

# Почему Россия не Мексика? Вся правда о «ресурсном проклятии»

21 сентября, 15:32



**Петр Казначеев** Директор Центра сырьевой экономики РАНХиГС

В преддверии октябрьского саммита ОПЕК Россия и Саудовская Аравия подписали совместное [заявление](#) «с целью стабилизации рынка». В переводе с бюрократического новояза это значит «чтобы предотвратить падение нефтяных котировок и остановить ценовые скачки». По опыту последних лет, у этой затеи мало шансов на успех. Тем не менее сами подобные заявления – индикатор того, как мыслят политики в странах-нефтеэкспортерах. Ими движет глубоко укоренившийся страх перед волатильностью цен, которая ставит под угрозу стабильное поступление сырьевой ренты. Но избавление от этого страха и укрепление рыночных институтов – более важная задача, нежели бесперспективная борьба за повышение котировок.

## Иллюзии «нефтяной анестезии»

Попытки заморозить добычу нефти возобновляются раз в полгода – перед каждой очередной встречей ОПЕК. Но клуб энтузиастов «нефтяной анестезии» постоянно сокращается. В 2014 году остановить обрушение котировок

попытались всем клубом ОПЕК – но в итоге договориться не удалось. В начале этого года гнули свою линию уже только четыре страны: тогда в Дохе Россия и Саудовская Аравия вместе с Венесуэлой и Катаром [заявили](#) о готовности заморозить добычу на уровне января 2016 года, если к инициативе присоединятся другие производители. Желающих не нашлось. Теперь, перед октябрьской сессией ОПЕК, договариваются уже только две страны – Россия и Саудовская Аравия.

В результате реакция рынка на недавнюю декларацию о замораживании добычи, подписанную двумя странами на саммите G20 в Ханчжоу, оказалась слабой: цена Brent повысилась незначительно, не пробив отметку \$50, а через несколько дней отскочила обратно. В реальности никакого замораживания добычи, скорее всего, так и не произойдет, ведь от этого проиграют те, кто введет ограничения. Их место на рынке быстро займут страны, которые не подписывали никаких договоренностей.

В чем же тогда вообще смысл российско-саудовского заявления в Ханчжоу? Об одной из причин я [писал](#) в феврале по мотивам сорвавшегося соглашения в Дохе. Те громкие заявления были рассчитаны не на игроков нефтяного рынка, а на внутреннюю аудиторию самих стран-нефтеэкспортеров. Правительствам России и Саудовской Аравии важно было показать свое геополитическое значение и тем самым убедить население, что ситуация под контролем, – хотя реально на цены они уже фактически не влияют.

Последнее сентябрьское заявление производит еще более странное впечатление. Население двух стран вряд ли убедит очередная декларация о замораживании добычи, за которой ничего не последует и которая никак не повлияет на цены. Складывается сюрреалистическое ощущение, что российские и саудовские чиновники пытаются убедить в своем влиянии самих себя. Они действуют в рамках той парадигмы, которая давно и глубоко укоренилась в их сознании: главный враг стабильного поступления сырьевой ренты в закрома родины – нестабильность цен на нефть. А поскольку распределение ренты – это смысл

существования, *raison d'être* чиновников в нефтяной экономике, то бороться с этой волатильностью любой ценой – их святая обязанность. Показательно, что в документе, подписанном в Ханчжоу, целью совместных действий названо именно сдерживание излишней волатильности цен на рынке нефти.

## **Что не так с «ресурсным проклятием»**

Боязнь ценовой нестабильности – пример того, как академические теории могут влиять на политику стран и формировать их экономическую повестку. В девяностых годах прошлого века вошла в моду теория «ресурсного проклятия». Ее сторонники, включая экономистов Джеффри Сакса и Эндрю Уорнера, пришли к выводу, что с 1970 по 1990 год темпы роста экономик с высокой долей экспорта сырья оказались ниже среднего общемирового показателя.

Особое влияние получила гипотеза о негативном влиянии ценовой волатильности. Согласно этой гипотезе, проблемы связаны не с сырьевой зависимостью как таковой, а с нестабильностью цен на полезные ископаемые на мировом рынке. Эти колебания не позволяют экономике адаптироваться к переменам, а значит, препятствуют инновациям, инвестициям и развитию. Нестабильность особенно негативно отражается на бюджетной политике государств, поскольку в периоды падения цен в распоряжении правительства оказывается меньше средств.

Все это может показаться логичным, но у этих доводов есть и слабые стороны.

Во-первых, возникает закономерный вопрос: а чем, собственно, природные ресурсы отличаются от других товаров, реализуемых на открытом мировом рынке? Некоторая нестабильность по определению свойственна ценам на любые экспортные товары, да и вообще всем ценам на свободном рынке. Существует немало видов продукции, например некоторые потребительские товары, лекарства и высокотехнологичные устройства, также подверженных

значительным перепадам цен. Тем не менее никогда не приходится слышать о «проклятии цен на гаджеты».

Во-вторых, если считать источником проблем ценовую нестабильность, выходит, что компании, наиболее уязвимые к такой нестабильности (предприятия добывающей, перерабатывающей, нефтехимической промышленности и т.д.), должны страдать от нее больше всех. Так, нефтяные компании на 100% подвержены влиянию колебаний цен, а правительства нефтедобывающих стран – лишь в той степени, до которой их бюджеты зависят от нефтяных доходов (лишь у нескольких государств эта доля приближается к 100%). Однако, если посмотреть на динамику фондового рынка, становится понятно, что доходность нефтяных компаний в долгосрочном периоде не ниже доходности компаний в других секторах. Значит, они умеют минимизировать риски и адаптироваться к волатильности цен, чему многие нефтяные государства так пока и не научились.

## **Поучиться у бизнеса**

Волатильность цен – лишь один из многих рисков, которые любой бизнес должен принимать в расчет. Это кажется очевидным применительно к корпорациям, но почему-то ситуация полностью меняется, когда экономисты анализируют политику правительств. Здесь ценовые колебания вдруг превращаются из риска в «проклятие». Но вместо того, чтобы бороться с проклятиями, политикам стоило бы податься в своего рода подмастерья к частному бизнесу. И сравнить инструменты государственного управления с теми механизмами, что давно и успешно применяются на уровне корпораций.

К ним относятся, помимо прочего, хеджирование с помощью финансовых инструментов, страхование и оптимизация издержек. Компетентное и стратегическое использование этих инструментов можно назвать *эффективным управлением*. Именно оно позволяет одним компаниям процветать в условиях

нестабильности цен, и именно его отсутствие доводит другие компании до банкротства. Ряд государств активно перенимают секреты успеха у бизнеса.

Один из примеров – разумные решения мексиканского правительства. Губернатор Центрального банка Мексики и выпускник Чикагского университета Агустин Карстенс в начале десятилетия убедил руководство хеджировать экспортные цены, когда многим казалось, что беспокоиться не о чем, – цены на нефть будут расти вечно. Мексика уже пять лет успешно [продает](#) 25% своей годовой добычи по форвардным контрактам (около 200 млн баррелей в год). Как мы помним, самое большое снижение цен произошло в 2015 году. Именно в этот год страна захеджировала свои продажи по цене \$76,4 за баррель, что оказалось на треть выше реальной среднегодовой цены. В результате Мексика извлекла существенную выгоду из этой дальновидной политики.

Другой пример стратегического планирования – политика сбережения нефтяных доходов в Норвегии. Значительная часть госдоходов от экспорта нефти и газа переводится в специальный Государственный пенсионный фонд. Это второй по величине суверенный фонд в мире (после аналогичного в Эмиратах). Общая стоимость активов фонда в полтора раза превышает ВВП Норвегии; он контролирует до 1% всех акций на мировых биржах. С такой серьезной подушкой безопасности стране намного проще приспособиться к низким ценам и вовремя диверсифицировать свою экономику.

Сама по себе волатильность не является первопричиной проблем. Попытки мобилизовать нефтепроизводителей на борьбу с колебаниями цен посредством замораживания добычи – это рудимент эпохи 70-х и 80-х годов прошлого века. По опыту последних лет, у него мало шансов на успех. Зато [примеры](#) таких государств, как Норвегия, Канада, Австралия и США (в случае со сланцевой революцией), показывают: и в странах со значительной частью доходов от производства углеводородов можно построить современную процветающую экономику – вопреки резким колебаниям цен. Добиться этого можно, если

делать акцент на сильных рыночных институтах, бережливой бюджетной политике и стратегическом планировании.