

ДОКЛАД ОБ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Июнь 2004 г.

ДОКЛАД ОБ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ – ИЮНЬ 2004 г.

Введение

В России продолжается быстрый экономический рост: хорошая новость состоит в том, что темпы роста, превышающие 7 процентов, уже никого не удивляют и приобретают характер закономерного явления. По предварительным оценкам темпы экономического роста в первом квартале 2004 г. составили 7,4 процента, что сопоставимо с 7,5 процентами в прошлом году.

Однако в семи из одиннадцати стран СНГ темпы экономического роста еще более впечатляющие, чем в России. При этом, следует отметить, что цены на российскую нефть, которая остается главной статьей экспорта страны, в период с января по май повысились на 20 процентов по сравнению с тем же периодом прошлого года, составив в среднем 28 долл. США за баррель. Как правило, темпы экономического роста более 5 процентов наблюдались в России в условиях повышения цен на нефть, и представляется, что такая зависимость сохранялась в первом квартале текущего года.

Весьма высокая зависимость экономического роста в России от цен на основные товары российского экспорта в любом случае нежелательна, но она еще более нежелательна в свете крупномасштабных задач по удвоению ВВП к 2012 г. и сокращению бедности в два раза к 2007 г. Успех в достижении этих результатов зависит от степени и скорости процесса диверсификации, направленного как на уменьшение зависимости от нефтегазового сектора, так и на развитие регионов. Как утверждается в этом докладе, высокие цены на нефть вызвали мультипликативный эффект, который стимулировал рост и в других отраслях экономики. При этом рост в обрабатывающей промышленности впервые с 2001 г. превысил темпы роста в ресурсоориентированных отраслях. Однако, на сегодняшний день уровень диверсификации все еще недостаточен для того, чтобы обеспечить устойчивость экономического роста в период постоянно меняющихся цен на нефть.

Настоящий выпуск «Доклада об экономике России» относится к обсуждению трех проблем экономического развития России на сегодняшний день. Во-первых, это роль высоких экспортных цен на нефть и газ, и степень, в которой экономический рост распространяется в несырьевые сектора экономики. Последнее могло бы позволить поддерживать высокие темпы экономического развития, за счет сокращения зависимости от экспортных цен на сырье, устанавливаемых на международных рынках. Во-вторых, несмотря на достигнутый консенсус в отношении проведения реформ, необходимых для обеспечения устойчивого экономического роста в будущем – от реформы финансового сектора и завершения приватизации земель до реформ в области здравоохранения, образования и жилищного хозяйства, реорганизации государственных монополий и государственной административной реформы – предстоит выполнить еще много нерешенных задач для фактической реализации этих реформ. Некоторые наблюдатели отмечают определенный «разрыв» между осуществлением реформ на практике и на словах. И, наконец, сохраняются хорошо известные проблемы управления, которые относятся не только к корпоративному управлению в области создания и деятельности предприятий, но и к управлению экономикой в более широком смысле с целью разграничения государственного и частного секторов и соблюдения границы между ними.

Как всегда, «Доклад об экономике России» состоит из трех частей. В первой его части представлены последние тенденции экономического развития. В краткосрочной перспективе ситуация выглядит впечатляюще, и, что еще важнее для долгосрочной перспективы, экономический рост продолжает выходить за рамки ресурсных отраслей. В частности, значительный прогресс достигнут в области инвестиций в производство, хотя он все еще во многом связан с развитием ресурсных отраслей и не обладает самостоятельной устойчивостью.

Во второй части рассматривается недавняя реструктуризация Правительства, которую следует понимать как часть более широкой административной реформы и реорганизации системы государственной службы. Эта реструктуризация сама по себе достойна похвалы, и твердость, с которой она проводилась, стала правильным сигналом для бюрократии, долгое время сопротивлявшейся переменам. Однако реализация реформы такого масштаба связана с высокими рисками, особенно риском того, что основные направления реформы затормозятся или не принесут желаемых результатов. В этой части доклада указываются дальнейшие шаги, необходимые для успешного завершения реформы.

В третьей части представлены новые данные о концентрации собственности, которые были получены уже после того, как первый вариант Меморандума об экономическом положении России был представлен общественности в апреле 2004 г. Дополнительная информация об объемах продаж и количестве занятых за 2002 г. позволила нам уточнить некоторые из ранее представленных показателей эффективности, и сделать вывод о том, что в 2001-2002 гг. производительность компаний, контролируемых крупными частными собственниками, росла быстрее, чем в частных компаниях, принадлежащих более мелким собственникам. Данные оценки и связанные с ними вопросы обсуждаются нами в третьей части.

I. Последние тенденции экономического развития

Уверенный экономический рост последних лет продолжился и в 2004 году. По предварительным оценкам Федеральной службы государственной статистики (ранее — Госкомстат) реальный рост ВВП в первом квартале составил 7,4 процента, по сравнению с 7,5 процента за аналогичный период 2003 года. В январе-мае 2004г. цены на российскую нефть составили в среднем 28 долларов США за баррель, что почти на 20 процентов выше уровня за аналогичный период 2003 года. Однако экономический рост распространяется и за пределы нефтегазового сектора и сектора услуг. В частности, продолжился быстрый рост инвестиций в основной капитал, которые увеличились на 12,8 процента в январе-мае 2004 г. (по сравнению с 11,9 процента за аналогичный период 2003 года).

Макроэкономическая политика была достаточно успешной, при этом ЦБР поддерживал эффективный контроль над инфляцией, а Министерство финансов очередной раз сообщило о более высоком, чем ожидалось, профиците бюджета. Более высокие цены на основные товары российского экспорта в течение первого квартала также помогли обеспечить существенный профицит счета текущих операций (7,2 процента ВВП), хотя и на более низком уровне, чем за аналогичный период 2003 года (12,7 процента). Улучшение настроений инвесторов в отношении России и относительно низкие мировые процентные ставки привели к дальнейшему сокращению чистого оттока капитала, что, в свою очередь, помогло обеспечить устойчивость платежного баланса и позволило ЦБР далее накапливать валютные резервы.

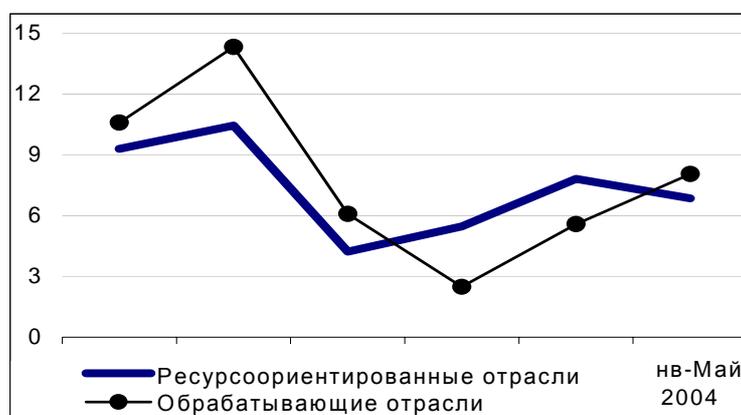
Ситуацию портит сохраняющаяся неопределенность относительно судьбы компании "ЮКОС", что оказывает заметное воздействие на финансовые рынки и движение краткосрочного капитала.

Промышленное производство

Сильный рост продолжился в промышленности, при этом распространяясь за пределы сектора природных ресурсов. Согласно последним официальным данным, в январе-мае 2004 года промышленное производство выросло на 7 процентов, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Структура роста промышленного производства была также весьма обнадеживающей: впервые с 2001 года совокупный рост в обрабатывающей промышленности опережал рост в ресурсоориентированных отраслях (Рис. 1). В январе-мае 2004 года объем производства в обрабатывающем секторе вырос в среднем на 8 процентов, а ресурсоориентированные отрасли промышленности показали рост на 6,8 процента. В целом, быстрее всего из отраслей обрабатывающего сектора росло машиностроение (на 14,2 процента), за которым следовала химическая промышленность (10 процентов) и промышленность строительных материалов (9,8 процента). Топливо-энергетическая отрасль, которая в последние два года имела самые высокие темпы роста среди всех отраслей промышленного производства, теперь занимает четвертое место с 8,3 процента (Таблица 1). К числу топливо-энергетических подотраслей относится нефтедобыча, рост которой за тот же период времени составил 10,4 процента. Динамика темпов роста в промышленности показывает долгожданное ускорение роста производства за пределами сектора природных ресурсов, состоявшееся, однако, в условиях исключительно благоприятных мировых цен на нефть и газ. Кроме того, это изменение указывает на то, что удержать высокие темпы роста в добывающих отраслях по мере удорожания ввода в эксплуатацию новых мощностей будет сложнее. На показателях добывающих отраслей также негативно отразились сохраняющиеся относительно низкие темпы роста в газовой промышленности: "Газпром" сообщил о росте добычи газа лишь на 3,1 процента в январе-мае (3,2 процента в 2002 году и 5,2 процента в 2003 году, по данным Федеральной службы государственной статистики (ФСГС, ранее Госкомстат).

Высокие темпы роста в машиностроении (как в 2003 году, так и в течение первых пяти месяцев 2004 года), на долю которого приходится 19 процентов от общего объема промышленного производства, внесли основной вклад в высокие темпы роста обрабатывающей промышленности в целом.

Рис. 1: Темпы роста в обрабатывающих и ресурсоориентированных отраслях



Источник: Госкомстат

Кроме того, имело место изменение структуры роста в самом машиностроении. В начале прошлого года рост внутри отрасли был неравномерным, причем его главной движущей силой выступали три подотрасли (железнодорожный транспорт, приборостроение и связь), в то время как в большинстве других наблюдались отрицательные темпы роста. За первые пять месяцев этого года все 11 основных подотраслей машиностроения показали положительные темпы роста (Таблица 2). В этом контексте важно отметить, что средние темпы роста в машиностроении выглядят относительно низкими по сравнению с опубликованными данными в подотраслях. Это связано с тем, что средние показатели роста в машиностроении учитывают также и темпы роста в оборонной промышленности, подробные данные о которой не публикуются.

Таблица 1: Темпы роста в ресурсоориентированных и обрабатывающих отраслях промышленности

	1999	2000	2001	2002	2003	5М-2004
Цв. металлургия	10.0	15.0	4.9	6.0	6.2	4.2
Черн. металлургия	17.0	16.0	-0.2	3.0	8.9	5.9
ГЭК	2.4	5.0	6.1	7.0	9.3	8.3
Лесная и деревообр. пром-сть	18.0	13.0	2.6	2.4	1.5	7.0
Средневзвешенное значение	9.3	10.4	4.2	5.5	7.8	6.8
Электроэнергетика	-1.0	1.8	1.6	-0.7	1.0	0.4
Химическая пром-сть	24.0	15.0	5.0	1.6	4.4	10.0
Машиностроение	17.0	20.0	7.2	2.0	9.4	14.2
Производство строит. материалов	10.0	13.0	5.5	3.0	6.4	9.8
Легкая пром-сть	12.1	21.0	5.8	-3.4	-2.3	-2.3
Пищевая пром-сть	4.0	14.0	8.4	6.5	5.1	7.5
Средневзвешенное значение	10.6	14.3	6.3	2.5	5.6	8.0

Источник: Госкомстат, расчеты ВБ

Таблица 2: Рост в машиностроении

	янв.- май 2003	янв.-май 2004
Металлургическое	10.6	2.3
Строительное	-6.1	16.3
Железнодорожное	47.4	50.7
Электротехническое	7.9	3.0
Химическое и нефтяное	-10.3	12.9
Станкостроение	-14.8	29.3
Приборостроение	10.8	24.7
Автомобильное	-3.9	14.4
Сельскохозяйственное	-30.6	15.7
Для легкой и пищевой пром-сти	15.1	31.5
Средства связи	47.2	56.8

Источник: Госкомстат

Тем не менее, процесс, при котором начиная с 2000 года в промышленном производстве были зафиксированы самые высокие темпы роста (в том числе за счет ускорения роста в большем количестве обрабатывающих отраслей), также должен служить напоминанием о том, насколько важную роль играют высокие цены на нефть в качестве механизма запуска мультипликационного эффекта, который в конечном счете ведет к росту производства в других отраслях промышленности. Например, значительное увеличение производства железнодорожных вагонов (более чем на пятьдесят процентов в январе-мае этого года и почти такой же прирост в течение аналогичного периода в прошлом году) является результатом усилий, направленных на преодоление проблем с управляемой государством системой трубопроводов с помощью значительного увеличения использования железнодорожного транспорта для перевозки нефтегазопродуктов.

С учетом того, что семь из одиннадцати соседей России по СНГ показывают более высокие темпы экономического роста, чем Россия (средние темпы экономического роста в странах СНГ последние три года превышали темпы роста в России), спрос на экспорт явился вторым, наряду с ценами на природные ресурсы, определяющим фактором быстрого роста в обрабатывающем секторе. Объемы экспорта в машиностроении выросли почти на 27 процентов в первом квартале этого года после отрицательных темпов роста в 2003 году, когда рост производства в этом секторе был также значительно ниже (Таблица 3). Существенно выросли также объемы экспорта продукции химической промышленности, занимающей третье место в структуре

объемов производства обрабатывающего сектора (5,5 процента). Например, экспорт удобрений (крупнейшей подотрасли в химической промышленности) вырос на 15,9 процента по сравнению с ростом в 8,1 процента в 2003 году и отрицательным ростом в 2002 году. Как и в машиностроении, темпы роста в химической промышленности тесно коррелируют с темпами роста экспорта. Основные объемы обсуждаемых статей экспорта предназначены для соседних стран СНГ, большинство из которых растут быстрее России, начиная с 2001 года. Поэтому дальнейшая интеграция торговли внутри СНГ, по-видимому, является выигрышной стратегией для использования общего экономического роста в регионе и представляется перспективным и выгодным путем развития с точки зрения интересов обрабатывающих отраслей промышленности России.

Таблица 3: Рост в основных обрабатывающих отраслях промышленности (%)

	2002	2003	Кв. I - 2004
Машиностроение			
<i>рост экспорта</i>	-4.0	18.5	26.9
<i>рост производства</i>	2.0	9.4	17.5
Химическая			
<i>рост экспорта (удобрения)</i>	-2.5	8.1	15.9
<i>рост производства</i>	1.6	4.4	10.7

Источник: Госкомстат

Инвестиции и использование производственных мощностей

Предварительные оценки инвестиций за первые пять месяцев 2004 года также довольно оптимистичны: инвестиции росли более быстрыми темпами, чем объем производства, при этом рост инвестиций в основной капитал в январе-мае 2004 года составил 12,8 процента (по сравнению с 12,5 процента за весь 2003 год и 11,9 процента в январе-мае 2003 года; ср. Рис. 3). Главной движущей силой инвестиций по-прежнему выступают топливно-энергетические сектора, на долю которых приходится приблизительно 30 процентов инвестиций, привлеченных в основной капитал (18 процентов пошло в нефтедобычу) в первом квартале 2004 года, что значительно превышает доли других секторов экономики. Однако эта доля не увеличивалась по сравнению с двумя предшествующими годами.

Сохраняются возможности для увеличения относительного уровня инвестиций. Доля инвестиций в ВВП России составляет приблизительно 20 процентов, что выше, чем в США (18 процентов) или в медленно растущих европейских экономиках, но ниже среднего уровня стран со средним и низким уровнем доходов (в обоих случаях — 23 процента в 2002 году) и сопоставимо или ниже относительного уровня инвестиции крупнейших экономик СНГ (в 2002 году доля инвестиций в ВВП была в Украине 19 процентов, в Казахстане 27 процентов).

Последние данные об использовании производственных мощностей наряду с зарегистрированным ростом инвестиций привели в последние два года к изменению соотношения между инвестициями и уровнем загрузки производственных мощностей. Если в 2002-2003 годах темпы роста инвестиций почти в 3 раза превосходили темпы роста коэффициента использования производственных мощностей, то в течение первого квартала 2004 года этот разрыв значительно сократился. Прирост коэффициента использования производственных мощностей увеличился до 6,9 процента с 4,6 процента в 2003 году и лишь 0,9 процента в 2002 году (Таблица 4). Здесь

имеет место важная взаимозависимость: увеличивающийся объем инвестиций означает, что компании более активно списывают изношенное и устаревшее оборудование и покупают новые машины и оборудование, что, в свою очередь, оказывает положительное воздействие на фактический коэффициент использования производственных мощностей.

Таблица 4: Инвестиции и использование производственных мощностей, темпы прироста (%)

	2000	2001	2002	2003	I кв. 2004
Темп роста инвестиций в основной капитал, %	17.4	8.7	2.6	12.5	13.1
Темп прироста коэффициента использования производственных мощностей, % (ЦЭА)	7.4	8.8	0.9	4.6	6.9
Темп прироста коэффициента использования производственных мощностей, % (РЭБ)	7.8	3.8	0.5	4.4	н/д

Источник: Госкомстат, Центр экономического анализа, "Российский экономический барометр".

Кредитование частного сектора

В целом, финансовый сектор продолжал расширяться, при этом денежная масса (M2) выросла на 8,4 процента в номинальном и 3,5 процента в реальном выражении в период с января по апрель 2004 года. Последние данные Центрального банка России (ЦБР) подтверждают, что в прошлом году засвидетельствован самый быстрый рост кредитов, выданных частному сектору, общий объем которых к концу 2003 года достиг 2,910 млрд. рублей (99 млрд. долларов США). Это означает рост на 43 процента в номинальном и на 28 процентов в реальном выражении по сравнению с концом 2002 года. Структура сроков погашения кредитов в 2003 году также улучшилась: доля средне- и долгосрочных кредитов (со сроком погашения более одного года) возросла с 25,3 процента в конце 2002 года до 30 процентов. Доля средне- и долгосрочных кредитов, деноминированных в иностранной валюте, в конце 2003 года оказалась равной доле рублевых кредитов в общем объеме средне- и долгосрочных кредитов.

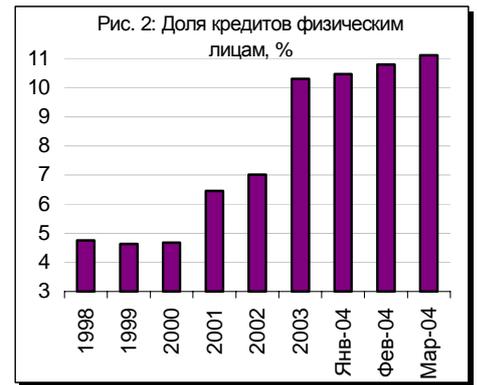
Быстрый рост объемов кредитования частного сектора продолжился и в 2004 году, увеличившись к концу марта на 8,4 процента в реальном и 4,6 процента в номинальном выражении по сравнению с концом 2003 года. Доля кредитов, деноминированных в иностранной валюте, продолжала снижаться — с 36,7 процента общего объема непогашенных кредитов в конце 2002 года до 33,8 процента в конце 2003 года и далее до 32,6 процента в конце марта 2004 года. Это снижение частично связано с повышением курса рубля относительно доллара США и евро, что увеличило относительную стоимость непогашенных рублевых кредитов.

Рост потребительского кредита был еще более внушительным (здесь необходимо также учитывать эффект низкой базы). В течение 2003 года, объем непогашенных потребительских кредитов достиг почти 300 млрд. рублей (10,2 млрд. долларов США), увеличившись на 90 процентов в реальном выражении по сравнению с концом 2002 года. Это увеличение привело к росту доли потребительских кредитов в общем объеме кредитов до 10 процентов к концу 2003 года с 7 процентов в конце 2002 года (Рис. 2), после чего имело место дальнейшее увеличение до 11,1 процента к концу марта этого года.

Финансы предприятий

Несмотря на быстрый экономический рост в 2003 году, годовые финансовые показатели о деятельности предприятий показывают намного менее значительные улучшения, и общая картина по-прежнему остается неоднородной. Что касается положительных сторон, рентабельность (рассчитанная как отношение чистой прибыли к доходам от продаж) повысилась, составив в среднем 20,7 процента в 2003 году после падения до 17,4 процента в 2002 году с уровня 25,6 процента в 2001 году. Однако доля убыточных предприятий сократилась незначительно (лишь до 41,3 процента с 43,4 процента в 2002 году), оставаясь, таким образом, очень высокой. Данные, имеющиеся на начало 2004 года, также свидетельствуют о противоречивой ситуации, поскольку средняя рентабельность продолжала увеличиваться, в то время как количество убыточных компаний также увеличилось (до 42,9 процента к концу марта). Это растущая дифференциация среди сектора «старых» предприятий, вероятно, указывает на предпринимаемые усилия по реструктуризации, когда некоторые предприятия повышают рентабельность благодаря реструктуризации (повышая тем самым ее средний уровень), а другие отстают, сообщают об убытках и, очевидно, остаются на рынке только благодаря мягкости бюджетных ограничений (главным образом, за счет поддержки государственного сектора, поскольку задолженность по расчетам между предприятиями — еще один способ "оставаться на плаву" — значительно сократилась, как изложено ниже).

Повышение рентабельности в секторе предприятий с 2003 года сопровождается улучшением других показателей, косвенно характеризующих состояние финансов предприятий. Например, доля расчетов в неденежной форме в общем объеме продаж сократилась в среднем до 14,2 процента в 2003 году по сравнению с 18 процентами в 2002 и 22 процентами в 2001 годах (Рис. 4). Монетизация экономики в первом квартале 2004 года привела к дальнейшему снижению доли неденежных расчетов до 11 процентов. Улучшение ликвидности также помогло снизить уровень кредиторской задолженности между предприятиями. Ее накопленный объем сократился на 127 млрд. рублей в 2003 году и уже на 100 млрд. рублей за два месяца 2004 года (Рис. 5).



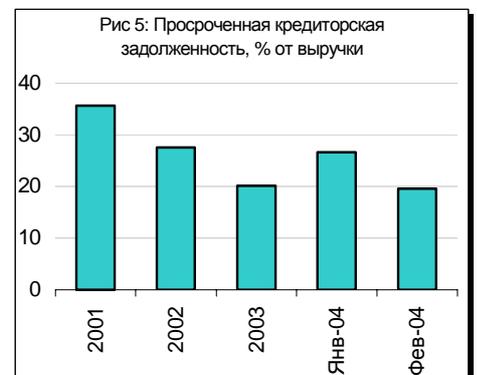
Источник: ЦБ РФ



Источник: Госкомстат



Источник: Госкомстат



Источник: Госкомстат

Развитие финансовых рынков

Развитие финансовых рынков сегодня имеет довольно неустойчивый характер в следствии изменений в прогнозах процентных ставок за рубежом (в частности в США), а также в результате неопределенности относительно дальнейшей судьбы компании "ЮКОС". Увеличение долгов частного сектора в России было частично обусловлено относительно низкими процентными ставками на мировых финансовых рынках и возвращением в страну российских капиталов. Кроме того, многие российские "голубые фишки" постарались разместить как можно больше еврооблигаций, используя в своих интересах прошлогоднее перераспределение глобальных финансовых ресурсов в пользу развивающихся рынков и уменьшение краткосрочных рисков вследствие исключительно высоких цен на основные товары российского экспорта. Это привело к самому крупному, из когда-либо зафиксированных за один год, размещению новых выпусков еврооблигаций — на сумму около 9 млрд. долларов США, что увеличило общий объем выпущенных в обращение еврооблигаций до более чем 12,5 млрд. долларов США к концу 2003 года (увеличение на 132 процента по сравнению с уровнем 2002 года).

Другие рынки также извлекли выгоду из возвращения капитала на родину, высоких цен на сырьевые товары и низких процентных ставок за рубежом: (1) рынок внутренних облигаций показал еще более быстрый рост, чем рынок еврооблигаций. Объем выпущенных в обращение корпоративных облигаций увеличился приблизительно до 5 млрд. долларов США в 2003 году или почти на 170 процентов по сравнению с 2002 годом; (2) фондовый рынок (индекс РТС) вырос на 60 процентов в 2003 году (хотя недавние события подчеркнули риски, присущие небольшим и, одновременно, высококонцентрированным рынкам капитала); (3) рынок недвижимости, особенно в больших городах, в 2003 году переживал бум. Согласно неофициальным оценкам, цены на недвижимость в Москве выросли более чем на 40 процентов. Судя по явному притоку капиталов из оффшорных центров, быстро растущий спрос как на финансовые активы, так и на недвижимость в 2003 году продолжал в значительной степени подстегиваться возвращающимися домой российскими капиталами.

Тем не менее, развитие событий в первые шесть месяцев этого года продемонстрировало также и свойственную финансовым рынкам России неустойчивость. Свидетельством этому явилась реакция рынков на не слишком эффективную операцию ЦБР по отзыву лицензии у одного среднего банка (при этом заслуживают похвалы решительные действия ЦБР против учреждения, обвиняемого в нарушении установленных правил,



Источник: Госкомстат



Источник: МВФ



Источник: Госкомстат



Источник: Госкомстата, оценки ВБ

что произошло впервые со времени вступления в должность его нового руководства), а также на неопределенность относительно судьбы компании "ЮКОС" и большая осторожность в отношении движения процентных ставок на международных рынках. Однако в России, на фоне ожидаемой тенденции роста цен на основные сырьевые товары в долгосрочной перспективе, такие эпизоды кажутся второстепенными и поддающимися разрешению путем улучшения экономического управления.

Кредитно-денежная политика, инфляция и валютные курсы

Пока кредитно-денежная политика позволяла удерживать цены на потребительские товары на уровне, соответствующем намеченному на 2004 год темпу инфляции в 10 процентов. В январе-мае цены на потребительские товары повысились на 5,4 процента. Это означает, что для достижения целевого показателя инфляции цены на потребительские товары не должны вырасти более чем на 4,3 процента в течение оставшейся части года. Хотя Правительство и ЦБР уверены, что способны удержать инфляцию в пределах целевого диапазона, многие участники рынка думают иначе.

Недавнее изменение в приоритетах Центрального Банка имеет особое значение для кредитно-денежной политики. В прошлом главной задачей ЦБР было достижение контрольных показателей по инфляции, но сегодня он все чаще обращается к реальному эффективному валютному курсу как еще одному стратегическому целевому показателю, и установил предельный уровень для повышения реального эффективного валютного курса в 2004 году в 7 процентов. Учитывая довольно ограниченный набор имеющихся у ЦБР инструментов для проведения кредитно-денежной политики (главным образом, они по-прежнему ограничены участием в валютных торгах), управление валютным курсом, вероятно, и в будущем будет зажато между желанием ограничить рост денежной массы в целях удержания инфляции под контролем и огромным притоком иностранной валюты, что может привести к невозможности сдерживать рост курса рубля по отношению к доллару в период очень высоких экспортных цен.

На краткосрочные ожидания на внутреннем валютном рынке оказала влияние объявленная ЦБР в апреле новая политика, согласно которой Центральный банк в дальнейшем будет ориентироваться не на двустороннем валютном курсе между рублем и долларом США, а на валютном индексе, построенном на двух обменных курсах между рублем и долларом США, с одной стороны, и рублем и евро, с другой. С апреля по май включительно курс доллара вырос на 1,8 процента по отношению к рублю, что помогло ограничить реальное повышение курса рубля по отношению к доллару 5,5 процентами в январе-мае 2004 года. Однако Россия остается страной, которая не влияет на курс доллара к евро, что повышает уязвимость намеченных в России целевых параметров валютного курса по отношению к внешними факторам. Таким образом, с января по май этого года, курс рубля по отношению к евро вырос на 4 процента в номинальном выражении и на 8,3 процента в реальном выражении, что привело к повышению реального эффективного валютного курса рубля более чем на 6 процентов за первые пять месяцев 2004 года. Если бы доллар США продолжил падать по отношению к евро, — ожидание чего было широко распространено на валютном рынке (а так же и за его пределами) — то цель Центрального банка по удержанию повышения величины реального эффективного валютного курса ниже 7 процентов была бы легко достижимой.

В итоге, кажется сомнительным, можно ли одновременно достигнуть целевых показателей инфляции в 10 процентов и повышения эффективного валютного курса в 7 процентов без существенного пересмотра инструментария экономической политики, а также реформ с целью углубления финансового сектора и совершенствования его учреждений и институтов, позволяющей повысить эффективность используемых мер для совершенствования финансового сектора.

Внешний долг

Высокие цены на нефть и разумное макроэкономическое управление, с одной стороны, и низкие мировые процентные ставки, с другой стороны, оказывают заметное воздействие на динамику внешнего долга России. Согласно оценкам ЦБР, долг России нерезидентам значительно увеличился с 153 миллиардов долларов США в конце 2002 года до более чем 182 миллиардов долларов США в конце 2003 года. Почти весь указанный прирост произошел, однако за счет частного сектора, где банки увеличили свои долговые обязательства на 10,6 млрд. долларов США, а нефинансовые предприятия — на 16,5 млрд. долларов США. Напротив, внешний долг российского правительства (включая органы денежно-кредитного регулирования) вырос лишь на 1,8 млрд. долларов США, причем это было главным образом обусловлено переоценкой накопленного объема долга, связанной с повышением курса евро по отношению к доллару США.

Торговля и платежный баланс

В 2004 году динамика платежного баланса России по-прежнему определялась более высокими ценами на ее основные экспортные товары. Согласно предварительным оценкам за первый квартал, баланс счета текущих операций составил 11 млрд. долларов США против 11,6 млрд. долларов США за аналогичный период прошлого года. Экспорт и импорт в 2004 году продолжили свой быстрый рост после повышения на 25 и на 23 процента, соответственно, в 2003 году. В этом году, в отличие от прошлого года, импорт пока растет быстрее, чем экспорт. Среднемесячный объем импорта увеличился за первый квартал до 6,4 млрд. долларов США (или на 21,3 процента), а среднемесячный объем экспорта вырос до 12,4 млрд. долларов США (или на 19,9 процента). Торговый профицит по-прежнему оставался функцией мировых цен на углеводороды, причем динамика экспорта отражала динамику цен на нефть и газ (Рис. 8).

Чистый отток капитала в течение первого квартала оставался на очень низком (по прежним российским меркам) уровне — 0,2 млрд. долларов США. В результате, избыточное предложение долларов США было частично стерилизовано высоким бюджетным профицитом и быстрым наращиванием стабилизационного фонда (который к середине мая вырос до 6,9 млрд. долларов США), но все же привело к номинальному повышению курса рубля на 1,5 процента по отношению к доллару за период с января по май включительно и ускорило накопление валютных резервов. К концу февраля резервы достигли рекордного уровня в 86,3 млрд. долларов США (в конце 2003 года — 77 млрд. долларов США) и составили 85,6 млрд. долларов США в конце мая.

Хотя ощущение уменьшения рисков, наряду с улучшением инвестиционного климата в целом, помогло сократить чистый отток капитала и таким образом обеспечить устойчивость платежного баланса в краткосрочной перспективе, средне- и особенно

долгосрочная уязвимость платежного баланса России все еще дает повод для беспокойства. Это обусловлено тем, что нынешнее сокращение чистого оттока капитала связано, прежде всего, с внешними факторами, такими как, например, ценами на углеводородное сырье и рекордно низкими процентными ставками в странах с развитой экономикой, а не изменениями в фундаментальных характеристиках экономики России. Кроме того, средне- и долгосрочные риски инвестиций в реальный сектор России оцениваются как относительно высокие, что отражено в достаточно скромном притоке прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Россию. Согласно предварительным оценкам Федеральной службы государственной статистики, в первом квартале 2004 года ПИИ составили 1,5 млрд. долларов США, что означает рост на 43 процента по сравнению с 2003 годом. Хотя этот прирост является существенным, общий приток ПИИ за год составит лишь около 9 или 10 млрд. долларов США при сохранении того же темпа роста. Это эквивалентно приблизительно 65 долларам США на душу населения в год (для сравнения, например, в Венгрии — 200 долларов США на душу населения в год). Однако имеется вероятность недооценки объема ПИИ, так как многие оффшорные операции невозможно должным образом зарегистрировать (например, сделка ВР-ТНК по этой причине не попала в статистику ПИИ за 2003 год).

Другим указанием на наличие долгосрочных рисков является "бегство капиталов" или незаконный отток капитала, большая часть которого представляет собой невозвращенную экспортную выручку и непогашенные авансы в счет импортных операций, которые ЦБР регистрирует в статистике платежного баланса на отдельном счете. В отличие от капитальных потоков, бегство капиталов, вероятно, отражает оценку инвестиционного климата и рисков в более долгосрочной перспективе. По нашей оценке, основанной на статистике платежного баланса ЦБР (Таблица 5), бегство капиталов, в отличие от чистого оттока капитала, осталось на относительно высоком уровне — в диапазоне от 3,5 до 5 миллиардов долларов США в первом квартале каждого года начиная с 1999 г. — причем нет никаких явных признаков уменьшения масштабов этого явления в 2004 году.

Ситуацию еще более осложняет изменение правил валютного регулирования, вступивших в силу 18 июня 2004 года. Согласно новым положениям, верхний предел для обязательной продажи экспортной выручки не может превышать 30 процентов, и ЦБР уже принял решение об установлении этого норматива на уровне 25 процентов с вступлением в силу в июне.

Таблица 5: Сопоставление масштабов чистого оттока капитала и бегства капитала

	І кв. – 00	І кв.– 01	І кв. – 02	І кв.– 03	І кв. – 04
Чистый отток капитала, млрд. долл. США	6.3	7.0	3.2	0.4	0.2
<i>% от счета текущих операций</i>	<i>54.3</i>	<i>59.8</i>	<i>50.0</i>	<i>3.4</i>	<i>1.8</i>
Бегство капитала, млрд. долл. США *	3.3	4.1	3.6	5.0	3.5
<i>% от счета текущих операций</i>	<i>28.4</i>	<i>35.0</i>	<i>56.6</i>	<i>43.1</i>	<i>31.8</i>

*Определяется как "невозвращенная в Россию экспортная выручка и непогашенные авансы в счет импортных операций + ошибки и пропуски"

Источник: ЦБР, расчеты ВБ

В то же время, однако, закон позволяет Центральному Банку вводить специальные требования резервирования, согласно которым экономические агенты, участвующие в некоторых внешнеэкономических операциях с иностранной валютой, должны будут резервировать в ЦБР определенные суммы в иностранной валюте. ЦБР надеется, что такое обязательное резервирование, осуществляемое на "временной" основе (до двух

лет), уменьшит уязвимость капитального счета и, следовательно, платежного баланса в целом. В то время как первая мера поможет либерализации валютного режима, вторая, по крайней мере потенциально, накладывает существенные ограничения.

Налоговая политика и бюджет

Исключительно высокие мировые цены на нефть в 2004 году вновь привели к превышению запланированных доходов федерального бюджета. Судя по предварительным оценкам, федеральный бюджет в первом квартале 2004 года исполнен с профицитом в 127 млрд. рублей, или 3,6 процента ВВП (по сравнению с дефицитом в 43 млрд. рублей, предусмотренным законом о бюджете для первого квартала 2004 года). Соотношение доходов к ВВП существенно превысило целевой показатель, достигнув 19,8 процента в первом квартале 2004 года по сравнению с 17,9 процента, предусмотренных в законе о бюджете. Отчасти профицит был обусловлен относительно медленным расходом ассигнованных средств бюджетополучателями — 562 млрд. рублей по сравнению с 682 млрд. рублей, предусмотренных законом о бюджете для первого квартала 2004 года.

Превысивший ожидания стоимостной объем экспорта нефти, который увеличил бюджетные доходы, позволил правительству быстро накопить средства в созданном стабилизационном фонде. Фонд увеличился с 106,3 млрд. рублей в начале года до 199 млрд. рублей к середине мая. Министерство финансов ожидает, что фонд будет расти и далее до 280 млрд. рублей к концу 2004 года и достигнет 500 млрд. рублей к середине 2005 года. Согласно Бюджетному кодексу, когда размер фонда достигнет указанного предела, правительству (с одобрения парламента) будет разрешено использовать любые дополнительные ресурсы сверх предельного объема на финансирование расходов. Фактически, Министерство финансов уже объявило, что намерено истратить 81 миллиард рублей из стабилизационного фонда в 2005 году на трансферты Пенсионному фонду, который в следующем году будет испытывать дефицит. Кроме того часть фонда может быть использована на выплаты по внешнему долгу.

Стабилизационный фонд, помимо сглаживания бюджетных расходов во времени, может сыграть и важную макроэкономическую роль посредством стерилизации притока иностранной валюты. Поэтому по-прежнему важно продолжать и даже расширять политику направления в стабилизационный фонд бюджетных доходов, порождаемых высокими нефтяными ценами, с тем, чтобы не допускать роста доли неперцентных расходов в ВВП.

Доходы, занятость и бедность

Заработная плата в долларовом выражении продолжала быстро расти, составив в среднем 220 долларов США в месяц в январе-мае 2004 года (Рис. 9), что на 62 доллара США (или на 39 процентов) выше, чем в тот же период 2003 года (причем на повышение реального курса рубля по отношению к доллару приходится 20 процентных пунктов). Безработица (по определению МОТ) не сильно изменилась с конца 2003 года, составив в среднем 8,1 процента в январе-мае 2004 года, что примерно соответствует отчетному показателю за четвертый квартал 2003 года.

Хотя официальные данные об уровне бедности на начало 2004 года еще не опубликованы, динамика реальной заработной платы и располагаемых доходов, которые в январе-мае выросли, соответственно, на 14,4 и 9,9 процента в годовом исчислении, позволяет предположить дальнейшее сокращение бедности в России. До

настоящего времени это сокращение было в основном обеспечено увеличением уровня заработной платы. В целом, восстановление экономики после 1999 года было особенно благоприятным для бедных слоев населения, потому что у них наблюдался наибольший в обществе прирост потребления. Однако становятся более острыми те аспекты бедности, которые не связаны с уровнем доходов, особенно относительное снижение доступности качественного здравоохранения и образования. Всемирный банк близок к завершению «Оценки бедности в России» — исследования в рамках следующих направлений: характер бедности в России, взаимозависимость между экономическим ростом и бедностью, а также совершенствование отраслевой политики для повышения эффективности борьбы с бедностью. В одном из разделов следующего выпуска "Доклада об экономике России" будут более подробно представлены результаты и выводы этого исследования.

II. Реструктуризация Правительства и государственная административная реформа¹

Одно из утверждений, с которым все могут согласиться, заключается в том, что России нужна гораздо более эффективная система государственного управления, и осуществление государственной административной реформы является важнейшим фактором быстрого развития частного сектора и повышения конкурентоспособности России на мировых рынках. Отсутствие реорганизации в системе государственной службы было одним из основных препятствий на пути осуществления все более обширной программы структурных реформ. Всемирный банк, как и многие другие, давно подчеркивал необходимость ускорения административной реформы и реорганизации системы государственной службы. Необходимость этой реформы становится очевидной при сравнении российской системы государственной службы с системами государственной службы стран «большой семерки». В марте 2004 г. российские власти, наконец, обнародовали готовую программу реструктуризации федерального Правительства – и немедленно приступили к ее реализации. Эта программа оказалась гораздо более радикальной по сравнению с ожиданиями комментаторов или большинства государственных чиновников. Неудивительно, что, в связи с масштабами происходящих изменений, в течение первых недель реализации программы большая часть Правительства практически прекратила работу, и большинство наблюдателей высказывали неоднозначные мнения относительно этих первых шагов, сомневаясь в том, сможет ли новая структура действовать более эффективно, чем старая, и не означает ли эта реструктуризация Правительства, что более трудная и серьезная задача реформирования всей системы государственной службы отложена на неопределенное время. Ниже обсуждаются эти вопросы и, в частности, шаги, которые необходимо предпринять для создания современной системы государственного управления, которая сможет стать фактором поддержки, а не тормозом в реализации обширной программы ускорения экономического роста и борьбы с бедностью в России.

Следует начать с четкого утверждения о том, что, по нашему мнению, текущая реструктуризация федерального Правительства в целом является одним из главных шагов в правильном направлении. Все прежние попытки реформ (в течение последних 12 лет) со всех сторон блокировались бюрократической системой, которую они были призваны преобразовать. Этим объясняется радикальный характер текущей реструктуризации, которая в целом представляет собой положительное явление, поскольку посылает правильный сигнал государственным служащим, предупреждая их о неизбежности серьезных реформ. Однако осуществляемая реструктуризация подвергается определенному риску. Существует ряд различных, иногда противоположных мнений относительно целей реструктуризации федерального Правительства. Некоторые придерживаются более «традиционалистской» точки зрения, рассматривая эту задачу как построение сильного и эффективного государства при усилении вертикального контроля и восстановлении внутренней дисциплины, и, утверждая, что без этого невозможно осуществление ключевых структурных и социальных реформ. Другие представители федерального Правительства, относящиеся к более «реформистскому» направлению, поддерживая задачу реализации реформ, полагают, что повышение эффективности, ответственности и подотчетности министров наилучшим образом достигается в рамках подхода, основанного на стимулах. Эта группа также придает большое значение необходимости уменьшения возможностей для

¹ Дополнительная информация по вопросу государственной административной реформы представлена на сайте www.worldbank.org.ru

коррупции за счет устранения конфликта интересов, заложенного в старой структуре Правительства. Для эффективной реализации административной реформы необходимо, чтобы возобладала вторая точка зрения.

Как должна работать новая структура?

Количество различных типов государственных органов было сокращено с 6 до 3: министерства, службы и агентства. Количество министерств уменьшилось с 23 до 15 (из них 5 подчиняются Президенту и 10 – Премьер-министру). Количество Заместителей премьер-министра сократилось с 6 до 1, а численный состав Кабинета министров уменьшился с 31 до 18 членов (что приближено к уровню стран ОЭСР, где наиболее распространенный размер Кабинетов министров составляет 12-15 членов). Однако общее количество федеральных органов исполнительной власти возросло с 57 до 72. Кроме ряда ключевых регулирующих органов, таких, как Федеральная служба по надзору за финансовыми рынками и Федеральная антимонопольная служба, которые подчиняются Премьер-министру, все службы и агентства подчиняются конкретным министерствам.

Как такая структура будет работать на практике, станет ясно только после утверждения подробных положений для новых органов. Однако в основе распределения функций между министерствами, службами и агентствами лежат следующие соображения:

1. Министерства несут ответственность за выполнение задач программы Правительства, относящихся к их компетенции. Функции министерств заключаются в «*установлении правил*», выполнении анализа, разработки, мониторинга и оценки стратегических направлений, а также подготовке законопроектов. Министерства теперь должны стать главным (если не единственным) источником законодательных инициатив.
2. Службы отвечают за «*контроль за соблюдением правил*» в рамках выполнения контрольных и регулирующих функций. Основным заказчиком для служб будет государство, и их финансирование должно осуществляться в основном из государственного бюджета.
3. Агентства обеспечивают «*выполнение правил*» за счет оказания услуг и управления государственным имуществом. Заказчиками агентств являются частные структуры и граждане, и их финансирование может осуществляться как из государственного бюджета, так и за счет оплаты услуг и сборов и пользователей.

Каждый год соответствующее министерства (или Премьер-министр) должны согласовывать с руководителями находящихся в их ведении служб и агентств цели и показатели эффективности их деятельности, а также бюджетные заявки. Затем министерства будут представлять бюджетные заявки для себя и для всех органов, находящихся в их подчинении, на утверждение Министерства финансов. В течение последующего года министры не должны оспаривать или отменять решения руководителей служб или агентств за исключением случаев, когда они принимаются в нарушение законодательства.

Для усиления ориентации на эффективный результат и внутренней подотчетности в рамках министерств (которые подчиняются Премьер-министру), число должностей Заместителей министра в каждом из министерств было сокращено с 16-18 до 2. В итоге в 10 министерствах общее количество заместителей министров снизилось с 240 до 20.

Одновременно на 20 процентов была сокращена численность центральных аппаратов этих министерств в Москве. Это позволило финансировать постепенное повышение (до 500 процентов) уровня оплаты труда министров, руководителей департаментов и заместителей министров, а также других работников правительства. Кроме того, был реорганизован «аппарат» (управленческий персонал) Правительства с тем, чтобы постепенно придать ему функции Секретариата Правительства вместо его текущей роли параллельного правительства. Аналогичной реструктуризации подверглась и Администрация Президента, при этом были устранены некоторые области дублирования ее функций с функциями Правительства.

В чем заключается основной риск осуществления реформы?

Эта новая структура действительно соответствует международной практике. Но, кроме того, это весьма радикальная и рискованная реформа, которую чрезвычайно трудно будет осуществить, особенно с учетом того, что она была начата без предварительных консультаций или информационных кампаний. Даже внутри самой системы большинство участников не до конца понимают, как структура должна работать в будущем. Перестановка блоков структурной схемы – независимо от степени ее радикальности – сама по себе не гарантирует изменений в поведении отдельных государственных служащих и учреждений. Для реального повышения эффективности системы государственной службы необходимо наличие новых систем стимулирования и подотчетности, а также процедур преобразования реструктуризации государственных органов в реальную административную реформу.

Основные элементы новой системы управления деятельностью государственных органов представлены ниже на Диаграмме 1.

Диаграмма 1:



Что необходимо сделать, чтобы новая структура работала?

Во-первых, **необходимо завершить процесс приведения структур и функций Правительства в соответствие с ключевыми стратегическими задачами и приоритетами.** Для этого потребуется осуществить программу функциональных обзоров на уровне министерств, служб и агентств. Эти обзоры помогут определить функции и услуги, которые могут быть (i) реализованы в рамках государственных учреждений, (ii) переданы частному сектору, (iii) переданы в ведение регионов или муниципалитетов, (iv) выполняться саморегулируемыми организациями, (v) определены для реализации сторонними организациями или апробации на рынке за счет проведения внешних конкурсов, (vi) осуществляться некоммерческими организациями или в рамках партнерских структур с участием государственного и частного сектора или (vii) просто упразднены.

Во-вторых, **необходимо завершить реструктуризацию «аппарата» Правительства** с целью укрепления потенциала стратегического управления. Это включает ликвидацию всех отраслевых управлений и преобразование «Аппарата» в Секретариат Правительства, перед которым отдельные министерства будут отчитываться за реализацию программы работ и выполнение стратегических задач, поставленных Правительством.

В-третьих, **дальнейшего внимания требуют стимулы, этические принципы и ценности государственных служащих.** Повышенные стимулы для эффективной работы должны обеспечиваться за счет сочетания продолжающейся кардинальной реформы в области повышения оплаты труда (особенно для государственных экспертов и заместителей руководителей департаментов), материального стимулирования по результатам работы, особого внимания к новым этическим кодексам, предусматривающим соответствующие санкции за их нарушение, а также введения строго контроля в области потенциальных конфликтов интересов.

В-четвертых, **эти меры должны дополняться усилением прозрачности, внешней подотчетности и участия внешних заинтересованных сторон.** Должна быть обеспечена свобода информации и четкие процедуры предоставления доступа к информации. После того, как будут разработаны стандарты предоставляемых услуг, усиление внешней подотчетности может быть продолжено в рамках мониторинга результатов фактической деятельности соответствующих структур на основе указанных стандартов, а также публикации отчетов об их работе и их распространения среди заинтересованных сторон. Необходимо изучить возможности для более широкого привлечения пользователей и заинтересованных сторон к принятию решений в отношении услуг, непосредственно их касающихся.

И последнее, но, безусловно, не менее важное, **необходимо предусмотреть соответствующий объем бюджетных средств в поддержку эффективного создания и функционирования новых структур и систем.** Если эта реформа по-прежнему не будет обеспечена достаточным финансированием, это создаст серьезную угрозу для ее успешного осуществления. Правительству необходимо рассмотреть возможность разработки трех-пятилетней федеральной программы покрытия расходов на реализацию административной реформы и реформы государственной службы, при этом постоянные издержки могут составить до одного процента ВВП в год на финансирование необходимого повышения оплаты труда и переподготовки кадров.

Кроме того, каждому министерству, службе или агентству потребуется финансирование для осуществления специализированных программ модернизации, связанных с внедрением ИТ, подготовкой кадров, разработкой системы электронного правительства, созданием механизмов внешних консультаций и контроля и реализацией других необходимых мероприятий. В этой связи только на уровне федерального Правительства могут потребоваться инвестиции в размере около 750 млн. долл. США, плюс инвестиции в размере около 900 млн. долл. США для 89 субъектов Российской Федерации, а также первоначальные инвестиции в размере около 250 млн. долл. США для федерального центра на разработку новой системы муниципального самоуправления. Таким образом, общий объем инвестиций, необходимых для осуществления реформы, составит примерно 2 млрд. долл. США. Такой уровень капиталовложений может показаться высоким, однако недофинансирование значительно повышает риск того, что программа реформ не будет выполнена.

III. Еще раз о концентрации собственности

При том, что концентрация собственности считается важной характеристикой российской экономики и, следовательно, вопросом, заслуживающим серьезного обсуждения, имеется мало информации о фактическом уровне концентрации собственности в России и еще меньше о её экономических последствиях. Более того, эта тема стала настолько политизированной, что экономические аргументы могут потускнеть и потеряться в споре, не имеющем экономической основы. В таких условиях не стоит удивляться тому, что, когда в апреле Всемирный банк опубликовал проект меморандума о результатах исследования структуры российской экономики (далее Меморандум), одна из глав которого была посвящена проблеме концентрации собственности и ее роли в экономическом развитии страны, он вызвал самые разные комментарии. В большинстве своем это были положительные отзывы, многие из которых содержали правильную и конструктивную критику и касались, главным образом, методики или технических аспектов. Однако в некоторых из них высказывалась мысль о том, что в современных политических условиях обсуждение вопроса о концентрации собственности неуместно, а лишь некоторые пошли еще дальше, предположив, что сама публикация была продиктована политическими соображениями, т.е. желанием ограничить власть «олигархов».²

Сейчас в проект доклада внесены поправки, учитывающие новые данные, которые были получены уже после его публикации. Такие новые данные можно разделить на две категории. Новая версия содержит дополнительную информацию о том, какие российские предприятия контролируются группой крупных собственников, состав которой был определен в первом варианте доклада. Эта информация была любезно предоставлена Всемирному банку группой исследователей из Фонда перспективных исследований и инициатив. С другой стороны, расширился охват собранных данных, поскольку использованные ранее цифры за 2001 г. теперь можно дополнить новыми данными об объеме продаж, уровне занятости и инвестициях за 2002 г., что делает анализ более состоятельным, т.к. данные о структуре собственности относятся к лету 2003 г. Таким образом, мы можем расширить и повторить анализ с включением еще одного года. Удлинение временного ряда будет произведено, когда станут известны данные за 2003 г.

Ниже в общих чертах описаны новые результаты и их значение. Излишне говорить о том, что мы по-прежнему считаем, что дискуссии, вызванные открытой публикацией проекта этого доклада, очень важны для экономического развития России. На самом деле, они слишком важны, чтобы оставлять их тем, кто преследует собственные политические интересы, или идеологам, отражающим две крайние точки зрения по этому вопросу. Мы надеемся «нормализовать» эту дискуссию, создав условия для обсуждения цифр и экономики, а не мифов и политики. Сдерживание такого обсуждения фактически означало бы не только отсрочку такой «нормализации». Оно не отвечает интересам тех, кто хочет найти оптимальный путь реформирования и развития экономики России.

² Глава 5 проекта Меморандума об экономической политике Российской Федерации «От экономики переходного периода к экономике развития», размещенного на сайте www.worldbank.org.ru. Окончательный вариант этого доклада и материалы сопутствующего анализа будут опубликованы на том же сайте.

Обобщение полученных ранее результатов

В предыдущем варианте доклада мы собрали данные о крупнейших предприятиях всех основных отраслей российской экономики и попытались отследить пирамидальные структуры, чтобы определить, кто осуществляет конечный контроль над их деятельностью в экономике, где еще многое предстоит сделать для консолидации фирм. По международным стандартам, российский корпоративный сектор остаётся раздробленными, несмотря на то, что в России численность рабочей силы на крупных промышленных предприятиях гораздо больше, чем в других странах. Это, прежде всего, следствие методики проведения массовой приватизации: поскольку отдельные предприятия (заводы, предприятия розничной торговли и т.д. – то, что в докладе называется «предприятием») обычно приватизировались инсайдерами, каждое из них, как правило, становилось отдельной фирмой (т.е. самостоятельным юридическим лицом). Вторичные рынки купли-продажи прав собственности развивались медленно и, следовательно, не могли способствовать осуществлению слияний, приобретений и различных видов поглощений в той степени, в какой это было необходимо для устранения первоначальной раздробленности. В этих условиях дальнейшая консолидация представляется полезной, поскольку она может способствовать ускорению реструктуризации (зачастую слишком крупных) предприятий, унаследованных от старой системы. Одним из очевидных источников такой консолидации являются крупные собственники, контролирующие большой объем инвестиционных ресурсов.

Экономическая теория подтверждает тот факт, что концентрация собственности *на уровне фирм* (т.е. на уровне главного собственника каждой фирмы), как правило, бывает полезной с точки зрения общей эффективности экономики. Унифицируя контроль и права, касающиеся денежных потоков, она обеспечивает принятие эффективных решений в процессе управления сложными организациями. Экономическая теория также говорит о том (и это имеет самое непосредственное отношение к России), что в *одних* секторах концентрация собственности должна быть выше, чем в других, с учетом технологических и рыночных особенностей. Если вследствие экономии на масштабах производство на нескольких крупных предприятиях оказывается более эффективным, чем производство на многих мелких предприятиях, или если существуют огромные рынки с высокими постоянными и/или транзакционными издержками, благодаря которым конкуренция между крупными предприятиями оказывается более действенной, чем конкуренция между мелкими предприятиями, в соответствующих секторах, при прочих равных условиях (в частности, при одинаковом уровне концентрации внутри фирмы), будет меньше доминирующих фирм и, следовательно, выше концентрация собственности. К числу таких секторов относятся, например, автомобильная промышленность или добыча нефти и газа: бессмысленно собирать автомобили во дворе дома, поэтому существует большая вероятность того, что на автомобильных рынках будут доминировать несколько крупных участников. То же можно сказать и об экспортноориентированных предприятиях, которые должны вести конкуренцию на мировых рынках.

Однако здесь возникает вопрос о возможном существовании других причин высокой концентрации собственности, т.е. причин, не имеющих ничего общего с технологией, размером рынка или экономической эффективностью. Во многих странах концентрация собственности настолько высока, что права собственности, принадлежащие нескольким субъектам, имеют *общенациональное значение*. Обычно это случается в странах с недостаточно развитыми рыночными институтами и слабыми правовыми системами. В

этих условиях собственники могут извлекать выгоду из размера своей собственности независимо от экономии на масштабах, технологий или высоких постоянных издержек. Ограниченный круг собственников находится в привилегированном положении, поскольку размер собственности и власть, которую они имеют, позволяет им входить в сговор – возможно, друг с другом и, безусловно, с государственными чиновниками, уполномоченными принимать решения, оказывающие влияние на условия работы крупного предприятия.

При всем недостатке надежной и легко доступной информации о концентрации собственности в российской экономике трудно сомневаться в том, что в России существует группа крупных собственников общероссийского значения. Одни говорят о том, что это хорошо, поскольку такие собственники проводят реструктуризацию соответствующих отраслей промышленности; другие утверждают, что это плохо, потому что эти собственники используют политику в интересах своего бизнеса и эксплуатируют государство, добиваясь от него особых льгот и несправедливых выгод за счет своих конкурентов и, в конечном итоге, за счет потребителей, в ущерб эффективности экономической системы.

Первые результаты

Данные, опубликованные Всемирным банком, помогли пролить хотя бы какой-то свет на эти вопросы. В частности, с их помощью были получены ответы на три конкретных вопроса, а именно: Существует ли в России группа частных собственников общероссийского значения? Если да, то что можно сказать об экономической эффективности их предприятий по сравнению с предприятиями собственников других категорий? В какой степени они находятся в привилегированном положении (если такие привилегии вообще существуют), и как это сказывается на их конкурентах и остальной экономике?

Ответы, приведенные в проекте доклада, были весьма однозначными. Во-первых, с помощью обоснованных критериев в нем была определена группа крупных собственников общероссийского значения. Активы этих крупных собственников очень тесно связаны с конкретными секторами и сконцентрированы в добывающих и обрабатывающих отраслях, для которых характерны крупные предприятия. Внутри этих отраслей крупные собственники контролируют фирмы выше среднего размера. Во-вторых, как отмечалось в докладе, согласно этим данным, (а) фирмы крупных собственников не всегда эффективнее фирм остальных частных владельцев (с поправкой на размер предприятий и отраслевую специфику), хотя (б) фирмы частных собственников – будь-то крупных, мелких, отечественных или иностранных – превосходят государственные предприятия по всем измеряемым показателям, т.е. по росту объема продаж, уровню и росту производительности, и (с) фирмы крупных частных собственников (а также фирмы иностранных собственников) отличаются гораздо более высоким уровнем инвестиций; однако если из выборки исключить предприятия энергетики, то объем этих инвестиций становится сопоставимым с капиталовложениями других частных собственников. И, в-третьих, если исходить из того, какое количество льгот было предоставлено крупным и мелким частным собственникам в течение нескольких последних лет на основании региональных законодательных актов, то и крупные, и мелкие частные собственники получили меньше льгот, чем иностранные или государственные (региональные или федеральные) предприятия. Однако в тех случаях, когда льготы предоставлялись крупным частным собственникам, имеющиеся данные однозначно свидетельствовали о том, что эти

собственники лучше, чем представители других категорий собственников, использовали преимущества, которые обеспечивают такие льготы, причем делали это за счет своих региональных конкурентов, т.е. наносили ущерб местным рынкам.

Как уже отмечалось выше, полученные данные имели ряд технических недостатков, избежать которых было невозможно. Одна особенность, которая была неправильно истолкована при проведении открытой дискуссии, заключается в том, что мы не планировали включать в свою выборку все консолидированные активы крупнейших собственников. Вместо этого, мы шли «снизу вверх», отслеживая контроль над крупнейшими производственными объектами экономики. В итоге, в выборку не вошли, например, некоторые торговые компании, использовавшиеся многими крупными группами в качестве центров получения прибыли в целях минимизации налоговых платежей (за счет трансфертного ценообразования). Безусловно, это касается, прежде всего, нефтяной и газовой промышленности. С тех пор у нас появилась возможность уточнить эти параметры выборки, благодаря взаимодействию с Фондом перспективных исследований и инициатив, который в начале рассматриваемого года опубликовал сборник корпоративной статистики, охватывающий крупнейшие предпринимательские группы России.³ Подробное описание результатов будет приведено в окончательном варианте Меморандума, однако основной итог заключается в том, что такая корректировка полученного набора данных не привела к существенным изменениям выборки, а лишь немного изменила ранги. Данные, опубликованные журналами «Эксперт», «Форбс» и др., также в основном совпадают с информацией, содержащейся в проекте Меморандума, несмотря на то, что они составлялись с учетом других критериев.

Ввиду этого, достоверность данных о собственности практически не вызывает сомнений, к тому же, они достаточно актуальны (лето 2003 г.). Однако имевшиеся данные об объемах продаж, инвестиций и уровне занятости относились к 2001 г. Следовательно, при определении эффективности нам приходилось полагаться на данные об объемах продаж и занятости за указанный год и исходить из предположения о том, что с 2001 по 2003 г. изменения в контроле собственности были незначительными. В этом отношении мы смогли сделать значительный шаг вперед: сейчас появились данные об объемах продаж за 2002 г., т.е. те же ключевые вопросы можно рассматривать на основании более поздних данных.⁴

Уточненные данные

Что же изменилось? Перерасчет критериев эффективности и новые данные об объемах продаж не влияют на общий вывод о том, что существует группа собственников общероссийского значения, которые контролируют 42 процента рабочей силы и 39 процентов объема продаж в рамках нашей выборки (и, как минимум, 11,3 процентов рабочей силы и 30,8 процентов объема продаж в масштабе всей промышленности). Крупные собственники по-прежнему чаще всего встречаются в секторах, где доминируют крупные предприятия, включая добывающие отрасли.

³ Крупный российский бизнес-2003. Фонд перспективных исследований и инициатив, 2003 г.

⁴ Эти данные были использованы для новой оценки уравнения регрессии, ранее представленной в 5 главе проекта Меморандума об экономическом положении РФ. Уточненные результаты будут опубликованы в окончательной версии Меморандума, а также в исследовании, подготовленном С. Гуриевым и А. Рачинским "Oligarchs: the past or the future of Russian capitalism?", mimeo, New Economic School, Moscow)

Однако новые данные свидетельствуют о том, что в 2001-2002 гг. наиболее высокие темпы роста производительности труда наблюдались на предприятиях, контролируемых группой крупнейших частных собственников, и на предприятиях, контролируемых иностранцами. И те, и другие обогнали остальных частных собственников, а также государственные предприятия. И хотя рост производительности на предприятиях остальных собственников по-прежнему выше, чем на государственных предприятиях (будь-то региональных или федеральных), этот факт перестал быть статистически значимым. Различные частные собственники по-прежнему не очень сильно отличаются друг от друга по уровню производительности.

Нет оснований ожидать, что новые данные отражают какие-либо изменения в отношении третьего вопроса, который касается льгот и их последствий. На самом деле, срезы данных за два года недостаточны для того, чтобы определить причину увеличения темпов роста производительности на предприятиях крупных собственников и, в частности, того, было ли оно обусловлено реальной реструктуризацией, высокими объемами прошлых инвестиций или приобретением предприятий с наиболее значительным потенциалом роста (например, предприятий, оказавшихся в выигрыше в результате скачка цен на сырье в рассматриваемый период времени). Однако, даже несмотря на эти изменения к лучшему, предприятия, контролируемые крупными собственниками, не стали к 2002 г. более производительными, чем предприятия, контролируемые другими частными собственниками (с поправкой на размеры и специфику отрасли).

Тот факт, что крупные собственники не смогли обогнать мелких собственников по уровню производительности, несмотря на более высокие относительные темпы роста, является косвенным доказательством того, что, на самом деле, в 2001 г. крупные собственники были не только «не лучше», как это осторожно указано в проекте Меморандума, а хуже остальных (по крайней мере, по такому показателю, как производительность). Главным нерешенным вопросом становится вопрос о том, продолжали ли крупные собственники обгонять остальных собственников по темпам роста производительности после 2002 г., в результате чего они могли догнать, а затем и перегнать других частных собственников по уровню производительности. Для этого требуется проведение дополнительных исследований с использованием данных последующих лет.

Проведенные дополнительные расчёты подтверждают также некоторые базовые выводы, касающиеся концентрации собственности в российской экономике. Во-первых, результаты международного сравнения (насколько оно возможно) говорят о том, что российская экономика является одной из наиболее концентрированных, если не самой концентрированной в мире.⁵ Во-вторых, концентрация собственности в России по-

⁵ Один из способов такого сравнения заключается в том, чтобы сравнить доли национальных фондовых рынков, контролируемые 10 крупнейшими собственниками или членами их семей. Принимая во внимание Российскую историю, даже такое довольно ограниченное сравнение сделать достаточно трудно. Но если все же сделать, то концентрация собственности в России (июнь 2003 г.) превышает концентрацию собственности в любой другой сопоставимой стране: десять собственников контролируют 60 процентов российского фондового рынка. За Россией следует Индонезия (58 процентов, до кризиса 1997г.), за ней такие экономики как Корея (37 процентов), Сингапур (27), или Тайвань (18) (континентальная Европа находится в промежутке 10-25 процентов), за которыми следуют страны с высоким уровнем дохода, такие как США (2,8 – для 15 самых богатых семей), или Япония (2,4). Несколько менее научный, но поучительный способ сравнения России с другими странами заключается в следующем: нужно посмотреть на список 26 российских миллиардеров (по данным журнала «Форбс»). По количеству миллиардеров Россия уступает только Германии и США, однако общий размер состояния всех 275 американских миллиардеров составляет менее 7 процентов ВВП (на долю тех, кто занимает первые 26 мест, приходится 4 процента ВВП); в то же время, согласно опубликованным данным, собственность, контролируемая 26 российскими миллиардерами, эквивалентна примерно 19 процентам ВВП.

прежнему носит ярко выраженный отраслевой характер. Это относится не только к крупнейшим собственникам, контролирующим крупные промышленные и добывающие отрасли, но и к государству (энергетика, транспорт, несколько неприватизированных ресурсных отраслей, такие, как газовая промышленность, производство ювелирных изделий или каучука), когда федеральная и региональная собственность концентрируются в нескольких секторах, а также к иностранным собственникам, которые обычно контролируют производство конечных потребительских товаров (безалкогольные напитки, табачные изделия), т.е. сектора, где при относительно небольшом объеме капиталовложений и передачи технологий можно получить очень существенное повышение качества и где большое значение имеют брэнды. В целом, собственность в российской экономике еще не прошла этап «перемешивания», в результате которого были бы уничтожены наиболее очевидные следы перехода от государственной собственности к частной.

Это подтверждает подозрение о том, что вторичные рынки прав собственности еще недостаточно эффективны для того, чтобы стать двигателями дальнейшей консолидации. Полученные данные отражают очень высокую концентрацию собственности внутри фирм, принадлежащих любой категории частных собственников: в нашей выборке крупные собственники контролируют 79 процентов своих фирм, а остальные частные собственники – 74 процента. Возможно, высокая концентрация собственности в небольших фирмах объясняет их производительность, и в этом случае было бы несправедливо говорить о том, что такая концентрация противоречит первоначальным целям массовой приватизации. Согласно имеющимся данным, несмотря на то, что эффективные вторичные рынки (или иные механизмы), позволяющие фирмам вести широкомасштабную торговлю правами собственности, еще не сформировались, консолидация собственности *внутри* фирм, по существу, уже состоялась. Так или иначе, несколько собственников приобрели большие доли участия у других собственников тех же предприятий, накопив ваучеры, которые были выданы руководителям и работникам в рамках так называемой «массовой приватизации», имевшей место в начале 1990-х годов. Возможно, это также является одной из глубинных причин пренебрежительного отношения к приватизации, о котором свидетельствуют результаты многочисленных опросов российского населения.

Итак, к чему мы пришли? Полученные данные говорят о том, что высокая концентрация прав собственности в России – это такой же обоюдоострый меч, как и в других странах. Есть факты, свидетельствующие о том, что и крупные, и мелкие частные собственники обеспечивают более высокий уровень производительности, чем государственные предприятия, и что крупным собственникам легче добиться дальнейшего роста производительности, поскольку им легче получить доступ к инвестиционным ресурсам, и, возможно, потому, что они работают в секторах с наиболее значительным потенциалом роста (например, в тех секторах, получивших наибольшую выгоду в результате недавнего скачка цен на природные ресурсы). При том, что российской промышленности по-прежнему необходима консолидация, рынки, где может происходить торговля правами собственности (и финансовый сектор, в целом) остаются недостаточно развитыми. Появился класс мелких собственников, однако широкого распределения прав собственности, предполагавшегося в начале процесса приватизации, не произошло. Следовательно, наиболее важным источником расширения частной собственности будет не перераспределение старых предприятий, а создание новых.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие однозначные выводы (в отличие от некоторых неправильных толкований проекта Меморандума):

Полученные данные не дают никаких оснований для рассмотрения каких-либо форм или вариантов повторной национализации, независимо от того, как сейчас обстоят дела с правами собственности. Мы также не видим никаких оснований для произвольного дробления или банкротства коммерческих предприятий. Вместо этого, Россия, как и другие страны мира, должна решать проблемы, связанные с «темной стороной» крупных собственников (т.е. с тем, что они могут получать несправедливые преимущества путем «захвата» государства или путем сговора между собой) за счет разработки четких правил конкурентной политики, обеспечивающей защиту рыночной конкуренции. В России, как и в других странах, задачей эффективного антимонопольного законодательства является поддержка рыночной конкуренции, а не априорное ограничение размеров или каких-либо рыночных действий определенных предприятий, будь-то крупных или мелких.

Более того, эти правила и политика регулирования конкуренции должны быть обязательными для всех игроков – и частных собственников, и государства. Потребность в формировании вторичных рынков и институтов, которые могут ускорить консолидацию на уровне фирм, подтверждает необходимость разработки четкого набора правил для участников, формирования системы независимых судов и развития международной конкуренции в целях обеспечения эффективной конкуренции на внутренних рынках. Вывод о необходимости создания системы, основанной на господстве закона, в целях поддержки конкуренции на всех уровнях экономики (между новыми участниками рынка, а также между крупными концернами) прямо противоположен доводам в защиту произвольной «партизанской» войны с большим бизнесом, которая, по мнению многих, началась в России. Для того, чтобы правила и институты обеспечили защиту рынка, они должны в равной степени распространяться на всех игроков, будь-то государственные организации или частные собственники.

В этой ситуации любой повторный анализ и потенциальный пересмотр результатов проведенной ранее приватизации представляются нецелесообразными. Непонятно, кто может быть судьей в нынешних условиях, однако совершенно ясно, что ренационализация (если она запланирована) не может быть проведена более справедливо. Никакие потенциальные выгоды от повторной национализации не могут компенсировать даже самую малую часть ущерба, который будет при этом нанесен гарантированным правам собственности.

Table 8: Основные экономические показатели

	2000	2001	2002	2003												2003	2004				
	Год	Год	Год	янв.	февр.	март	апр.	май	июнь	июль	авг.	сент.	окт.	нов.	дек.	Год	янв.	февр.	март	апр.	май
Показатели производства																					
ВВП, % в годовом выражении 1/	10.0	5.1	4.7	-	-	6.8	-	-	7.0	-	-	6.7	-	-	-	7.3	-	-	7.4	-	-
Промышленное производство, % по сравнению с предыдущим пер	11.9	4.9	3.7	4.9	6.5	6.7	7.1	8.5	7.0	7.1	5.5	6.8	7.2	7.1	7.9	7.0	7.5	8.7	6.6	6.7	5.5
Инвестиции в основной капитал, % по сравнению с предыдущим пер	17.4	8.7	2.6	7.9	10.9	11.4	12.8	14.7	12.3	11.8	12.2	13.0	12.9	12.0	14.5	12.5	13.7	13.2	12.6	12.5	12.5
Бюджетно-финансовые показатели																					
Сальдо федерального бюджета, % ВВП 1/	2.3	3.0	2.3	5.8	2.2	2.9	2.8	3.4	2.9	2.8	2.5	2.3	2.4	2.4	1.7	1.7	9.6	2.1	3.6	3.2	
Первичный профицит (+), % ВВП 1/	4.7	5.5	4.4	7.5	5.3	5.9	5.2	5.5	4.9	4.7	3.8	4.3	4.3	4.1	3.4	3.4	10.6	4.3	5.9	4.9	
M2, % по сравнению с предыдущим пер	58.8	44.6	34.1	-4.3	4.1	4.8	4.7	5.3	7.1	0.8	2.2	1.8	0.3	3.0	13.0	44.8	0.0	3.8	2.6	1.8	
Инфляция (ИПЦ), % по сравнению с предыдущим пер	20.2	18.6	15.1	2.4	1.6	1.1	1.0	0.8	0.8	0.7	-0.4	0.3	1.0	1.0	1.1	12.0	1.8	1.0	0.8	1.0	0.7
Номинальный валютный курс, % по сравнению с пред. пер / (-) повыш./	4.3	7.0	5.4	0.1	-0.8	-0.6	-0.9	-1.3	-1.2	-0.3	0.8	0.4	-2.5	-0.4	-1.0	-7.3	-3.2	0.1	-0.1	1.4	0.4
Реальный эффективный валютный курс, 1997=100	68.9	81.7	84.7	83.9	84.6	86.0	87.3	85.9	87.6	89.4	91.2	90.7	90.6	92.1	91.4	88.4	92.2	93.8	95.6		
Реальный эффективный валютный курс, % по сравнению с пред. пер	10.5	18.6	3.7	-0.2	0.8	1.7	1.4	-1.5	1.9	2.1	2.0	-0.6	-0.1	1.6	-0.7	4.3	0.9	1.7	1.9		
Золотовалютные резервы, млрд. долл. США, конец периода	28.0	36.6	47.8	49.3	53.1	55.5	59.8	64.9	64.4	64.5	62.8	62.1	64.9	68.2	76.9	76.9	84.0	86.3	83.4	82.7	85.6
Показатели платежного баланса																					
Сальдо счета текущих операций, млрд. долл. США	46.3	35.1	32.8	-	-	11.6	-	-	8.5	-	-	8.4	-	-	7.4	35.9	-	-	11.0	-	-
Торговый баланс, млрд. долл. США	60.7	48.1	46.3	4.9	4.7	5.6	4.0	4.6	5.1	4.7	5.7	5.1	5.6	4.8	5.6	60.5	6.5	5.6	6.0	6.4	
Объем экспорта, млрд. долл. США	105.6	101.9	107.3	9.6	9.9	11.6	10.2	10.5	11.1	11.4	12.0	11.6	12.6	11.5	14.0	135.9	11.8	12.0	13.6	14.2	
Объем импорта, млрд. долл. США	44.9	53.8	61.0	4.7	5.2	6.0	6.2	5.9	6.0	6.7	6.3	6.4	7.0	6.7	8.4	75.4	5.3	6.4	7.6	7.8	
Средняя экспортная цена российской нефти, долл. США / баррель	24.0	20.9	21.0	25.2	26.2	24.8	20.2	21.1	21.5	23.2	24.9	24.4	25.3	24.5	24.9	23.9	25.2	24.2	25.9	27.0	28.0
Показатели финансового рынка																					
Ставка рефинансирования ЦБ РФ, конец периода	25.0	25.0	21.0	21.0	18.0	18.0	18.0	18.0	16.0	16.0	16.0	16.0	16.0	16.0	16.0	16.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0
Средняя процентная ставка по депозитам для предприятий	8.7	8.5	6.9	5.5	4.9	4.5	4.1	4.1	4.0	3.7	3.6	5.6	4.6	3.9	4.1	4.4	3.9	3.6	4.5		
Средняя ставка по кредитам для предприятий	24.3	17.9	15.8	14.6	14.3	13.5	15.7	12.7	11.9	12.1	11.9	13.0	12.7	12.1	12.5	13.1	12.4	12.2	11.8		
Реальная средняя ставка по рублевым кредитам, (дефлировано по ИЦП)	-15.8	-1.1	3.9	-2.5	-4.3	-6.3	-3.8	-3.7	-2.1	-1.6	-1.4	-0.7	-0.1	0.0	-0.4	-2.2	-4.2	-6.2	-6.9		
Чистые кредиты реальному сектору, млрд. руб.	-15	486	479	51	42	37	63	62	87	63	83	158	75	79	98	898	-14	70	123		
Доля долгосрочных кредитов предпр. в общих кредитах, %	25	21	23	26	26	26	26	26	27	27	27	29	29	30	30	27	29	29	29		
Индекс фондового рынка (РТС)	142.4	260.1	359.1	345.6	383.2	360.3	422.4	469.9	500.1	457.0	530.9	566.6	506.1	529.3	567.3	567.3	611.1	0.0	752.7	631.1	581.1
Финансы предприятий																					
Доля убыточных компаний 1/	41.6	38.4	43.4	39.3	40.6	48.7	45.0	43.4	46.2	42.9	41.7	43.2	41.5	40.6	41.3	41.3	38.6	39.5	42.9		
Прибыльность (чистая прибыль / объем продаж), % 1/	32.7	25.6	17.4	28.9	25.6	23.9	22.0	21.9	22.2	21.7	21.8	21.3	21.3	21.1	20.7	20.7	41.5	32.8			
Неденежные расчеты (% от общего объема продаж)	30.7	22.3	18.0	15.4	16.2	13.6	14.6	14.5	15.6	14.0	13.9	14.9	14.4	12.3	12.5	14.2	11.0	8.8	11.7		
Доходы, бедность и рынок труда																					
Изменение задолженности по заработной плате, % к пред. пер.	-51.4	-26.5	-5.2	6.1	15.8	-0.9	-10.3	-7.2	13.0	-4.8	-21.0	3.5	-8.0	9.5	-26.9	-34.4	20.8	15.1	-15.6	-9.2	12.3
Реальные располагаемые доходы, декабрь 1999 г. = 100	78.6	85.4	94.5	89.9	101.4	106.3	111.7	105.6	109.8	111.4	111.2	112.2	119.3	119.5	156.1	112.9	108.8	111.7	118.4	122.8	111.8
Средняя заработная плата в долл. США	80.2	112.4	138.6	147.6	148.9	158.9	164.0	170.0	182.9	185.6	180.0	181.5	196.4	201.4	249.4	179.4	208.2	210.1	230.7	227.0	226.9
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, % 1/	28.9	27.3	25.0	-	-	26.1	-	-	24.6	-	-	23.2	-	-	20.4	20.4	-	-	-	-	-
Уровень безработицы (% по определению МОТ)	10.4	8.7	7.9	9.0	9.3	8.9	8.6	8.1	8.0	7.9	7.9	7.9	8.0	7.9	8.0	8.4	8.0	8.2	7.9	8.5	8.1

1/ Нарастающим итогом с начала года

Источник: Госкомстат, ЦБР, ЕЕГ, МФ, оценки ВВ