимость связана со структурой экономики той или иной страны (региона), так как она показывает, есть ли в экономике что-то помимо ресурсного сектора (в качестве оценки берется доля ресурсной ренты в валовом продукте). Ресурсообеспеченность отражает, насколько страна (регион) действительно богата от природы, а в качестве обобщающей оценки берется величина готовой ресурсной

ренты на душу населения. Для анализа была взята выборка из 136 стран, сформированная селективным образом с учетом требований однородности и сопоставимости на основе статистических данных Всемирного банка¹, а также показателей институционального развития по материалам Всемирного экономического форума [Global Competitiveness Report, 2015] и организации Transparency International [Corruption Perception Index, 2015]. Результаты исследования подтвердили наше предположение: показатель ресурсозависимости имеет отрицательный знак (хотя и является незначимым), а показатель ресурсообеспеченности оказывает положительное значимое влияние на объясняемую переменную (табл. 2.1).

Таблица 2.1

**Результаты статистической оценки влияния факторов
ресурсозависимости и ресурсообеспеченности
на экономический рост**

Регрессионная статистика			
R-квадрат	0,633		
Наблюдения	136		
	Коэффициенты	t-статистика	Значимо?
У-пересечение	1,018	183,728	
Доля ренты в ВВП	-2,638	-0,151	Нет
Начальный уровень душевого ВВП	-0,023	-5,001	Да
Душевая рента	0,051	6,124	Да
Качество институтов	0,046	3,103	Да

Кроме того в ходе исследования был проведен корреляционный анализ с целью уточнить некоторые аспекты взаимосвязей между ресурсами, институтами и уровнем экономического развития нефтегазовых стран. Действительно ли рента от освоения ресурсов высоколиквидных полезных ископаемых (нефти и газа) отрицательно влияет на состояние институтов, провоцирует рост теневой экономики и иные негативные эффекты подобного рода?

¹ World Bank Open Data. – URL: <http://data.worldbank.org/indicator> (дата обращения 15.03.2016).

Правда ли, что высокий уровень институционального развития гарантирует и высокий уровень развития экономического? При этом еще раз подчеркнем, что речь идет не обо всех странах мира, а только о тех, которые можно назвать нефтегазовыми – с экономикой, в большей или меньшей степени зависимой от освоения ресурсов углеводородного сырья.

Как и в рассмотренном выше примере, очень важной задачей, от решения которой зависит корректность анализа, было сформировать достаточно представительную однородную страновую выборку. После очистки от непредставительных «микропроизводителей» (оказывающих заведомо искажающее влияние на результаты эконометрического анализа [Садовская, Шмат, 2015]), а также удаления четырех высокоразвитых государств (США, Канады, Норвегии и Австралии) в ней осталось 40 стран, которые представляют Евразию, Африку, Северную и Южную Америку и в своей совокупности обеспечивают около 2/3 мировой добычи нефти и газа. Самым мелким производителем из включенных в выборку стал Камерун (0,1% мировой добычи), а наиболее крупным – Россия (20,2%) [BP Statistical Review, 2015]. В качестве критерия качества институтов мы взяли Индекс экономической свободы Фрезера [Economic Freedom, 2015], поскольку, по всей видимости, указанный индекс наилучшим образом характеризует состояние институтов с точки зрения экономического роста.

Кратко охарактеризуем полученные результаты, которые, в общем-то, говорят сами за себя. Влияние ренты, точнее степени ресурсозависимости экономики, на качество институтов – слабое (рис. 2.2). Статистическая корреляция между показателями характеризуется коэффициентом, равным $-0,284$. Аналогичным образом «ведет себя» и теневая экономика: величина теневых денежных потоков в процентном отношении к ВВП (оценена по данным Global Financial Integrity [Illicit Financial Flows, 2015]) почти не зависит от доли ренты в ВВП (рис. 2.3), а коэффициент корреляции между показателями равен $0,192$. Влияние институтов на уровень экономического развития нефтегазовых стран весьма умеренное: коэффициент корреляции между значениями Индекса Фрезера и душевого ВВП, исчисленного в паритетных ценах, составляет $0,517$; коэффициент детерминации в линейной регрессии равен $0,267$ (рис. 2.4).

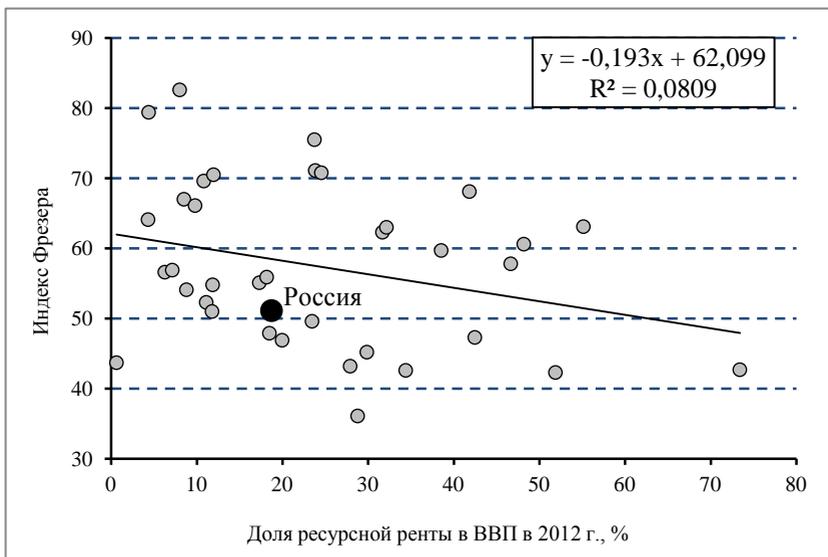


Рис. 2.2. Зависимость качества институтов от ресурсной ренты

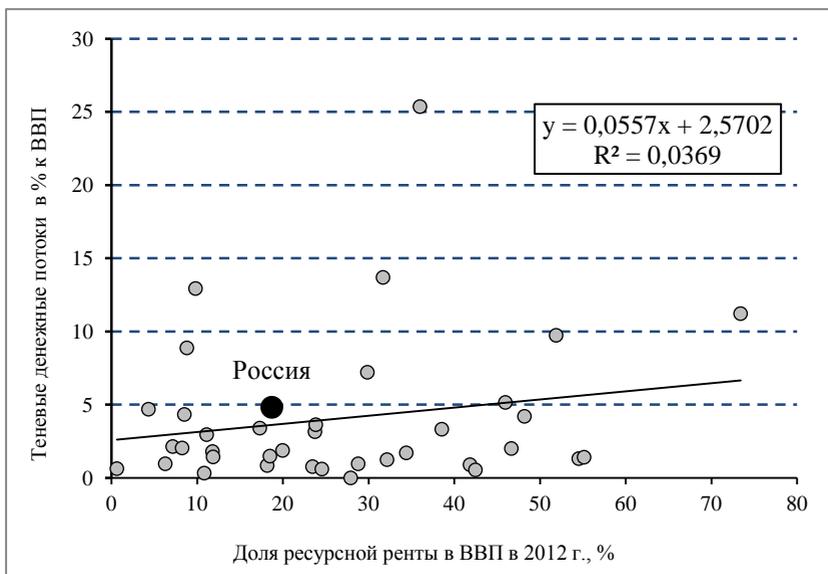


Рис. 2.3. Зависимость величины теневых денежных потоков от ресурсной ренты

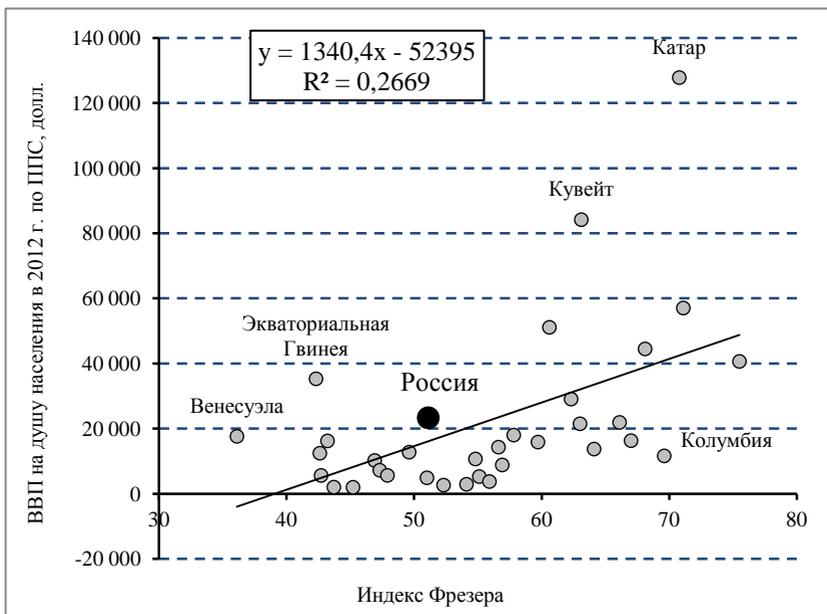


Рис. 2.4. Зависимость уровня экономического развития от качества институтов

Вообще же говоря, если беспристрастно подойти к анализу причинно-следственных связей в экономике, можно убедиться в справедливости тезиса, согласно которому ресурсное богатство и хорошие институты представляют собой два фундаментальных фактора, обеспечивающие устойчивый экономический рост в долгосрочном историческом тренде. В сущности, это – политико-экономическая аксиома, не нуждающаяся, наверно, в особых доказательствах. Если взять пример нефтегазовых стран, увидим, что показатель корреляции между уровнем ресурсной обеспеченности (объемами добычи нефти и газа на душу населения) и душевым ВВП составляет 0,944. Но при этом нельзя не понимать, что странам с ресурсной экономикой живется отнюдь не просто, а статистическая закономерность остается всего лишь статистической закономерностью и автоматически не гарантирует реального экономического благополучия.

Но и «проклятием» ресурсы сами по себе не есть и не могут быть. Если все-таки рассуждать о ресурсозависимости в терминах

тех опасностей, с которыми она ассоциируется, то «проклятием» уместно будет считать неопределенность, свойственную развитию любой экономики ресурсно-сырьевого типа, включая российскую, и обусловленную действием множества разнообразных факторов – природных, технологических, конъюнктурных, финансовых, политических, социальных и проч. Эту неопределенность можно охарактеризовать как фундаментальную, т.е. исключительную возможность корректного преобразования в ситуацию риска [Карева, Шмат, 2014]. И дело не только в нынешней крайне высокой волатильности сырьевых рынков – с сильнейшей неопределенностью связан сам процесс освоения минерально-сырьевых ресурсов.

Мы полагаем, что именно по этой причине, а не из-за мифического «ресурсного проклятия» России следует настойчиво избавляться от устоявшейся за последние полвека сырьевой зависимости. При этом не может быть и речи о каких-либо «больших скачках» и революционных структурных преобразованиях в экономике. Если трезво посмотреть на сущность происходящих процессов, можно понять, что освоение высоколиквидных природных ресурсов (прежде всего – нефти и газа) должно давать серьезные импульсы для развития отечественной экономики в целом и большого ряда российских регионов, всех секторов включая инновационный. Для регионов, чье сегодняшнее и ожидаемое в будущем благополучие основывается на ресурсном факторе, важно понять, что темпы и качество экономического развития зависят не только от обилия или дефицитности ресурсов как таковых, но и от широкого комплекса институциональных условий, в которых протекают процессы освоения ресурсов, равно как и все процессы хозяйственной деятельности.