

ЭКО

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 5 2015 г.

**К ФИНАНСОВОЙ
СТАБИЛЬНОСТИ:**

**СОВРЕМЕННЫЕ
ПОДХОДЫ,
УРОКИ ИСТОРИИ**



Главный редактор **КРЮКОВ В.А.**, член-корреспондент РАН,
заместитель директора Института экономики
и организации промышленного производства СО РАН

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

АГАНБЕГЯН А.Г., Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ, академик РАН
БОЛДЫРЕВА Т.Р., зам. главного редактора
БУХАРОВА Е.Б., директор Института экономики, управления и природопользования
Сибирского федерального университета, к.э.н.
ВОРОНОВ Ю.П., вице-президент Новосибирской торгово-промышленной палаты, к.э.н.
ГЛАЗЫРИНА И.П., зав. лабораторией эколого-экономических исследований Института
природных ресурсов, экологии и криологии СО РАН, д.э.н.
ГРИГОРЬЕВ Л.М., профессор, зав. кафедрой НИУ «Высшая школа экономики», к.э.н.
ЗОРКАЛЬЦЕВ В.И., Сибирский энергетический институт СО РАН
им. Л.А. Мелентьева, д.т.н.
КОЛМОГОРОВ В.В., к.э.н.
КУЛЕШОВ В.В., координатор, директор Института экономики и организации
промышленного производства СО РАН, академик РАН
МИРОНОСЕЦКИЙ С.Н., член совета директоров ООО «Сибирская генерирующая компания»
НИКОНОВ В.А., генеральный директор ОАО «Агентство инвестиционного развития
Новосибирской области»
ПСАРЕВ В.И., зав. кафедрой Алтайского госуниверситета, зам. председателя Исполни-
тельного комитета Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение», к.э.н., д.т.н.
СУСЛОВ Н.И., зав. отделом Института экономики и организации промышленного произ-
водства СО РАН, д.э.н.
УСС А.В., председатель Законодательного собрания Красноярского края, д.ю.н.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

БАРАНОВ А.О., Новосибирский госуниверситет, д.э.н.; КАЗАКОВА Н.А., директор
по региональному развитию ООО «Лоялти Партнерс Восток»; КЛИСТОРИН В.И.,
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, д.э.н.;
ЛАПАЧЕВ В.В., ЗАО «НОВИЦ», д.х.н.; МЕЛЬНИКОВА Л.В., Институт экономики
и организации промышленного производства СО РАН, к.э.н.; МУСИЕНКО И.В.,
директор консультационной фирмы «СтратЭкон Консалтинг», к.э.н.; НОВИКОВ А.В.,
и.о. ректора Новосибирского государственного университета экономики и управле-
ния, д.э.н.; САМСОНОВ Н.Ю., Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН, к.э.н.; ФОМИН Д.А., Новосибирский государственный
технический университет, к.э.н.

УЧРЕДИТЕЛИ:

УЧРЕЖДЕНИЕ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РАН,
РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ЭКО»

В НОМЕРЕ

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

- 2 Память бывает разная

Тема номера:

К ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ, УРОКИ ИСТОРИИ

- 5 ДВОРЕЦКАЯ А.Е.
Влияние финансовой нестабильности
глобальной экономики на Россию
- 26 НОВИКОВ А.В.,
НОВИКОВА И.Я.
Страны БРИКС: сотрудничество
для экономического развития
- 38 МАЙБУРД Е.М.
Уничтожение денег. Краткий очерк
финансовой катастрофы
в Германии 1920-х годов
- 69 КЛИСТОРИН В.И.
Скромное обаяние государства

РЕГИОН

- 82 ЧУРАШЁВ В.Н.
Перспективы развития
транспортной инфраструктуры
месторождений
угля сибирских
месторождений
- 99 ДАНИЛОВ Ю.Г.,
ГРИГОРЬЕВ В.П.
Стратегия развития
Дальневосточного
металлургического кластера
- 111 ЗАПИВАЛОВ Н.П.
Пять неотложных мер нефтедобычи
Западной Сибири
- 118 **К 100-ЛЕТИЮ
СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ
И.П. СУСЛОВА**

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 120 БЮРАЕВА Ю.Г.
Дисбаланс спроса и предложения
рабочей силы на региональном
рынке труда (на примере
Республики Бурятия)

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 128 ЭЗРОХ Ю.С.,
КАРАНОВА С.О.
Банковские кредитные штрафы:
мифы и реальность
- 141 КАЛАЧИКОВА О.Н.,
КОРОЛЕНКО А.В.
Об оценке
эффективности управления
общественным здоровьем
- 152 АЛИСЕНОВ А.С.
Налоговый механизм
стимулирования инноваций в России

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 169 ЗОРКАЛЬЦЕВ В.И.
«Всё для фронта! Всё для Победы!»

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 181 КУЗНЕЦОВ И.С.
Экономические предпосылки
Победы (по страницам
фундаментального издания
о Великой Отечественной войне)
- 190 **SUMMARY**

Память бывает разная

Май в нашей памяти – не только месяц прозрачного голубого неба, весенних цветов и первых нежно-зеленых листьев. Май для россиян и многих людей на планете – месяц памяти и скорби, месяц раздумий и воспоминаний о той войне, которая, казалось, будет последней, а после ее окончания мир и дружба между народами станут нормой и единственно возможными рамками жизни на нашей планете. Увы, этого не произошло – холодная война и локальные конфликты, конфронтация и противостояние очень скоро вновь вошли в повседневность.

При этом та война жива и очень скоро уйдет из нашей памяти и из жизни наших современников, в том числе молодых поколений. Но, как показывает окружающая нас действительность, память бывает разная. Память, святая для каждого человека, – это память о погибших и отдавших свои жизни на войне, о недоживших, не сотворивших и не успевших многого сделать. Эта память воплотилась в песнях, стихах, монументах. Всенародная память, которая должна объединять на основе общечеловеческих ценностей, независимо от национальности, религии и места проживания.

Есть еще и память профессиональная, с которой связывают военное «искусство», историю техники и вооружений. Эта память «запечатлена» в анналах военной истории и военного дела. Память историческая и память политическая – о том, кто, как и почему себя вел в той непростой ситуации, которая привела к войне и, что не менее важно, способствовала ее завершению.

Для нас, дорогой читатель, с учетом профиля журнала, особо значим раздел памяти, который связан с экономикой и финансами и их ролью в современных конфликтах и войнах. У того поколения, к которому принадлежу я, сохранилось в сознании устойчивое понимание экономических причин второй мировой войны – как результата соперничества великих держав за «место под солнцем» (иными словами, за контроль над как можно большей территорией – рынками сбыта и источниками получения разнообразных ресурсов).

Не менее важно то, как и какими экономическими и финансовыми средствами «великие державы» добивались своих целей. В ходе непростых 20-х и 30-х годов прошлого столетия

«великие державы» – каждая по-своему, создавала и продвигала собственный «арсенал» средств и инструментов для укрепления своих экономики и финансов. Он был весьма широк – от прямого изъятия «контрибуционных» выплат у Германии до широкого применения разнообразных инструментов финансовой политики (статья Е. М. Майбурда).

В числе важнейших уроков того периода – неэффективность финансовой политики в «узком смысле» – оторванной от динамики инвестиций, занятости и производства, в конечном счете. Этот урок, как показала история, развитыми странами усвоен «всерьёз и надолго»: никто не прибегает к печатному станку как основному инструменту решения внутренних проблем.

Другое дело – сфера международных финансовых отношений: перенос своих проблем на плечи других, менее успешных стран, стал в современном мире почти нормой (статья А.Е. Дворецкой). А те пытаются выработать свои подходы к решению возникающих проблем, которые пока, к сожалению, носят больше декларативный характер (статья А.В. Новикова и И.Я. Новиковой).

В числе социальных и политических последствий неудачной и несбалансированной финансовой политики (политики «в узком смысле») – поддержка населением авторитарных режимов государственного правления и милитаризация экономики. В конечном счете создается видимость простого и «эффективного» решения: все проблемы экономики и финансов, политики и общества в состоянии решить война, которая «может и должна» привести страну в новое состояние «равновесия».

К сожалению, в мире широкая профессиональная память относительно подобного развития ситуации почти утрачена, хотя «цена ошибки» и «беспамятства» в данной области не поддается количественному учету и оценке.

Россия, советский народ заплатили за «обучение» мирового сообщества, прежде всего «великих держав», непомерно высокую цену. На этом пути отпора агрессии, помимо жертв и прямых утрат, в годы Великой Отечественной нашей экономикой был наработан уникальный экономический и финансовый опыт – не только мобилизации ресурсов, но и их концентрации на наиболее важных и современных направлениях развития науки и техники. В последующие годы желание преодолеть трудности и наверстать утраченное было столь велико, что «эффект последствия» решения научно-технических проблем длился более четверти века.

Увы, многое из этого сейчас утрачено, и память об этом носит, скорее, книжный характер. Это значит, разорвана связь поколений, утеряны многие навыки и умения по созданию и реализации новых прорывных проектов. Мы уже писали, например, о том, что важнейший принцип «внутренней конкуренции» при создании новых видов техники и технологий заменен исключительно процедурами бюрократического «конкурсного выбора», неприемлемыми в данной ситуации.

Историческая «память» подсказывает нам, что нет универсальных рецептов преодоления «рассогласования» экономики и финансов, государства и общества (статья В. И. Кलिсторина) .

В годы Великой Отечественной войны были найдены пути и подходы, многие из которых применимы и в сегодняшней экономике и финансовой сфере. Основной урок таков: финансы «в узком смысле» – прямой путь к нестабильности и зависимому положению. Напротив, развитие собственной экономики и финансов, тесно с нею связанных, – это возможность создания собственной модели поступательного роста.

Автаркия и бюрократический путь выработки и реализации ключевых экономических решений (даже в условиях «мобилизационной экономики») – не менее опасны. Современная динамичная экономика основана на гибком сочетании централизации и децентрализации, соучастия и соуправления. В этой связи не может, например, не вызывать недоумение бюрократическое обсуждение направлений расходования средств Фонда национального благосостояния. Сохранение статус-кво неэффективных компаний с государственным участием (аппетиты которых «зашкаливают») за счет благосостояния населения страны является одним из проявлений отсутствия той профессиональной и гражданской памяти, без которых нет будущего.

Наша профессиональная память – наше уважение и наша дань воинам и труженикам Великой Отечественной.

Влияние финансовой нестабильности глобальной экономики на Россию

А. Е. ДВОРЕЦКАЯ, доктор экономических наук, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Москва.
E-mail: alla.dvoretskaya@gmail.com

В статье анализируются феномен глобальной финансовой нестабильности, ее истоки, факторы, проявления в различных странах и регионах. Рассматриваются взаимосвязи финансовой и макроэкономической нестабильности, влияние финансовых эксцессов в развитых странах на ситуацию в развивающихся странах. Сформулированы основные меры для преодоления финансовой нестабильности.

Ключевые слова: глобализация; финансовая нестабильность; внешний долг; денежно-кредитная политика; системно значимые финансовые институты; бюджетная политика; реструктуризация банковского сектора; макропруденциальные меры

2014 г. был сложным для мировой экономики. Несмотря на некоторое оживление экономического восстановления, оно проходит вяло, противоречиво, осложняется тревожными геополитическими событиями. Опыт последних десятилетий показывает, что наиболее серьезные угрозы миру несет не столько макроэкономическая, сколько финансовая дестабилизация, влекущая серьезные негативные последствия для мировой экономики. Современный этап развития отмечается рождением нового дисбаланса. Эксперты МВФ в «Докладе по вопросам глобальной финансовой стабильности» отмечают «...недостаточное принятие экономического риска в поддержку роста, но растущие эксцессы в принятии финансового риска, что создает проблемы для финансовой стабильности».

Под этим углом рассмотрим подробнее природу современной мировой финансовой нестабильности и пути ее преодоления, в том числе в России.

Факторы нестабильности

Риски современной финансовой нестабильности являются эхом предыдущего кризиса и следствием проводимой центральными банками развитых стран **мягкой монетарной политики**, нацеленной на предотвращение финансового краха и обвала

деловой активности, преодоление рецессии и безработицы, поддержку инвестиций и спроса, стимулирование финансового оздоровления в корпоративном секторе, повышение реальных доходов населения.

В развитых странах реализовалась политика низких ставок: Федеральная резервная система США (ФРС) с января 2009 г. поддерживает ставку по федеральным фондам на уровне 0–0,25% (до кризиса в 2007 г. – 5,25%), и лишь в 2015 г. ожидается некоторое повышение ключевых ставок. Такая политика позволила удерживать инфляцию на уровне менее 2% и безработицу – менее 6%, что ниже целевых индикаторов. Европейский центральный банк с 2009 г. по 2014 г. ступенчато снижал ставку с 2,5%, доведя ее практически до нуля (до 0,05%), а в мае 2014 г. первым в мире среди финансовых регуляторов допустил отрицательные ставки по депозитам (– 0,1%).

Основным инструментом денежной политики в США были три раунда **количественных смягчений** в виде покупок ФРС казначейских, ипотечных бумаг, облигаций и других активов на 3,5 трлн долл. В январе 2014 г. началось постепенное ужесточение политики, а в октябре произведен последний выкуп и объявлено о завершении программы смягчения.

В Европе аналогичная стимулирующая политика актуализируется вследствие ключевых рисков: торможения роста, усугубления долгового кризиса в странах еврозоны. В октябре 2014 г. стартовал выкуп французских краткосрочных ценных бумаг, обеспеченных ипотекой. Начата объявленная в январе 2015 г. программа выкупа государственных облигаций на сумму 60 млрд евро ежемесячно – всего на 1,1 трлн евро до сентября 2016 г.

Схожие меры реализуются в Японии в виде стимулирующей программы скупки облигаций в размере до 80 трлн иен (эквивалентно 700 млрд долл. в год), снижения ставки до 0,1%.

Предельно либеральный монетарный подход задал мощный импульс экономическому развитию через рост инвестиций, занятости и потребления с сопутствующими рисками. Но эти «полезные» для экономики риски перевешиваются **рисками перегрева финансовых рынков, снижения устойчивости в банковском секторе** одновременно и во многих странах. Активно растет капитализация рынка акций, в особенности IT-компаний. Индекс

S&P 500 достиг очередного исторического максимума в ноябре 2014 г., а нынешний «бычий» рынок, по подсчетам RBC Capital Markets, уже занял 4-е место (из 23 периодов роста с 1897 г.).

Эксперты МВФ отмечают необычную синхронизацию этих явлений во времени и в отношении разных активов в разных странах. На наших глазах формируется **феномен разнонаправленности экономической и финансовой глобальной эволюции**. Если экономический рост и макрориски имеют чрезвычайно сильный разброс по странам и часто асинхронны, то финансовый капитал по всему миру можно рассматривать как мощный поток с единым вектором развития; финансовые рынки гораздо более синхронизированы, чем объемы производства и товарные рынки. В связи с этим более мощный монетарный базис, сформированный финансовыми регуляторами, стал основой глобальной активизации финансового, во многом фиктивного капитала.

Таким образом, мягкая политика несет экономические выгоды, одновременно усиливая риски финансовой нестабильности. Ключевой вопрос состоит в том, чтобы уловить моменты, когда мягкая денежная политика приведет к перегреву финансовых рынков, надуванию пузырей с последующим серьезным схлопыванием. Ведь рынок на раздутой денежной базе как бы саморазогревается и идет вразнос. Эксперты МВФ приводят примеры возможного падения рыночной стоимости глобальных портфелей облигаций более чем на 3,8 трлн долл. (свыше 8%) при быстрой корректировке рынка при повышении процента и премий за срок на 100 базисных пунктов.

Рынки сейчас малоликвидны, низковолатильны, они находятся в ситуации «зависания» после резкого роста с возможным столь же резким падением. Демпфером в ситуации потенциальных шоков может стать ужесточение денежно-кредитной политики, в частности, повышение ставок. МВФ рекомендует финансовым системам преодолевать зависимость от либеральных денежно-кредитных условий. На смену монетарным подпоркам должны прийти ресурсы самофинансирования как база самоподдерживающегося роста на основе активизации инвестиций и занятости.

Важным фактором финансовой нестабильности является **проблема фондирования в банковской системе**. В целом банки в еврозоне стали более устойчивыми, нарастили капитал. В 2013 г. крупнейшие банки выдержали около 120 стресс-тестов,

подтвердивших их относительную стабильность. Однако остаются высокими ресурсные риски. Европейские банки прибегают к мезонинному выпуску сложноструктурированных обязательств с условием последующего долевого статуса первичных кредиторов. Эти действия в будущем могут поставить банки в трудное положение в связи с необходимостью поддерживать высокие котировки и выплачивать дивиденды в условиях замедления экономической активности. Иными словами, усложнение фондирования можно расценивать как потенциальный источник финансовой нестабильности.

Высокими остаются уровни **рисков по проблемным кредитам в условиях недостаточности капитала** в восточноевропейских банках. На едином европейском рынке обострение нестабильности в одной стране может спровоцировать напряженность в соседних юрисдикциях. Так, возможен эффект «заражения» от Болгарии, пережившей в 2014 г. кризис ликвидности и банковскую панику и получившей в декабре спекулятивный рейтинг.

Усилению финансовой неопределенности способствует и активно растущий и слабо регулируемый **параллельный (теневой) банкинг**. На субъекты теневого банкинга (хедж-фонды, паевые и инвестиционные фонды, трастовые компании и прочие небанковские финансовые учреждения) не распространяются довольно жесткие Базельские стандарты достаточности капитала и контроля рисков¹. Теневой сектор подпитывает наличие свободной ликвидности и спроса институциональных инвесторов. Именно в параллельной банковской сфере сосредоточен вновь активизирующийся рынок спекулятивных производных бумаг (структурированных продуктов, деривативов, свопов), аналогичных инструментам, запустившим в 2008 г. мотор кризиса в США.

По данным мониторинга Global Shadow, осуществляемого Banking Financial Stability Board, объем теневого банковского сектора в мире достиг 75 трлн долл., что составляет около 120% мирового валового продукта, или четверть всех финансовых активов. Наибольшие риски концентрируются в теневом банковском секторе США и Китая.

¹ Международные стандарты Базельского комитета по банковскому надзору.

При этом сфера управления инвестиционными фондами высококонцентрирована: в крупнейших 10 фирмах по глобальному управлению активами сосредоточены активы на сумму свыше 19 трлн долл., что еще более усиливает глобальные риски – рыночные, а также ликвидности [1]. Создается иллюзия накопления ликвидности, всегда доступной инвесторам, но это именно иллюзия, так как в периоды кризиса и стресса возникнет эффект домино и дефолтов по инструментам в руках инвесторов. Может повториться ситуация 2008 г., когда участники рынка производных инструментов были застрахованы кредитно-дефолтными свопами, но в глобальном итоге страховка не сработала.

Рост теневого банкинга усиливает глобальную финансовую нестабильность вследствие возможных схлопываний в этом сегменте рынка.

Усиление волатильности на валютном рынке также провоцирует финансовую нестабильность. Так, продолжающееся укрепление доллара удорожает долларовые заимствования европейских банков и создает угрозу их финансовой стабильности по мере дальнейшего ослабления евро.

Финансовые эксцессы развивающихся экономик

Замедление темпов роста в развивающихся странах нарушает глобальную финансовую стабильность. Одновременно эти страны испытывают **влияние финансовых рисков и со стороны развитых стран**. Следует отметить негативный эффект активизации **зарубежных заимствований корпораций развивающихся стран**, номинированных в сильных валютах, прежде всего в долларах. Примерно три четверти выпущенных заемщиками развивающихся стран еврооблигаций на сумму 2,6 трлн долл. эмитированы в американской валюте. Трансграничные кредиты международных банков развивающимся странам в объеме 3,1 трлн долл. в середине 2014 г. также представлены преимущественно в долларовой оболочке.

Чрезмерное наращивание внешнего долгового бремени на развивающихся рынках чревато **снижением кредитоспособности и валом корпоративных и банковских дефолтов** вследствие снижения потенциала обслуживания долга. По оценкам, в структуре корпоративного долга доля опасного внешнего долга

составляет 35%. Корпоративные риски меньше лишь в тех странах, которые имеют достаточно емкий внутренний рынок долга (страны Латинской Америки).

Риски глобальной финансовой нестабильности усиливаются также вследствие **активизации портфельных инвестиций развитых стран в развивающиеся** – они составляют более 4 трлн долл., или примерно 13% всех инвестиций. Удвоение вложений в развивающиеся рынки за последнее десятилетие усиливает риск переноса финансовых эксцессов из развитых стран; этому способствует и синхронизация цен на активы во всем мире.

Помимо корпоративных долговых рисков, сохраняются и **суверенные риски развивающихся стран**, подпитывающиеся негативным эффектом заражения от технического дефолта Аргентины, грозящего в 2015 г. перейти в реальный в случае неудачной реструктуризации долга.

Ситуация усугубляется **нестабильностью валют развивающихся стран**. К концу 2014 г. укрепление доллара на фоне падения цен на сырье привело к новому витку ослабления валют развивающихся стран, включая российский рубль. Бразильский реал за второе полугодие 2014 г. подешевел на четверть, девальвируются и валюты Мексики, Индонезии. Понижительное давление на эти валюты в 2015 г. продолжится. Потенциал падения рупии, песо, рубля эксперты оценивают в 10–30%.

С большой долей вероятности следует ожидать, что **активизируются риски оттока капитала из стран с формирующимися рынками, ослабления национальных валют, схлопывания фондовых пузырей**. Это происходит как по причине внутренних проблем (слабость экономики, замедление роста), так и вследствие начавшегося ужесточения денежной политики США и Великобритании. В этих условиях инвесторы уводят капитал из зон повышенного риска.

Наконец, немаловажную роль играют **геополитические риски** в контексте ситуации в Украине. Они напрямую влияют на экономические перспективы в России и еврозоне по таким каналам, как цены на биржевые товары и финансовые активы, разрывы цепей товарных поставок, туристических потоков и пр. Перечисленные риски в России уже реализовались в виде глобального исхода капитала по итогам еще не самого драматичного 2014 г.: чистый отток капитала из РФ, по данным платежного

баланса, за год вырос в 2,5 раза и достиг 151,5 млрд долл. – самого высокого уровня за всю историю современной России.

Долговые риски в современной экономике

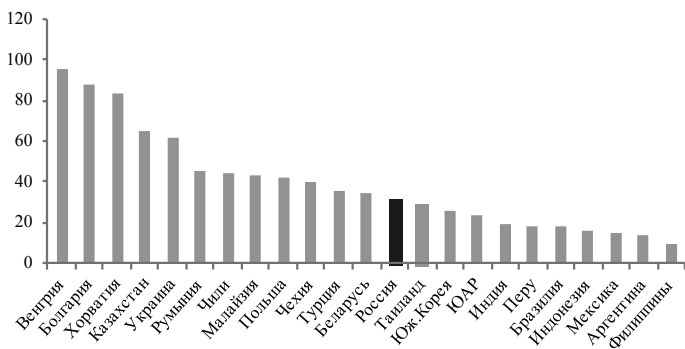
Во время кризиса 2008 г. суверенные долги и нагрузка на бюджет резко выросли вследствие финансирования государством антикризисных мероприятий (национализация крупных банков, спасение ипотечных и страховых компаний). Это вытесняет необходимые для стабильности и развития затраты (социальные расходы и инвестиции). Трудности некоторых стран (пример Японии) состоят в неблагоприятном сочетании роста долга, замедления экономики и дефляции.

Проблема долгов в мировой экономике, ставшая одной из причин событий 2008 г., после кризиса не исчезла; суммарный долг даже вырос. По данным Института международных финансов и Международного центра денежно-кредитных исследований, на середину 2014 г. совокупный долг (исключая финансовый сектор, долги в котором относительно снижаются) составил 245% мирового ВВП (в 2008 г. – 214%). В развитых странах долг достиг 385% ВВП этих стран. Долг с учетом финансового сектора составил в США 363% ВВП, в Великобритании – около 500% ВВП. Но наибольшую опасность таит быстрый рост долга в развивающихся странах: в Китае, Аргентине, Турции, Таиланде (рис. 1).

Вне зависимости от конфигурации связки «долг – экономический рост – дефляция» следует признать **высокую степень вероятности в разных странах частных суверенных и корпоративных дефолтов.**

Какова ситуация с долгом в РФ? Ее суверенный долг невысок: на 01.01.2015 г. на сектор государственного управления приходится только 41,5 млрд долл. из общего объема долга 599,5 млрд долл. Суверенный долг составляет 2,6% ВВП. Казалось бы, накопленные резервы (378 млрд долл. на начало 2015 г., или 14 месяцев импорта при безопасном уровне 3 месяца) позволяют его обслуживать. Однако резервы вследствие ухудшения внешней экономической и политической конъюнктуры за год сократились на 114 млрд долл. Уровень валютных резервов (без монетарного золота) уже приблизился к черте безопасности, которая

складывается из суммы суверенных нефтяных фондов РФ, кредитов банкам в виде валютных РЕПО и объема 3-месячного импорта.



Источники: Всемирный банк, МВФ.

Рис. 1. Отношение внешнего долга частного сектора (банков и нефинансовых организаций) к ВВП в отдельных странах с растущими рынками на 01.01.2014 г., %

Ситуация ухудшается и в связи с понижением мировыми агентствами, впервые за последние 10 лет, суверенного рейтинга до уровня спекулятивного. В итоге российская страновая премия за риск достигла в начале 2015 г. 9,4%. Снижение рейтинга усиливает отток частного капитала, давление на рубль (по экспертным оценкам, он дополнительно потеряет 5% справедливой стоимости), падение на фондовом рынке, усиление денежного голода (особенно сильно пострадает банковский сектор), удорожание обслуживания долга, включая издержки по досрочной выплате.

Тем не менее суверенный дефолт пока России не грозит. Главные риски скопились в корпоративном секторе: на 1 января 2015 г. на банки и другие секторы приходится 91% общего долга. При этом значительная доля частного долга – это, по сути, долг государственных компаний и банков, составляющий 52% общего долга РФ. Так, на 01.10.2014 г. долгамиотягощены именно банки с участием государства в капитале: на них приходилось, по данным ЦБ РФ, 62% внешнего долга банковского сектора, на частные банки – 24%, дочерние иностранные – 14%.

Долг с процентами к погашению в 2015 г. составляет 125,3 млрд долл. (таблица), но реальные чистые выплаты

по нерезфинансируемому внешнему частному долгу составят 65 млрд долл. При недостатке внутренних валютных накоплений предприятий возможна покупка ими валюты на рынке у банков, которые, в свою очередь, будут покупать ее у ЦБ РФ. Таким образом, международные резервы Банка России могут уменьшиться на 30–50 млрд долл.

Оценка внешнего долга России и его планируемое погашение (основной долг и процентные платежи) по секторам в 2014–2015 гг., млрд долл.

Показатель	Внешний долг на 01.10.2014	К погашению в 2015 г.
Всего	678,4	125,3
Органы государственного управления	48,3	6,4
Центральный банк	15,7	0
Банки и прочие секторы	614,4	118,8
Банки	192	42,2
Прочие секторы	422,4	76,7

Источник: данные Банка России.

Наиболее крупные погашения по еврооблигациям и западным кредитам предстоит осуществить государственным банкам и компаниям, не имеющим вследствие санкций доступа к западным рынкам капитала: ВТБ, Сбербанку, «Газпрому» и др. В конечном итоге возврат квазигосударственного долга гарантируется средствами налогоплательщиков. Это отражает общую картину тотального огосударствления российской экономики в ближайшие годы и отхода от принципов рыночной экономики. Распределение внешнего долга компаний на 01.08.2014 г., по данным Банка России, было следующим: нефтегазовая отрасль – 64%, металлургия – 13%, транспорт, телекоммуникации, розничные сети – 18%, производство химических и минеральных удобрений – 5%.

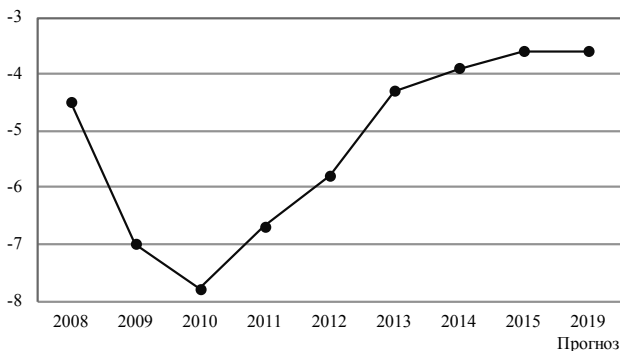
Что касается компаний и банков, не поддерживаемых государством, то невозможность рефинансирования внешнего долга повлечет за собой банкротства и усиление оттока капитала из частного сектора. Высказывалось предложение реструктуризировать внешние долги системообразующих предприятий российскими банками на докризисных условиях. Однако ведущие банки сами нуждаются в помощи и докапитализации. Поэтому финансирование санации крупных компаний осуществляется через государственную структуру – Внешэкономбанк.

Таким образом, современные финансовые риски в глобальной экономике, во-первых, имеют тесную взаимосвязь с макроэкономическими рисками и, во-вторых, рождаются прежде всего в развитых странах, «инфицируя» далее развивающиеся экономики.

Преодоление глобальной финансовой нестабильности

В условиях нового дисбаланса между экономическими и финансовыми рисками с преобладанием последних становится ясна ключевая роль финансовой политики, понимаемой в широком смысле. Рассмотрим ее основные направления.

Модернизация бюджетной политики как фактор финансовой стабилизации. Бюджетную политику и состояние бюджета необходимо рассматривать двояко: как относительно самостоятельную сферу и в связи с финансовой стабилизацией. Анализ структурного сальдо бюджета (в % к потенциальному ВВП) по развитым странам показывает его достаточно высокий дефицит, имеющий слабо выраженную тенденцию к снижению (рис.2). Это объясняется значительными государственными расходами антикризисного характера, а также расходами по финансированию инвестиций и роста.



Источник: данные МВФ.

Рис. 2. Структурное сальдо бюджета в странах с развитой экономикой в 2008–2019 гг., % к ВВП

Бюджетная политика, будучи относительно самостоятельным феноменом, должна более широко и адаптивно реагировать на внешние условия. Бюджетная консолидация, налоговые

решения, оптимизация структуры расходов бюджета, установление бюджетных правил и основных параметров бюджета должны проводиться на гибкой основе, в зависимости от тяжести долговых и иных макроэкономических проблем. Бюджет и его сбалансированность не должны быть фетишем для правительств; бюджет должен правдиво отражать ситуацию, а в случае кризиса необходимо сокращение государственных расходов – прежде всего неоправданных, относительно излишних, нерациональных, коррупциогенных. Это избыточные административные и бюрократические расходы, часть расходов по обслуживанию государственного аппарата, силовых и военных структур и пр.

Одновременно взятие государством на себя ответственности за модерирование развития в условиях кризиса означает, что бюджетный канал может быть комплементарен к комплексу макроэкономических структурных мер в области создания рабочих мест, преодоления безработицы² и содействия экономическому подъему и росту – например, путем преференций работодателям в части взносов на социальные и пенсионные системы. Перераспределение расходов на эти цели, а также на активизацию государственных инвестиций в инфраструктуру, в ключевые отрасли и сферы позволит поддерживать бюджет, не увеличивая его дефицит.

Особенно важно поддержание инфраструктуры: в мире существует дефицит ее услуг на душу населения, а доля государства в основных фондах последовательно снижается. По расчетам, рост валового национального продукта вследствие увеличения инвестиционных расходов государства на инфраструктуру находится в корреляции 1/1,5 после четырехлетнего периода инвестиций. Критичными в этом процессе являются уровень использования мощностей и структура финансирования (более эффективны при прочих равных условиях рыночные каналы в виде долговых бумаг, нежели рост налогов).

Бюджетная политика и суверенный долг. Кризис привел к необходимости переоценки уровня безопасности суверенных долгов. Маастрихтский критерий – 60% ВВП – не выдерживается рядом стран; многие из них близки к новому критическому уровню – 90%. Кризис выявил и иные проблемы в области

² В мире более 200 млн безработных, и их число может вырасти к 2018 году на 13%.

суверенных долгов: недостаточная либо поздняя реструктуризация долга с участием МВФ; низкая эффективность реструктуризации на договорной основе, в том числе по странам с просроченной задолженностью. Одновременно острой становится проблема поддержания емкого и ликвидного рынка государственных облигаций, укрепления устойчивости портфелей долговых обязательств. Это входит в перечень целей управления долгом, ибо без обеспечения ликвидности рыночные способы его урегулирования попросту не работают.

В целях содействия финансовой стабилизации и снижения внешней уязвимости стран МВФ и Всемирный банк при участии ОЭСР в апреле 2014 г. обнародовали **Руководящие принципы управления государственным долгом**. В соответствии с ними следует повысить реалистичность оценки рисков, связанных со структурой долга, на основе анализа макрофискальных рисков. Этот анализ в наибольшей степени необходим для стран с повышенной внешней уязвимостью.

Бюджетная и монетарная политика: в одной связке. В настоящее время стабилизация финансовых рынков и банковского сектора все более активно поддерживается импульсами из бюджетно-налоговой системы. Монетарная и бюджетная политика все более тесно переплетаются: в период кризисов активизируется выкуп на баланс центральных банков государственных бумаг, что увеличивает доступ экономических агентов к ликвидности и решает проблему суверенных долгов. Подобные бюджетные корректировки расширяют спектр инструментов стабилизационного антициклического характера, придают денежно-кредитной политике не вполне традиционный вид симбиоза с государственными финансами.

Обычно в период кризиса оптимизируются расходы бюджета, повышаются налоги. Таким образом, для развитых стран, например, США, вполне типично во время кризиса сочетание мягкой монетарной и жесткой бюджетной политики.

В России, как показывают дискуссии на Гайдаровском форуме 2015 г., в экономической власти нет консенсуса относительно выбора антикризисного тренда. Позиция Министерства финансов и Центрального банка РФ состоит в ужесточении и монетарной, и бюджетной политики: сокращение расходов, рост

налогов и резервов, поддержание высоких ставок, сохранение бюджетных и валютных резервов. Министерство экономики, напротив, склонно к принятию экономических рисков, росту госрасходов, трате суверенных нефтяных фондов, снижению ставок и иных мер денежного стимулирования. Высказывается и мнение о сочетании жесткой монетарной и умеренно мягкой фискальной политики; ведь ужесточение налоговой политики приводит к замедлению инвестиций, что сильно ухудшает будущую базу налогообложения.

Думаем, резкое повышение ставок, сыграв положительную роль в обуздании всплеска спекулятивной активности на валютном рынке, должно смениться к середине 2015 г. их падением (при условии снижения инфляции) до уровня, более или менее комфортного для кредитования и оживления деловой активности. Пока ключевая ставка остается на довольно высоком уровне – 15%; ее снижение 20 января 2015 г. на 2 п. п. следует признать нерадикальным.

Денежно-кредитная политика: нетрадиционные меры. При проведении антикризисной либеральной политики центральные банки развитых стран дополнили традиционное манипулирование процентными ставками **нетрадиционными мерами денежно-кредитной политики** – крупномасштабным выкупом на баланс центральных банков государственных бумаг, долгосрочными операциями рефинансирования. Они позволили поддержать не только суверенную, но и, вследствие эффекта переноса («заражения»), глобальную финансовую стабильность, снизить неопределенность и волатильность на финансовых рынках в период повышенного стресса, не допустить глобальную депрессию. По оценке МВФ, предпринятое ФРС количественное смягчение способствовало повышению мирового объема производства более чем на 1%.

Однако длительное применение таких мер в рамках мягкой денежной политики и сверхнизких ставок порождает самоуспокоенность, упование на силу регулятора и одновременно усиливает риск-аппетиты инвесторов. Вторичными эффектами в глобальной экономике стали повышение цен на финансовые активы, чрезмерная активизация капитальных потоков, операций на кредитном, валютном рынках и рынке недвижимости.

При выходе из мягкой политики с элементами нетрадиционных мер необходимо уравнивание двух рисков: для деловой активности – от преждевременного, а для финансовой стабильности – от запоздалого выхода. Это достигается мерами макропруденциальной политики и укреплением каналов передачи воздействия монетарных импульсов на реальную экономику. Например, позитивно расширение кредитов Центрального банка на основе своповых соглашений, а также усиление финансовой поддержки МВФ.

Реструктуризация банковского сектора. Это – одно из ключевых направлений поддержания глобальной финансовой стабильности. После реализации в 2008–2009 гг. стандартных антикризисных программ, включавших экстренные меры, в том числе государственную поддержку, банки стали более устойчивыми, перешли на новый уровень капитализации, создали буферные подушки безопасности. Теперь они должны решать задачи кредитования реального сектора.

В еврозоне по выборке из 300 банков развитых стран (на них приходится 70% совокупных активов) можно судить о реальной способности успешно содействовать экономическому росту. За 2008–2014 гг. европейские банки нарастили капитал на 260 млрд евро. Однако до сих пор есть группы банков с недостаточной капитализацией и низкой рентабельностью собственного капитала. По расчетам МВФ, по 80% активов крупнейших банков норма прибыли не обеспечивает требуемую акционерами доходность.

Многие банки еврозоны имеют проблемы с фондированием; их балансы окончательно не восстановлены в ходе банкротств корпоративных заемщиков из реального сектора. Незаконченная реструктуризация долга делает практически невозможным рентабельное кредитование экономики. Поэтому необходимы меры по оздоровлению одновременно и банковского, и реального сектора. Без расчистки корпоративных и банковских завалов, восстановления кредитных потоков дальнейшее развитие экономики невозможно.

Для современного банковского сектора актуальны такие меры, как: досоздание банками резервов на убытки по ссудам, списание безнадежных долгов, создание национального банка плохих долгов, выкупающего «токсичные активы», облегчение

банковских балансов за счет передачи ряда операций небанковским кредитным организациям путем секьюритизации кредитов³ с соответствующим контролем и регулированием.

Кроме того, банкам требуется коррекция бизнес-моделей: перераспределение в портфелях активов, реструктуризация основных продуктов и операций, несение повышенных затрат на соответствие нормативным требованиям, повышение платы за банковские услуги.

В целом в банковском секторе прогнозируется общее сжатие бизнес-процессов. Это сопровождается падением доходности банковской деятельности (средняя рентабельность банков в еврозоне – 4%, а половина банков убыточны). При сужении банковского потенциала нарастает угроза экономическому развитию и одновременно усиливается объективный конфликт между менеджментом и собственниками банка, а в условиях финансового стресса, по исследованию МВФ, акционеры активнее «давят» на менеджмент, побуждая к рискованным операциям, в ущерб интересам кредиторов и других стейкхолдеров банка. Выходом может быть обязательное наличие структуры управления рисками, ориентация на корреляцию оплаты топ-менеджмента банков с рисками, вычеты при убытках, отсрочка бонусов и вознаграждений при неэффективности операций и т. п.

Вообще говоря, банки, не способные выполнять мегафункцию кредитования («зомби-банки»), не имеют права на существование. Санация банковского сектора, его очистка от нежизнеспособных субъектов позволит здоровому ядру банковского сектора освободиться от сомнительной конкуренции и активизировать корпоративное кредитование. По данным стресс-исследования Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, в РФ в 2015 г. могут ликвидироваться более 200 российских банков, в 2016 г. – 160 [2].

Регулирование системно значимых финансовых институтов. Банкротство ключевых финансовых компаний недопустимо,

³ Секьюритизация банковских активов – процесс замещения банковских ссуд выпуском ценных бумаг на их основе. В России, например, в силу выполнения с 2014 г. Центральным банком РФ функции единого регулятора финансовых рынков, это вполне выполнимо с административной точки зрения. К тому же некоторый опыт секьюритизации ипотечных и жилищных кредитов уже накоплен.

ибо чревато глобальной нестабильностью. Руководствуясь известным принципом *too big to fail* («слишком большой, чтобы упасть»), Совет по финансовой стабильности G20 опубликовал список системно значимых финансовых компаний разных стран мира (G-SIBs), включающий 29 крупнейших мировых банков.

В РФ таких банков будет 50 (список вариативный). Критерии системно значимых структур предложены Базельским комитетом по банковскому надзору. В России это – размер активов, капитала, вкладов (активы от 50 млрд руб., вклады от 10 млрд руб.) и роль банка на ключевых рынках; степень вовлеченности в денежный рынок, в частности, объем операций банка на рынке междилерского РЕПО; взаимосвязи банка с другими странами. На долю системных банков должно приходиться 80% операций.

В обмен на большую ответственность такие компании получают явную и неявную государственную поддержку в моменты кризиса. В 2012 г. только неявные субсидии глобальным корпорациям составляли до 70 млрд долл. в США и до 300 млрд долл. – в зоне евро. Это и государственные кредиты, и докапитализация через госструктуры, и безвозвратные государственные субсидии.

Безусловная поддержка гигантов негативно сказывается на конкуренции, усиливает нагрузку на бюджет и налогоплательщиков. Сами банки и их кредиторы становятся «расслабленными». Дабы уменьшить такие риски, для системно значимых банков регуляторы устанавливают жесткие сроки финансового оздоровления и реструктуризации (максимум до двух лет) и повышенные требования к капиталу, а также дают дополнительные рекомендации по надзорным полномочиям, внутреннему контролю, в том числе системам управления рисками, корпоративному управлению. Таким образом, господдержка рассматривается как обмен на большую ответственность системных банков. Предлагается также ввести на банки налог на обеспечение финансовой стабильности.

В России положение системно значимых банков определяется начавшимся банковским кризисом. Агентство Standard & Poog's назвало российский банковский сектор самым уязвимым среди семи крупнейших развивающихся рынков. Обесценивание рубля, санкции, резкий подъем ставок, снижение странового рейтинга нанесли серьезный удар по банкам, которым заблокирован доступ

к внешнему рынку капитала. В этих условиях им требуется дополнительная государственная поддержка. По «Плану первоочередных мероприятий по обеспечению развития, устойчивости и стабильности в 2015 году» примерно 30 банков с капиталом свыше 25 млрд руб. получают помощь Правительства РФ 1 трлн руб. через Агентство по страхованию вкладов (АСВ) в виде облигаций федерального займа. Это не бесплатная помощь, а, по сути, кредитование под залог государственных бумаг, причем цена кредита довольно высока: 17–18%. Предполагается направление этих средств на кредитование реальному сектору, но по силам ли конечным заемщикам такой дорогой кредит? Не существует и гарантий направления этих средств именно в промышленность, а не на валютный рынок. Кроме того, до получения господдержки требуются дополнительные взносы акционеров в капитал банков, что во многих случаях затруднительно.

Помимо поддержки в виде госбумаг, дополнительно будет выделено из средств Фонда национального благосостояния (одного из нефтяных бюджетных фондов) 250 млрд руб. банкам, пострадавшим от санкций: ВТБ, Газпромбанку, Россельхозбанку. Они обязуются использовать эти средства на кредитование приоритетных инвестпроектов ключевых российских предприятий.

Специфика России в том, что большая часть системно значимых банков уже являются государственными; дальнейшая закачка в них ресурсов приведет к тотальному огосударствлению банковского сектора. По оценке Г. Грефа, озвученной на Гайдаровском форуме-2015, в случае активного невозврата корпоративных кредитов крупные банки станут владельцами гигантских заложенных материальных активов, что окончательно исказит рыночный характер национальной экономики.

Совершенствование макропруденциальной политики.

По определению одного из ее главных кураторов в России, макропруденциальная политика – комплекс превентивных мер, направленных на минимизацию риска системного финансового кризиса, т. е. риска возникновения ситуации, при которой значительная доля участников финансового сектора становится неплатежеспособной или теряет ликвидность, в результате чего они не могут функционировать без поддержки органов денежно-кредитного регулирования или органа пруденциального надзора [3].

Отсюда ясны конечные цели монетарной и макропруденциальной политики: первая направлена на ценовую стабильность или, если это определено мандатами денежно-кредитных регуляторов, на стабилизацию производства и занятости (как в США); вторая – на финансовую стабильность. Залогом успеха является компромисс между этими целями. Сдерживать финансовые риски и одновременно содействовать кредитованию и росту легче в тех национальных системах, где функционирует единый регулятор (мегарегулятор); таких стран – 40% от общего числа, и Россия – в их числе. В любом случае макропруденциальная политика является самостоятельным блоком в общей экономической политике, приобретающим все большее значение в условиях нарастания финансовой нестабильности.

Примером макропруденциальных мер может служить ужесточение надзора за управляющими компаниями на финансовом рынке, за уровнем левереджа и достаточности капитала, особенно у субъектов параллельного банкинга.

Между тем финансово-экономические эксцессы делают невозможным в некоторых юрисдикциях соблюдение международных требований по капиталу и риску (так называемые Базельские стандарты I, II и III). Так, в России вследствие трудности с доступом к международной ликвидности и пересмотром взглядов инвесторов на суверенный риск произошел фактический отказ от ряда требований не только «Базеля III» (отменено уже происшедшее повышение с 01.01.2015 г. достаточности основного капитала с 5,5% до 6%; отложено внедрение коэффициента краткосрочной ликвидности), но и «Базеля II» (отказ от расчета операционных рисков и смягчение подхода к оценке рыночных рисков по облигациям). Это – еще один шаг к финансовому изоляционизму, который катастрофичен в глобальной экономике.

Для ограничения цепной реакции неликвидности на рынках регуляторы в стрессовой ситуации должны активнее предлагать свопы в иностранной валюте на основе двух- и многосторонних соглашений, сокращать предложение долгосрочных бумаг на своих аукционах. В критических случаях возможна поддержка ресурсами МВФ.

Условием эффективности макропруденциальной политики является достаточный информационный массив для мониторинга рисков финансовой нестабильности. Важны также законодательно прописанные полномочия и мандаты для применения инструментов макропруденциальной политики и информирование бизнес-общественности о применяемых действиях. В идеале во всех финансовых институтах должны быть созданы структуры управления комплаенс-рисками (compliance – согласие, соответствие) – рисками несоблюдения требований регуляторов, надзорных органов, законодательства и пр.

Преодоление финансовой нестабильности в РФ: интерпретация МВФ и внутренние рецепты

Мы упоминали российскую экономику в контексте общей ситуации на развивающихся рынках и их роли в глобальном мирохозяйстве. Для таких стран мировые регуляторы советуют при возобновлении финансовой нестабильности применять меры, сформулированные довольно обтекаемо. К примеру, по возможности обеспечивать гибкость обменного курса, *«но не любой ценой»*; облегчить ликвидность и ограничить волатильность курса *«некоторым уровнем интервенций»*; *«в некоторых случаях»* полезны меры по регулированию капитальных потоков.

Отсутствие категоричности вполне объяснимо из-за непредсказуемости многих финансовых эксцессов в мировой экономике. Но Россия, как, пожалуй, никакая другая страна, испытывает сильные финансовые, банковские, бюджетные, валютные, долговые риски, во многом спровоцированные изъятиями своей внутренней и внешней политики. Важно и объективное влияние внешнеторговой конъюнктуры: среди добывающих стран от падения цен на нефть РФ пострадает больше всех. По оценке российских экспертов и международных финансовых институтов, при вилке цен 50–70 долл./барр. падение ВВП в 2015 г. составит 4–6,5%. Лишь при смягчении геополитической напряженности экономика вырастет на 0,5% в 2015 г. Но и тогда сохранится высокий отток капитала – на уровне 100 млрд долл.⁴ Это вывод миссии МВФ по России, сделанный в октябре 2014 г.

⁴ Последний прогноз Министерства экономического развития по оттоку капитала на 2015 г. – 115 млрд долл.

Рекомендации МВФ сводятся к поддержанию высоких ставок в целях ограничения инфляции, смене бюджетной консолидации на выжидательный режим нейтральной фискальной политики. Общая рекомендация состоит в необходимости проведения структурных реформ, улучшения бизнес-климата и преодоления изоляционистских тенденций, в том числе и путем отмены санкций и контрсанкций. Непосредственная помощь МВФ России в эти годы не запланирована. Максимальные усилия можно приложить к нормализации многосторонних отношений РФ с международными финансовыми институтами, но эти отношения неэсклюзивные, а такие же, как те, что выстраиваются с Турцией, Аргентиной. Двусторонние же отношения России имеют слабые перспективы по известным причинам.

Безусловно, даже в условиях финансовой изоляции Россия реагирует на изменения в мировой экономике. Так, начавшееся смягчение денежной политики в ЕС ослабляет евро, и это приводит к сильному сокращению международных резервов России в части активов в евро. Но одновременно экономический рост в еврозоне повысит спрос на экспорт энергоресурсов из России, улучшит тем самым состояние российского бюджета и экспорта, а также удешевит российские корпоративные займы. Однако верный в теории эффект может оказаться незначительным – его перевесят внутренняя девальвация, низкий рейтинг, сохранение санкций, бюджетные и долговые трудности РФ.

Таким образом, преодолевать общеэкономическую и финансовую нестабильность России приходится, по существу, в одиночку и с упованием на спасительное изменение внешних факторов. Принятый антикризисный план, предполагающий бюджетную консолидацию и поддержку системных значимых предприятий и банков, требует значительных объемов финансирования – 2,375 трлн руб.⁵ Из этой суммы подтвержденной и реальной является конвертация валюты из Резервного фонда в рубли в объеме 500 млрд руб. (всего Резервный фонд составляет 4,9 трлн руб.) и предоставление ликвидности через банки реальному сектору. Дабы это не стало голой эмиссией и давлением на курс рубля и инфляцию, Центральный банк должен стерилизовать

⁵ Без учета «материальной» помощи банкам в виде облигаций федерального займа – 1,375 трлн руб.

денежную массу путем эквивалентной продажи валюты на открытом рынке. Пока неясно, будет ли проводиться такая абсорбция. В этом смысле повышение открытости политики, информированность бизнес-сообщества со стороны Банка России будет способствовать позитивным ожиданиям в экономике. Ведь именно неопределенность подпитывает и без того высокие риски. Но еще более важной является выработка консолидированной позиции всех ветвей экономической власти.

На наш взгляд, объединяющей идеей могло бы стать отношение к кризису как к возможности сменить парадигму роста. «Попытка жестко защитить механизмы вчерашнего роста способна лишь усугубить проблемы, поскольку предпосылки для такого роста уже исчерпаны (иначе и не было бы никакого кризиса)» [4]. Речь идет о смене экспортноориентированной сырьевой модели развития с ориентацией на внутренний спрос.

Литература

1. Доклад по вопросам глобальной финансовой стабильности / Принятие рисков, ликвидность и теневая банковская деятельность: ограничение эксцессов при одновременном содействии росту // Аналитическое резюме. – 2014. – Октябрь. – С.2.

2. Слишком много банков // Вести. – 2015. – 26 янв. URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/01/27/slishkom-mnogo-bankov> (дата обращения: 05.03.2015).

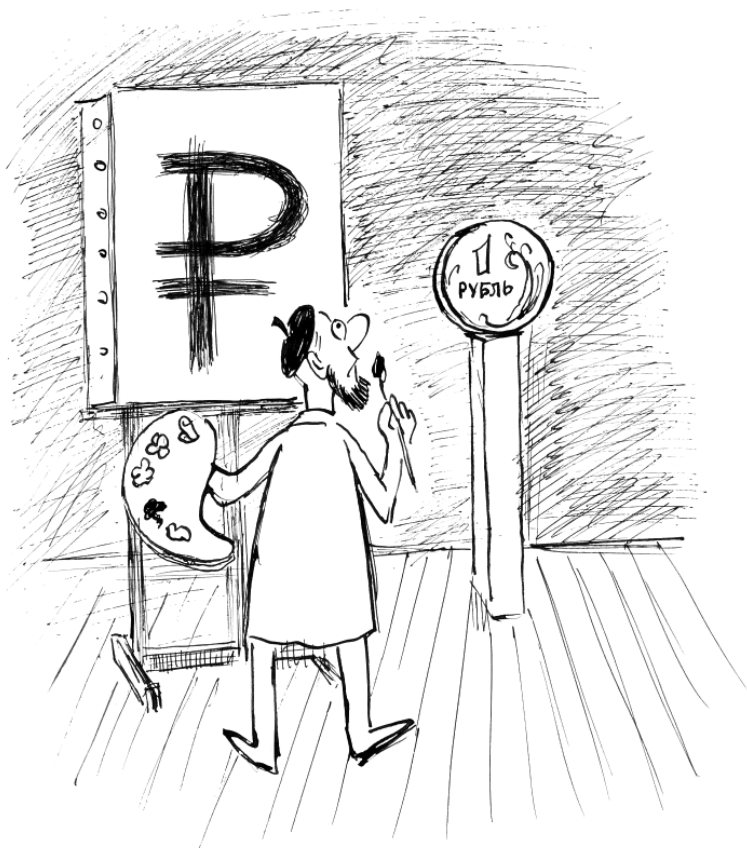
3. *Моисеев С. Р.*, заместитель директора Департамента финансовой стабильности Банка России. Макропруденциальная политика [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/ireception/terms_dfs.pdf (дата обращения: 05.03.2015).

4. *Дерлугьян Г.* Кризисы неизбежны – как с этим бороться // Эксперт. – 2009. – № 1.

Страны БРИКС: сотрудничество для экономического развития

А.В. НОВИКОВ, доктор экономических наук, Новосибирский государственный университет экономики и управления. E-mail: avnov59@yandex.ru

И.Я. НОВИКОВА, кандидат экономических наук, Сибирская академия финансов и банковского дела. E-mail: nov-iy@yandex.ru



В статье обсуждается современный взгляд на геополитическую и экономическую роль БРИКС, рассмотрены стратегии развития и сотрудничества, которые позволят странам БРИКС реализовать свои конкурентные преимущества. Основные направления такого сотрудничества – финансы, образование, инфраструктура, бизнес.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, страны БРИКС, индекс глобальной конкурентоспособности, стратегии развития БРИКС

«Выбранная Россией стратегия по сближению с Китаем, странами БРИКС и ШОС в создании институтов и механизмов, альтернативных западной финансовой системе, в конечном итоге принесет успех».

Питер Кениг, экс-сотрудник Всемирного банка

БРИКС: экономическое положение, конкурентоспособность

В условиях глобализации мировой экономики, обострения борьбы за многополярный мир каждой стране следует искать способы повышения своей конкурентоспособности на мировой арене. Одно из таких направлений – формирование ассоциаций, союзов и объединений разных стран с целью получения синергического эффекта от совместной деятельности.

Уже сейчас Россия входит в различные международные организации и объединения (G20, АТЭС, ВТО, БРИКС, ШОС, ЕАЭС и др.). В последнее время активизировалась работа следующих организаций, которые, на наш взгляд, наиболее значимы для России с экономической точки зрения: БРИКС (до 2011 г. – БРИК), ШОС, ЕАЭС.

Для справки

БРИКС (англ. BRICS – сокращение от **B**razil, **R**ussia, **I**ndia, **C**hina, **S**outh Africa) – неформальное международное объединение таких стран, как Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР, сформированное из быстро развивающихся крупных стран, осознавших общность основных своих проблем и необходимость выработки единой стратегии поведения на геополитическом поле.

ЕАЭС – Евразийский экономический союз – международная организация региональной экономической интеграции, в рамках которой обеспечивается свободное движение товаров, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной политики в определенных отраслях экономики. В ЕАЭС входят Армения, Беларусь, Казахстан и Россия.

ШОС – Шанхайская организация сотрудничества – постоянно действующая межправительственная международная организация, в которую входят Казахстан, Китай, Кыргызстан, Россия, Таджикистан и Узбекистан. Создана с целью укрепления взаимного доверия и добрососедства, содействия сотрудничеству в политической, торгово-экономической, научно-технической, культурной и других областях.

Каждое из этих объединений стран характеризуется своими особенностями, выявление которых с позиций оценки возможного кумулятивного эффекта имеет не только теоретический, но и прикладной интерес, поскольку позволит получить реальные экономические результаты.

Среди экономистов считается общепризнанным мнение, что для повышения конкурентоспособности России необходимо развивать сотрудничество по линии БРИКС, ШОС и ЕАЭС. Хотя известный политолог, эксперт Высшей школы экономики С. Караганов считает, что «БРИКС – это, прежде всего, политический клуб крупнейших экономик не западного мира, а уже во вторую очередь экономический союз» [1], однако саммиты БРИКС, которые ежегодно проходят с 2009 г., имеют изначально экономическую направленность. Так, итоговые документы Пятого саммита БРИКС, который проходил в июле 2014 г. в бразильском г. Форталеза, включают Меморандум о взаимопонимании и сотрудничестве между экспортно-кредитными агентствами стран БРИКС, Соглашение о сотрудничестве в области инноваций, Договор о создании Пула условных валютных резервов стран БРИКС с целью защиты национальных валют от волатильности финансовых рынков, Соглашение о создании Нового банка развития БРИКС (НРБ). Таким образом, у БРИКС есть потенциал сформировать сильный экономический блок.

В России большую работу по подготовке Седьмого саммита БРИКС, который планируется в июле 2015 г. в Уфе, проводит Национальный комитет по исследованию БРИКС и Межфакультетский координационный совет МГУ имени М.В. Ломоносова по исследованию проблем БРИКС.

На международной конференции «Перспективы и стратегические приоритеты восхождения БРИКС» (декабрь 2014 г.) было дано следующее определение: «БРИКС – межцивилизационное объединение нового поколения – партнёрство ведущих держав пяти восходящих цивилизаций – китайской, индийской, евразийской, латиноамериканской и африканской, основанное на принципах равенства и общности коренных интересов. В условиях нового обострения геополитических противоречий возрастает роль БРИКС как консолидирующего центра» [2].

В таблице 1 приведены основные показатели, характеризующие отдельные страны и объединение БРИКС в целом.

Таблица 1. Характеристика стран БРИКС (на 2013 г.)

Страна	Размер ВВП				Международные резервы*
	номинальный		по ППС		
	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млн долл.
Бразилия	2190,0	2,9	2422,0	2,8	358808
Россия	2113,0	2,9	2553,0	2,9	509595
Индия	1758,0	2,4	4962,0	5,7	295659
Китай	8939,0	12,1	13370,0	15,3	3870452
Южная Африка	353,9	0,5	595,7	0,7	49588
БРИКС	15353,9	20,8	23902,7	27,4	5084102
США	16720,0	22,6	16720,0	19,2	448890
Мир в целом	73870,0	100,0	87180,0	100,0	12174410

Источник: CIA World Factbook.

*Данные Банка России на 01.01.2014 по 70 странам [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/res_str.htm (дата обращения: 10.03.2015).

Самые крупные страны в БРИКС по территории – Россия (1-е место в мире по этому показателю), по количеству населения – Китай (1-е место в мире) и Индия (2-е место), самый большой объем ВВП и международных резервов имеет Китай.

В мире страны БРИКС занимают более четверти площади земной поверхности (26,7%), в них проживают почти 42% населения (в том числе Китай и Индия вместе – 36,2%), на них приходится пятая часть ВВП (на Китай – 12,1%) и почти 42% международных резервов (из них более 76% принадлежит Китаю).

Таким образом, страны БРИКС как объединение по общим характеристикам занимают заметное место в мире, значительно превосходят США по площади, численности населения, международным резервам, при этом ведущая роль принадлежит Китаю. Страны БРИКС вместе производят сопоставимый с США объем ВВП (табл. 2).

Отметим значительное расслоение стран БРИКС по показателю ВВП на душу населения: наивысший – у России – более 24 тыс. долларов (в два раза выше, чем в Китае и в Южной Африке), наименьший у Индии – около 5,5 тыс. долл. Отрицательный торговый баланс имели Индия и Южная Африка. В 2013 г. Россия выделялась по уровню государственного долга – всего 7,9% от ВВП (на 01.01.2015 г. он оценивался в 13,4% от ВВП). Заметим, что госдолг США составлял 71,8% от ВВП, что значительно превышало средние значения по БРИКС и среднемировое.

Таблица 2. Макроэкономические показатели стран БРИКС (2013 г.)

Страна	ВВП на душу населения по ППС, долл.	Инфляция, %	Уровень безработицы, %	Торговый баланс, млрд долл.	Государственный долг, % к ВВП
Бразилия	15037	6,2	5,7	3,4	59,2
Россия	24114	6,8	5,8	174,0	7,9
Индия	5412	9,6	8,8	-197,3	51,8
Китай	11907	2,6	6,4	438,0	31,7
Южная Африка	12507	5,8	24,9	-8,5	45,4
БРИКС (среднее значение)	13795	6,2	10,3	409,6	39,2
США	53042	1,5	7,3	- 698,0	71,8
Мир в целом (среднее значение)	12287*	4,0	9,0	390,0	64,8

Источник: Всемирный банк (The World Bank) [Электронный ресурс] URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD> (дата обращения: 10.03.2015).

*Расчет по данным CIA World Factbook.

По итогам 2013 г. в страны БРИКС было вложено 322 млрд долл., т. е. более 20% общемирового потока прямых иностранных инвестиций [3].

В соответствии с исследованием Всемирного экономического форума The Global Competitiveness Report 2014–2015 [4], в первую десятку рейтинга глобальной конкурентоспособности входят (в порядке убывания) Швейцария, Сингапур, США, Финляндия, Германия, Япония, Гонконг, Нидерланды, Великобритания, Швеция. Все страны БРИКС находятся в первой половине общего списка из 144 стран. Довольно высокое – 28-е место занимает Китай; у России, Южной Африки и Бразилии соответственно – 53-е, 56-е, 57-е места, немного уступает им Индия (71-е).

Китай второй в списке группы стран с высокой конкурентоспособностью. Россия, Южная Африка и Бразилия находятся в группе со средней конкурентоспособностью (7-е, 10-е, 11-е места). У Индии – 25-я позиция.

Таким образом, страны БРИКС имеют достаточно высокие значения индекса глобальной конкурентоспособности и могут претендовать на формирование собственной стратегии для повышения своего места и роли в экономике мира.

Теперь перейдем к позициям стран БРИКС по группам факторов и индикаторам в рейтинге глобальной конкурентоспособности.

Базовые факторы конкурентоспособности стран включают качество институтов, инфраструктуру, макроэкономическую стабильность, здоровье и начальное образование. По этой группе факторов страны БРИКС распределились неравномерно. Так, базовые факторы имеют высокую конкурентоспособность для Китая и России, для Бразилии и Южной Африки – среднюю, а для Индии – низкую конкурентоспособность, прежде всего за счет макроэкономической нестабильности (101-е место).

Таким образом, «стартовые» условия стран БРИКС существенно различаются.

Эти отличия формируются определенными факторами успеха. Так, для лидеров группы Китая и России – это макроэкономическая стабильность (Китай занимает 10-е, а Россия – 31-е место).

К *факторам эффективности* для оценки конкурентоспособности стран относят высшее образование и профессиональную подготовку, эффективность рынков товаров и услуг, а также рынка труда, развитость финансового рынка, уровень технологического развития, размер внутреннего рынка. По этим факторам ситуация в БРИКС достаточно благоприятная. Для четырех стран они являются факторами высокой конкурентоспособности, и только для Индии – средней. Однако факторы успеха в этой группе различаются по странам. По индикатору размера внутреннего рынка Китай и Индия занимают второе и третье места, четыре страны входят в первую десятку, и только у Южной Африки – 24-я позиция.

По развитости финансового рынка Южная Африка находится на 7-м месте (высшая конкурентоспособность), Индия, Бразилия и Китай – на 51-м, 53-м и 54-м местах соответственно (средняя), тогда как Россия – на 110-м месте. Для изменения этой ситуации, по нашему мнению, следует активнее формировать в России финансовые центры, в том числе в регионах [5–6].

Таким образом, главным фактором успеха является размер внутреннего рынка; возможности использовать цивилизованные способы перераспределения финансовых ресурсов есть у Южной Африки, но очень небольшие – у России.

К *факторам инноваций и развития* относят конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал. По этим факторам высококонкурентоспособны Китай и Южная Африка, остальные страны – на среднем уровне.

Отметим, что по конкурентоспособности компаний лучший показатель – у ЮАР, а по инновационному потенциалу – у Китая. Таким образом, Китай и Южная Африка в большей степени могут использовать факторы инноваций и развития как конкурентные преимущества, тогда как в России условий для использования этих факторов не создано.

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что в рейтинге глобальной конкурентоспособности у объединения БРИКС наиболее сильные позиции по факторам эффективности, прежде всего, по размеру внутреннего рынка. Конкурентные преимущества БРИКС могут быть созданы также факторами инноваций и развития, особенно конкурентоспособностью компаний. Определенный потенциал имеется в сфере улучшения макроэкономической стабильности стран и повышения качества их институтов.

Направления формирования стратегии сотрудничества

Финансы. Реализация сотрудничества в этой сфере предполагает формирование новой международной архитектуры финансового рынка как основы макроэкономической стабильности стран.

Стратегия «Финансы» является фактором средней конкурентоспособности для всех стран БРИКС, кроме Китая (высокая конкурентоспособность). Потому сотрудничество стран по этому направлению может дать большой положительный интеграционный эффект как для БРИКС в целом, так и для отдельных стран.

Можно выделить следующие три принципиальных направления по формированию интеграционных эффектов в рамках стратегии «Финансы», которые получили поддержку и реализуются:

- 1) создание Нового банка развития;
- 2) переход стран БРИКС к использованию национальных валют во взаимной торговле и инвестициях;
- 3) создание рейтингового агентства в рамках БРИКС.

Предполагается формирование элементов единой финансовой системы. Так, страны БРИКС в июле 2014 г. подписали соглашение о создании Нового банка развития, который может стать альтернативой сразу всем мировым институтам развития – МВФ, Всемирному банку, МБРР, Европейскому банку развития (ЕБРР), Международной финансовой корпорации (IFC) и позволит

сформировать пул валютных резервов БРИКС, призванный стать своего рода «страховочной сеткой», предназначенной для совместного реагирования на финансовые вызовы.

Соглашение о Новом банке развития было ратифицировано Россией в марте 2015 г. (ФЗ от 08.03.2015 № 29-ФЗ «О ратификации Соглашения о Новом банке развития»).

Ратифицированное соглашение предусматривает учреждение странами БРИКС Нового банка развития для финансирования инфраструктурных проектов и проектов устойчивого развития в государствах БРИКС и развивающихся странах.

К основным задачам Нового банка развития относятся:

1) предоставление гарантий и займов государственным и частным проектам в любом государстве-члене Банка;

2) участие в капитале, размещении ценных бумаг или содействие доступу к международным рынкам капитала для любого коммерческого, промышленного, сельхозпредприятия или предприятия сектора услуг, проекты которого осуществляются на территории государств-членов Банка;

3) оказание технического содействия для подготовки и реализации проектов.

Банк будет обладать значительными финансовыми ресурсами, необходимыми для эффективной поддержки реализации инфраструктурных проектов. Разрешенный к выпуску капитал Банка составляет 100 млрд долл. и распределяется между странами БРИКС в равных долях – по 20%.

Расходы федерального бюджета на формирование уставного капитала Банка составят 2 млрд долл. в течение семи лет.

Штаб-квартира располагается в г. Шанхае (КНР).

Перспективным направлением является использование национальных валют стран БРИКС во взаимной торговле и инвестициях и изучение предложений по созданию единого средства расчетов для этого экономического сообщества.

Этот процесс актуален, прежде всего, для Китая, России и Индии. Так, Индия и Россия уже создали совместную рабочую группу из представителей правительств, центробанков, экспортно-импортных и коммерческих банков обеих стран для выработки механизма для расчётов в рупиях и рублях.

Центробанк России и Народный банк Китая подписали соглашение о валютных свопах, которое дает практически неограниченный доступ к юаням российским компаниям, ведущим бизнес с китайскими партнерами. В свою очередь китайцы смогут рассчитываться с нами напрямую рублями. Это позволит значительно увеличить товарооборот между двумя странами.

Возможность создания рейтингового агентства в рамках БРИКС уже проработана и поддержана как научным сообществом, так и на государственном уровне. В Концепции участия

Российской Федерации в объединении БРИКС предполагается создание независимых рейтинговых агентств государств-участников БРИКС, призванных способствовать более объективной оценке рыночного положения национальных компаний и банков [7].

Кроме того, следует активно использовать возможности национальных фондовых бирж для листинга эмитентов финансовых инструментов других стран БРИКС с позиций привлечения и перераспределения инвестиций.

Отметим, что в России начала работать международная платежная система Китая – China Union Pay. В обращении этой платёжной системы находится свыше 4 млрд банковских карт, которые принимаются к оплате более чем в 150 странах мира, в том числе в России. Более 20 российских банков подключились к этой системе.

Образование. Для реализации сотрудничества в этой сфере в 2014 г. был основан Сетевой университет БРИКС (СУ БРИКС), деятельность которого направлена на совместную реализацию актуальных образовательных программ, подготовку преподавателей и ученых, проведение совместных научных исследований. Предполагается, что обучение по пилотным программам магистратуры начнется с 1 сентября 2015 г., а массовое обучение студентов – с 2016 г. В рейтинг университетов, по версии Quacquarelli Symonds (QS) для стран БРИКС, в 2014 г. вошли 40 вузов Китая, 20 – России, 19 – Бразилии, 15 – Индии и 8 – Южной Африки [8].

Сотрудничество в области образования, в том числе по формированию сетевого университета, позволит готовить современные кадры, говорящие на одном языке и получившие знания у лучших преподавателей стран БРИКС и других стран с высоким уровнем образования.

В рамках этой стратегии также следует развивать и национальное образование в странах путем его интеграции в международную систему [9–10].

Для справки

Рейтинг вузов стран БРИКС был впервые составлен Quacquarelli Symonds (QS) в 2013 г. Лучшие вузы в нем отбираются на основе восьми индикаторов: академическая репутация, репутация среди работодателей, доля профессорско-преподавательского состава к числу студентов, доля профессорско-преподавательского состава с ученой степенью, количество опубликованных статей, приходящихся на одного преподавателя, цитируемость статей, доля иностранных преподавателей и доля иностранных студентов. В первом исследовании

университетов стран БРИКС участвовало более 400 вузов, результаты были представлены по первым 100. В новом рейтинге QS University Rankings: BRICS 2014/2015 можно найти уже результаты первых 200 вузов.

Бизнес. Основное направление сотрудничества – это обеспечение условий для функционирования бизнеса и развитие международного сотрудничества, повышающих конкурентоспособность компаний.

По уровню развития бизнеса страны БРИКС распределились следующим образом: Южная Африка имеет высокую конкурентоспособность, остальные – среднюю.

Для развития бизнеса в странах БРИКС, прежде всего, следует использовать взаимодополняемость как условие повышения потенциала сотрудничества между ними. К таким направлениям взаимодействия относятся развитие новых источников энергии, технологии сжижения угля, развитие среднемагистрального самолетостроения, атомная энергетика и военное сотрудничество.

Так, представители нефтеперерабатывающей отрасли сибирского региона и делегация компаний КНР подписали ряд соглашений о совместном развитии в области энергетики. В результате переговоров новосибирская компания «ВПК-Ойл», а также компании КНР – Shanghai Hoto Engineering Inc и China Machinery Industry Construction Group Inc – заключили договор о строительстве нефтеперерабатывающего завода (НПЗ) в Коченевском районе, а также утвердили потенциальное увеличение объемов переработки нефтяного сырья на предприятии к 2019 г.

ЮАР стремится развивать новые источники энергии, активизировать использование солнечной и ветровой энергии, в то время как Китай и Россия имеют передовые технологии в этих областях и активно продвигают экспорт соответствующих индустрий. ЮАР обладает передовыми технологиями в области ожижения угля, а это именно та приоритетная область, которую стремится развивать Китай – один из основных производителей угля.

Бразилия – один из лидеров среднемагистрального самолетостроения, а для России, после введения санкций против Украины на поставки запчастей и истории с посадкой «Добролета», может стать актуальным создание «совместного» самолета.

С Китаем начинаются дорогостоящие длительные проекты по извлечению нефтепродуктов и их транспортировке. Точки соприкосновения РФ с Индией – долгосрочные контракты по поставкам вооружений, а также атомная энергетика (Россия надеется построить там чуть ли не десяток АЭС).

Рынки. Стратегия должна быть направлена на повышение эффективности использования национальных рынков как основы международного сотрудничества в области торговли.

Формирование рынка как инструмента отношений хозяйствующих субъектов связано с развитием торгово-промышленного сотрудничества (в 2014 г. торговые обороты между странами БРИКС составили 6,14 трлн долл. (около 17% общего объема мировой торговли)), возможностью использования совместного потенциала для развития БРИКС в целом и каждой отдельной страны.

Так, на Красноярском экономическом форуме в 2015 г. в ходе мозгового штурма «Технологическое сотрудничество России и стран Азии с целью развития цифровой экономики» министр связи и массовых коммуникаций РФ Н. Никифоров предложил развивающимся рынкам стран БРИКС объединиться и раскрыть внутренние рынки информационных технологий стран, чтобы помочь компаниям эффективно бороться с монополией Запада в IT-сфере. Как известно, значительная часть программного обеспечения создается в странах БРИКС по заказу международных корпораций, которые потом продают на тех же рынках лицензионное программное обеспечение втридорога.

Инфраструктура. Россия и Китай характеризуются высокой конкурентоспособностью в этой области, остальные – средней, а Индия – ближе к низкой конкурентоспособности.

Китай готов к развитию экономического сотрудничества с Россией и Индией в рамках стратегии «один пояс – один путь», предполагающей создание нового экономического пояса, проходящего по территории стран Великого шелкового пути и связывающего Китай со странами Европы через Центральную и Восточную Азию. Как известно, ЮАР и Индия имеют давние связи через морские пути, поэтому стратегия «один пояс – один путь» может быть продолжена.

Литература

1. *Фаляхов Р.* БРИКС тянется к МВФ [Электронный ресурс] URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/02/04/6399833.shtml> (дата обращения: 15.03.2015).
2. Перспективы и стратегические приоритеты восхождения БРИКС. Научный доклад к VII саммиту БРИКС (Под ред. В.А. Садовниченко, Ю.В. Яковца, А.А. Акаева). – М.: МИСК – ИНЭС – НИИ БРИКС, 2014. – 388 с. URL: http://nkibrics.ru/ckeditor_assets/attachments/548e7dc36272693788000000/sokraschennaya_versiya_doklada.pdf?1418624451 (дата обращения: 15.03.2015).
3. *Чайка О.* BRICS поддерживает интерес [Электронный ресурс] URL: http://world-economic.com/ru/articles_wej-430.html (дата обращения: 15.03.2015).
4. World Economic Forum, 2014. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Электронный ресурс] Hotplates: gtmarket.RU/rating/global-competitiveness-index/info (дата обращения 15.03.2015).
5. *Новиков А.В., Новикова И.Я.* Финансовые центры: рейтинги и российский потенциал // ЭКО. – 2010. – № 8. – С. 134–154.
6. *Новиков А.В.* Стратегия развития Новосибирска: финансовый центр нужно создать! // Сибирская финансовая школа. – 2013. – № 3. – С. 60–64.
7. *Каратаев С.В.* Рейтинговое агентство БРИКС как шаг к многополярности [Электронный ресурс] URL: <http://www.riss.ru/analitika/4195-rejtingovoe-agentstvo-briks-kak-shag-k-mnogopolyarnosti-mezhdunarodnoj-finansovoj-sistemy#.VQ-xDeGrF6L> (дата обращения: 15.03.2015).
8. Рейтинг QS университетов стран БРИКС 2014–2015 [Электронный ресурс] URL: http://vid-1.rian.ru/ig/QS_BRICS_rus.pdf (дата обращения: 24.02.2015).
9. *Новиков А.В.* Интеграция вузов в международную образовательную систему: южноафриканская модель бизнес-образования // ЭКО. – 2010. – № 10. – С. 160–176.
10. *Новиков А.В.* Экономическое образование: готовим инженеров бизнеса! // ЭКО. – 2013. – № 3. – С. 138–145.

Уничтожение денег.

Краткий очерк финансовой катастрофы в Германии 1920-х годов¹

Е.М. МАЙБУРД, кандидат экономических наук, Милуоки, шт. Висконсин, США

В статье описана история гиперинфляции в Германии 1921–1923 гг. Рассматриваются ее возможные причины. В итоге автор присоединяется к точке зрения тех, кто считает, что давление стран-победительниц на Германию (в первую очередь обязанность по Версальскому договору платить репарации) не было определяющим фактором. Эти меры (скажем, оккупация Рура) влияли подчас на темпы и объемы эмиссии, но не были ни первопричиной инфляции, ни главным ее основанием. Решающую роль сыграл низкий уровень понимания экономических проблем на всех уровнях общества и власти.

Ключевые слова: инфляция, обесценение валюты, валютный курс, репарации

«Непостижимое – как это близко...»

Осип Манделштам

Война и мир

Все изменилось в Европе в 1914 г., с началом первой мировой войны. Воюющим странам нужны были огромные средства, и не было иного выхода, как печатать бумажные деньги, забыв про золотое обеспечение. В лучшем случае выпускались разнообразные «бонды» – облигации, которые когда-нибудь в будущем можно обменять на золото. Их покупали, они торговались на бирже...

Везде росла инфляция. Рост резервов золота по причине изъятия его из обращения в запасы привел к увеличению денежного предложения со стороны банков даже в невоюющих странах. Это стало дополнительным стимулом для роста цен. Уровень цен в США с 1913 по 1919 гг. вырос в 2 раза, в Британии – в 2,5 раза, во Франции – в 3 раза, в Германии – в 8 раз.

Расстройство экономики было повсеместным и невообразимым. Во всех воюющих странах фактически пропало понятие о нормальном бюджете. Радикально изменилась структура производства и международной торговли. Резкое падение продукции сельского хозяйства Европы (особенно зерна), а также исчезновение с рынка такого в прошлом крупного экспортера зерна, как Россия, вызва-

¹ Статья печатается в сокращении (оригинал см. на сайте «ЭКО»).

ло бурный рост сельского хозяйства в США, Канаде, Аргентине и Австралии. (В 20-е годы, когда страны Европы стали наращивать сельхозпродукцию, спрос на заокеанский хлеб упал, и это вызвало кризис в сельском хозяйстве США. Правительство начало субсидировать фермеров... Последствия были далеко идущие.)

Страны, что прежде зависели от импорта промышленной продукции из Англии, Германии и Франции, теперь стали получать ее из США². В Азии крупнейшим экспортером стала Япония.

Горе побежденным!

В числе условий перемирия, подписанного 11 ноября 1918 г., были оговорены: вывод немецких войск из Франции, Бельгии и Эльзаса-Лотарингии, отказ Германии от ее колоний в Африке, оккупация союзниками Рейнской области, а также блокада Германии и ее союзников до подписания мирного договора. Наконец, условия предусматривали выплату Германией репараций³.

Заметим: если бы Германия победила, она бы действовала точно так же. Например, по Брестскому миру Россия должна была уплатить Германии репарации в сумме 6 млрд марок золотом. Платеж не состоялся.

Америка отказалась от репарационных платежей, но предъявила европейским странам счет на уплату ей военных долгов. У стран-победительниц появился прекрасный предлог: репарации им нужны не только для восполнения убытков от войны и расходов на оккупацию, но также и для платежей Америке!

По условиям Версальского мирного договора (июнь 1919 г.), Германия должна была принять на себя всю ответственность за войну, что вряд ли было справедливо и, несомненно, было ложью⁴.

После заключения мира возможности экономики Германии и суммы репараций обсуждались на конференциях в Брюсселе (1920 г.) и Париже (январь 1921 г.). В Лондоне (февраль 1921 г.) обсуждались контрпредложения Германии.

² Отсюда возникло, возможно, распространенное у американцев представление, что война – источник процветания.

³ Отдельные мирные договоры были заключены с Австрией, Болгарией и Турцией, которые тоже должны были платить репарации. Но объем убытков, причиненных этими странами, никогда не был подсчитан, и репарации с них не взымались.

⁴ Потому и чудовищные репарации. Все вместе это стало одним из главных пунктов пропаганды Гитлера.

Чтобы сделать ее уступчивей, войска союзников заняли немецкие порты на Рейне. Лондонские переговоры возобновились в марте 1921 г., и Германии был выставлен окончательный счет.

Общая сумма репараций составила 132 млрд марок золотом, что было эквивалентно 33 млрд долл.⁵, или 6,6 млрд фунтов стерлингов. Эту чудовищную по тем временам сумму Германия должна была выплачивать по 2 млрд марок золотом в год. Вдобавок Германия должна была отдавать сталью и углем 26% своего экспорта. Эти требования сопровождалась угрозой новых санкций в случае неуплат (Франция добивалась оккупации Рура).

Понятно, у Германии даже близко не было столько золота. Единственным способом собрать такие суммы был бы избыток экспорта над импортом и получение разницы золотом. Установленный объем репарационных платежей за год составлял 80% общего годового экспорта Германии в 1921–1922 гг., но наращивание экспортной продукции требовало и роста импорта для промышленности страны.

Хуже того, вывозить Германия могла, главным образом, железо, сталь, уголь и текстиль – как раз то, что было продукцией ключевых отраслей экономики главных импортеров немецких товаров – Британии, Франции, Бельгии и США. В прошлом они защищали эти отрасли таможенными барьерами и проделали то же самое в начале 20-х, сильно ограничив экспортные возможности Германии. Кроме того, в результате войны страна потеряла 90% своего торгового флота, все немецкие капиталы за границей были конфискованы.

По условиям Версальского мира, разработанным без консультаций с новым руководством Германии⁶, ее собственная территория сократилась на 1/7, а население – на 1/10. Страна

⁵ Согласно А. Фергюссону [4]. Дж. Смайли [1] приводит ту же сумму в марках, но долларовой эквивалент у него – 31 млрд. Золотой паритет марки и доллара, видимо, менялся.

Согласно Дж. М. Кейнсу, первоначальная сумма репараций составляла 138 млрд золотых марок, из которых 6 млрд приходились на уплату Бельгии. Итого, приходим к сумме 132 млрд марок «на уплату пенсий и убытков гражданского населения» [2]. Кейнс определил реальную платежеспособность Германии в объеме 36 млрд марок золотом.

⁶ Во время, так сказать, «борьбы за германское наследство» между странами Антанты в Версале маленькую делегацию Германии на заседания не допускали, и уже когда дело было сделано, им просто выдали на руки готовое решение.

потеряла районы, критически важные для экономики: Эльзас-Лотарингию (железная руда и поташ), Верхнюю Силезию (цинк), Северный Шлезвиг, порт Данциг. «Польский коридор» откусил богатый сельскохозяйственный район Познани. Всего Германия потеряла 14% обрабатываемой земли, включая 15% хлебных полей и 18% картофельных.

Фактически потерян был и Саар, так как Франция добилась права оккупировать «демилитаризованную» Рейнскую область и в течение 15 лет эксплуатировать угольные месторождения Саара (после чего будущее этой области предполагалось решить плебисцитом). Таким же путем должна была решиться судьба богатой углем Верхней Силезии, которая до поры отошла к Польше. Соответственно, Германия лишилась жизненно важных источников угля.

Также Версальский договор требовал сокращения армии Германии на четверть. Это означало появление на рынке труда около четверти миллиона демобилизованных и обзленных солдат.

Все сказанное выше означало конец надежд на восстановление экономики Германии в ближайшем будущем. Никакой экономической помощи извне не предусматривалось. Стране, экономика которой была уже подорвана войной, потерявшей важнейшие источники топлива, сырья и продовольствия и глубоко погрузившейся в трясины за три года блокады в ожидании мирного договора, предоставлялось выкарабкиваться, вытаскивая себя за волосы, – только затем, чтобы выплачивать репарации.

Почему?

Существуют разные точки зрения на причины финансовой катастрофы, постигшей Германию в начале 20-х годов XX века. Самое распространенное объяснение: давление со стороны Антанты – тяжелые условия Версальского договора, и главное – гигантские репарации, затем оккупация Рура... Без этого правительство, вероятно, смогло бы наладить здоровые финансы [3].

Другое объяснение предлагает Людвиг Мизес. И сводится оно к простому факту: никто в тогдашней Германии – ни политики, ни специалисты по финансам – не понимали основ экономической и финансовой науки. Это было следствием абсолютного засилья Исторической школы в университетах страны: науку экономику шельмовали и просто не преподавали. Вырастали

целые поколения экономически неграмотных экономистов, банкиров, политиков, журналистов... Ничего невозможного в этом нет, если вспомнить, *чему* учили будущих экономистов в вузах СССР. А сегодня – в некоторых университетах Америки...

Но действительно ли не было реальных вариантов, кроме наращивания выпуска необеспеченных банкнот, или пути выхода в принципе имелись, но руководство выбрало инфляцию? И какую роль во всем этом играла выплата репараций?

Начало

Отметим, что правительство Германии составляли социал-демократы. Придя к власти в результате ноябрьской революции 1918 г., они немедленно начали социальные преобразования. Вводились разнообразные льготы и пособия для калек, инвалидов, вдов, сирот, безработных, детей и стариков. Был установлен 8-часовой рабочий день. Профсоюзы и «рабочие советы» на предприятиях получили многие блага – вплоть до права голоса в вопросах зарплаты, найма и увольнения. Социальная защищенность граждан Германии была высока как никогда. Того, что все сказанное было стране не по карману, и что за это придется заплатить неслыханной бедой для населения, никто не понимал. В этом Маркс мог помочь не больше, чем Историческая школа⁷.

В Германии к 1920 г. стоимость жизни в сравнении с летом 1914 г. выросла почти в 12 раз (в США – втрое, в Британии – вчетверо, во Франции – всемеро). Расходы семей на еду увеличились с половины семейного дохода до трех четвертей. Для семьи из четырех человек питание стоило в апреле 1919 г. 60 марок в неделю, в сентябре 1920 г. – 198 марок, в ноябре 1920 г. – 230 марок. Некоторые продукты – жир, ветчина, яйца, чай – с 1914 г. вздорожали в 30–40 раз.

Капиталы утекали за границу, там же оставалась и денежная выручка экспортеров. Государство субсидировало производство продуктов питания и иные отрасли, расценки на железнодорожные перевозки и добычу угля⁸. Одновременно

⁷ На самом пике гиперинфляции, с августа по октябрь 1923 г., министром финансов Германии был Р. Гильфердинг, ведущий экономист-теоретик социал-демократов, автор книги «Финансовый капитал». Как говорится, чего же боле?

⁸ Последнее осуществлялось за счет занижения налогов.

правительство повысило зарплату государственным служащим, что стоило бюджету 10 млрд бумажных марок.

Состояние самого бюджета 1921 г. было неутешительным. Вместе с повышением зарплат и предполагаемыми платежами Антанте годовые расходы предстояли в сумме 113 млрд бумажных марок, а доходы – около 90 млрд марок. И это по соотношению: 1 золотая марка = 13 бумажных, а реальное соотношение было уже тогда 1: 22. Ну, а средство покрыть дефицит бюджета известно всем.

Налоги были такими высокими, что не оставляли гражданам иного выбора, как не платить их вообще. Был налог на корпорации в 20%; налог на ценность любого имущества, добавленную между 1913 и 1919 гг.; налог на все формы капитала, взимаемый после уплаты предыдущего. Еще был 10%-й налог на не заработанный доход (приносил казне все меньше и меньше, так как такие доходы сокращались ежедневно). Был еще обычный подоходный налог, растущий автоматически с повышением зарплат.

«К несчастью, труднее всего собирать налоги с тех, кто мог бы платить больше всех, – кто наживался на войне и особенно, торговцев контрабандой», – писал английский наблюдатель.

И в это время Лига наций приняла решение поделить Верхнюю Силезию между Германией и Польшей, что не только вызвало в стране новый взрыв возмущения, но еще больше понизило шансы Германии на оживление экономики.

Комиссар союзников в Рейнской области доложил о разговоре с обер-бургомистром Кёльна. Тот сказал, что ему был предложен пост канцлера, и что он выдвинул несколько условий. Среди них: возврат к 9-часовому рабочему дню, прекращение разговоров о национализации, полная власть самому подбирать министров. По его мнению, правительству нужны почти диктаторские полномочия, чтобы обеспечить программу интенсивного производства и неуклонно собирать налоги. Неприемлемым условием оказался 9-часовой рабочий день. Чиновника звали Конрад Аденауэр.

В середине месяца был сделан первый платеж репараций на сумму 50 млн фунтов стерлингов (0,75% общей суммы репараций).

Тем временем к ноябрю 1921 г. за доллар можно было купить уже 250 бумажных марок, а за фунт – 1040.

К концу февраля 1922 г. предстояло собрать 500 млн золотых марок для платежа репараций под угрозой французской оккупации Рура. Ввиду отчаянного положения запросили ссуду у Англии. Но тамошние банкиры отказывались помочь, пока Германия не приведет в порядок свои финансы. Хорошая идея, однако...

В рабочих районах уже было беспокойно из-за роста стоимости жизни. В населении распространялось убеждение, что промышленники и купцы наживаются на их бедах, и правительство с ними заодно. Обесценение марки разоряло средний класс. Однако безработицы почти не было. В основном потому что государство субсидировало предприятия, чтобы они не закрывались.

В ноябре Германию посетил сэр Бэзил Блэккет, финансовый контролер британского Казначейства. Его подробный аналитический отчет об обстановке в стране заканчивался интересным выводом. Не следует думать, писал он, будто правительство проводит политику инфляции, разрушительную для любой страны, вынужденно или осознанно. *Причины тому – слабость и неопытность* (курсив мой – Е.М.).

В это же время во Франции были убеждены, что Германия блефует, намеренно манипулирует валютой, а на деле увеличивает свое благосостояние. Там были свои эксперты...

В конце ноября 1921 г. произошел «хлебный бунт» в Берлине, отозвавшийся по всей стране. Марка опустилась до 1300 за фунт.

Кто что видит

Все в Германии были убеждены, что финансовое несчастье было результатом требования непомерных репараций. Заметим, что был сделан пока лишь один незначительный платеж. Точно так же все верили, что даже временное облегчение репарационных платежей быстро поднимет ценность марки.

18 декабря 1921 г. собралась третья Лондонская конференция по репарациям. Следующий платеж, намеченный на февраль 1922 г., был признан невозможным. Тут же марка пошла вверх и достигла уровня 751 за фунт. Рейхсбанк усиленно покупал иностранную валюту. В Берлине и Мюнхене ценные бумаги в бумажных марках упали почти вдвое. Наблюдатели предсказывали, что эйфория чрезмерна и необоснованна.

По мнению британского посла в Германии лорда д'Абернона, канцлер Германии (премьер) Вирт мало понимает в том, что происходит с финансами страны. Вирт полагал, что все проблемы связаны с состоянием мировой экономики.

Все понятно? Масса «объективных» причин, кроме собственной политики социалистического правительства. И поделаться – ну, ничего нельзя.

Положение со сбором налогов становилось все хуже. Все, кто как мог, ухитрялись подавать фальшивые отчеты. Недоверие к правительству продолжало расти. А профсоюзы просто требовали повышения зарплаты. Момент для реформ был давно упущен.

Мало кто в стране понимал, что происходит и почему. Все кругом обсуждали курс доллара, но видели только, что он растет, не понимая, что это марка падает. Ежедневный рост цен на пищу и одежду считали искусственным, не связывая это с ростом предложения бумажных денег. Типичным был взгляд, что цены растут, потому что растет паритет иностранных валют; это происходит из-за спекуляции на валютной бирже, а там заправляют евреи.

Куда уж дальше, если взгляды на том же уровне бытовали и в Международной комиссии по репарациям. Когда между февралем и мартом 1922 г. марка упала с 900 до 1,4 тыс. за фунт, комиссия потребовала от Германии добыть 60 млрд марок за счет новых налогов. Они не потребовали стабилизации обменного курса. И не понимали, что поднимать налоги можно хоть выше крыши, но как их собрать?

«Большинство успешных бизнесменов заклинились на ереси, что только постоянное падение курса валюты может помочь Германии конкурировать на рынках, – пишет Фергюссон. – После них хоть потоп. Ни они, ни политики, ни банкиры – с удручающе малым исключением – не видели прямой связи между инфляцией и обесценением валюты. Однако печатные станки безудержно выпускали банкноты, и курс марки продолжал стремительно падать. Но политиков больше всего беспокоила опасность беспорядков, которые, по их мнению, неизбежно возникнут, если денег станет “не хватать”. Они не видели или намеренно игнорировали очевидную опасность, происходящую от продолжения инфляции».

Сползание в бездну

В принципе, нужны были три вещи. Сбалансировать бюджет, чтобы можно было остановить печатный станок. Прекратить субсидии промышленности. Наконец, пересмотреть таможенные пошлины и повысить эффективность сбора налогов.

Реформы предполагали бы сокращение расходов государства. Это повлекло бы волну банкротств, закрытие множества фабрик, рост безработицы. Отмена субсидий отраслям означала бы рост цен на их услуги. Все это пришлось вводить через два-три года, но в гораздо большем масштабе и с гораздо худшими последствиями. И не социалистическому правительству.

Проведение таких реформ требовало поддержки населения. И это следовало бы сделать с самого начала. А теперь средний класс, чьи сбережения и доходы теряли ценность, правительству не доверял. Теряло оно и поддержку рабочих – они даже перестали ходить на выборы.

А вот известным кругам промышленников инфляция стала выгодной. Они не могли держать резервы наличности из-за ее обесценения, и потому все, что невозможно было держать за границей, немедленно вкладывали в реальные активы. Они просто не хотели повышения ценности марки, ибо тогда все начнут обращать в наличность свои активы, и ценность их начнет падать. Тем более заинтересованы в инфляции были магнаты промышленности, такие как Гуго Стиннес. Они могли позволить себе проводить операции в золотых марках. Падение бумажной марки сводило их долги в золоте почти к нулю. Поэтому Стиннес публично превозносил инфляцию как единственный курс, благоприятный «для страны и народа».

Таких же взглядов придерживался и президент Рейхсбанка (с 1908 г.) д-р Р. Хавенштайн, также убежденный в том, что обесценение марки никак не связано с наращиванием выпуска бумажных денег.

А в июне был убит В. Ратенау, министр иностранных дел. Он сумел наладить хорошие отношения в кругах Антанты. Ожидалось, что он сможет договориться о приостановке платежей по репарациям. И в Париже в это время провалились переговоры о займе. Марка сразу упала с 1300 за фунт до 1600, и еще за неделю – до 2200. Даже само прибытие в Берлин Комиссии по репарациям вызвало панику, и марка упала до 2400 за фунт.

До того можно было продавать за границей бумажную марку за твердую валюту, теперь ее вообще не хотели принимать.

Цены подскочили необычно скоро. С 1914 г. ценность минимума средств существования для семьи из четырех человек выросла в 86 раз, тогда как средняя зарплата – только в 36 раз.

В конце июля Комиссия по репарациям решила уехать на каникулы, отложив решение до середины августа. При этом Пуанкаре послал в Берлин ноту, обвиняя Германию в злонамеренном уклонении от уплаты долгов и грозя «репрессиями». Это произвело катастрофический эффект. Повышение цен вызвало рост спроса у населения на наличность. Никто не хотел принимать чеки, их неоплаченный объем накапливался в частных банках, а тем временем покупательная способность их падала. Прекратилась работа множества бизнесов. Паника охватила и рабочий класс – предприятия не могли выплачивать зарплату вовремя.

Частные банки больше не могли кредитовать промышленность и торговлю, эту задачу взял на себя Рейхсбанк. Отныне ссуды бизнесу стали выдавать даже на более щедрых условиях, чем частные банки. Это стимулировало спрос на кредиты, и к августу марка упала в сравнении с фунтом еще на 250%.

«Только наручники могут удержать руку, которая управляет печатным станком», – записал в дневнике д'Абернон. Но печатание и доставка денег уже не могли обеспечить всю потребность в наличности в нужные сроки. Тогда вышел закон, который разрешал местным государственным властям и промышленным концернам выпускать (по лицензии и при вкладах активов) чрезвычайные денежные знаки, нотгелды (Notgeld), если Рейхсбанк был не в состоянии обеспечить своевременную поставку своих купюр. Нотгелды гарантировались Рейхсбанком, но эти гарантии все меньше принимались во внимание. Крупные концерны начали платить работникам частично марками и частично своими купонами. Муниципалитеты тоже начали выпускать свои валюты, поскольку самая малая отсрочка платежей означала обесценение зарплаты и была чревата взрывами недовольства. Власти городов искусственно создавали занятость, опасаясь безработицы и беспорядков, поддерживаемых коммунистами.

Ускоряющееся обесценение денег и рост цен вызывали стачки по всей стране. Все требовали повышения зарплаты, но в начале августа одно только ее повышение государственным служащим

на 38% и государственным рабочим на 12 марок в час вызвало прирост расходной части бюджета страны на 125 млрд марок.

Кувыркком в пропасть

В сентябре 1922 г. власти объявили: за прошедшие десять дней было отпечатано новых купюр на 23 млрд, что составило 10% всего денежного предложения. Ежедневную продукцию печатных станков уже довели до 2,6 млрд марок и к концу месяца обещали повысить до 4 млрд марок. План был выполнен, и в октябре марка упала с 9 тыс. до 13 тыс. за фунт.

Кейнс писал 29 сентября в «Манчестер Гардиан», что максимум репараций, которые можно реально ожидать от Германии, составляет не более 2 млрд золотых марок в год (100 млн фунтов стерлингов), все, что выше этой суммы, относится к царству фантастики. Французские требования 3 млрд в год он назвал основанными на заблуждении, будто чем больше Франция хочет, тем больше Германия может. Кейнс считал также, что перед возобновлением платежей нужно дать Германии «передышку».

В октябре литр молока стоил уже 50 марок. Фунт масла, который в апреле стоил 50 марок, теперь стоил 480, одно яйцо – уже 14 марок. Другие октябрьские цены: расческа – 2 тыс. марок, рулон туалетной бумаги – 2 тыс. марок, пара детской обуви – 2,8 тыс. марок, пара детских штанишек – 5 тыс. марок, дюжина кухонных тарелок – 7,8 тыс. марок. Сама же марка достигла в октябре 18 тыс. за фунт стерлингов.

Зарплата рабочих стала существенно отставать от роста цен. Президент страны Эберт обратился к лорду Керзону, тогдашнему министру иностранных дел в правительстве Ллойд-Джорджа, с отчаянной просьбой продлить мораторий на репарации. Он писал, что условия жизни рабочего населения стали «совершенно невозможными», и обвал экономики страны неизбежен. Письмо осталось без последствий.

Премьер Вирт по-прежнему не видел связи между печатанием денег и их обесценением. То же умонастроение царило в правительстве и парламенте, Рейхсбанке и прессе. Короче, ветер дует потому, что деревья качаются.

11 января 1923 г. войска Франции (и немного Бельгии) вторглись в Рурскую область, то ли в надежде, что это поможет Германии платить, то ли, просто чтобы отвести душу, уже не надеясь на пла-

тежи. Оккупация Рура лишила Германию последнего серьезного экономического ресурса: к этому времени Рурская долина обеспечивала 85% добычи угля в Германии и 80% производства стали и чугуна. С ней было связано 70% перевозок товаров и минералов. Ее население составляло 10% от всей страны.

На Рождество 1 фунт представляли 35 тыс. марок, на следующий день после вторжения – уже 48 тыс. марок, а к концу января – 227 тыс. марок, то есть более 50 тыс. марок за доллар.

В эти дни Рейхсбанк выпустил первую банкноту номиналом в 100 тыс. марок. Ее покупательная способность составляла около 2 долл., или 0,5 фунта. Через три недели пойдет в обращение банкнота в 1 млн марок.

Все немцы преисполнились решимости поддержать своих «братьев на Рейне». Массы людей уверились в необходимости добиться перевооружения своей армии. В помощь Руру собирали деньги и одежду. В самой области Рура практически все население отказалось работать. Поэтому вторжение, первоначально задуманное как административная мера, превратилось в подлинную военную оккупацию.

Тех, кто отказывался работать, – мэров, полицмейстеров, таможенников, всевозможных местных чиновников, железнодорожников – выселяли из домов, многих изгоняли из Рура в Германию вместе с семьями. Пассивное сопротивление перерастало в активное. Военные поезда французов пускали под откос, суда топили в каналах. Почти прекратились перевозки угля на запад. Французы отвечали арестами, тюремным заключением и казнями.

Стала очевидной невозможность эвакуации войск без потери лица.

Конечно, на всем этом делали капитал экстремистские группы и движения. Гитлер лично явился в Рур для вербовки. Активно вели свою пропаганду и агенты большевиков.

Правительство Германии, которое все эти годы старательно поддерживало полную занятость в стране, ко всему прочему, должно было взять на себя содержание неработающего населения Рура. Чтобы замедлить падение марки, на рынок были выпущены огромные массы иностранной валюты из запасов, предназначенных для репараций. Понятно, что репарационные выплаты были приостановлены – как оказалось, лет эдак на 30.

К 20 февраля 1923 г. марка поднялась с 50 до 20 тыс. за доллар. Стало ощутимым снижение оптовых цен. Зато произошел резкий обвал на валютной бирже, так как эти меры спутали все расчеты спекулянтов.

Однако никто и не думал умерять безудержную эмиссию. В течение февраля обращение банкнот увеличивалось на 450 млрд марок – *еженедельно*. Тем не менее весь март и две первые недели апреля марка держалась на уровне 100 тыс. за фунт. На это не повлияли даже бурные события, которые произошли в тот период. Добавочные французские войска перешли Рейн, заняв Мангейм, Карлсруэ и Дармштадт. Пришла новость: Япония разместила заказы на боевые корабли не в Гамбурге, а в Британии. В Баварии был подавлен путч. Рейхстаг нервно обсуждал маневры 8 тыс. членов военизированных отрядов Гитлера в Мюнхене.

Правительство объявило о дефиците бюджета в 7 трлн марок (70 млн фунтов) – в четыре раза выше, чем в январе того же года. Чем покрывался дефицит – понятно.

Неуверенность вызывал растущий спрос на иностранную валюту в стране. В такой момент, 18 апреля, Г. Стиннес представил в Рейхсбанк вагон бумажных марок и в обмен затребовал 93 тыс. фунтов стерлингов. Поддержка марки прекратилась, и за сутки она упала до 140 тыс. фунтов.

Золотой запас казны составлял еще в марте свыше миллиарда золотых марок (50 млн фунтов), что было бы достаточно для выпуска стабильной валюты. К середине мая он сократился на 20% и продолжал уменьшаться – не только из-за поддержки бумажной марки, но также вследствие необходимости закупать за границей продовольствие и британский уголь и отчаянных попыток поддерживать марку на заграничных валютных биржах. Конечно, этим воспользовались спекулянты.

Цены опять пошли вверх. Решимость народа сопротивляться Франции не снизилась, но стала ощущаться усталость. В Рейнской области возникло движение сепаратистов. Их было мало, политического влияния они не имели, но это внесло свою долю неразберихи, чем воспользовались коммунисты для разжигания дальнейших смут. Поток беженцев в «метрополию» все больше нарастал, добавляя экономических и социальных проблем.

Во время первомайской демонстрации профсоюзов в Мюнхене Гитлер со своими штурмовиками попытался ее сорвать.

Боя или драки не получилось – вмешался Рейхсвер (вооруженные силы Германии). Но марка упала до 200 тыс. за фунт, а к концу мая – до 320 тыс.

1 июня была выпущена первая банкнота в 5 млн марок.

До «борьбы за Рур» бесконтрольная эмиссия диктовалась расходами государства, главным образом, ради предотвращения массовой безработицы и сопутствующих волнений. Полная занятость была абсолютным приоритетом. Теперь безработица в стране стала приобретать массовый характер, хотя дух единства еще сдерживал серьезные волнения. Но мораль в обществе продолжала катиться вниз. Воровство и грабежи стали повседневными явлениями.

Цены росли уже не по дням, по часам. Человек покупал чашку кофе за 5 тыс. марок, и пока он ее выпивал, цена была уже 8 тыс. марок.

За месяц после 20 мая цена яйца выросла с 800 марок до 2400, литра молока – с 1800 до 3800, килограмма муки – с 2400 до 6600, свинины – с 10,4 тыс. до 32 тыс. марок. В июне, перед лицом растущего недовольства населения, возобновилась поддержка марки. «6 миллионов [золотых] марок были потеряны для золотого запаса в конвульсивной и отчаянной попытке Рейхсбанка поднять марку», – писал современник. Никакого эффекта не последовало, так как эмиссия продолжалась по нарастающей. В середине июня в обращении находилось банкнот на 8,564 трлн марок. К 21 июня в обращение поступало по 157 млрд в день. И эмиссия все росла. За сутки 25–26 июня масса в обращении выросла почти на 1 трлн марок, а 26–27 июня – на 1,5 трлн.

К 28 июня марка соответствовала 170 тыс. за доллар, а общая сумма обращения составила 11 трлн.

Наименьший номинал печатаемых банкнот стал 100 тыс. марок. Печатать деньги меньшего достоинства было просто невыгодно – они обходились дороже, чем обозначенная на них сумма.

Во второй половине июня стало совершенно необходимо удвоить зарплату чиновников и повысить пособия раненым ветеранам войны, вдовам, пенсионерам и безработным. Беднейшие слои населения уже едва могли позволить себе купить хлеб.

В этих условиях все меньшее значение имели доходы казны от налогов. За два с половиной месяца расходы государства измерялись в 15,5 млн фунтов, а доходы – в 5 млн. Поступления

от налогов с продаж (табак, пиво, вино, сахар, соль, игральные карты) не покрывали даже расходов на их сбор.

К концу июля появились банкноты в 10, 20 и 50 млн марок. В ответ рабочие потребовали платить им зарплату ежедневно. По стране прокатились стачки, демонстрации и беспорядки. Пресса открыто обсуждала возможность гражданской войны.

В Бреслау 20 и 21 июля банды, организованные коммунистами, устроили на улицах массовые беспорядки и грабежи. Тысячи человек были арестованы. Во Франкфурте 24 июля прошли демонстрации «против наживы, капитализма и фашизма» с насилиями над прохожими и битьем витрин. Более мирные демонстрации состоялись в Лейпциге и Дрездене. При стычках демонстрантов в Розенхайме (Бавария) и Потсдаме были убитые. Забастовали судостроители в Гамбурге и судоводители на Кильском канале.

Во многих случаях активничали коммунисты. В мае 1923 г. III Интернационал обсуждал вопрос о восстании в Руре, но решили, что еще не время.

Курс марки опустился между 7 и 14 июля с 800 до 900 тыс. за фунт. 23 июля он составлял уже 1 миллион 600 тыс., а 31 июля – 5 млн за фунт. Соответственно росли цены: марка вниз – цены вверх. В газетах ежедневно публиковались бюллетени о множителях, которые нужно применять к какому-то базовому уровню цен (какой уровень принят был базой, непонятно). Такую же систему множителей правительство пыталось применить к налогам. Но пока индексы рассчитывались и публиковались, марка успевала уйти далеко вниз. Проводилась также индексация разнообразных тарифов и сборов – с тем же успехом.

На дне

К 7 августа марка стоила уже на уровне 16 млн за фунт.

Другой стороной гиперинфляции была практическая невозможность своевременно обеспечить банкнотами множество локальных банков и предприятий, чтобы в срок выплачивать зарплату, которая обесценивалась ежедневно и ежечасно. Нехватка денег стала повсеместной бедой. Во многих общинах иссякли запасы продовольствия.

Сельские округа практически прекратили снабжение столицы мясом, яйцами и овощами. Нарастал страх беспорядков по всей стране, если зарплаты не будут выплачены немедленно.

Атаки на Рейхсбанк усиливались со всех сторон – главным образом, конечно, в связи с повсеместной нехваткой купюр (а вы что подумали?). Рейхсбанк старался, как мог. Круглосуточно работали 30 бумажных мельниц и 150 печатных фабрик с 2 тысячами станков, «непрерывно наращивая пургу банкнот, которая погребла под собой экономику страны» (Фергюссон).

Нехватка денег была налицо. В частности, из-за необходимости кормить население Рура. Отчаяние охватывало все круги. Нарастали взрывы насилия в Саксонии и Тюрингии, возглавляемые коммунистами, а в Баварии росла численность отрядов Гитлера.

Выступая в Рейхстаге 8 августа, премьер Куно сказал, что импорт придется сократить еще больше, налоги будут собираться «без колебаний», и национальное единство необходимо сейчас как никогда. Его речь была плохо слышна из-за громкой ругани между коммунистами и социалистами, но наступила тишина, когда он призвал к продолжению борьбы в Руре. Это стало его последней речью как премьера. «Среди лавины бумажных денег, обваливающегося валютного курса, под угрозой всеобщей стачки и при всеобщем непонимании ноты Керзона, кабинет Куно пал» (Фергюссон).

Сообщение о ноте Керзона пришло буквально накануне. В ней говорилось, что у Франции нет права оставаться в Руре.

Кома

Инфляция все усиливалась. Обычной картиной были пешеходы с корзинами денег. В Берлине перестали ходить трамваи – из-за отсутствия средств. 22 августа вышла первая банкнота в 100 млн марок, но нехватка денег была повсеместной. Множество фирм незаконно выпускали свои деньги, чтобы было чем расплачиваться. За апрель – август марка обесценилась в 200 раз, что привело к новому витку недополучения налогов.

В стране нарастали профашистские настроения. Этому способствовали успехи Муссолини, который оккупировал о. Корфу, наплевав на Лигу Наций. Все шире распространялось убеждение, что нынешнее государство – немощь, республика – убожество, и что необходима крепкая рука.

2 сентября в Нюрнберге прошла стотысячная демонстрация с Гитлером и Людендорфом на трибуне. Было объявлено о создании Немецкого боевого союза (Kampfbund) во главе

с Людендорфом. Гитлер выступал по пять–шесть раз в день, обвиняя правительство в желании сдать французам часть Германии и призывая к национальной диктатуре.

Коммунисты тоже не упускали возможности использовать ситуацию.

А в Рейнской области французы поддерживали сепаратистов.

Тем временем в городах возникла реальная опасность голода. Кто мог, переходили на самообеспечение. Сперва в Руре и Рейнланде, а затем и в свободных областях страны банды мотоциклистов наездами грабили крестьян, забирая все, что попадетсЯ.

Правительство тоже действовало. Посредством приостановки некоторых статей конституции 8 сентября был назначен комиссар по контролю за иностранной валютой с широкими полномочиями по изъятию оной везде, где может ее найти. Например, во время рейдов по кафе и ресторанам, где у посетителей изымали содержимое бумажников.

Что же делать? 18 сентября было объявлено о создании нового эмиссионного банка «Боден Кредит». Зачем? Его деньги – боденмарки – были гарантированы не золотом, которого уже почти не осталось, а закладными под сельские земли и промышленные предприятия. Цель была – вовлечь в торговлю сельское население.

Намерения стабилизировать валюту при этом не было. Печатные станки продолжали работать. Уже вышли в обращение купюры в 10 и 20 млрд марок. Один только Рур требовал 50 млрд марок в день.

Правительство все больше теряло контроль над ситуацией в стране. Министры были вымотаны физически. 19 сентября была издана прокламация, грозящая суровыми карами за всякие запасы продовольствия, неуплату налогов и пр. То был акт отчаяния, неэффективный и бесполезный. Сами министры и чиновники старались запастись, чем только можно.

26 сентября министр иностранных дел Штреземан приостановил действие семи статей Веймарской конституции и объявил чрезвычайное положение. Германия была разделена на семь военных округов, и во главе каждого поставлен местный военный диктатор. Одновременно президент Эберт объявил о прекращении сопротивления в Руре.

Агония

«Сильная рука», наконец? Ограничены личные свободы, свобода прессы, свобода ассоциаций... Армия и полиция могли вмешиваться в телеграфную, почтовую и телефонную службы, делать обыски в домах и конфисковывать собственность. За неповиновение могла грозить тюрьма или штраф до 15 тыс. золотых марок. За убийство – смертная казнь, так же как за акты саботажа на железных дорогах, поджоги, предательство и организацию вооруженных банд. Похоже на то, что население в целом приняло такой режим, и порядка стало больше. Но «сильная рука» не могла решить экономические проблемы Германии, потому что корнем их была сумасшедшая инфляция. И все, что могло идти хуже, – шло хуже и хуже.

В последнюю неделю сентября Рейхсбанк выпустил, как пишет Фергюссон, «3267 миллионов миллионов марок». Сколько это? Как ни считай нули, это составляло по курсу дня 5,2 млн фунтов в день. Но, конечно, на том уровне марка не задержалась и опять ухнула вниз. Если 11 сентября ее курс к фунту был 315 млн, то ко 2 октября это было уже 1,5 млрд, а 9 октября – 5,7 млрд марок за фунт. Уже понятно, как сильно должна была обесцениться заработная плата. Рабочие склонялись в пользу авторитарной власти, им вообще было не до политики, их классовый энтузиазм угас в условиях, когда главной заботой было повседневное выживание. Конец сопротивления в Руре они приняли спокойно. Акт о 9-часовом рабочем дне стал законом.

С экономической стороны сдача позиций в Руре породила новые проблемы. Правительство взяло на себя оплату пособия безработным. Германия была обязана оплачивать возобновляемые поставки угля во Францию, да и вообще... А где деньги, Зин?

10 октября официальный курс фунта был 7 млрд марок. На свободном рынке – 18 млрд.

К 15 октября эти цифры выросли, соответственно, до 18,5 и 40 млрд. Ну и рост бедности... голод... а теперь еще – холод...

В тот же день был издан указ о создании Рентенбанка (переименованный Бонденбанк) и об эмиссии рентенмарки. Изобрели эту схему новый министр финансов д-р Ганс Лютер и управляющий банка Дармштадта д-р Ялмар Шахт.

Политическая ситуация продолжала ухудшаться. Возникла перспектива дезинтеграции страны. Угроза сепаратизма стала

реальной в Пруссии, Саксонии, Баварии, Рейнской области. Обнаружился даже «заговор Гвельфов» за отделение Ганновера.

Больной скорее мертв, чем жив

Тем временем президент Рейхсбанка д-р Хавенштайн исправно делал свою работу на благо Германии, как он это понимал. К 21 октября марка продвинулась за три дня с 24 до 80 млрд за фунт. К концу месяца общая сумма денег в обращении составила 2496822909038000000 марок. Кто сумеет прочитать это число? И конечно, всем еще больше не хватало денег. В Берлине уже несколько дней не было хлеба. У Рейхсбанка 26 октября собралась огромная толпа, требующая банкнот в миллиард марок. Как только они печатались, их немедленно увозили на тележках.

К 1 ноября были готовы первые банкноты в один «биллиард», 5 «биллиардов» и 10 «биллиардов» марок. «Биллиард» – это триллион, кажется?

При такой скорости обесценения валюты перестали работать индексы цен и зарплаты. Зарплата рабочего в 405 млн марок, выданная 1 октября, была эквивалентна 6 шиллингам и 8 пенсам английской валюты, а 20 октября (курс фунта – 80 млрд марок) зарплата в 6,5 млрд марок была равноценна примерно 7,5 пенсам. Зато цены шли в ногу с обесценением марки.

По всей стране росло число безработных. В том же Гамбурге их численность составляла 100 тыс. человек. В Руре ситуация была еще хуже. Везде росло также число занятых неполную неделю. Скучные пособия по безработице не доходили до многих, кому они причитались.

Рейнскую область охватил полный хаос – там царили беззаконие, анархия и террор вооруженных банд сепаратистов, которые захватывали муниципалитеты и открыто не подчинялись полиции. По всей стране марку практически перестали принимать в уплату. В Саксонии министр-коммунист д-р Зайгнер провозгласил красную диктатуру и отклонил ультиматум Берлина.

30 октября марка стояла (скорее, лежала) на уровне 310 млрд за фунт.

Финансовый хаос, кризисы в Баварии, Саксонии и Рейнланде, возобновление работы в Руре – проблемы наплывали одна на другую.

При этом обнаружилось, что Гитлер собирает своих штурмовиков на границе с Тюрингией, угрожая вступить в союз с коммунистами-повстанцами. Правда, военному генеральному комиссару в Саксонии были посланы войска, и он сумел справиться с «красной диктатурой».

В Германии царил настоящий голод, в то время как амбары фермеров ломались от продуктов. 6 ноября в беднейших кварталах Берлина начался грабеж продовольственных лавок, с сильным привкусом антисемитизма. Совсем плохим становилось положение средних и профессиональных классов населения.

В принципе существовали два выхода: «абсурдный» и «непостижимый» (Фергюссон). Это: снабжение продовольствием из-за границы или стабильная валюта, которая побудит фермеров продавать свои продукты.

Операция в Тюрингии немного «придержала крышку над бурлящим котлом Баварии». Но опасность отделения Баварии как независимой монархии подтолкнула Гитлера на путч. Вожди нацистов с 300 штурмовиками и с пулеметами заявили в огромный зал пивного ресторана (откуда пошло название «пивной путч»).

Гитлер выстрелил в потолок и крикнул: «Национальная революция началась!» О самой речи Гитлера наблюдатель потом сказал, что он вывернул аудиторию наизнанку, как перчатку. Закончил Гитлер словами, что эти действия направлены не против полиции или Рейхсвера, а только «против еврейского правительства в Берлине и преступников ноября 1918 года». Когда он крикнул, может ли рассчитывать на поддержку, зал взорвался одобрением. Заметим, что публика состояла отнюдь не из люмпенов или даже рабочих. Это был средний класс и выше.

Правда, наутро путч провалился из-за плохой организации и благодаря стойкости батальона солдат, верных присяге, но эти 24 часа были критическими для правительства и республики. В Померании и Восточной Пруссии сильно выросли симпатии к Гитлеру, и гражданская война, не ограниченная территорией Баварии, была реальной угрозой.

Что сказать еще? Только что вышла в обращение банкнота в 100 «биллиардов». Это самая высокая номинация, когда-либо напечатанная до того (и после того).

Фергюссон дает цифру в 100 000 000 000 000 марок (одна банкнота). И каждую неделю сумма денег в обращении увеличивалась «на 74 миллиона миллионов миллионов марок» (что хотя бы понятнее «биллиардов» и «биллионов»).

Индекс стоимости жизни тоже рос неслабыми темпами. Если уровень 1914 г. оценить как 1, то в сентябре он составил 15 млн, в октябре – 3657 млн, а на 12 ноября – уже 218 000 млн.

За первые десять дней ноября расходы государства достигли величины 6 квинтиллионов, что в тысячу раз превосходило сумму доходов казны. Текущий долг вырос в 15 раз.

С 10 ноября пошла забастовка газетных печатников. Нет газет – нет новостей. Каковы сегодняшние цены? Какой паритет марки к фунту? Что происходит в провинциях? А что, Бавария уже отделилась? Каковы последние распоряжения правительства? Никто ничего не знает. Все это усиливало страхи, слухи и панику.

12 ноября марка упала до 6 трлн за фунт. Чиновникам Министерства финансов частично платили жалованье картошкой. Приближался момент, когда правительство будет вообще не в состоянии платить зарплату армии, полиции и своим чиновникам.

Последствия того, что армия и полиция останутся без денег, легко представить. Это погрузило бы Германию в беспредельный хаос «борьбы всех против всех» – бунты и путчи, разгул бандитизма, кровопролития, голод, массовое вымирание населения. Дезинтеграция страны становилась реальной перспективой.

Общую ситуацию в Германии в ноябре 1923 г. можно было бы назвать так: вялотекущая национальная катастрофа, на глазах переходящая в скоротечную.

Спасти страну могло только чудо. Конечно, зная о том, что произошло в последующие десятилетия, можно было бы сказать – ну и черт бы с ней, не лучше ли было бы иметь на месте Германии конгломерат мелких княжеств? Может, и лучше. Но, во-первых, никто не знает, что бы из этого вышло. А во-вторых, оно таки пришло.

Чудо

Не иначе, где-то очень высоко над нами было решено дать немцам шанс. Иначе трудно объяснить последующую цепь невероятных совпадений, притом сплошь благоприятных. 13 ноября

комиссаром Минфина по национальной валюте был назначен д-р Ялмар Шахт.

В тот же самый день Рейхсбанк самостоятельно решил приостановить дисконтирование (возмещение) расходов казначейства. Вспомним, что превышение государственных расходов над доходами (вернее, покрытие дефицита) было первопричиной инфляции денег, начавшейся еще в 1914 г. Теперь это прекратилось.

Правда, остановить раскрученный маховик гиперинфляции было невозможно физически. По-прежнему везде наблюдалась острая нехватка денег, и дальнейшая эмиссия была неизбежной. Марка шла 15 ноября по курсу 12 триллионов за фунт, а 20 ноября ее курс был уже 18 триллионов.

За эти пять дней номинальная ценность общего денежного предложения удвоилась, и реальная ценность бумажной марки составила ровно одну триллионную от золотой марки.

Очень важный момент. Предполагалась попытка стабилизации национальной валюты, но единственным законным средством платежа все еще была бумажная марка. Если бы ее решили стабилизировать 15 ноября – при тогдашнем соотношении к золотой марке, для всех пересчетов нужен был бы неудобный коэффициент 1,66 (с нулями, естественно). А теперь для пересчетов довольно было просто вычеркнуть 12 нулей.

Итак, один триллион бумажных марок стал эквивалентен золотой марке. А золотая марка эквивалентна рентенмарке. Дело оставалось за малым – чтобы ее приняло население. Это был исключительно вопрос доверия к новой валюте и к государству.

Поначалу вся затея рентенмарки была придумана, чтобы вытащить продовольствие из амбаров на городские рынки. Теперь ей была уготована гораздо более серьезная роль. Министр финансов Лютер сказал, что Шахт начал строить дом с крыши.

Золотые и валютные резервы казны были истощены борьбой за Рур, для поддержки новой валюты их было недостаточно. Так что рентенмарка гарантировалась закладными под землю и облигациями немецкой промышленности, торговли, банковского дела, транспорта – на общую сумму 3200 млн золотых марок, или 160 млн фунтов стерлингов. Максимальная номинация рентенмарки была 2400 млн.

Рентенбанк был частным, не зависимым от Рейхсбанка и от государства. Он выдал правительству кредит в размере

1200 млн рентенмарок, в том числе 300 млн – без процентов для уплаты текущего долга. Взамен правительство обязалось не дисконтировать облигации казначейства в Рейхсбанке. То есть больше не стимулировать выпуск марки для покрытия расходов правительства, как это имело место все предыдущие годы.

Мгновенно испарился государственный долг. Все кредиторы государства тут же потеряли свои активы. То были держатели облигаций военного займа, гаранты ссуд под недвижимость, обладатели полисов страхования жизни, вкладчики сберегательных банков, держатели сертификатов на возврат таможенных пошлин и прочие, кому государство было что-то должно. Общая сумма их потерь оценивалась в 10 млрд фунтов.

Все, кто еще на что-то надеялся и полагал, что обеспечен «на черный день», были ограблены⁹. Наблюдатели были поражены тем безразличием, с каким средний класс, профсоюзы, сберегательные банки и все остальные восприняли утрату своих сбережений. Люди устали отчаиваться или просто не понимали, что случилось. Так или иначе, все прошло абсолютно спокойно. «Они приняли крушение надежд с не меньшим стоицизмом, чем первые болезненные симптомы экономического оживления – тяжелые налоги и массовую безработицу», – писал д'Абернон в Лондон год спустя.

В таких условиях была запущена рентенмарка, успех которой был целиком поставлен на карту всеобщего доверия. Реальная ценность заложных и других гарантирующих активов была неясной, если не призрачной. От мошеннической аферы эта затея отличалась тем, что в случае успеха ожидался выигрыш для всех.

Самое интересное, что затея увенчалась успехом, хотя никто толком не мог объяснить, как и почему это произошло. Эмиссия марки продолжалась, ее количество в обращении росло, *но она перестала падать дальше*. Марка оставалась стабильной!

Наблюдался отчаянный недостаток наличности, который Рентенбанк, даже на максимуме своих возможностей, мог бы покрыть едва ли на треть. В обращении находились сотни легальных и нелегальных видов местных валют (нотгелдов). Общий объем их оценивался в 1 млрд золотых марок. А еще ходили

⁹ Аналогичное произошло в России в 1991–1992 гг. Реформы правительства Гайдара вызвали высокую инфляцию цен, и сберегательные вклады населения обесценились.

иностранные валюты, по оценке, на общую сумму 2 млрд золотых марок. Значит, все это было нужно людям для денежных операций. Значит, все это следует учесть, и все придется заменить вместе с бумажной маркой.

К 30 ноября поступили в обращение 500 млн рентенмарок. В январе 1924 г. к ним добавились еще 1000 млн и к июлю еще 1800 млн. Все это было добавлением к массе бумажных марок в обращении.

Последняя величина 30 ноября 1923 г. составляла 400 квинтиллионов. Через четыре месяца, к концу марта 1924 г., их было уже 690 квинтиллионов, а в июле – 1211 квинтиллионов (1,2 секстиллиона), и все это равнялось 70 млн фунтов – две трети от суммы рентенмарок в обращении.

Но марка больше не падала. «Стабилизация немецкого средства обращения была достигнута не через экономический спад или прекращение эмиссии законных денег. Напротив, объем законной валюты значительно возрастал», – отмечал позже наблюдатель.

Так что же с рентенмаркой? Ее статус был совершенно необычным. Формально это не были законные деньги, но их объявили «законным средством платежа». Фактически рентенмарка ходила как параллельная валюта. Ее нельзя было обратить ни в золото, ни в сельскохозяйственные или промышленные активы (которые как бы ее гарантировали). Правда, за 500 рентенмарок можно было купить одну облигацию номинальной ценностью в 500 золотых марок.

Законной денежной единицей все еще была бумажная марка. Наступившая стабильность ее – в глазах людей! – гарантировалась рентенмаркой, то есть, еще одним клочком бумаги, на котором напечатано некое обещание. Только 30 августа 1924 г. Закон о денежной реформе позволил обменивать купюру, на которой стояло «Один миллиард марок» (с добавлением «Тысяча миллиардов») на единицу новой национальной валюты. Она получила название рейхсмарки.

Таким образом, не остановка печатных станков (чего не было), и не ограничение расходов государства (чего тоже пока не было), и не поворот от плавающей марки к фиксированному паритету по доллару или золоту (и этого не было) явились непосредственной основой стабилизации. Сработал блеф рентенмарки. Ей поверили, и потому она держала постоянной ценностью марки

в «один миллиард» до тех пор, пока в обращение не была пущена новая законная валюта – рейхсмарка. Возможно, решающую роль сыграло то, что рентенмарка была принята фермерами, и в города стало поступать продовольствие.

Две серьезные угрозы для стабилизации денег не позволяли Шахту ввести новую валюту немедленно и сразу. Одна – это черный валютный рынок. В последнюю неделю ноября 1923 г. доллар достиг там курса в 12 тыс. млрд марок – втрое выше, чем официальный. Другой проблемой были нотгелды. Когда было объявлено, что Рейхсбанк прекращает их принимать, поднялась буря протеста со стороны тех, кто наживался на печатании своих собственных денег.

Шахт появился в Кёльне 25 ноября перед собранием разъяренных промышленников и муниципальных чиновников. Он выслушал все мольбы, угрозы и требования, а затем объявил, что решение принято и что придется привыкать к новой реальности. День расплаты наступил.

С черным рынком расправа была тоже скорой и жесткой. В конце ноября спекулянты, прикинув ожидаемые прибыли, обнаружили, что у них нет денег для выполнения своих обязательств. Прежнее безотказное кредитование их Рейхсбанком прекратилось. Каждому, кто накупил долларов по 12000 млрд марок за штуку, было предложено продать их по 4200 млрд марок. И к 1 декабря в Банк вернулось иностранной валюты на 10 млн фунтов.

Спекулянты быстренько рванули в Париж, чтобы играть на франке. Их бегство было первым сигналом того, что стабилизация стала фактом.

По иронии судьбы, в самый день стабилизации – 20 ноября 1923 г. – умер д-р Хавенштайн, оказав родине последнюю услугу. Президентом Рейхсбанка был назначен д-р Шахт, «пожизненно» – такова была формулировка. Кто же мог знать, как сложится его жизнь?

Что было дальше

Наш рассказ посвящен истории небывалой инфляции в Германии начала 1920-х. Поэтому лишь коротко коснемся дальнейших событий. Стабилизация финансовой системы не могла решить все проблемы, порожденные хаотической инфляцией. Слишком

глубоко была повреждена экономика страны, чтобы можно было быстро переломить тенденции. В январе 1924 г. Шахт заявил: «Полная стабильность может быть достигнута только через суровый кризис. Мы в его середине».

По-прежнему были перебои с продовольствием, цены на продукты оставались запредельными. Отсутствие искусственных жиров из-за границы приводило к нехватке корма для скота, упали надои молока и его потребление.

Политическая обстановка оставалась сложной. Социалисты в рейхстаге вызвали падение правительства Штреземана 23 ноября. Перед тем премьер обязал начальника сухопутных войск оказывать военную помощь гражданским властям, и это делалось. Правда, военная диктатура была весьма умеренной. Коммунисты были по-прежнему сильны в Гамбурге и Дрездене, но их сумели обезвредить декретом о запрете экстремистских партий.

В Руре была достигнута договоренность между шахтовладельцами и франко-бельгийской администрацией о полной доставке репарационного угля и уплате 15 млн долл. в виде налога. Это открыло путь к эвакуации войск, но она не состоялась прежде, чем пало правительство Пуанкаре в июне 1924 г.

Для финансирования расходов государства, все еще высоких, теперь не было иного пути, кроме налогов, – тоже высоких. Зато бюджетный дефицит, в середине ноября составлявший 99%, в первые дни после 20 ноября сократился до 92%, затем упал до 44% к Новому году, и наконец бюджет был сбалансирован в марте 1924 г.

Ссудный процент доходил до 100%, ощущался острый дефицит кредитов и капитала. Производство сокращалось, закрывались фабрики. Быстро росла безработица. И росли цены, иногда внезапно – как плата за учебу в университетах, отчего сильно упало число абитуриентов.

И все же понемногу жизнь нормализовывалась. В течение 1924 г. оживлялась торговля, ослаблялись проблемы продовольствия, росла покупательная способность доходов, снова открывались фабрики. Чувство уверенности оживляло энергию людей. До полного восстановления экономики, правда, было еще далеко. Некоторые считают, что оно не наступило до 1933 г. Однако уже в 1927 г. положение многих групп среднего класса улучшилось до неузнаваемости. Но в это время в Германии

начался спад (еще до Великой депрессии). Да и дело было уже не только в экономике...

Германия никогда не была республикой. Верно, при Бисмарке она стала парламентарной демократией. Но она оставалась монархией, где император много значил. В том числе в сознании населения. Республика могла бы прижиться в спокойные времена (как показал пример ФРГ). Но этого не было. Была экономическая неопределенность и, главное, разрушительная инфляция. Она разорила широкие массы среднего класса, а выход из нее повлек массовую безработицу, и беда пришла к рабочему классу. Укрепилось всеобщее разочарование в республике – той конкретно, какой она успела себя показать. Республику увидели как устройство, порождающее хаос. Все это – при немецком пристрастии к порядку.

Еще была подрывная деятельность коммунистов, направляемая из Москвы, и отсюда страхи, отнюдь не беспочвенные, поворота на путь России.

И еще был здоровый национализм – присущие всем народам национальное самосознание и национальная гордость. Эти чувства были глубоко уязвлены военным поражением и унижениями со стороны Антанты. И было оправданное в своей основе неприятие Версальского договора. И было... да, активное участие евреев в политической жизни Веймарской республики – готовый козел отпущения. Не забудем вековой антисемитизм в Германии, включая классическую философию и университетскую профессию.

Налицо были все факторы, трансформирующие здоровый национализм в шовинизм и ксенофобию. Так формировалась массовая восприимчивость народа к пропаганде Гитлера. Нацистская ложь содержала известную долю правды. В 1923 г. д'Абернон писал другу: «Население созрело, чтобы принять любую жесткую систему или любого человека, который покажется знающим дело и сумеет командовать громко и уверенно».

Пишущий не мог знать даже того, что произойдет в ближайшие месяцы. Тем более, в ближайшие десять лет. Поэтому мы с полным доверием можем отнестись к его записи и принять к сведению, что уже в 1923 г. Германия была готова к приходу *избавителя*. Дело оставалось только за личностью, которая могла бы удовлетворить критериям, обозначенным д'Аберноном.

А сама личность, имя которой нам известно, – у нее и конкурентов не было.

Оставалось только убедить Германию, что он – это *он*. Но что может быть легче, чем соблазнить того, кто страстно желает быть соблазненным? Возможно, не будь гиперинфляции, не было бы «фюрера».

А где репарации?

...Тем временем союзники старались найти решение проблемы репараций. В августе 1924 г. по инициативе США состоялась конференция в Лондоне, утвердившая «План Дауэса», американского экономиста. Среди его пунктов были: вывод войск союзников из Рура, реорганизация Рейхсбанка под наблюдением союзников и возобновление выплат репараций. Один миллиард в первый год, с ежегодным увеличением в пять лет до 2,5 млрд в год. По другим источникам, по миллиарду в год на первые пять лет, а потом по 2,5 млрд в год. Германии также была обещана ссуда от Америки.

Германия приняла этот план – выбора не было.

США и Британия принудили Францию принять План Дауэса (говорят, сыграв на понижение курса франка). Это согласие, однако, мало что дало, так как вскоре Германия объявила, что и эти суммы она платить не в состоянии.

В популярных источниках наблюдается столько путаницы в этом вопросе, что ясную картину происшедшего составить трудно без специального и тщательного исследования. Похоже на то, что в середине 1920-х репарации не выплачивались. Непонятно также, действительно ли получила Германия ссуду, а если и получила, то насколько серьезными были экономические последствия? Неясно, состоялась ли реорганизация Рейхсбанка? Достоверно известно только одно: Дауэс получил Нобелевскую премию мира 1925 г.

Похоже на то, что План Дауэса провалился, потому что на конференции в Гааге в 1930 г. был принят другой план по репарациям – «План Янга». Сообщают (хотя неизвестно, насколько можно этому верить), что этот план сократил долг по невыплаченным репарациям до 112 млрд золотых марок и разделил годовые суммы выплат на две части, треть платежа

должна выплачиваться безусловно, а другие две трети можно было отложить по желанию, но на них будут расти проценты.

В это время уже начался мировой кризис, которому вскоре предстояло перейти в Великую депрессию. Ну и, конечно, все смешалось в доме Облонских. В Германии разразился суровый банковский кризис. Всем было ясно, что она не может платить даже по Плану Янга.

На последней в этой серии конференции в Лозанне (1932 г.) решено было сократить обязательства Германии по репарациям до 713 млн долл. (вместо первоначальных 32 млрд) и не давить на нее, чтобы платила. Неофициально предполагалось, что этот план вступит в силу, когда США простят странам Европы долги первой мировой. Но в обстановке Великой депрессии Конгресс США отказался простить долги.

Германия так и не возобновила платежи. А в 1933 г. к власти пришел Гитлер и просто отверг все обязательства. По источникам непонятной достоверности, до 1933 г. Германия выплатила всего около 12,5% от всей первоначальной суммы репараций – 16,5 млрд золотых марок.

Прошли годы. На международной конференции в 1953 г. ФРГ признала свою финансовую ответственность за невыплаченные репарации, возобновила платежи и выплатила первоначальную сумму. Было решено, что огромные проценты, которые к тому времени накопились (125 млн фунтов стерлингов уже «в новых деньгах») будут выплачиваться после объединения страны. Так и было. Последний платеж был сделан 3 октября 2010 г.

Выводы

Очевидно, что в «споре» о причинах гиперинфляции прав был Мизес. Степень экономической неграмотности в Германии была фантастической. Если репарации и сыграли какую-то роль, то исключительно в форме приступов паники, время от времени подгонявших падение марки.

Отталкивание немецкой Исторической школы от классической политэкономии зашло так далеко, что уже во втором поколении («Новая историческая школа») превратилось в неприятие всякой теории вообще, в отказ признавать какую-либо пользу от изучения экономической науки. Когда дело доходит до реальной экономической и денежной политики, такие невинные

причуды кабинетных ученых подчас могут плохо кончиться для народа, который привык им доверять.

«Что больше всего поражает при рассмотрении денежной и банковской политики Германии в период от начала войны¹⁰ до катастрофы 1923 г., – писал Людвиг фон Мизес¹¹, – так это абсолютное неведение даже самых элементарных принципов денежной науки буквально у всех государственных деятелей, политиков, банкиров, журналистов и так называемых экономистов. Иностранцу даже трудно себе представить, насколько безбрежным было это неведение. Поэтому в последние три года инфляции в Германии некоторые иностранцы стали верить, что немцы намеренно разрушили свою валюту, чтобы вовлечь в это разрушение другие страны и уйти от выплаты репараций. Бессмысленно, однако, приписывать германской политике эдакий тайный сатанизм. Единственной тайной в политике Германии было полное отсутствие даже малейшего знакомства с экономической теорией».

«Очень интересно было бы показать, – говорит Мизес, – что такой подход был необходимым следствием всей системы социальной и экономической философии, присущей учению школы Шмоллера. Согласно этаким взглядам этой школы, решающим фактором общественной жизни является Сила (*Macht*). Они и мысли не допускали, что даже самое сильное правительство не свободно делать все, что существуют некие непреложные условия человеческого существования, неподвластные самому мощному вмешательству... Учили, что в социальной жизни нет ничего важного, кроме силы... А сила в их глазах, это – солдаты и ружья. Они так и не постигли открытия Юма, что любое государство держится на мнении».

Убежденность во всемогущей силе государства, которое воплощает высшую нравственную справедливость, вера в то, что все беды страны исходят от врагов, особенно от евреев, и гиперинфляция, лишившая массы населения их сбережений, имущества и, нередко, средств существования, – все это подготовило и сделало практически неизбежными зарождение, рост популярности и массовую поддержку национал-социализма.

¹⁰ Речь о первой мировой войне.

¹¹ В статье «Великая германская инфляция», 1932 г. Статья явилась рецензией на книгу [3].

Дорого обошлись всем и Немецкая историческая школа Шмоллера, и эксперименты социалистов, и правило, что существует только одна истинная наука.

Состояние Германии в 1945–1947 гг. было гораздо хуже, чем в 1918–1921 гг. Территория стала еще меньше. Промышленность развалена, разрушена практически вся инфраструктура, денежная система дезорганизована. Огромные жертвы гражданского населения, деморализованный народ. И в течение трех–пяти лет в стране произошло «экономическое чудо». Не потому ли, что там не было социалистических преобразований и высокой инфляции? Там была реформа Эрхарда: неограниченная частная инициатива, свобода конкуренции и ценообразования, гарантии охраны частной собственности.

Эпилог

Офис Шахта в Министерстве финансов представлял собой одну комнатенку с окнами во двор. Отсюда он – меньше, чем за неделю, – трансформировал финансовую систему Германии из хаоса в стабильность.

Потом, много позже, его бывшую секретаршу спрашивали, как он работал.

«Что он делал? – ответила она. – Сидел в своем кресле в этой темной комнате и курил. Писал ли он письма? Нет, он не писал писем. Он постоянно был на телефоне. Он звонил во все места, имеющие отношение к деньгам и валюте, в Германии и за границей, и в Рейхсбанк, и министру финансов. И курил. Ели мы тогда немного. Домой обычно уходили поздно, часто к последнему пригородному поезду, и ездили третьим классом. А больше он ничего не делал».

Литература

1. *Smiley Gene*. Rethinking the Great Depression. 2002. IVAN R. DEE. Chicago, 2002.
2. Кейнс Дж. М. Избранные произведения. – М, 1993.
3. *Graham Franc D*. Exchange, prices, and production in hyper-inflation: Germany, 1920–1923. Princeton university press. NY, 1930, 1967.
4. *Fergusson Adam*. When Money Dies. Public Affairs. NY, 1975, 2010.

Скромное обаяние государства

В.И. КЛИСТОРИН, доктор экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск.
E-mail: klistorin@ieie.nsc.ru

Рассмотрены основные теоретические концепции и причины усиления государственного вмешательства в экономику. История экономической мысли изобилует множеством объяснений феномена роста государства. Наряду с концепцией фиаско рынка известна и концепция фиаско государства, что ставит вопрос об оптимальном соотношении государственного и частного секторов экономики. Приведены некоторые соображения в пользу децентрализации и важности федеративных институтов в деле ускорения экономического роста и повышения его устойчивости.

Ключевые слова: государство, государственный сектор, частный сектор, централизация, децентрализация, экономический рост, теории государства, рост государственного сектора

«Надо сказать правду, в России в наше время очень трудно встретить довольного человека... Один говорит, что слишком мало свобод дают, другой – что слишком много; один ропщет на то, что власть бездействует, другой – на то, что власть чересчур достаточно действует; одни находят, что глупость нас одолела, другие – что слишком мы умны стали; третьи, наконец, участвуют во всех пакостях и, хохоча, приговаривают: ну где еще такое безобразие видано?! Даже расхитители казенного имущества – и те недовольны, что скоро нечего расхищать будет».

М.Е. Салтыков-Щедрин (За рубежом. 1881 год. – М.: Худ. лит., 1973. – С. 48).

В настоящее время в России большие проблемы с исполнением бюджетных обязательств: растут дефициты бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов, финансирование части программ фактически сворачивается или переносится на более поздние сроки, обещание не сокращать социальные расходы и даже исполнение майских указов Президента РФ ставится под сомнение. С другой стороны, многочисленные представители креативного класса из коридоров власти и околоставных структур генерируют все новые проекты расходования государственных средств. Возникают все новые проблемы, ответом на которые становится создание новых ведомств и перераспределение бюджетных средств.

Некоторые политики и специалисты, близкие к власти, такие как А.Л. Кудрин, Г.О. Греф и многие другие, говорят

о необходимости дальнейшего сокращения расходов и вообще обязательств государства, другие, например С.Ю. Глазьев, настаивают на экспансионистской экономической политике. Такие, как академик Е.М. Примаков, предлагают программу институциональных реформ в России, базирующуюся на идее децентрализации полномочий и ответственности. Г.О. Греф выдвигает идею создать специальный орган стратегического планирования и управления в стране. Другие же говорят о необходимости перехода к мобилизационной экономике и дальнейшей централизации ресурсов.

Все это свидетельствует о том, что во властных и окол властных кругах нет единой стратегии выхода из кризиса, не говоря уже о долгосрочном развитии страны. Более того, зреет понимание исчерпанности нынешней модели управления и, более широко, роли государства в развитии отечественной экономики. Все это заставляет вернуться к обсуждению проблем роли государства в экономике, его размеров, ограничения его роста и повышения эффективности функционирования государственных институтов.

Государство как субъект экономических отношений

По мнению экономистов, можно выделить две модели государства. Согласно первой модели, оно является производителем общественных благ, выражающихся в предоставлении некоторого набора услуг. В этом случае к основным функциям государства относятся поддержание законности, безопасности и общественного порядка, социальная защита, обеспечение полностью или частично нетрудоспособных граждан и т. п. Среди сторонников такого подхода можно назвать А.А. Аузана.

Вторая рассматривает государство как систему управления социально-экономическими процессами. В этом случае в центре внимания оказывается государственная политика по формированию инвестиционного климата, деловой и социальной инфраструктуры, структурной перестройке хозяйства, а также реагирование на внешние вызовы и угрозы. Эту концепцию разделяет, например, академик А.Г. Аганбегян.

В принципе обе концепции имеют право на существование. Лишь от целей исследователя зависит, какую из них принять в качестве базовой. Но в первом случае в центре внимания

оказывается максимум общественной полезности при заданных ресурсах и их ожидаемой динамике, а во втором – максимизация темпов роста, т. е. ресурсной базы, при данном уровне социально-экономических обязательств. В краткосрочном периоде вроде бы оправданна первая модель, а в долгосрочном – вторая. Многие страны, такие как восточноазиатские «тигры», сумели перейти из третьего мира в первый благодаря правильно выбранной стратегии развития, другие – под лозунгами социальной справедливости прошли обратный путь.

Считается, что все экономические субъекты максимизируют свою полезность и преследуют свои цели, которые можно выразить в терминах дохода, прибыли, доли рынка, стабильности развития или в чем-то подобном. Что касается государства, то его цели и, соответственно, решения не укладываются в указанные индикаторы и не всегда описываются ими. Во-первых, решения государственных органов регламентированы политическим процессом, который накладывает свои ограничения на принятие решений и их результаты. Во-вторых, государство представляет собой иерархические структуры, в которых отдельные подсистемы имеют различные, часто противоречивые цели и функции. Процессы сбора и анализа информации, выработки решений и их согласования требуют значительного времени и усилий. В-третьих, в отличие от частного сектора, государство формирует еще и правила, обязательные как для частного сектора, так и государственных структур.

Считается, что в идеале частный сектор создает богатство, а государство – условия для его производства. В реальности же деятельность государства далеко выходит за пределы столь простого правила, и государство само создает богатство в разных формах. Доля государственного сектора в ВВП (или других макроэкономических показателях) определяет вклад государства в общее благосостояние. При этом практически невозможно вычислить альтернативную стоимость государственных услуг или рыночных товаров и услуг, продуцируемых государственным сектором, т. е. невозможно сказать, насколько богаче или беднее было бы общество при передаче ряда функций частному сектору или наоборот. Отсюда споры среди экономистов и политиков о разумных пределах государственного сектора. Одни считают, что увеличение доли государства вредит экономическому росту,

другие придерживаются противоположной точки зрения. Эти споры носят еще и этический и философский характер, поскольку одни считают, что с ростом государственного сектора снижается степень свободы в обществе, начинается деградация институтов и этики граждан, другие же обосновывают необходимость расширения государственного сектора в схожих терминах и с прямо противоположными выводами.

Забавно, что аргументы за и против расширения роли государства и государственного сектора в экономике используются и при обсуждении проблемы устойчивого развития. Одни считают, что большой государственный сектор уменьшает зависимость национальной экономики от внешних факторов и, следовательно, всякого рода инфекций и шоков, другие же говорят о дополнительных рисках вследствие «плохих» решений, вероятность которых возрастает из-за закрытости государственных структур, о неэкономическом характере решений государства, искажении информации и пр.

Широко распространено не только мнение о всемогуществе государства, но и об особых навыках и талантах государственного управления, о большей по объему и более качественной информации, на основании которой органы власти принимают свои решения. Но даже такой сторонник активного государственного вмешательства, как П. Кругман, отмечает риск беззаветной веры в мудрость власти вообще и на примере Китая в частности: «Некоторые комментаторы говорят, что не стоит волноваться. Что в Китае есть сильные и умные лидеры, которые сделают все необходимое, чтобы справиться со спадом... я очень хорошо помню получение аналогичных гарантий в отношении Японии в 1980-х годах... А позже были гарантии того, что Америка никогда больше не будет повторять ошибок, которые привели к “потерянному десятилетию” Японии. Но мы, в сущности, делаем все еще хуже, чем было в Японии» [1]. Известно более точное и горестное выражение коллеги П. Кругмана, тоже нобелевского лауреата и одного из авторов идеи смешанной экономики П. Самуэльсона: «...Нужно признать: сумасшедшие во власти способны самостоятельно воспроизводить свое безумие и вовсе не нуждаются в помощи ни покойных, ни нынешних экономистов» [1].

Такие оценки государственной политики становятся понятны, если учесть временной горизонт государственных мер.

Политик решает конкретные задачи и стремится получить результат в кратчайшие сроки, в то время как консультанты и комментаторы говорят о необходимости преодоления проблем, которые привели к негативной ситуации, и долгосрочных последствиях принимаемых решений.

О функциях государства, или зачем оно нужно

С давних пор экономистов волновала проблема влияния государственной политики на экономическое развитие страны. Адам Смит посвятил всю пятую книгу своего «Богатства народов» этой проблеме. Главный его вывод состоял в том, что некоторые виды деятельности государства полезны для роста общего благосостояния, а другие – вредны. Он не ставил под сомнение полезность самого существования государства и экономической политики, но считал необходимыми определенные границы государственного вмешательства. «Очевидно, что каждый человек, сообразуясь с местными условиями, может гораздо лучше, чем это сделал бы вместо него любой государственный деятель или законодатель, судить о том, к какому именно роду отечественной промышленности приложить свой капитал и продукт какой промышленности может обладать наибольшей ценностью. Государственный деятель, который пытался бы давать частным лицам указания, как они должны употреблять свои капиталы, обременил бы себя совершенно излишней заботой, а также присвоил бы себе власть, которую нельзя без ущерба доверить не только какому-либо лицу, но и какому бы то ни было совету или учреждению»¹.

В дальнейшем экономисты сделали очень много для обоснования необходимости государственного вмешательства в экономические процессы, разработку инструментов государственного регулирования и критериев оценки их эффективности. Представление об экономических функциях государства базируется на идее компенсации несостоятельности рынков в отдельных областях. Во все учебники входит раздел, посвященный фиаско рынков. Р. Масгрейв в качестве таких примеров приводит, например, феномен спонтанного возникновения монополий, внешние эффекты и общественные блага, неполноту фьючерсных

¹ Цит. по: [2. С. 63.].

и страховых рынков, неопределенность с правами собственности, разделение товаров и услуг на полезные и вредные в общественном сознании и др. [3].

Государство также перераспределяет ресурсы и блага в интересах бедных, меньшинств, одиноких, инвалидов, престарелых, больных и т. д. Таким образом осуществляется трансферт от тех, кто здоров и работает, тем, кто не работает и нуждается. Менее заметна и меньше обсуждается деятельность государства по перераспределению средств налогоплательщиков в пользу тех, кто предоставляет государству товары и услуги, или тех, чья деятельность считается полезной с позиций разнообразных критериев (размеры фирмы, перспективность разрабатываемой технологии, местоположение, состав работников или собственников, экологические заслуги и т. п.). Можно напомнить и о трансферте от тех, кто платит налоги, тем, кто покупает государственные облигации.

В качестве кредитора и страховщика последней инстанции государство может как повышать, так и заметно снижать восприятие риска и ответственность экономических субъектов за принятые решения и нарушение контрактных обязательств. Столь многообразная деятельность делает нетривиальным ответ на вопрос: в отношении интересов каких именно групп проводится политика перераспределения доходов?

Но государство часто выступает как предприниматель и работает на вполне сформировавшихся рынках, конкурируя с частными предприятиями. Анализ развития государственного предпринимательства в промышленно развитых странах показывает, что, как правило, государство – плохой предприниматель. Более того, в таких областях, как коммунальные услуги (электро-, газо-, водоснабжение, канализация, транспорт), убытки предприятий часто трактуются как выигрыш потребителя и ставятся в заслугу государству и его предприятиям [4].

Благодаря работам Р. Коуза, Дж. Бьюкенена и некоторых других экономисты озаботились проблемой фиаско государства. Теперь во многих учебниках существует и такой раздел. Отсюда возникает проблема оптимального размера государства в экономике, оптимизации его функций и набора инструментов регулирования. Но главным является ответ на вопрос о размерах государства и о том, почему оно повсеместно растет.

Измерение доли государственного сектора в экономике представляет собой непростую проблему². Первое приближение оценки размеров государства дает доля консолидированного бюджета в ВВП той или иной страны. Но для более полной оценки следовало бы учесть добавленную стоимость, создаваемую в государственных и муниципальных, а также в тех предприятиях, которые находятся под прямым или косвенным контролем государства, например, если большая часть их продукции (товаров и услуг) приобретает государством. Кроме доли государственного сектора в ВВП, важную роль при оценке его размеров играет его доля в общей численности занятых.

Почему государственный сектор повсеместно растет?

То, что он растет опережающими темпами по сравнению с ВВП, является эмпирическим фактом, на который экономисты обратили внимание еще в XIX веке³. Самым простым, остроумным и потому поверхностным является объяснение, данное в книге «Закон Паркинсона, или в погоне за прогрессом» [6].

Утверждалось, что количество служащих и объем их работы совершенно не связаны между собой, поскольку, во-первых, чиновник увеличивает число подчиненных, а не конкурентов (находящихся с ним на одном уровне чиновников), а, во-вторых, чиновники обслуживают документооборот, т. е. работают друг на друга, а не выполняют общественные функции. При этом объем документооборота, который определяет задачи и число служащих, никак не зависит от масштаба (количества и сложности) управляемых объектов. Несмотря на множество примеров и остроумие автора, экономистов обычно не удовлетворяют подобные объяснения, поскольку остается непонятным, почему остальные члены общества так легко соглашаются с ростом бюрократии, которую они не только оплачивают, но еще и вынуждены преодолевать массу создаваемых ею неудобств.

Другое объяснение состоит в том, что рост цен и заработной платы в государственном секторе идет быстрее, чем в частном, в результате того, что государство является «плохим» покупателем,

² Проблема оценки размеров и роли государства [3. С. 31–34]. См. также [5].

³ Обсуждение закона А. Вагнера и других гипотез и моделей роста государства [5].

а частный сектор и семейные хозяйства продают ему товары и услуги по ценам выше рыночных. При этом государство ориентируется на уровень зарплат и цен в частном секторе, но не имеет системы управления издержками, поскольку не находится в конкурентной среде. Кроме того, государство постоянно стремится к повышению эффективности работы ведомств и борется с коррупцией путем разделения функций, увеличения зарплат и льгот государственным служащим, а также выстраивая все новые системы контроля за чиновниками.

Более строго можно объяснить феномен роста государства, используя двухсекторную модель У. Баумоля. В ней экономика рассматривается состоящей из двух секторов: в прогрессивном наблюдается рост производительности труда, а в традиционном – рост производительности труда пренебрежимо мал.

Если заработная плата равна предельной производительности фактора, то в прогрессивном секторе она будет расти. Но она будет расти и в другом секторе в силу конкуренции и инерционности. Тогда предприятия традиционного сектора столкнутся с проблемами увеличения издержек и возможного падения спроса на продукцию. Но если спрос на блага, производимые этим сектором, неэластичен по ценам, то рабочая сила будет перемещаться в стагнирующий сектор, а государственные расходы – расти. Другими словами, если производительность труда в госсекторе не растет, то это вызывает увеличение числа чиновников и налогов.

А. Вагнер в середине XIX в. считал, что доля государства определяется налогами, которые, в свою очередь, являются одной из расходных статей бюджета семьи. Тогда имеется ограничение на рост фискальной нагрузки, которое становится менее жестким с экономическим ростом и увеличением доходов домашних хозяйств. Поэтому причиной роста государства является улучшение благосостояния большинства семей и семейных хозяйств в целом.

Другим объяснением могут служить законы Э. Энгля, а именно утверждение, что с ростом доходов доля расходов на продовольствие снижается, а прочих расходов – растет, в особенности, на предметы роскоши. Если считать социальные пособия и расходы на инфраструктуру, образование и здравоохранение

предметом роскоши, то четвертый закон Энгля выполняется исправно.

Еще одним объяснением может служить то, что государство производит общественные блага, и при росте числа потребителей удельные издержки на такие блага снижаются, налоговые издержки на одного налогоплательщика, при прочих равных условиях, падают, и растет спрос на общественные блага. Другими словами, эластичность спроса на общественные блага по доходу превышает единицу.

Некоторые экономисты объясняют феномен роста государства тем, что налогоплательщик не знает, на что в точности идут его налоги, и готов голосовать за увеличение расходов, поскольку может оценить собственные выгоды от увеличения таких расходов бюджета. Но при этом рост налогов и других обязательных платежей он обычно не связывает с увеличением государственных расходов. Еще более охотно гражданин проголосует за рост расходов, если финансирование программ будет идти за счет заимствований или каких-то других источников, не связанных жестко с налогами, например, доходов от деятельности государственных предприятий, добровольных пожертвований большого бизнеса или так называемой природной ренты. В этом случае люди склонны недооценивать будущий рост налогов для погашения долга или рост изъятий ресурсов из предприятий государственного или частного секторов, что последние обычно пытаются компенсировать повышением цен или снижением качества товаров и услуг. Еще в XIX в. некоторые экономисты, например, Д. Рикардо, были убеждены, что в долгосрочном периоде рост налогов и увеличение государственного долга имеют тождественные последствия. Насчет тождества можно поспорить, но нынешняя ситуация в некоторых странах ЕС заставляет согласиться, что последствия могут быть достаточно близкими.

Теория общественного выбора исходит из того, что представление о принятии государственных решений на основе общественной пользы изначально наивно. Политики и чиновники стремятся к максимизации расходов на программы, которые они проталкивают и курируют. Это увеличивает их власть, расширяет полномочия и даже может определять продолжительность их пребывания во властных структурах. Дополнительные возмож-

ности предоставляет долговое финансирование государственных программ, поскольку таким образом можно привлечь сторонников и не заполучить противников.

Дополнительные соображения о причинах роста государства

Реальное развитие стран сопровождалось в прошлом такими катаклизмами, как войны, во время которых росли государственные расходы и государственный долг. Очевидно, что такие периоды влекут за собой увеличение роли государственного сектора. Последующая конверсия не приводит автоматически к изначальному уровню налогообложения и расходов. Правительство «входит во вкус» и начинает финансировать масштабные программы, к которым все (включая политиков и чиновников) привыкли за годы войны. Происходит привыкание к масштабам. Кроме того, в результате войн обнаруживаются новые сферы деятельности, такие как восстановление инфраструктуры, трудоустройство демобилизованных, развитие новых направлений научных исследований и т. п., о которых раньше не знали и которые теперь рассматриваются как общественное благо.

Экономический рост невозможен без развития транспорта, коммуникаций, здравоохранения и образования, других инфраструктурных отраслей. Но естественное желание правительства – унификация этих услуг и обеспечение равного доступа к ним. Не обсуждая рациональности или утопичности таких решений, отметим, что и власти, и граждане легко соглашаются с доводами в их пользу.

Следует отметить, что современное государство весьма озабочено проблемой экономического роста. Помимо того, что высокие темпы роста дают дополнительные ресурсы для самого государства и повышают его кредитоспособность, они могут стать предметом национальной гордости, уважения и зависти в других странах, а также повлиять на планы международных и национальных инвесторов.

Как бы мы ни относились к так называемому закону Э. Денисона о постоянстве нормы сбережения в частном секторе, мы не можем отрицать многочисленные попытки со стороны государства увеличить эту норму. Принудительное накопление становится особенно очевидным в процессе милитаризации

экономики. Вообще-то война с экономической точки зрения представляет собой процесс уничтожения богатства, а подготовка к ней – создание запасов для последующего уничтожения как самих запасов, так и тех объектов, к которым они будут применены. Не говоря уже о непроизводительном использовании и уничтожении человеческого капитала. Но пока создаются указанные запасы, статистика фиксирует значительный рост макроэкономических показателей: ВВП, промышленного производства, инвестиций в основной капитал и, возможно, даже реальных доходов населения.

Гипотеза М. Олсона состоит в том, что в стабильных обществах с неизменными границами с течением времени растет число групп с особыми интересами. Это приводит к увеличению числа соискателей ренты, а их требования усложняют работу правительства, влекут за собой рост государственных расходов, количества функций государства и направлений расходования общественных средств. Одновременно группы с особыми интересами превращаются в распределительные коалиции, снижают социальную и трудовую мобильность и стимулы к труду. Такие группы, как правило, очень эффективны. Они срастаются с государством и пытаются использовать его как инструмент в достижении своих целей.

Заключение

В наше время, когда в некоторых странах демократические выборы выносят на вершины власти популистов, делающих ставку на идею всемогущества государства и зовущих избирателей в неизведанное, но светлое завтра, казалось бы, снимаются все политические ограничения на рост государства. С другой стороны, формально противостоящие им либералы и консерваторы также в значительной степени заражены популизмом и вождизмом и часто вынуждены перехватывать лозунги и идеи оппонентов. Тем не менее сам феномен сменяемости власти существенно ограничивает возможности для принятия решений и бесконтрольного расширения функций государства.

В случае несменяемости власти можно надеяться, что катастрофические последствия популистской политики, основанной на личной харизме, приведут к отрезвлению избирателей и смене курса, но это – слабая основа для оптимизма.

Для повышения эффективности государства, включая государственный сектор экономики, снижения негативных последствий их роста, ограничения роли государства в экономике используются принцип независимости ветвей власти, политическая и фискальная децентрализация. Даже несмотря на то, что тем самым снижается роль эффекта масштабов и удлиняются сроки принятия решений, выигрыш в долгосрочном плане может быть велик. Еще С. Паркинсон в упоминавшейся работе показал, что усиление централизации способствует бюрократизации организации, сверхцентрализованная фирма губит всякую инициативу на периферии, ведет к росту бессмысленных отчетов, и результатом обычно является крах.

Хотя эмпирические исследования в данной области демонстрируют противоречивые результаты, с совершенно неожиданной стороны пришло подтверждение гипотезы о позитивном воздействии децентрализации на развитие и рост в долгосрочной перспективе. Дж. Даймонд в послесловии к своей книге «Ружья, микробы и сталь» задается вопросом о соотношении централизации и децентрализации в достижении максимума эффективности и инновационной активности применительно к организациям, регионам и целым странам. Он обосновывает принцип оптимальной фрагментации, когда избыточная консолидация и избыточная раздробленность одинаково вредны [7]. Ранее к сходным выводам при обсуждении проблем централизации-децентрализации на примере России и Китая пришли А. Шлейфер и О. Бланшар, сравнивая институциональные условия и экономические успехи обеих стран [8].

В их представлении экономическая и финансовая децентрализация эффективна только в случае политической консолидации, т. е. когда регионы и муниципалитеты разделяют цели центра в части поощрения экономического роста и структурных реформ. Если же центральные и региональные элиты настроены на извлечение ренты, то межрегиональные, межведомственные и другие барьеры уничтожат стимулы к экономическому росту тем успешнее, чем выше степень экономической и финансовой самостоятельности ведомств, властей и корпораций.

Идея о том, что децентрализация в части полномочий и ответственности должна сопровождаться консолидацией в области ценностей и целей, достаточно глубока и продуктивна, хотя

и не является новой. Именно эта идея может служить отправной точкой для объяснения не только экономической динамики, но и устойчивости развития федеративных государств и межгосударственных объединений, а также корпораций и негосударственных организаций [9].

Эта идея постоянно возрождается, что видно, например, из выступления Е.М. Примакова, в котором он основное внимание уделил проблеме децентрализации управления и возрождению федерализма в России [10].

Децентрализация также может содействовать повышению качества экспертизы принимаемых решений, поскольку мало что так способствует росту сервильности институтов, включая и институт экспертизы, как централизация и персонификация власти.

Литература

1. Свои опаснее китайских [Электронный ресурс] URL: http://www.gazeta.ru/comments/2011/12/23_a_3938022.shtml (дата обращения: 05.04.2015).
2. Делеглас Г. Лекции по истории экономической мысли. Европейский подход. Новосибирск: НГУ, 2000. – 204 с. [С. 63].
3. Аткинсон Э., Стиглиц Дж. Лекции по экономической теории государственного сектора. – М.: Аспект-пресс, 1995. – 882 с. [С. 18–22].
4. Государственное предпринимательство в развитых капиталистических странах. – М.: ИНИОН, 1986. – 362 с.
5. Аронсон Дж. и Отт Э. Рост государственного сектора / Панорама экономической мысли конца XX столетия. – СПб: Экономическая школа, 2002. – Т. 1. – С. 641–645.
6. Паркинсон С.Н. Законы Паркинсона. – М.: Прогресс, 1989. – 448 с.
7. Даймонд Дж. Ружья, микробы и сталь. Судьбы человеческих обществ. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: CORPUS, 2010. – 720 с. [С. 651–659].
8. Bianchard O., Shleifer A. Federalism With and Without Political Centralization: China Versus Russia // IMF Staff Papers. – Vol. 48. – Special Issue. 2001. – P. 171–179.
9. Клисторин В.И. Экономические основания бюджетного федерализма // Регион: экономика и социология. – 2001. – № 4. – С. 18–34.
10. Евгений Примаков: единственной альтернативой для России является опора в первую очередь на внутренние резервы и возможности [Электронный ресурс] URL: <http://tpprf.ru/ru/news/v-tsentre-mezhdunarodnoy-torgovli-moskvy-sostoitsya-zasedanie-merkuriy-kluba-i61924/> (дата обращения: 05.04.15).

Перспективы развития транспортировки угля сибирских месторождений

В.Н. ЧУРАШЁВ, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск.
E-mail: tch@ieie.nsc.ru

В статье анализируется структура перевозок угля в России и отмечается устойчивый рост экспортных поставок в восточном направлении при сокращении объемов внутреннего потребления и стабилизации поставок в западные страны. Одним из основных факторов, сдерживающих развитие угольной промышленности, является недостаточное развитие транспортной инфраструктуры. В статье рассмотрены узкие места в транспортировке угля в настоящее время и в перспективе и обсуждаются проблемы финансового обеспечения мероприятий по развитию транспортной инфраструктуры.

Ключевые слова: железнодорожные перевозки угля, потенциал добычи, транспортная инфраструктура, финансирование инфраструктурных проектов

В настоящее время перед угольной промышленностью России стоит проблема выбора: продолжать экспорт или сворачивать добычу? И этот выбор во многом зависит от возможностей транспортировки угля. Его перевозки осуществляются с помощью железнодорожного и автомобильного транспорта по суше, морского и речного – по воде, а также углепроводов. В России уголь в основном перевозится по железной дороге: на него приходится около 33% от всех перевозимых грузов в целом по железнодорожной системе страны, а по некоторым участкам Транссиба – до 70%. Это дает основание говорить об угле как о системообразующем грузе. Учитывая высокую капиталоемкость ввода новых угольных мощностей и объектов транспортной инфраструктуры, перспективы развития добычи и транспортировки угля в России необходимо рассматривать во взаимосвязи в рамках единой производственно-транспортной задачи.

Современное состояние перевозок

Практически каждый из 83 субъектов Российской Федерации потребляет уголь, но лишь 24 производят его. Запасы и связанная с ними добыча углей распределены по территории страны неравномерно. Основные угледобывающие регионы – Кузнецкий

и Канско-Ачинский бассейны, а также ряд бассейнов с крупными запасами углей (Иркутский, Минусинский, Улугхемский) – расположены в географическом центре страны, на значительном удалении от погранпереходов, через которые экспортируется уголь, и от промышленно развитой европейской части России, где единственными источниками угля являются Печорский и Донецкий бассейны со сложным геологическим строением и сравнительно небольшими запасами.

Наибольшую долю в железнодорожных перевозках угля по железным дорогам Российской Федерации в 2012 г. занимали Западно-Сибирская (58%), Красноярская (12%), Восточно-Сибирская (8%) и Дальневосточная (6%) дороги.

Анализ структуры грузопотоков показывает, что на географию перевозок каменного угля по железным дорогам непосредственно оказывает влияние местоположение основных угледобывающих районов страны: Кузнецкого, Канско-Ачинского, Восточно-Сибирского, Дальневосточного (Приморского и Якутского), Печорского и Восточного Донбасса, на долю которых приходится более 90% всех перевозок каменного угля по железным дорогам России.

Угли *Кузнецкого бассейна* вывозятся в западном направлении по Южсибу через агрегированные транспортные узлы (Барнаул, Омск) и по Транссибу (Тайга, Новосибирск, Омск); в восточном направлении – по Южсибу (Абакан, Тайшет) и Транссибу (Тайга, Тайшет).

География перевозок кузнецких углей характеризуется широким спектром. Во внутривосточном сообщении выделяются маршруты перевозок коксующегося угля на металлургические комбинаты Урала и Западной Сибири, энергетического – на электростанции Центрального, Уральского, Западно-Сибирского и, в меньшей степени, Поволжского, Восточно-Сибирского и Дальневосточного регионов.

Приоритетными узлами экспорта кузнецких углей являются порты (черноморские – Новороссийск, Азов, балтийские – Усть-Луга, Высоцк, Выборг, северные – Мурманск, Кандавакша, Архангельск, тихоокеанские – Восточный, Находка, Посьет, Ванино, Совгавань) и сухопутные погранпереходы со странами СНГ, Балтии и Китаем.

Бурые *канско-ачинские* угли отгружаются для нужд электроэнергетики по Транссибу в западном направлении через агрегиро-

ванный транспортный узел Тайга, а в восточном – через агрегированный транспортный узел Тайшет. Удельный вес внутренних перевозок составляет около 98% (регионы Дальнего Востока и Сибири и в меньшей мере – европейская часть России).

Добываемые в Минусинском бассейне *хакасские* каменные угли (агрегированный транспортный узел Абакан) вывозятся до Транссиба по Южсибу в западном направлении через агрегированные транспортные узлы Новокузнецк, Барнаул, а в восточном – по Южсибу через Тайшет. Абакан считается также агрегированным транспортным узлом каменных *тувинских* углей, которые в объеме до 0,5 млн т доставляются туда автомобильным транспортом.

Бурые угли остальных бассейнов и месторождений Восточно-Сибирского региона отгружаются на нужды электроэнергетики Сибири и Дальнего Востока через следующие агрегированные транспортные узлы Восточно-Сибирской железной дороги: иркутские – Иркутск, бурятские – Улан-Удэ, угли Забайкальской железной дороги – Читы. Подавляющий объем перевозок приходится на внутрироссийское сообщение. Только каменные тугуйские угли в основном направляются по Транссибу до дальневосточных портов на экспорт.

В перевозках углей *Дальневосточного региона* (Дальневосточная железная дорога) доля экспорта составляет более 25%, в основном за счет коксующегося и энергетического углей Нерюнгринского бассейна (агрегированный транспортный узел Тында).

Внутрироссийские перевозки угля, добываемого в Дальневосточном регионе (условные пункты отгрузки – Сковородино, Хабаровск, Владивосток Дальневосточной железной дороги), направлены на обеспечение нужд энергосистем Амурской области, Приморского и Хабаровского краев.

Основная часть добычи в *Печорском бассейне* приходится на Интинское (энергетические угли), Воркутинское (коксующиеся и энергетические), Воргашорское (коксующиеся) и Юньягинское (коксующиеся) месторождения. Практически все угли, добываемые в бассейне, перерабатываются на обогатительных фабриках и установках.

Печорские угли отгружаются на Северную железную дорогу. Основными направлениями перевозок коксующегося угля являются металлургические комбинаты центральной части России

(ОАО «Северсталь», Новолипецкий металлургический комбинат) и Южного Урала (Нижнетагильский металлургический комбинат). Энергетическим углем бассейна обеспечиваются Северо-Западный регион и Калининградская область, а также Центральный регион. Экспортные поставки осуществляются в основном через порты Мурманск и Архангельск.

Каменный уголь *Восточного Донбасса* идет главным образом на нужды электроэнергетики. Основные объемы перевозятся по Северо-Кавказской железной дороге для обеспечения потребностей энергосистем европейской части России. Доля внутрироссийских перевозок составляет около 80%, из них для потребления в регионах Северного Кавказа – более 85%. Экспортные поставки угля Восточного Донбасса ориентированы на погранпереходы с Украиной и отличаются невысокой средней дальностью.

Помимо внутреннего потребления и оборота топлива, в Ростовскую область транзитом поступает 1–2 млн т угля из других регионов России для переработки на обогатительных фабриках и отгрузки обогащенного угля в страны ближнего и дальнего зарубежья через порты Азовского и Черного морей.

Кроме указанных угольных бассейнов, перевозки каменного угля в небольших количествах (в сумме менее 5%) осуществляются из регионов Южного Урала и Подмосковья.

Наиболее загруженными в 2012 г. были участки, связанные с перевозками кузнецких углей в западном направлении: Новокузнецк – Новосибирск (около 40 млн т), Новокузнецк – Барнаул (70 млн т), Барнаул – Омск (60 млн т), Новосибирск – Омск (50 млн т), Омск – Екатеринбург (70 млн т), Омск – Тюмень (40 млн т), Тюмень – Екатеринбург (40 млн т), Екатеринбург – Москва-Центр (60 млн т), Екатеринбург – Вологда (40 млн т)*.

В восточном направлении в объемах 25–35 млн т в 2012 г. были загружены участки Транссиба на всем протяжении между узловыми пунктами Тайшет и Владивосток, по которым перевозились кузнецкие, канско-ачинские и восточносибирские угли.

На участках БАМа в восточном направлении – от Тайшета до узлового пункта Ванино прирост перевозок за 2000–2012 гг. составил от 8 до 10 млн т. Основной прирост перевозок по Транссибу

* В этих объемах присутствуют еще в небольших количествах канско-ачинские, хакасские и новосибирские угли.

в западном направлении произошел в первой половине периода, а в восточном – во второй половине. В то же время в европейской части страны на участках Северной железной дороги наблюдалось сокращение перевозок на 2–3 млн т. Также уменьшились перевозки угля по Транссибу в западном направлении на участках Тайшет – Красноярск (6 млн т) и Красноярск – Тайга (3,2 млн т), что объясняется снижением потребления канско-ачинского угля.

Таким образом, за 2000–2012 гг. наблюдалось увеличение нагрузки на транспорт за счет угля, особенно на участках, обеспечивающих перевозку кузнецких углей. При этом происходит переориентация поставок сибирских углей с западного направления на восточное.

Обсуждение внешних и внутренних факторов развития

Потенциал добычи угля. Использование угля в энергетике России значительно ниже, чем во многих развитых странах мира, что обусловлено следующими барьерами (географическими, экологическими, технологическими, экономическими, институциональными и др.):

- география добычи угля в нашей стране всегда была проблемной с точки зрения логистики: потенциальные крупные его потребители находятся за многие сотни километров от поставщиков;
- неразвитость транспортной и энергетической инфраструктуры снижает эффективность производства;
- в последнее время все более актуальными становятся ограничения, связанные с экологическими последствиями функционирования угольной генерации;
- разрозненность и недостаточность финансирования НИОКР, проводимых отраслевыми и академическими НИИ. Россия на десятилетия отстала от развитых стран в разработке и внедрении технологий добычи, переработки, транспортировки и использования угля;
- продукция российского угольного и энергетического машиностроения неконкурентоспособна, в связи с этим усиливается зависимость отрасли от импорта технологий и оборудования;
- в России отсутствует вынужденная государственная политика в области угольной энергетики.

Несмотря на эти барьеры, Россия обладает огромным потенциалом наращивания объемов добычи угля. Суммарные прогнозные ресурсы угля всех видов и марок в стране оцениваются в 4450,7 млрд т, при этом две трети запасов находятся в Сибири. Наиболее благоприятные для извлечения высококачественные каменные угли сосредоточены в Кузнецком бассейне (Западная Сибирь). В Восточной Сибири находятся 81,4% балансовых запасов бурых углей России, используемых в электроэнергетике, большая часть которых сосредоточена в Канско-Ачинском бассейне (Красноярский край).

Немалое число угольных месторождений находится в слабо освоенных регионах с суровыми природными условиями – Тунгусском, Таймырском, Зырянском и Ленском бассейнах в Красноярском крае и Якутии, в Магаданской области и Чукотском АО. Их разработка требует высоких производственных и транспортных затрат и вряд ли в ближайшей перспективе будет востребована.

Перспективный спрос на уголь. Благоприятная мировая конъюнктура позволила угольщикам существенно увеличить объемы добычи, но очевидно, что стратегия простого ее наращивания уже не может быть приоритетной. Условия конкуренции на **мировом рынке** позволят заполнить потенциально открывающиеся ниши неудовлетворенного спроса только тем экспортерам, которые смогут предоставить продукцию, конкурентоспособную по качеству и ценам, и обеспечат ритмичность поставок.

В целом, по прогнозам экспертов, в ближайшие 20 лет объем мирового рынка коксующихся углей вырастет не менее чем на 20%. Три основные страны, которые будут приобретать коксующийся уголь на мировом рынке, – это Бразилия, Индия и Китай. В этот период среднегодовые темпы увеличения объемов импорта коксующегося угля Бразилией составят 12%, Индией – 13% и Китаем – 6%.

Азиатский рынок становится для экспортеров из РФ все более привлекательным – здесь на фоне снижения поставок из Китая у российского угля есть шанс закрепиться в Японии, Корее, на Тайване. По данным Минэнерго, к 2015 г. вывоз углей в страны Азиатско-Тихоокеанского региона практически удвоится, в том числе экспорт в Китай увеличится в 3,2 раза, в Индию – в 2,2, в Южную Корею – в 2,0, в Японию – в 1,2 раза.

Основным партнером на европейском рынке коксующихся углей для российских угольщиков является Украина – ее коксохимические заводы обеспечиваются сырьем за счет импорта из РФ, США и Канады. Ниша для российского угля оценивается на уровне 7–9 млн т.

Главным направлением экспорта каменных энергетических углей является Азиатско-Тихоокеанский регион, на который приходится более половины мировых поставок (в том числе на Японию – 17,4%), а также европейский – более трети поставок. Экспорт российских углей главным образом ориентирован на дальнее зарубежье – более 90%, из них в Европу – 67% и Азиатско-Тихоокеанский регион – 18%.

Конкуренция на атлантическом рынке будет более высокая, в том числе и потому, что сланцевый газ, который начал замещать потребление угля в США, вытесняет его в Европу. Здесь речь может идти только о сохранении либо о незначительном увеличении объемов поставок российских углей (на 5–10 млн т) в страны Балтийского моря. Потенциально привлекательным экспортным направлением является бурно развивающаяся Юго-Восточная Азия. Но здесь высоки риски из-за неопределенности перспектив соотношения экспорта и импорта у крупнейшего мирового производителя и потребителя угля – Китая. Главными поставщиками в регион останутся Австралия и Индонезия, появляются и новые конкуренты (Монголия с месторождениями Таван-Талгой и Мозамбик – Бенга и Моатиз). Российские компании могут рассчитывать на свободную нишу для поставок угля в восточном направлении в 30–50 млн т [1].

Развитию *внутреннего рынка* энергетического угля препятствуют серьезные проблемы, обусловленные стабилизацией спроса на него в промышленности и падением спроса в коммунально-бытовом хозяйстве вследствие газификации регионов (табл. 1).

Основные приросты потребления энергетических углей могут быть только в большой энергетике. Согласно «Энергетической стратегии до 2030 г.», доля угля в структуре топлива тепловых электростанций должна вырасти с нынешних 26% до 34–36% в 2030 г. за счет снижения доли газа с 70% до 60–62% [3]. Предполагается, что значительная доля потребностей вводимых в европейской части РФ и в Уральском регионе энерго мощностей, будет покрываться за счет кузнецких и канско-ачинских углей.

На электростанциях Сибирского федерального округа прирост потребления каменного угля может составить, по разным сценариям, от 20 до 35 млн т, дополнительно к этому потребности в буром угле могут увеличиться до 32–43 млн т.

Таблица 1. Прогноз динамики спроса на российский уголь в 2007–2030 гг., млн т

Потребители	2007	2008	2009	2010	2015	2020	2025	2030
Тепловые электростанции	91,6	108,3	91,6	102	105	110	115	120
Коксование	44,3	42,5	37,5	39	42	42	40	40
Коммунально-бытовые, население и прочие	26,3	25,9	24,4	23	20	18	16	14
Прочие	29,7	24,4	23	20	20	30	40	45
В том числе глубокая переработка	-	-	-	-	-	-	10	15
Экспорт – всего	98,6	101,2	107,4	116,4	140	150	155	170
энергетический уголь	88,6	87,6	94,1	98,4	115	115	115	125
коксуемый уголь	10	13,6	13,3	18	25	35	40	45
Итого	289,8	302,3	283,9	299	327	350	365	390

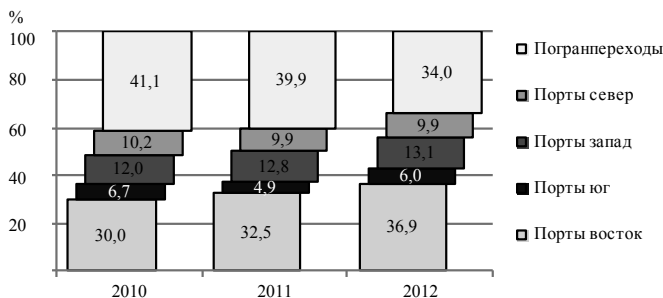
Источник: [2].

Однако перспективы развития угольной генерации в России уже долгие годы являются камнем преткновения между реальным положением дел в отрасли и регулярно принимаемыми программными документами. Газ продолжил вытеснять уголь – угольные проекты в электроэнергетике замораживаются, и, по оценкам зарубежных и ряда российских экспертов, емкость внутреннего рынка, по самому пессимистическому прогнозу, может сократиться более чем вдвое: с сегодняшних 177 до 70–80 млн т [4].

Если до экономического кризиса большая часть программных документов декларировали опережающее развитие угольной генерации, то в документах, принятых после 2009 г., даже по оптимистическим оценкам, вектор развития предусматривает незначительный темп роста (0,8% в год согласно Долгосрочной программе развития угольной промышленности России на период до 2030 года). В каждом последующем прогнозе перспективные объемы потребления угля на внутреннем рынке снижаются.

Развитие портовой инфраструктуры. Сдерживающим фактором для увеличения масштабов использования углей Сибири остается отсталая транспортная инфраструктура. Совокупная пропускная способность железнодорожных переходов и портов Сибири и Дальнего Востока недостаточна, чтобы справиться с растущим грузооборотом.

Основной объем экспортных поставок осуществляется через российские морские порты, доля их постоянно растет, и уже в настоящее время на них приходится две трети экспорта российского угля. При этом поставки через восточные порты растут более быстрыми темпами, уже в 2012 г. их доля достигла 39,6% от общего объема (56% от общих поставок через порты) (рис. 1).



Источники: Росинформуголь, Группа Metall-Эксперт.

Рис. 1. Структура поставок угля на экспорт, %

Одна из главных задач ближайшего десятилетия – синхронизировать строительство и развитие морских терминалов с железнодорожной инфраструктурой. К 2030 г. ожидается увеличение объёмов перевалки в портах: в северном направлении – почти в два раза, в южном – почти в три раза и в восточном – более чем в 2,5 раза. Согласно «Долгосрочной программе развития угольной промышленности России на период до 2030 года» [2] и «Стратегии развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года» [5], общий объём мощностей портов должен достичь к 2020 г. 140 млн т, а к 2030 г. (при оптимистическом варианте) – 190 млн т.

Министерство транспорта РФ рассматривает и возможность строительства «общественного» угольного морского терминала для удовлетворения потребностей малых и средних грузоотправителей. Предварительным местом его строительства называется бухта Суходол. На Северо-Западе развивается терминал в порту Высоцкий (7,5 млн т). На юге к 2017 г. будет построен сухогрузный район порта Тамань с двумя угольными терминалами мощностью примерно по 12,5 млн т каждый (инвесторы – UCL Holding и «СУЭК»).

В Северном бассейне планируется построить новый угольный терминал Лавна на западном берегу Кольского залива. Широкомасштабная модернизация запланирована и в портах Мурманска (увеличение мощности до 18,5 млн т), Архангельска – до 6–8 млн т.

В направлении Ванино проблему дефицита пропускной способности принципиально не решит даже запуск в декабре 2012 г. Кузнецовского туннеля. Это увеличило пропускную способность железной дороги на 15–20 млн т – до 52 млн т, но в ближайшие пять лет (с учетом планов компаний о дополнительной перевозке более 100 млн т всех грузов) и этого будет мало, необходимо строить второй и третий туннели, иначе объемы, обозначенные угольными компаниями, перевезти будет невозможно.

Реализация крупных портовых проектов в России предполагается на принципах государственно-частного партнерства. Перспективные объемы транспортировки угольных грузов через порты России приведены в таблице 2.

Таблица 2. Возможные объемы перевалки угольных грузов в портах РФ в 2008–2030 гг., млн т

Бассейн	Порт	2008	2010	2012	2030
Северный	Мурманск	10	9,6	10,8	18,5
	Кандалакша	0,4	0,8	0,8	1,5
	Архангельск	0,6	0,6	0,8	6,5
Балтика	Прибалтика	16	15,3	20,6	-
	Усть-Луга	3,5	8,9	12,4	18
	Выборг +Калининград	0,5	0,4	0,5	1
	Высоцк	2,5	2,3	3,2	7
	Санкт-Петербург	0,1	0,2	0,1	0,2
Юг	Украина	20,2	14,5	15,4	-
	Российские порты	8	8,5	6	21
Дальний Восток	Владивосток Восточный	18,5	19,9	24,6	55
	Ванино	8	11	11,6	30

Результаты расчетов

Исходя из анализа возможностей развития добычи угля по бассейнам и месторождениям России, прогнозов спроса

на уголь на внутреннем и мировых рынках, а также перспектив развития морских портов, для нескольких сценариев, предполагающих рост ВРП от 2 до 6% год, были определены объемы перевозок угля по сети железных дорог страны.

Показатели развития производства и транспортировки российских углей в перспективе до 2030 г. по базовому сценарию представлены в таблице 3.

Таблица 3. Объемы добычи угля в агрегированных транспортных узлах в 2008–2030 гг., млн т

Железная дорога	Бассейн, месторождение	Грузоотправитель – узловой пункт	Объем добычи				
			2008	2010	2012	2020	2030
Дальневосточная	Ургальское	Ургал	2	2	2	8	8
Дальневосточная	Эльгинское	Улак				15	27
Дальневосточная	Южно-Якутский	Тында	5	5,5	5,5	8	8
Забайкальская	Апсатское	Чара				2,5	3
Восточно-Сибирская	Жеронское	Усть-Илимск		0,1	0,3	3	3
Забайкальская	Никольское, Татауровское	Чита	14,3	16,4	19	12,5	12,5
Забайкальская	Никольское	Улан-Удэ	0,3	0,5	0,5	4	4
Восточно-Сибирская	Иркутский	Иркутск	13,5	14,6	15	16	19
Красноярская	Канско-Ачинский (восточная часть)	Канск	18	18	17	14	20
Красноярская	Канско-Ачинский (западная часть)	Ачинск	27	25	23	27	35
Красноярская	Минусинский	Абакан	11,2	12,7	13,9	15	19
Красноярская	Улуг-Хемский	Абакан (Кызыл)	0,4	0,6	0,6	12	26
Западно-Сибирская	Кузнецкий	Новокузнецк	184	185	192	200	185
Северная	Печорский	Воркута	12,9	12,8	13,7	15	12
Северо-Кавказская	Донецкий (восточная часть)	Ростов	7,4	7	4,7	10	12

На рисунке 2 на четвертой странице обложки представлены возможные направления и динамика объемов вывоза угля из Сибирского федерального округа в 2012–2030 гг.

К 2030 г. возможен ввод Северо-Сибирской железной дороги, что позволит перенести на нее значительную часть потока сибирских углей в порты северных морей и Балтики, с которым не справится Транссиб. Суммарно объем перевозок на участке Белый Яр – Ухта может достичь 18 млн т. При этом сохранится напряженность на участках Новосибирск – Омск (53 млн т),

Омск – Екатеринбург (62 млн т), Омск – Тюмень (42 млн т), Тюмень – Екатеринбург (42 млн т).

Доминирующий объем перевозки в западном направлении будет приходиться по-прежнему на кузнецкий уголь, кроме того, присутствуют канско-ачинские, новосибирские и хакасские угли.

В восточном направлении загрузка участков Транссиба увеличится до уровня 40–50 млн т (с 30–35 млн т) на всем протяжении от Тайшета до узлового пункта Хабаровска, по которым будут перевозиться кузнецкие, канско-ачинские, хакасские, тывинские, забайкальские угли. На участках БАМа в восточном направлении между узловыми пунктами Тынды и Комсомольск-на-Амуре объемы перевозок составят до 46 млн т в связи с вводом Эльгинского месторождения. Через участок Комсомольск – Ванино будет перевозиться 25 млн т, что составляет почти 100% загрузки этого участка. Как следствие, в связи с необходимостью вывоза эльгинских углей особо напряженным участком к 2030 г. становится Хабаровск – Владивосток (65 млн т).

Анализ устойчивости прогноза перевозок угля показал, что при увеличении темпов развития экономики в целом для страны объемы внутреннего потребления угля и его экспорта меняются не очень значительно, за исключением отдельных регионов. В частности, для сценария развития экономики с 5,4% роста целесообразно начать реализацию проекта «Урал Промышленный – Урал Полярный», который охватывает обширную территорию в административных границах Уральского федерального округа и предполагает появление в регионе новых крупных потребителей топлива и энергии.

Проблемы финансового обеспечения

Развитие железнодорожной инфраструктуры для обеспечения перспективных объемов перевозок угля к 2030 г. (возможный прирост – до 50–80 млн т) потребует значительных инвестиций. Только на расширение транспортного коридора Кузбасс – Северо-Запад необходимо 230 млрд руб., а аналогичная работа в направлении Кузбасс – Дальний Восток оценивается примерно в 200 млрд руб. Общий же объем финансирования развития железнодорожных магистралей составит 1,2 трлн руб. Это огромная сумма, и сразу возникает вопрос о возможных источниках инвестирования. Беда многих разрабатываемых в России

стратегий и федеральных программ заключается в том, что они, как правило, не подкреплены реальными источниками финансирования либо не опираются на внятные схемы привлечения частных инвестиций.

В структуре российского финансового рынка отсутствует ряд важных инструментов, что ограничивает возможности привлечения капитала при создании и развитии объектов транспортной, энергетической, жилищно-коммунальной и иной инфраструктуры. Между тем потребность в инвестициях колоссальная, и она не может быть удовлетворена в полном объеме исключительно за счет государства.

Показателен в этом отношении урок строительства железной дороги Улак – Эльга, необходимой для освоения уникального Эльгинского месторождения каменного угля на юго-востоке Республики Саха-Якутия в 320 км севернее трассы БАМ. Эльгинское месторождение – одно из крупнейших в мире по запасам коксующихся углей, по качеству соответствующих всем мировым стандартам, и пригодно к разработке открытым способом на уровне 25–30 млн т сроком более 100 лет.

В начале 2000-х годов Министерство путей сообщения, располагавшее после пуска БАМа в этом регионе незагруженными мощностями строительных баз, начало строить железную дорогу, которая соединила бы месторождение с БАМом. Было возведено 60 км полотна и проложено 120 км притрассовой автодороги. Однако в 2002 г. руководство министерства обвинили в нецелевом расходовании средств, и эльгинский проект был заморожен.

Во второй половине 2000-х годов на мировых рынках коксующихся углей, особенно в АТР, сложилась очень благоприятная конъюнктура, и привлекательным стал эльгинский проект, главное преимущество которого – близость к морским портам и странам-покупателям. Транспортное плечо для эльгинских углей примерно втрое меньше, чем для основного конкурента – кузнецких углей. Другим положительным фактором является относительно низкий коэффициент вскрышных работ – 3,7 м³/т. Как следствие, по данным международного агентства АМЕ Group, Эльгинский угольный комплекс по уровню затрат на производство занимает седьмое место в мире (66,34 долл. в порту на условиях FOB). Ближайший российский конкурент, шахта «Распадская», лишь 28-я по этому показателю.

Привлеченная высокой коммерческой эффективностью, в 2007 г. в Якутию пришла компания «Мечел», участвовавшая в аукционе на покупку угольного актива – «Якутугля». Правительство Якутии поставило перед победителем конкурса обязательное условие: достроить железную дорогу от БАМа до Эльги не позднее 30 сентября 2010 г. За заманчивый актив «Мечел» сражался ожесточенно: итоговая цена составила 58,2 млрд руб. при начальной 47,4 млрд руб.

Активно началась реализация проекта, дорога на Эльгу строилась даже быстрее, чем БАМ. Одновременно на стройке было задействовано до 70 подрядных организаций, 745 единиц техники и 1,6 тыс. человек. В январе 2012 г. компанией «Мечел» было заявлено, что строительство железнодорожного пути вместе с пуском самого месторождения завершено в рекордно короткий срок, несмотря на кризис 2008–2009 гг. Но это достижение досталось дорогой ценой, от компании потребовалось вложить в реализацию проекта освоения Эльгинского месторождения 2,5 млрд долл. и 2,0 млрд – в железную дорогу, при первоначальной оценке стоимости проекта в 900 млн долл. При этом все покупки и строительство велись на заемные средства. Дешевых западных кредитов, взятых под 5% годовых, не хватило, пришлось брать у отечественных банков короткие кредиты, которые необходимо было рефинансировать.

В 2011 г., со снижением цен на металл, уголь и руду, экономическое положение «Мечела» стало ухудшаться. Компания начала реструктуризацию активов: распродажу и закрытие заводов, пересмотр стратегий и сроков ввода новых мощностей, но долги выросли почти до 10 млрд долл. По мнению специалистов, «Мечелу» не пришлось бы идти на столь болезненную реструктуризацию, если бы не эльгинский проект.

При этом, несмотря на очевидную экономическую и социальную значимость освоения Эльгинского месторождения, государство не делало никаких попыток помочь компании, считая, что проблема закредитованности «Мечела» – это беда самой компании, которая не соизмерила свои возможности с конъюнктурой. Но такая политика допустима только до определенного предела: исходя из обеспечения экономической безопасности государства, правительство вынуждено спасать крупнейшие металлургиче-

ские компании, которые могут в силу обстоятельств оказаться в сложном положении в непростой период.

В качестве одного из вариантов спасения самой закредитованной российской компании обсуждалась продажа «РЖД» принадлежащей «Мечелу» ветки дороги «Улак – Эльга». Вырученные 70 млрд руб. предполагалось направить на снижение долговой нагрузки горно-металлургического гиганта.

«РЖД» заинтересована в этой покупке, поскольку эльгинский проект имеет синергетический характер: есть Эльгинское месторождение, где производится продукция, есть транспортная часть, заканчивающаяся портами, которые тоже принадлежат «Мечелу». С этим вариантом согласен и Минпромторг, который считает, что «ОАО “РЖД” как эксплуатант – абсолютно правильный покупатель на железную дорогу». Беда в том, что финансовое положение «РЖД» и объем инвестпрограммы не позволяют самостоятельно принимать решения по таким проектам, а «РЖД» отказывается покупать железнодорожную ветку на заемные средства.

Государство могло бы докапитализировать монополию, но в правительстве сочли, что бюджет в 2014 г. увеличивать уже не станут, «Мечелу» рекомендовано активней искать соинвесторов для Эльги, а ситуация осталась в подвешенном состоянии.

На примере Эльги частный бизнес на практике убедился, что крупный инфраструктурный объект обескровливает компанию, во многом из-за дорогих денег. После «Мечела» долгое время вряд ли кто-то еще рискнет строить за свой счет крупную инфраструктуру, кроме уполномоченных на то госкомпаний. В данной ситуации лучше дождаться введения в строй автотрасс, железных дорог, линий электропередачи и проч. Или выпросить у государства бюджетные средства. Например, Тувинская энергетическая промышленная корпорация, осваивающая Элегестское угольное месторождение, намерена строить железнодорожную ветку в основном за счет Фонда национального благосостояния [6].

В итоге крупнейшие российские компании, ссылаясь на разные причины, тормозят добычу сырья в ожидании финансовой помощи от государства либо возведения инфраструктуры. Ждать совпадения всех этих факторов можно десятилетиями.

В настоящее время правительство проявляет интерес к развитию транспортной инфраструктуры, оно утвердило паспорт

проекта модернизации БАМа и Транссиба. Общий объем инвестиций в проект до 2018 г. составит 560 млрд руб. Из них 110 млрд будет направлено непосредственно из госбюджета, 150 млрд – из Фонда национального благосостояния, еще 300 млрд руб. – по инвестпрограмме «РЖД». Из приведенных данных видно, что в структуре инвестиций доля бюджетного финансирования значительно превышает долю заемного, при этом общая сумма выделяемых средств вдвое ниже требуемой.

Современный европейский опыт использования концессий для развития транспортной инфраструктуры показывает целесообразность содействия реализации инвестиционных проектов со стороны государства не из бюджета, а в виде займов через разнообразные финансово-кредитные учреждения: один и тот же объем финансовых ресурсов в форме займов и гарантий по ним позволит достичь лучших целевых результатов, нежели гранты, поскольку займы имеют больший «побудительный эффект». Но успешная концессионная деятельность в России возможна только при наличии сильного государства, способного гарантировать равноправные партнерские отношения с бизнесом, при необходимости – отстаивать интересы общества, обеспечивать прозрачность работы концессионеров.

Выводы

Для обоснования развития сети железнодорожных магистралей России особо важны перспективы добычи и поставок угля, так как он является основным топливно-энергетическим грузом, перевозимым по железной дороге. В условиях стагнации внутреннего потребления угля основным стимулом наращивания добычи для угольных компаний стало увеличение экспорта.

Из-за недостаточной мощности железной дороги и приемной способности портов перегруженность транспортной инфраструктуры по основным угольным направлениям либо уже достигла предельных значений, либо это случится в ближайшие несколько лет.

Восточный вектор стал приоритетным в экспорте угля: отправка его в страны АТР растет гораздо быстрее, чем в западном направлении. Эта тенденция сохранится в перспективе, к 2030 г. объем российского угля, отправляемого на экспорт морским путем, вырастет почти вдвое. Наибольшие темпы прироста ожидаются на дальневосточном направлении.

Развитие железнодорожной инфраструктуры для обеспечения перспективных объемов перевозок угля (возможный прирост – до 50–80 млн т) потребует значительных инвестиций.

В условиях обострившейся ограниченности бюджетных возможностей необходимо активизировать усилия государства по принятию внятных и работоспособных схем привлечения частного капитала к финансированию и управлению инфраструктурными объектами, гарантирующих равноправные партнерские отношения бизнеса с государством.

Литература

1. *Churashev V. N. Scenarios for the Development of the Kuznetsk Coal Basin // Regional Research of Russia. – 2013. – Vol. 3, № 3. – P. 250–257.*
2. Долгосрочная программа развития угольной промышленности России на период до 2030 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 21 июня 2014 г. № 1099-р г. [Электронный ресурс]. – 2014. URL: <http://www.rg.ru/2014/06/27/ugol-site-dok.html> (дата обращения: 19.02.2015).
3. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – 2009. URL: <http://minenergo.gov.ru/activity/energostategy> (дата обращения: 19.02.2015) .
4. *Краснянский Г.* Уголь особого назначения //Известия. – 2010. – 29 нояб. URL: <http://www.izvestia.ru/economic/article3148828/> (дата обращения: 19.02.2015) .
5. Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года [Электронный ресурс]. – 2012. URL: http://portnews.ru/upload/bisefiles/671_strategy_2030.pdf (дата обращения: 19.02.2015).
6. Реестр инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств Фонда национального благосостояния и (или) пенсионных накоплений, находящихся в доверительном управлении государственной управляющей компании, на возвратной основе [Электронный ресурс]. – 2014. URL: <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/strategicPlanning/assessment/investregistry> (дата обращения: 19.02.2015).

Стратегия развития Дальневосточного металлургического кластера

Ю.Г. ДАНИЛОВ, кандидат экономических наук, директор Информационно-аналитического Центра «Эксперт» НИ ИРЭС СВФУ им. М.К. Аммосова.
E-mail: gawrilewish@mail.ru

В.П. ГРИГОРЬЕВ, кандидат экономических наук, Информационно-аналитический Центр «Эксперт» НИ ИРЭС СВФУ им. М.К. Аммосова, Якутск.
E-mail: grigvp@mail.ru

Анализ развития черной металлургии России и ее железорудной базы в региональном контексте выявил проблемы, решение которых позволяет определить направления дальнейшего ускоренного развития отрасли. Обоснована стратегия черной металлургии через кластерный подход, предполагающий освоение новых железорудных месторождений на востоке страны и создание на их базе пятого Дальневосточного металлургического кластера.

Ключевые слова: железная руда, металлургический кластер, экономика региона, структура отрасли, стратегия развития, черная металлургия

По «Стратегии развития черной металлургии России на 2014–2020 гг. и на перспективу до 2030 г.» только сценарий форсированного развития позволяет в полной мере реализовать стратегические ориентиры, включая Арктическую зону и регионы Дальнего Востока и Сибири [1]. Экономический кризис и политические события последнего времени, связанные с введением санкций странами Запада в отношении ряда крупных российских банков и компаний, привели к актуализации вопроса развития страны в восточном направлении. В связи с этим и стратегия черной металлургии РФ теперь должна быть переориентирована на «восточный вектор», а концепция кластерного развития черной металлургии на Дальнем Востоке в современных условиях становится приоритетной [2–4]. При этом следует учитывать промышленную политику холдинговых компаний, участвующих в освоении минерально-сырьевых ресурсов и создающих новые производства, способных влиять на экономику макрорегиона. На сегодня основа развития Дальнего Востока, наряду с цветной металлургией и бурно развивающейся нефтегазовой отраслью, – черная металлургия.

В условиях нынешней нестабильной ситуации экономика России будет опираться на экспорт энергоресурсов, в том числе угля, и на инновационные процессы получения металла. Для рационального и эффективного использования углей необходимо в новых металлургических проектах полностью отказаться от недешевого и экологически вредного коксо доменного производства (за исключением уже действующих), а высвобождаемые угольные ресурсы экспортировать, что обеспечит дополнительные валютные поступления для инвестирования в новые металлургические производства.

Таким образом, одной из главных задач развития черной металлургии на востоке страны является постепенный переход от экспорта сырья к созданию новых перерабатывающих производств путем строительства металлургических заводов в Приамурье и Южной Якутии.

Современное состояние черной металлургии России

Черная металлургия во многих высокоразвитых странах – ключевая отрасль. Российская Федерация по количеству запасов (101 млрд т железных руд) опережает ведущих мировых производителей железорудного сырья – Австралию и Бразилию. Добыча сырой железной руды в 2014 г. составила около 300 млн т, производство концентрата – 102 млн т. Производство чугуна и стали – 51,4 и 70,3 млн т соответственно [5].

Но содержание железа в отечественных рудах в среднем составляет 35%, тогда как в высокосортных зарубежных – около 60%. Посредственное качество руд, а также сложные горно-геологические условия отработки отдельных месторождений в определенной степени ограничивают развитие отечественного производства железорудного сырья. В итоге доля страны в мировом выпуске железных руд не превышает 5%.

В России 203 месторождения железных руд (а также одно техногенное в Мурманской области), из них в распределенном фонде недр – 84 месторождения (Парнокское в Республике Коми имеет только забалансовые запасы). Качество руд объектов нераспределенного фонда в среднем ниже, чем разрабатываемых.

Россия является крупным экспортером товарных железных руд (пятое место в мире). В 2013 г. экспорт железной руды и концентратов, по данным Федеральной таможенной службы, составил 25,6 млн т, увеличившись на 0,6% к предыдущему году [6].

Потребности отечественных металлургических комбинатов в железных рудах составляют около 100 млн т, дефицит сырья испытывают металлургические заводы Южного Урала и Западной Сибири. Проблема решается за счет дальних перевозок и импорта железорудного сырья (до 10 млн т) из казахстанского Соколовско-Сарбайского горнообогатительного производственно-го объединения, входящего в холдинг ENRC Marketing AG. Весь объем импортной руды использует Магнитогорский металлургический комбинат [7].

По объемам экспорта стальной продукции Россия занимает пятое место в мире после Китая, Японии, Украины и Германии. Значительная ее часть (в виде слэбов и заготовок) вывозится в Европу, страны Ближнего и Среднего Востока, КНР и Турцию. Россия, наряду с Бразилией, является также ведущим поставщиком чугуна на мировой рынок [8].

Более 75% добычи железных руд и почти 80% производства товарной железорудной продукции в стране сконцентрировано в четырех вертикально интегрированных холдингах: ХК «Металлоинвест», «Евраз Груп С.А.», ОАО «Северсталь» и ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» («НЛМК») (рис. 1).

В металлургический холдинг «Евраз Груп С.А.» входят Нижнетагильский, Кузнецкий, Западно-Сибирский и формирующийся в настоящее время Южно-Якутский металлургические комбинаты. Они производят более 16 млн т стали (около 30% от общероссийского), доля в производстве железорудного сырья достигает 16%. ОАО «Евразруда» включает шесть горнодобывающих предприятий, специализированных на добыче железной руды, запасы эксплуатируемых ими месторождений железной руды составляют около 1,0 млрд т, а с учетом южно-якутских – 5,8 млрд т.

В настоящее время проблемы по рудно-сырьевой базе испытывает ОАО «Евразруда»: потребности трех металлургических комбинатов холдинга в руде обеспечены собственной рудой на 64, в концентратах – 52%. Недостающие 7,5 млн т концентрата завозятся с Михайловского, Кавдорского и Коршуновского ГОКов.

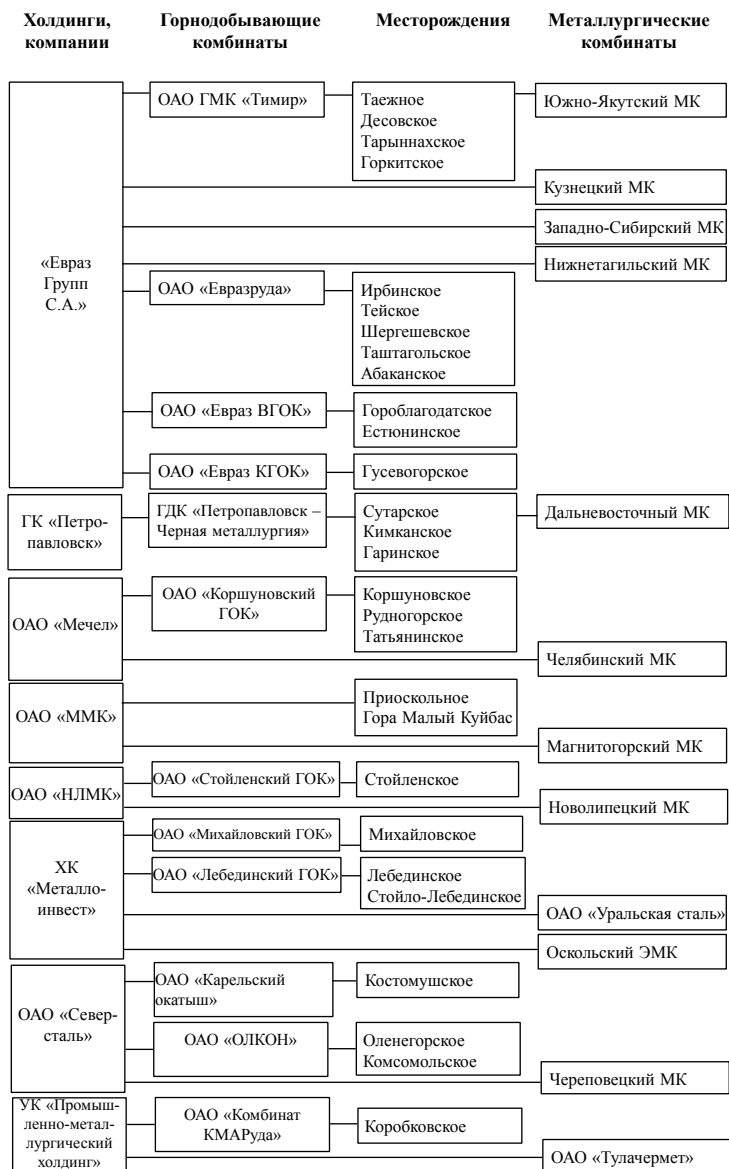


Рис. 1. Структура черной металлургии РФ

Основные российские продуценты железорудного сырья производят и большую часть сталелитейной продукции. В 2014 г. шесть компаний обеспечили более 80% выпуска стали в стране. Ведущие сталелитейные предприятия расположены на Урале, в Вологодской и Липецкой областях, а также в Западной Сибири. Более половины стали в стране выплавляют компании «Евраз Груп С. А.», ОАО «ММК» и ОАО «НЛМК» с объемами производства 11–12 млн т стали в год.

Металлургические кластеры Российской Федерации

В России уже началось формирование ряда больших металлургических кластеров мирового масштаба, ядром которых являются крупные вертикально интегрированные холдинги, размещенные в четырех регионах: Северо-Запад, Центр, Урал и Сибирь (табл. 1, рис. 2).

Таблица 1. Железорудная база металлургических кластеров России в 2010 г.

Регионы-кластеры, железорудные месторождения	Запасы		Добыча руды		Выплавка стали	
	млн т	%	млн т	%	млн т	%
1. Северо-Западный						
Ковдорское	587		17,7			
Костомушское	838		20,3			
Всего	1425	2,1	38,0	13,8	12,4	19,7
2. Центральный						
Михайловское	13005		98,8			
Стойленское	7515		29,9			
Коробковское	3153		4,7			
Стойло-Лебединское	2337		22,0			
Лебединское	5371		27,0			
Яковлевское	2238		-			
Гостищевское	3155		-			
Висловское	3953		-			
Всего	40727	67,2	182,4	64,2	12,2	19,3
3. Уральский						
Гусевогорское	4953		54,6			
Качканарское	6873		-			
Всего	11828	19,5	54,6	19,2	30,0	47,5

Регионы-кластеры, железорудные месторождения	Запасы		Добыча руды		Выплавка стали	
	млн т	%	млн т	%	млн т	%
4. Сибирский						
Шерегешевское	158		1,3			
Таштагольское	709		1,4			
Рудногорское	251		5,3			
Всего	1119	1,8	8,0	2,8	8,5	13,5
5. Дальневосточный						
Таежное	962		9,0			
Десовское	362		10,0			
Тарыннахское	1305		26,0			
Горкитское	1913		27,0			
Гаринское	389		7,0			
Кимканское	222		10,0			
Сугарское	369		6,0			
Всего	5521	9,1	95,0*		5,3*	
Итого по РФ	60620	100	284	100	63,1	100

Источники: Государственный доклад «О состоянии и использовании минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации в 2012 году». ООО Информационно-аналитический центр «Минерал», 2013. – С. 105–114; Минеральное сырье: от недр до рынка. Т. 3. Черные металлы. Легирующие металлы и неметаллы. – М.: Научный мир, 2011; *Архипов Г. Н.* Минеральные ресурсы горнорудной промышленности Дальнего Востока. – М.: Горная книга, 2011.

* Проектные показатели.

Из таблицы видно, что самые обеспеченные своим железорудным сырьем – заводы Сибирского и Уральского металлургических кластеров. Сырьевая база Центрального кластера кратно превышает его потребности в железной руде.

Группа «Евраз» за счет пространственной диверсификации при создании горно-обогачительных комбинатов на востоке страны значительно расширит и укрепит свою рудно-сырьевую базу на долгосрочную перспективу. Со строительством Южно-Якутского металлургического комбината холдинг «Евраз» напрямую выйдет на азиатский рынок черных металлов, что дает конкурентное преимущество по сравнению с другими крупными предприятиями российской черной металлургии. Он станет лидером в регионе восточнее Урала.

В перспективе, с освоением Чаро-Токкинского железорудного района, где также имеются крупные запасы титана, на их основе может быть создан новый центр экономического развития, включающий Чинейское железорудное месторождение (Читинская область).

Пятый Дальневосточный металлургический кластер

Создание Дальневосточного металлургического кластера позволит стабильно и надежно контролировать источники топлива и сырья отрасли, а также внутренний и внешний рынки металла в регионе. Он обеспечит минерально-сырьевую и экономическую безопасность не только удаленного от центра Дальнего Востока, но и в целом национальную безопасность и обороноспособность страны.

Вновь создаваемый региональный металлургический кластер позволит:

- сократить технологическую отсталость черной металлургии России за счет активного и эффективного использования инновационных технологий;
- приблизить экспортируемую металлопродукцию к дальневосточным морским портам, сокращая транспортные издержки;
- эффективно использовать избыточные в регионе энергоресурсы;
- улучшить демографическую ситуацию, создать новые рабочие места, что укрепит экономический потенциал региона.

Очевидно, что освоение месторождений и реализация сырьевых ресурсов менее выгодны, чем конечной продукции, и разница по среднегодовой прибыли у горнодобывающих и металлургических предприятий значительна. Исходя из этого, в Дальневосточном регионе необходимо создание металлургического кластера, объединяющего рудно-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы каждого субъекта, обладающего ими. При этом размещение металлургического предприятия не будет определяющим. Роль и значение железорудных ресурсов Южной Якутии в формировании Дальневосточного металлургического кластера обусловлены большими запасами угля и высококачественных железных руд, их локальным размещением, концентрацией горнорудного производства, отличающегося большими масштабами и высокой степенью подготовленности их к промышленному освоению.

На Дальнем Востоке группа компаний «Петропавловск» начала строить в Еврейской автономной области металлурги-

ский комбинат, рудно-сырьевой базой которого будут местные Кимкано-Сутарский, Гаринский и Олекминский ГОКи. Вместе с действующим и модернизируемым ОАО «Амурметалл» и вновь создаваемым Южно-Якутским ГМК они сформируют пятый в стране Дальневосточный металлургический кластер, который станет форпостом промышленности России на ее восточных рубежах, а в перспективе будет активным участником международной интеграции на азиатском сегменте рынка продукции черной металлургии (рис. 2).



Рис. 2. Структура Дальневосточного металлургического кластера

В Южной Якутии на базе Южно-Алданского и Чаро-Токкинского железорудных районов будут создаваться два одноименных горно-металлургических комплекса, которые будут преобразованы с началом организации металлургического производства в один Южно-Якутский ГМК (табл. 2).

Таблица 2. Производство железорудного сырья в Дальневосточном металлургическом кластере

Субъект, ГОКи	Добыча сырой руды		Производство товарной руды	
	млн т	%	млн т	%
Хабаровский край				
Гаринский	7,0	9,7	3,0	11
Амурская область				
Кимкано-Сугарский	16,0	22,1	6,13	22,5
Республика Саха (Якутия)				
Таежный	9,0	12,4	4,21	15,6
Десовский	10,0	13,8	3,0	11
Пионерский	4,4	6,0	2,6	9,6
Тарыннахский	26	36	8,26	30,4
Итого по Якутии	49,4	68,2	18,07	66,4
Всего по Дальнему Востоку	72,4	100	27,2	100

Источник: Сайт ОАО «Гипроруда» [Электронный ресурс] URL: <http://www.giproruda.ru/> (2005–2013).

Из таблицы видно, что в 2020 г. в Дальневосточном металлургическом кластере ведущую роль будет играть Южно-Якутский ГМК, на долю которого будет приходиться 68,2% добычи руды и производство 66,4% концентрата. Амурская область за счет создания железорудной и металлургической промышленности из дотационного субъекта станет донором, а по объемам получаемой прибыли железорудное производство обойдет золотодобывающую отрасль, занимающую второе место в стране.

Южно-Якутский горно-металлургический кластер

В начале XXI в. освоение железорудных ресурсов региона отличали следующие особенности:

- коммерческий характер проектов освоения месторождений;
- усиливающаяся монополизация черной металлургии страны;
- межрегиональная интеграция за счет территориальной и отраслевой диверсификации;
- глобализация мировой экономики и вступление России в ВТО;
- усиливающаяся жесткая конкуренция на российском и мировом рынках черных металлов и железорудного сырья в условиях агрессивной экспансионистской политики Китая

по отношению к мировой черной металлургии (которая может привести к разбалансированию отрасли в мировом масштабе).

Сегодня на базе трех месторождений в Еврейской автономной области будет создаваться Приамурский ГМК, а в Якутии владелец лицензии на четырех железорудных месторождениях «Евраз» начинает освоение Таежного месторождения. Продукция ГОКа Таежный на начальном этапе в виде сухого железорудного концентрата будет поставляться на сибирские металлургические комбинаты (г. Новокузнецк), а в дальнейшем – на Южно-Якутский металлургический комбинат.

Вкладывая свои инвестиции в развитие черной металлургии на востоке страны, «Евраз» решает главную стратегическую цель – перспективу для развития за счет огромных запасов железной руды Южной Якутии, в первую очередь, крупнейшего на азиатском континенте Чаро-Токкинского железорудного региона. Кроме того, благодаря географической близости к азиатскому рынку черных металлов, он обойдет своих отечественных конкурентов, таких как ММК и «Мечел».

Все это требует пересмотра и переоценки ранее сложившихся стереотипов. Освоение железорудных ресурсов региона, наряду с угольными, прежде связывалось исключительно с созданием в Южной Якутии крупномасштабной черной металлургии по классической коксо доменной технологии выплавки металла. Однако в связи с намечаемыми в ближайшей перспективе изменениями структуры топливно-энергетического баланса в регионе, обусловленного приходом в район природного газа, возникает вопрос об альтернативных технологиях производства металла. Металлурги давно занимаются поиском новых технологий производства металла, способных заменить консервативную и неэкологичную коксо доменную.

Эффективность освоения железорудных месторождений в значительной мере определяется масштабами вновь создаваемого горнорудного предприятия и объемом добычи железной руды, который зависит от потребности в железорудном сырье. Следует отметить, что освоение даже двух самых крупных месторождений района – Таежного и Десовского, позволяет производить не более 5 млн т железорудного концентрата, из которого можно выпустить лишь 2,5 млн т чугуна. Только разработка двух месторождений железистых кварцитов Чаро-Токкинского железорудного района (Тарыннахского и Горкитского) создаст

благоприятные предпосылки для организации масштабного металлургического производства по альтернативным технологиям выплавки металла.



Стратегию создания черной металлургии в Южной Якутии и развитие отрасли на Дальнем Востоке в целом следует определять через кластерный подход в отраслевом и территориальном аспекте. В России уже началось формирование ряда мегаметаллургических кластеров мирового масштаба, ядром которых являются крупные вертикально интегрированные холдинги в четырех регионах: Северо-Запад, Центр, Урал и Сибирь.

Крупномасштабное освоение железорудных месторождений на Дальнем Востоке и строительство на их базе горно-обогаительных комбинатов (а в дальнейшем – металлургических заводов) позволят создать Приамурский и Южно-Якутский горно-металлургические комплексы. Они вместе с действующим металлургическим заводом «Амурметалл» станут базой нового, пятого в стране Дальневосточного металлургического кластера, способного участвовать в международной интеграции и стать активным партнером на азиатском сегменте мирового рынка черных металлов.

В условиях снижения спроса на продукцию черной металлургии в развитых странах мира определяющим становится динамично развивающийся азиатский рынок.

Южно-Якутский горно-металлургический комбинат будет поставлять продукцию на внутренний и внешний рынки, а продукция Дальневосточного металлургического кластера укрепит экспортный потенциал Дальневосточного федерального округа за счет поставок металлургических окатышей в страны АТР и Китай, который является основным мировым импортером железорудного сырья.

Одной из приоритетных задач в условиях экономического кризиса и введения экономических санкций для развития экономики региона и страны становится создание новых предприятий и производств за счет привлечения частных инвестиций, обеспечивающих занятость населения и повышение налоговых поступлений в бюджеты разных уровней. Таким образом, создание в Южной Якутии и Приамурье предприятий черной металлургии следует считать социально значимыми проектами для субъектов и региона, которые позволят им стать самодостаточными.

Благодаря интенсивному крупномасштабному освоению железорудных ресурсов региона и созданию крупной металлургической базы страны, Дальневосточный федеральный округ кардинально улучшит свое социально-экономическое положение и станет одним из опорных регионов страны на ее восточных рубежах.

Литература

1. Стратегия развития черной металлургии России на 2014–2020 гг. и на перспективу до 2030 г. Утверждена приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 5 мая 2014 г. № 839 [Электронный ресурс] URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70595824/#review>
2. Григорьев В. П. Металлургические кластеры как основа формирования новой базы черной металлургии на востоке страны // Наука и образование. – 2008. – № 3. – С. 33–38.
3. Григорьев В. П., Данилов Ю. Г. Черная металлургия Северо-Востока Азии: проблемы и перспективы // Экономические и экологические проблемы в меняющемся мире. Коллективная монография / Отв. ред. С. Е. Метелев. – СПб.: НПК «РОСТ», 2010. – С. 59–65.
4. Григорьев В. П. Роль Дальневосточного металлургического кластера в черной металлургии Северо-Востока Азиатского континента // Роль Якутии в освоении Дальнего Востока: сб. материалов Всероссийской научно-практической конференции, посвященный 380-летию вхождения Якутии в состав Российского государства (г. Хабаровск, 11–13 сентября 2012). – Якутск: Изд. ИГИ и ПМНС СО РАН, 2014. – С. 120–127.
5. Социально-экономическое положение России. – 2014. Стат. сб. Росстат. 2015. – С. 21, 53.
6. Аналитический бюллетень / металлургия: Тенденции и прогнозы. Выпуск № 13. РА «РИАРЕЙТИНГ». – М., 2014. – С. 16.
7. Машкавцев Г. А., Коротков В. В. и др. Минерально-сырьевой потенциал металлургии России // Разведка и охрана недр. – 2008. – № 9. – С. 63.
8. Государственный доклад «О состоянии и использовании минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации в 2012 году». ООО «Информационно-аналитический центр «Минерал»», 2013. – С. 105–114.

Пять неотложных мер нефтедобычи Западной Сибири

Н.П. ЗАПИВАЛОВ, Национальный исследовательский Томский политехнический университет, Институт нефтегазовой геологии и геофизики им. А.А. Трофимука СО РАН, Новосибирск. E-mail: ZapivalovNP@ipgg.sbras.ru

В статье на основе рассмотренных примеров сделан вывод о том, что считающиеся выработанными месторождения нефти со временем могут вновь становиться объектами нефтедобычи.

Ключевые слова: месторождение, нефть, добыча, консервация объектов

«Сибирь – это величайшее богатство России и залог ее благополучия. Мы еще очень поверхностно знаем, что она в себе таит. С годами будет выявлено очень и очень многое. Поэтому мы должны думать, как нам лучше все это выявить и сберечь».

С.Н. Рерих, 1984 г.

Природа и теория

Саморегуляция и цикличность являются фундаментальным принципом развития и функционирования природных систем. Именно это обеспечивает периодическое угасание и восстановление многих жизненных процессов. Как утверждал философ И. Кант, «природа даже в состоянии хаоса может действовать только правильно и слаженно».

Примером может служить земледелие. С древнейших времен плодородие почвы восстанавливали с помощью так называемой «паровой системы», когда оставляли незасеянными (на «отдых») отдельные поля. Так, еще Тацит (I в. н. э.) писал, что германцы для посева растений каждый год меняют поля.

Аналогичные принципы применимы и к восстановлению и обновлению выработанных месторождений нефти и газа.

Факты

Есть много фактов, которые не вписываются в классические нефтегеологические концепции.

Интересные данные были получены в блоке 330 на полигоне *у побережья Луизианы*, где расположено гигантское месторождение Мексиканского залива Юджин Айленд [1]. В результате сейсморазведки, выполненной в 1985 г. и в 1988 г., выявлена очаговая изменчивость параметров нефтенасыщенности и движения флюидов. Комплексными исследованиями установлено, что даже за короткий период наблюдений отмечено увеличение углеводородных масс за счет активных современных процессов их образования, а также легких фракций в нефтях.

Месторождение «Дигбой» в *Индии (штат Ассам)* также разрабатывается уже более 100 лет.

На *Шебелинском газовом месторождении* в Украине подсчитанные запасы давно отобраны, но там до сих пор добывают газ. Отбор компенсируется адекватным притоком глубинного газа [2].

Известны случаи рекордно длительной эксплуатации нефтяных скважин. Два месторождения, расположенные *на границе Грузии и Абхазии*, с конца XIX века и до сих пор дают притоки нефти.

В России наблюдались аналогичные явления.

В пределах огромного Ромашкинского месторождения в *Татарстане*, уже обводненного на 86%, 140 расконсервированных скважин вновь дали нефть [3]. И многие из них опять фонтанируют!

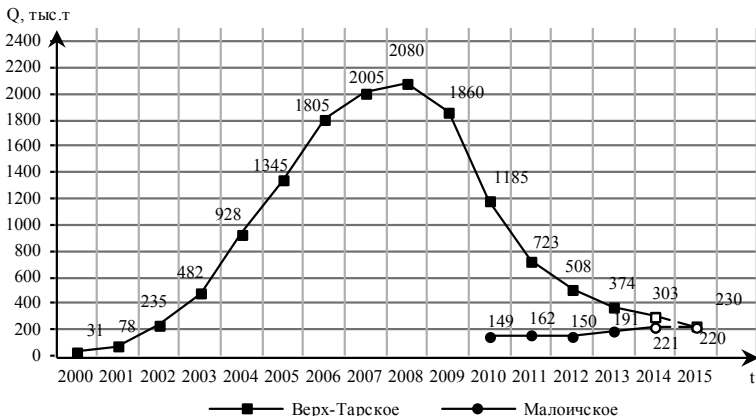
В *Чеченской Республике* многие высокообводненные скважины, на которых перед началом войны осуществлялся форсированный отбор и добыча падала, начали давать нефть: в течение четырех лет простоя произошло переформирование залежей. Уникальное явление наблюдается в последние годы в районах Старогрозненского и Октябрьского промыслов: из первых мелких скважин глубиной до сотен метров (песчаники неогена) нефть стала выходить на поверхность (через затрубное пространство). Остаточная всплывает в кровлю пласта, и начинается формирование вторичных залежей нефти.

На ряде месторождений *Западной Сибири* также зафиксирован пульсирующий режим нефтедобычи в скважинах [3].

Интересен такой свежий факт. В Томской области на Озерном месторождении нефть добывалась с 1988 г. Скважина № 242 имела первоначальный дебит 39 т/сут. Однако в 2004 г. она прекратила фонтанировать, обводненность достигла 70%.

Простой длился 10 лет. Скважину хотели ликвидировать, нефтяной промысел закрыть, а месторождение – списать. Но в 2014 г. скважина опять зафонтанировала, ее дебит достиг 46 т/сут, обводненность – 6%. Недропользователь вернулся к этому месторождению.

Обновленные процессы нефтегазообразования и формирования залежей отмечаются во многих регионах мира. Быстрое и необратимое истощение месторождений возможно лишь там, где разработка месторождений осуществляется на сверхкритическом режиме. Примером может служить Верх-Тарское месторождение (запасы – 52 млн т) в Новосибирской области, которое находится в разработке всего 20 лет (рисунок). Суммарная добыча на 01.01.2015 г. составила 14 млн 46 тыс т.



Примечание: 1994-1999 гг. Опытно-промышленная эксплуатация, $\Sigma = 72$ тыс. т

Динамика добычи нефти на Верх-Тарском и Малоичском месторождениях в 2000–2015 гг., тыс. т

Очаговые процессы генерации и формирования (или переформирования) залежей, по мнению современных исследователей [1,4–5], происходят достаточно быстро.

Поскольку доказаны геологическая молодость месторождений и периодическая восполняемость их запасов нефтью и газом, напрашивается вывод, что **считающиеся выработанными месторождения со временем могут вновь становиться объектами нефтедобычи.**

Этим исследованиям много работ посвятил К.Б. Аширов*. По его мнению [6], выводы о геологически молодом возрасте залежей нефти и газа имеют большое практическое значение. На примере многих месторождений Самарской области им было установлено, что при разработке запасы нефти в них восстанавливались в объемах, даже превосходящих первоначальные. Поэтому приходилось их переутверждать в сторону увеличения, иногда даже трижды.

Итак, любая залежь углеводородов – живая открытая система, способная к самовосстановлению в относительно короткое время.

Этот вывод особенно важен для Западной Сибири, где разработка нефтяных месторождений продолжается уже 50 лет.

Главная нефтяная «житница» России – это территория Ханты-Мансийского автономного округа (Югра), где открыто 465 месторождений углеводородного сырья, из которых более 250 находятся в разработке. Здесь добывают более половины объемов всей российской и 7% мировой нефти (третье место после США и Саудовской Аравии). Специалисты из Тюмени утверждают, что добыто уже более 10 млрд т нефти. Это 5% от мировой накопленной добычи – значимое событие нефтяной отрасли мира. Для этого потребовалось пробурить 370 млн м горных пород, построить и ввести в эксплуатацию 158 тыс. скважин. Выработка запасов $ABC_1 + C_2$ составила 48%, то есть в недрах остается еще 11 млрд т [7].

Сегодня отмечается интенсивное снижение добычи. Около 80 месторождений находятся на третьей или четвертой стадии разработки, среди них уникальные и крупные – Талинское, Федоровское, Вагинское, Южно-Сургутское и Мамонтовское. Необходимо отметить и высокую обводненность пластов (более 90%).

Указанные стадии разработки являются наиболее трудным и продолжительным периодом. Но именно в этих месторождениях сосредоточены большие объемы остаточных утвержденных запасов нефти. Причина – многолетняя погоня за «большой

* К.Б. Аширов (1912–2001) – выдающийся ученый, известный нефтяник, почетный академик РАЕН, доктор геолого-минералогических наук, заслуженный деятель науки и техники РФ, лауреат Ленинской премии. С первых дней Великой Отечественной войны он был в рядах действующей армии Южного фронта, накануне защитив кандидатскую диссертацию по нефтегазоносности «Второго Баку» (так называли тогда Урало-Поволжье). Организовал в начале 1960-х годов создание новой блоковой системы разработки, резко повышающей нефтеотдачу пластов. Светлой памяти Кеамиля Бекировича Аширова посвящается эта статья.

нефтью» и сверхприбылями. Ответственность за сложившееся положение дел лежит не только на недропользователях: государство как собственник недр должно оперативно отслеживать текущую ситуацию и осуществлять жесткий контроль.

Для исправления ситуации необходимо незамедлительно начать **широкомасштабное внедрение принципиально новых технологий**, включая управляемые реабилитационные циклы на месторождениях третьей и четвертой стадии разработки с целью увеличения конечной нефтеотдачи.

Подобная ситуация сложилась и в Томской и Новосибирской областях.

По-видимому, в настоящее время следует сосредоточиться на рациональной разработке действующих месторождений с целью щадящей выработки остаточной (трудноизвлекаемой) нефти (Improved Oil Recovery). Для дальнейших работ на таких месторождениях необходимо привлечение новых материальных и денежных ресурсов, нужны инновационные технологии и оборудование, изготовленное по индивидуальному заказу.

Если этого не сделать, то огромные массы утвержденных остаточных запасов нефти останутся в недрах Западной Сибири до следующих «новых» открытий **уже открытой ранее нефти**.

Нефтяное недропользование: каким ему быть?

Человеческие потребности так необъятны и так стремительно растут, что природа с трудом выдерживает нагрузки. Пожалуй, яркой иллюстрацией этого является неудержимое увеличение добычи углеводородов на суше и на море в разных регионах. По существу, планета Земля стала огромным нефтяным полигоном.

Сверхинтенсивная выработка легкодоступных запасов нефти способствует быстрому истощению месторождений. Но природная флюидонасыщенная система (залежь нефти) способна восполнять объемы запасов в процессе «отдыха» и реабилитационного периода (часто вынужденного).

Задача состоит в **разумном, научно обоснованном использовании реабилитационных циклов**. Необходимость проведения очередного такого цикла можно определить по величине депрессии в процессе разработки месторождения. Если депрессия на пласт ($\Delta P = P_{пл} - P_{заб}$) превышает 5–8 МПа, это значит, что пластовая флюидонасыщенная система достигла критического порога. Следовательно, этой системе необходим отдых –

реабилитационный цикл. Возможно, этот цикл будет «очаговым». Критическое состояние системы можно определять и по другим параметрам. В какой-то степени это сравнимо с работой человеческого сердца и жизненными циклами организма.

Следует заметить, что реабилитационный цикл – это не просто отдых, остановка системы. Необходимо предусмотреть методы и технологии **активной реабилитации**. Чтобы достичь эффективного и быстрого результата – восполнения активных запасов хотя бы в призабойной зоне и увеличения продуктивности скважины, нужны инновационные методы и технологии (как в медицине).

В документах лицензирования, проектах разработки и в долгосрочных программах недропользования должна быть обязательно предусмотрена необходимость реабилитационных циклов. Эти аспекты нефтяного недропользования обязательно должны быть закреплены законодательно. Должен быть введен **порядок, учитывающий законы природы**.

* * *

В Западной Сибири уже сейчас необходимо осуществить выборочную ревизию простаивающих малодебитных и неработающих скважин, включая и нагнетательные, с обязательным повтором исследования пластов, получением кривых восстановления давления (КВД), а также индикаторных диаграмм (ИД). Вопросы о дальнейшей судьбе каждой отдельной скважины надо решать на основе флюидодинамического анализа.

Важно предусматривать периодические «консервации» объектов, включая при необходимости целые зоны и месторождения. Следует считать научно обоснованным, что период активной реабилитации обеспечивает не только релаксацию фильтрационно-емкостных свойств пород, но и восстановление энергетического потенциала флюидонасыщенных систем. Под активной реабилитацией подразумевается не простой «покой», а допустимое воздействие на систему (лечение).

Для разработки научно обоснованных методов эксплуатации нефтяных месторождений с использованием реабилитационных циклов необходим нефтяной научно-исследовательский и научно-образовательный полигон федерального или международного уровня. Его можно создать на базе нефтегазовых месторождений в Северном районе Новосибирской области.

Освоение месторождений на сбалансированном равновесии в течение более длительного срока, чем принято по сегодняшним форсированным стандартам, даст больший суммарный эффект. В итоге это приведет к существенной экономии труда и капитала.

К тому же чрезвычайно важны и экологические аспекты – забота о «здоровье» нефтяного пласта.

Литература

1. *Запивалов Н.П., Попов И.П.* Флюидодинамические модели залежей нефти и газа. – Новосибирск: Гео, 2003. – 198 с.

2. *Закиров С.* Новая жизнь скважин-ветеранов: расконсервация старых месторождений может стать новым источником нефти // Российская газета. – 2013. – 19 февр.

3. *Муслимов Р.Х., Глумов И.Ф., Нургалиев Д.К.* и др. Нефтяные и газовые месторождения – саморазвивающиеся и постоянно возобновляемые объекты // Геология нефти и газа. – 2004. – № 1. – С.43–49.

4. *Запивалов Н.П.* Динамика жизни нефтяного месторождения // Известия Томского политехнического университета. – Томск, 2012. – Т. 321. – № 1. – С. 206–211.

5. *Запивалов Н.П.* Нефтегазовая геология: Парадигмы XXI века // Проблемы геологии и освоения недр: Сборник научных трудов XI Международного научного симпозиума студентов и молодых ученых им. Академика М.А. Усова. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета. – 2007. – С. 766.

6. *Аширов К.Б., Боргест Т.М., Карев А.Л.* Обоснование причин многократной восполнимости запасов нефти и газа на разрабатываемых месторождениях Самарской области // Известия Самарского научного центра РАН. – 2000. – № 1. – С.166–143.

7. *Саранча А.В., Митрофанов Д.А.* Перспективы нефтедобычи и анализ разработки месторождений ХМАО-Югры с позиции их стадийности // Геология и нефтегазоносность Западно-Сибирского мегабассейна (опыт, инновации). Материалы 9-й Международной научно-технической конференции, посвященной 100-летию со дня рождения А.К. Протозанова (10–11 декабря 2014 г.). – Тюмень: ТюмГНГУ, 2014. – Т. 1 (Бурение и разработка нефтяных и газовых месторождений). – С. 165–171.

К 100-летию со дня рождения И.П. Сулова

Известный советский экономист и статистик Иван Петрович Сулов родился 11 марта 1915 г. в Вятской губернии в семье крестьянина. Его отец был раскулачен в 1928 г., как и многие другие зажиточные крестьяне советской страны. Поэтому он уже в 14 лет начал работать. По тем временам у него было неплохое образование – пять классов школы. Он самостоятельно освоил профессию бухгалтера, а спустя семь лет его приняли сразу на последний курс рабфака Свердловского университета.

На следующий год он поступил в Ленинградский финансово-экономический институт. Окончил его в 1941 г. и был направлен на работу в Архангельск в налоговую службу. В августе 1942 г. был призван в армию. После демобилизации в 1946 г. поступил в аспирантуру Ленинградского финансово-экономического института. Через три года защитил кандидатскую диссертацию и последующее десятилетие преподавал в нем. С 1958 г. еще 10 лет заведовал кафедрой статистики Ленинградского государственного университета, после чего переехал с семьей в новосибирский Академгородок.

В Новосибирске И. П. Сулов работал в Институте экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения АН СССР и одновременно преподавал в Новосибирском государственном университете, где последовательно заведовал двумя кафедрами, вплоть до внезапной кончины в 1981 г. Для ученого 66 лет жизни – это очень мало. Возможно, предчувствуя свою судьбу, он особенно много работал в последние годы, за семь лет написав и издав пять научных книг. Этот период в жизни оказался временем наивысшего раскрытия творческого потенциала и реализации его уникального опыта исследователя.

И. П. Сулов занимает особое место в числе советских статистиков. Взяв все передовое у блистательной школы русской земской статистики, которую он знал досконально, он в своих трудах развивал ее, используя принципы философских подходов, – тогда в СССР это был исторический материализм, жесткие рамки которого, конечно, сказывались и на воззрениях ученого и на содержании его трудов. Но, в конце концов, именно научность, безусловно присутствовавшая в марксистской философии, стала главным средством его познания. Это очень ярко проявилось в его итоговых трудах: «Теория статистических показателей» (М.: Статистика, 1975) и «Основы теории достоверности статистических показателей» (Новосибирск: Наука, 1979), «Методология экономического исследования», которая вышла двумя изданиями – в 1974 и в 1983 гг. (второе издание – посмертно). В ней от частных показателей автор выходит на уровень методологии, показывая, что дело не только в непонимании смысла отдельных

показателей, но и в том, что в результате этого методология исследования оказывается в целом неадекватной. Думается, большую положительную роль в становлении И.П. Сулова как ученого-исследователя сыграло и то, что он с молодых лет выступал как статистик-практик, работая бухгалтером. Это позволило ему при всей высоте обобщений не отрываться от реальной жизни.

И.П. Сулов был и одним из любимейших преподавателей в Ленинградском финансово-экономическом институте, затем в Новосибирском государственном университете. Фундаментальный труд ученого «Общая теория статистики» вышел в 1970 г. и был переиздан в 1978 г. Это учебное пособие для вузов составило целую эпоху в отечественном экономическом образовании. В период бурного расцвета экономико-математических исследований на этом общем положительном фоне стали встречаться «темные пятна» – легкомысленное отношение к смыслу показателей, используемых при построении экономико-математических моделей. Многие поддавались соблазну быстро провести расчеты, не утруждая себя размышлениями о содержании используемых показателей.

Поэтому в учебном пособии И.П. Сулова рассматривались статистические наблюдения, выборочный метод, статистические таблицы, группировки и индексы, корреляционный и регрессионный анализы, анализировалась официальная советская статистика и получаемые с ее помощью статистические данные. Основной идеей учебного курса И.П. Сулова было предостережение: «Осторожнее с исходными данными. Будьте внимательнее. В них не все так просто». Еще более сложно, убеждал автор, с показателями, получаемыми на основании этих исходных данных. Применение их в планировании или прогнозировании без предварительного осмысления значения того, что получается, чревато дефектными решениями.

Остались не только предостережения ученого. Осталась нам для осмысления выстроенная им система взглядов на то, какой должна быть методология статистического исследования, да и шире – экономического исследования. След, оставленный им в науке, серьезен и значим, а может быть даже и историчен. Память о нем живет не только в его трудах, но и в многочисленных учениках, которые уже давно сами стали учителями.

И.П. Сулов пришел в науку из простых людей, любивших труд. Упорство и жертвенность он взял у своих родителей, соседей, у российского народа. В трудное, переломное время он сумел сделать рыбок и стать ученым, учителем, интеллигентом с большой буквы. Отраднo, что он оказался основателем династии ученых. Три его сына стали успешными интеллектуалами, один из которых – математик, живущий в США, программист высочайшей квалификации, два других – экономисты-математики. У каждого из них свое видение мира, направления исследований и огромное число учеников. Сыновья продолжают дело Ивана Петровича уже в XXI веке, на следующей ступени развития отечественной экономической науки.

Дисбаланс спроса и предложения рабочей силы на региональном рынке труда (на примере Республики Бурятия)

Ю.Г. БЮРАЕВА, кандидат социологических наук, Бурятский научный центр СО РАН, Отдел региональных экономических исследований, Улан-Удэ.
E-mail: julbur@yandex.ru

В статье выявляются причины, вызывающие дисбаланс спроса и предложения рабочей силы, в том числе несоответствие структуры подготовки кадров требованиям рынка труда. Система профессионального образования рассматривается во взаимосвязи с рынком труда Республики Бурятия.

Ключевые слова: дисбаланс трудовых ресурсов, рынок труда, профессиональное образование, рабочая сила

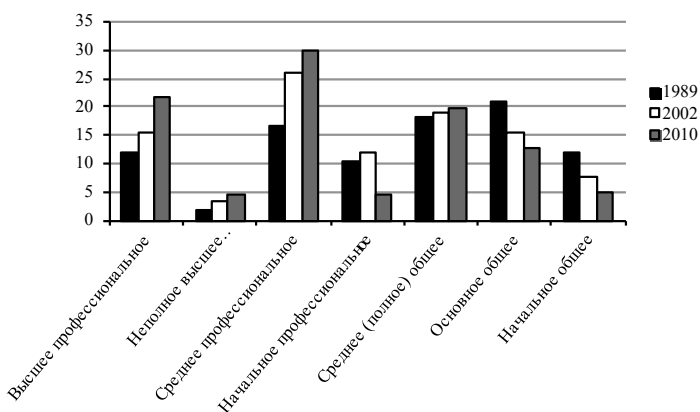
Рынок труда и образование

Современный российский рынок труда характеризуется нарастанием структурных дисбалансов спроса и предложения рабочей силы. На уровне регионов, в том числе Республики Бурятия, это проявляется в ярко выраженном дефиците предложения квалифицированных рабочих и избытке специалистов высшего уровня подготовки. Такое несоответствие может вызывать снижение производительности труда, объемов общественного производства и ухудшение качества продукции, поэтому задача преодоления данного дисбаланса весьма актуальна.

Наблюдаемая асимметрия рабочей силы по уровню образования и профессионально-квалификационному профилю стала результатом ослабления связей между рынком труда и системой профессионального образования, начавшегося уже с середины 1990-х годов в результате беспрецедентного развития рынка образовательных услуг. В связи с повсеместным обесцениванием человеческого капитала, накопленного в советскую эпоху, участники рынка труда начали предпринимать активные меры, направленные на устранение данной ситуации (т.е. на оптимизацию имевшихся у них запасов человеческого капитала). Данный

процесс был обозначен Р. Капелюшниковым как превращение всей страны в один огромный учебный класс в первой половине 1990-х годов [1].

Не стала исключением и Республика Бурятия. Так, начиная с 1989 г., в регионе наблюдается устойчивая тенденция роста доли населения, имеющего профессиональное образование, за счет снижения численности лиц с общим образованием (рисунок).



Источник: Статистический ежегодник: стат. сб. / Бурятстат.– 2014.– С. 162.

Динамика уровня образования населения Республики Бурятия в возрасте от 15 лет и старше в 1989–2010 гг.,%

По данным переписей населения, доля лиц, имеющих высшее образование, увеличилась с 1989 г. по 2010 г. в 1,8 раза. Если в начале реформ только десятая часть жителей республики старше 15 лет имела высшее образование, то к 2010 г. их доля достигла 21,6%. Темп прироста численности населения со средним профессиональным образованием несколько ниже, тем не менее лица с данным уровнем образования составляют самую многочисленную часть (29,8%). Исключением является направление начальной профессиональной подготовки. Резкое уменьшение доли лиц (до 4,8%) с таким уровнем образования обусловлено его реформой и постоянным снижением популярности среди абитуриентов из-за низкого социального потенциала получаемой профессии.

В результате образовательная динамика приобрела автономный характер, мало связанный с процессами реструктуризации экономики, с ее отраслевой или профессиональной модернизацией. В начале реформ предполагалось, что спрос и предложение как регуляторы рыночных отношений определяют необходимую для экономики структуру профессионального обучения [2].

Однако на практике спрос на региональном рынке образовательных услуг главным образом продолжает диктоваться абитуриентами и их родителями на основе личных представлений о престижности профессий. Объемы и перечень специальностей, по которым готовят студентов, не отражают происшедших изменений на рынке труда и не учитывают его емкость. Как следствие, часть выпускников рискует получить уже не востребованные специальности. Данные противоречия между рынком труда и системой образования по качеству и количеству выпускаемых специалистов постоянно усиливаются. Среди негативных тенденций, требующих особого внимания, выделяется и высокий уровень безработицы среди молодых специалистов [3].

Подготовка кадров

Дисбаланс спроса и предложения рабочей силы на рынке труда в первую очередь обусловлен несоответствием между подготовкой кадров и спросом со стороны работодателей. Здесь следует обратить особое внимание на непропорциональность выпуска специалистов системой начального, среднего и высшего профессионального образования.

За время реформ подготовка новых кадров в Республике Бурятия сместилась главным образом в пользу высшего образования. В результате появления коммерческих и открытия филиалов центральных вузов, расширения направлений подготовки произошел колоссальный рост числа выпускаемых специалистов. В 2013 г. специалистов с высшим образованием выпущено в 3,3 раза больше, чем в 1990 г. В то время как выпуск системой среднего и начального профессионального образования, напротив, сократился в 1,2 и 2,3 раза соответственно (табл. 1).

На протяжении всего реформенного времени происходит увеличение бюджетных расходов на высшее и снижение –

на другие виды профессионального образования. В результате такой политики произошел перевод учебных заведений начального профессионального образования на республиканский бюджет, что обусловило их сокращение и включение в средне-специальные учебные заведения. С 1990 г. число образовательных учреждений, ведущих подготовку по этому направлению, уменьшилось в 6,3 раза. Соответственно снижается количество выпускаемых квалифицированных рабочих. Главным образом это затронуло подготовку по профессиям, связанным с транспортным сообщением (сокращение в 3,3 раза) и промышленностью (в 2,1 раза), по некоторым из них обучение даже было прекращено. И это на фоне того, что для реального сектора экономики нехватка квалифицированных рабочих кадров всегда была проблемой номер один.

Таблица 1. Число учреждений профессионального образования Республики Бурятия и численность обучающихся в 1990 г. и 2013 г., тыс. чел.

Показатель	Профессиональное начальное образование		Среднее		Высшее	
	1990	2013	1990	2013	1990	2013
Число учреждений (на конец года), ед.	44	7	20	32	4	5
Численность учащихся в них	16,4	8,1	15,9	15,1	20,6	38,9
Принято учащихся, тыс. чел.	13,8	6,4	5,3	5,1	4,2	8,2
Подготовлено (выпущено) специалистов, тыс. чел.	13,5	6,0	3,7	3,1	2,6	8,6

Источник: Статистический ежегодник по Республике Бурятия: стат. сб. / Госкомстат Бурятии. – 2002. – С. 119–135; Статистический ежегодник: стат. сб. / Бурятстат. – 2014. – С. 176–184.

В профессиональной структуре выпускников вузов республики наблюдается значительное перепроизводство специалистов в сфере экономики и управления и гуманитарных наук. На данный момент в совокупности они составляют 2/3 всех выпускников. Доля специалистов экономической ориентации составляет 42,7%, на втором месте находятся выпускники гуманитарных специальностей – 22,9%. Доля остальных выпускников совершенно незначительна и не превышает 5%.

Соответственно темп роста подготовки кадров по указанным специальностям наиболее интенсивный. Количество выпускников

по экономическим специальностям – традиционно самое высокое на протяжении всего реформенного периода. Так, с 1995 г. выпуск экономистов и управленцев увеличился в 11,7 раза, гуманитариев – более чем в пять раз. Темп прироста числа выпускников технических специальностей относительно сопоставим только по специальности «Энергетика, энергомашиностроение и электротехника» (в 2,9 раза). Однако их доля в структуре выпускников – всего 1,9%.

В РФ в целом происходят аналогичные процессы, но чуть в более мягкой форме. В структуре выпускников доля экономистов и управленцев составляет 40%, а гуманитариев – 21,4%. На третьем месте также выпускники педагогических специальностей – 8,2%. Доля остальных выпускников не превышает 3%. Темп прироста количества выпускаемых экономистов (в 8,9 раза) и гуманитариев (в 4,7 раза) не так интенсивен, как в Республике Бурятия.

Требования рынка

Анализ динамики структуры занятости населения Республики Бурятия показал, что соответствующее количество рабочих мест создано не было [4]. Это чревато, прежде всего, тем, что многие из получивших высокий уровень подготовки вынуждены занимать рабочие места, не требующие такой, а порой – даже никакой квалификации.

Поэтому на рынке труда региона складывается обратная, в сравнении с образовательной сферой, тенденция, выражающаяся в высокой востребованности рабочих специальностей. Реальный сектор экономики испытывает постоянную потребность в квалифицированных рабочих. Это происходит, прежде всего, в результате значительного сокращения количества специалистов, подготовленных системой начального профессионального образования, которая всегда была «кузницей» рабочих кадров. Этим, в первую очередь, и объясняется резкий дисбаланс спроса и предложения рабочей силы на рынке труда региона, когда выпускники указанных специальностей пополняют ряды безработных, а при этом промышленные, строительные и другие предприятия испытывают недостаток в квалифицированных рабочих.

Так, по данным Республиканского агентства занятости населения Республики Бурятия, основная часть вакантных мест (73,9%)

в 2014 г. приходится на рабочие профессии. Соответственно, для специалистов со средним и высшим профессиональным образованием предлагается всего 1/4 вакантных мест. Такое соотношение тесно взаимосвязано со структурой вакантных мест в разрезе видов экономической деятельности (табл. 2).

**Таблица 2. Потребность предприятий
Республики Бурятия в работниках по видам
экономической деятельности, 2014 г., %**

Вид экономической деятельности	Доля
Строительство	19,3
Здравоохранение	14,9
Обрабатывающие производства	12,4
Торговля	10,9
Сельское и лесное хозяйство	7,1
Государственное управление	7,1
Образование	4,6
Операции с недвижимым имуществом	4,5
Гостиницы и рестораны	4,3
Транспорт и связь	3,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,1
Добыча полезных ископаемых	2,9
Производство и распределение электроэнергии	1,9
Финансовая деятельность	1,6
Рыболовство и рыбоводство	0,2

Согласно рейтингу наиболее востребованных профессий республиканского агентства занятости [5], включающему 55 наименований, порядка 82% относится к рабочим профессиям, из них на квалифицированных рабочих приходится 79,5%. Наиболее желаемые для работодателей профессии также связаны со строительной отраслью. И только для 10 профессий (18%) в той или иной степени необходимо высшее образование; здесь с большим отрывом по востребованности лидирует профессия врача.

Однако структура занятых в экономике Республики Бурятия по уровню образования противоположна требованиям рынка труда. По статистическим данным, в 2013 г. доля лиц с высшим профессиональным образованием составляла 29,7%, со средним

профессиональным – 25,6%, начальным профессиональным – 21,4% [6]. Очевидно, что объем подготовки квалифицированных рабочих явно недостаточен, а количество выпускников местных вузов превышает потребности республики.

Последствия дисбаланса и пути решения

Таким образом, на региональном рынке труда и образовательных услуг сложились две равнозначные тенденции. С одной стороны, высокий уровень образования обуславливает усиление конкурентных преимуществ работника, что ведет к повсеместному получению высшего образования. С другой стороны, большинство вакантных рабочих мест не требует высокой квалификации. Недостаток работников с низкой образовательной подготовкой может вызвать либо массовый приток трудовых мигрантов из стран СНГ и Китая, либо резкое повышение их заработной платы, либо то и другое вместе. Избыток специалистов с вузовскими дипломами приведет к тому, что работникам с высшим образованием придется занимать не требующие высокой квалификации рабочие места, которые до этого предназначались для работников с намного более низкой образовательной подготовкой. В совокупности это ведет к растущему обесцениванию вузовских дипломов и высшего образования, снижению качества человеческого капитала в целом и структурной безработице, что особенно ярко проявляется в регионах, в том числе в Республике Бурятия.

Для предупреждения и снижения интенсивности указанных негативных тенденций необходимы глубокие институциональные преобразования, координирование рынка предлагаемых образовательных услуг в соответствии с потребностями республики в квалифицированных специалистах и рабочих кадрах, особенно по техническим специальностям. Решить проблему достижения сбалансированности между количеством и качеством выпускаемых специалистов и возможностями их трудоустройства можно путем создания целостной системы прогнозирования кадровых потребностей в разрезе профессионально-квалификационного профиля и уровней образования по каждой профессии.

Пока же, к сожалению, в регионах РФ система профессионального образования как поставщик квалифицированных кадров на рынок труда играет определенную роль в поддержании структурного дисбаланса между спросом и предложением рабочей силы. От степени выравнивания профессионально-квалификационной асимметрии на рынке труда зависят не только эффективность структурной перестройки и модернизации, но и перспективы развития экономики. Данная задача может быть успешно решена только в рамках совместной работы всех заинтересованных сторон: органов исполнительной власти Республики Бурятия и местного самоуправления, учреждений науки, занимающихся разработками в области кадрового обеспечения экономики, предприятий и организаций, образовательных учреждений и службы занятости населения.

Литература

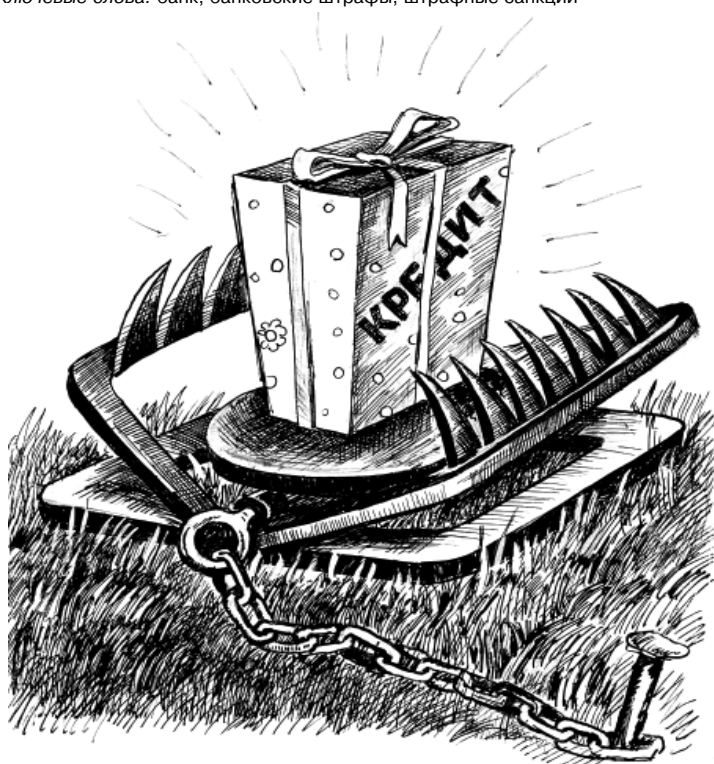
1. *Капелюшников Р.* Россия: высшее образование обесценивается // *Население и общество.* – 2005. – 14 марта. URL: <http://polit.ru/article/2005/03/14/demoscope193> (дата обращения: 15.01.2015).
2. *Краснопевцева И. В.* Профессиональный дисбаланс рынка труда квалифицированной рабочей силы // *Вестник Нижегородского университета.* – 2013. – № 3. – С. 315.
3. *Субанаква Т. О., Бюраева Ю. Г.* Совершенствование методики краткосрочного прогнозирования кадровых потребностей секторов экономики региона (на примере Республики Бурятии) // *Региональная экономика: теория и практика.* – 2013. – № 13. – С. 22.
4. *Бюраева Ю. Г., Субанаква Т. О.* Современное состояние рынка труда Республики Бурятия: динамические и структурные сдвиги // *Труд и социальные отношения.* – 2012. – № 1. – С. 42–51.
5. Наиболее востребованные профессии [Электронный ресурс] URL: <http://burzan.ru/home/info/reitingprof.aspx> (дата обращения: 20.12.2014).
6. *Статистический ежегодник: стат. сб. / Бурятстат.* – 2014. – С. 101.

Банковские кредитные штрафы: мифы и реальность

Ю.С. ЭЗРОХ, кандидат экономических наук. E-mail: ezroh@rambler.ru
С.О. КАРАНОВА, Новосибирский государственный университет экономики
и управления. E-mail: saniya_2207@mail.ru

На основе расчета индикативных показателей по 100 крупнейшим российским банкам исследована экономическая значимость получаемых кредитных штрафов в их доходах, «штрафная активность» в отечественной банковской системе (в 2009–2014 гг.). Определены банки, наиболее активно взимающие кредитные штрафы, рассмотрены особенности их использования розничными банками. Доказана несостоятельность отдельных устойчивых представлений о штрафных доходах банков и обосновано введение законодательных новаций с целью снижения негативных социально-экономических эффектов.

Ключевые слова: банк, банковские штрафы, штрафные санкции



Штрафы как мера воздействия используются с древности. На Руси штраф в качестве наказания впервые упоминался в договорах князей Олега (911 г.) и Игоря (944 г.) с Византией (они взимались, когда применялось оружие представителем одного из государств). Штрафные санкции представляли основу древнерусской системы наказаний. Специальные термины для обозначения тех или иных видов штрафов появились лишь в первом своде законов на Руси – «Русской Правде» (XI в.): это вира, головничество, продажа, урок и др. [1. С. 73–78].

В настоящее время штрафы применяются повсеместно. Они выступают мерой воздействия к нарушителям (от правил дорожного движения до условий банковских соглашений), предостерегают потенциальных нарушителей и являются дополнительным доходом взыскивающей стороны. В отечественной экономической¹ литературе *нет ни одного исследования*, посвященного изучению масштабов взимания отечественными банками штрафов². При этом публицистических статей о «кровожадности» банкиров немало. Насколько это соответствует действительности? Где мифы, а где реальность?

Миф 1: банки взимают штрафы по всем видам соглашений с клиентами одинаково активно.

Реальность: штрафные доходы банков значительны, среди них максимальны значения кредитных штрафов.

Банковское дело сопряжено с различными рисками, один из которых – кредитный, в связи с чем применение денежных санкций в случае просрочки уплаты платежей по ссудам является вполне естественным. Исследование проведено по данным 100 крупнейших отечественных банков³ (на 01.10.2014 г.) за период с 01.01.2009 г. по 01.10.2014 г. Выборка была сегментирована на четыре группы, исходя из приоритета бизнес-стратегии: универсальные, корпоративные, розничные и специализированные банки [3. С. 14–26]. На рисунке 1 представлены сведения об абсолютных значениях штрафных доходов банков и удельном весе в них кредитных штрафов.

¹ В отличие от юридической, где «угол зрения» совсем иной.

² В других областях такие исследования также редки. См. например [2].

³ На них приходится 85–90% национальной банковской системы по отдельным показателям.



Источник: здесь и далее – расчеты авторов по материалам Банка России [4].

Примечания. Раздел 7 ф. № 0409102 содержит сведения о полученных штрафах в разрезе операций привлечения и предоставления (размещения) денежных средств; по другим банковским операциям и сделкам и по прочим (хозяйственным) операциям.

Объем штрафов за 2014 г. является расчетным (значение за первые девять месяцев $\times 4/3$, с учетом предположения о равномерной динамике).

Рис. 1. Абсолютные объемы штрафов (диаграмма, левая шкала) и значения показателя Кредитные штрафы/ Общий объем штрафов (график, правая шкала) в 2009–2014 гг.

Как свидетельствуют данные рисунка, за 2014 г. доля штрафов по операциям привлечения и предоставления денежных средств у специализированных банков составила 55,1%, корпоративных и универсальных – 91,3%, розничных – 97,9% (в 2013 г. – 99,2%). Таким образом, именно кредитные штрафы – основной вид соответствующих взысканий банков с клиентов; доходы от штрафов по иным сделкам невелики.

С 2012 г. объем взимаемых штрафов в национальной банковской системе неуклонно увеличивается: в 2012 г. – 50,4 млрд руб., в 2013 г. – 67,5 млрд руб., в 2014 г. – 79,3 млрд руб. Объемы штрафов настолько значительны, что сопоставимы, например, с годовым бюджетом Новосибирской области.

Миф 2: все банки одинаково активно взимают штрафы.

Реальность: наибольшие кредитные штрафные санкции – у розничных банков.

Совокупный объем штрафов, полученных розничными банками, незначителен из-за их небольшого количества в выборке (их всего 12). При этом в 2014 г. средний размер дохода от кредитных штрафов на один розничный банк был достаточно велик – 1,8 млрд руб. (на один корпоративный – 680 млн руб., универсальный – 767 млн руб., специализированный – 108 млн руб.). Кроме того, темп прироста объемов штрафов, взимаемых розничными банками, существенно выше: в 2013 г. по сравнению с 2012 г. он составил 62% (по корпоративным – 47,2%, по универсальным – 19,7%, по специализированным – минус 61,2%). Таким образом, наиболее активны в «штрафном аспекте» розничные банки, что определяется спецификой их деятельности, а также жесткой политикой по отношению к клиентам за просрочку по уплате платежей. Значимость данного факта обусловлена тем, что это стимулирует негативные социально-экономические эффекты, особенно опасные в кризисный период.

В связи с большими объемами штрафных взысканий в розничном сегменте возникает вопрос, какие именно штрафы взимают данные кредитные организации? Отметим, что некоторые розничные банки штрафуют заемщиков не только за каждый день просрочки, но и за факт несвоевременной уплаты основной суммы долга и процентов (таблица).

Величины штрафных санкций некоторых розничных банков на 23.03.2015 г.

Банк	Продукт	За факт просрочки	За день просрочки
«Тинькофф Кредитные Системы» (далее – ТКС)	Кредитная карта «Тинькофф Платинум»	Первый раз* – 590 руб. Второй раз подряд – 590 руб. + 1% от задолженности, третий и более раз подряд – 590 руб. + 2% от задолженности	19% годовых
«Русский Стандарт»	Все виды потребительских кредитов	700 руб.**	0,2% от задолженности
«Восточный Экспресс»	«Наличные» ($\Sigma > 100$ тыс. руб.)	Первый раз – 800 руб., второй – 1 300 руб., третий и более – 1 800 руб.	Соответствует процентной ставке по кредиту (15–59,5%)
«Ренессанс Кредит»	Все виды потребительских кредитов	–	20%
«ОТП»	«ОТП Стандарт»	–	20% годовых от остатка основного долга
ХКФ Банк	Все виды потребительских кредитов	–	20%; 0,1% в день после требования о досрочном гашении

Источник: официальные сайты банков.

* Не применяется при сумме задолженности меньше или равной 150 руб.

** При оплате в течение двух дней со дня просрочки в первый раз штраф не взимается.

Как видно из таблицы, штрафные санкции банков достаточно высоки. В последнее время (в связи со вступлением в силу закона «О потребительском кредите (займе)» наблюдается некоторое снижение штрафных ставок. Например, в Банке ТКС по договорам, подписанным до 1 июля 2014 г., действует ставка за штраф 36,1% годовых, а после – 19% годовых. Также до 24 ноября 2014 г. «Русский Стандарт» за факт просрочки в первый раз начислял штраф 300 руб., во второй – 500 руб., в третий – 1000 руб., в четвертый раз – 2000 руб. В настоящее время действует единый «тариф» – 700 руб. С одной стороны, штрафы уменьшились⁴, с другой – при просрочке в первый раз начисляется на 133% больше.

Подчеркнём, что размер штрафных ставок некоторых банков превышает нормативно установленные значения – согласно п. 21 ст. 5 закона «О потребительском кредите (займе)», вступившего в силу с 01.07.2014 г., предельный размер штрафных санкций – 20% годовых, или 0,1% в день при отсутствии начисления процентов.

Нередко размер взимаемого штрафа может значительно превышать сумму невовремя погашенной задолженности. Так, в случае просрочки даже одной копейки «Русский Стандарт» через три дня начисляет штраф в размере 700 руб. Если просрочка по кредиту ТКС составит 151 руб., то сумма штрафа будет 590 руб., что на 291% больше реальной задолженности.

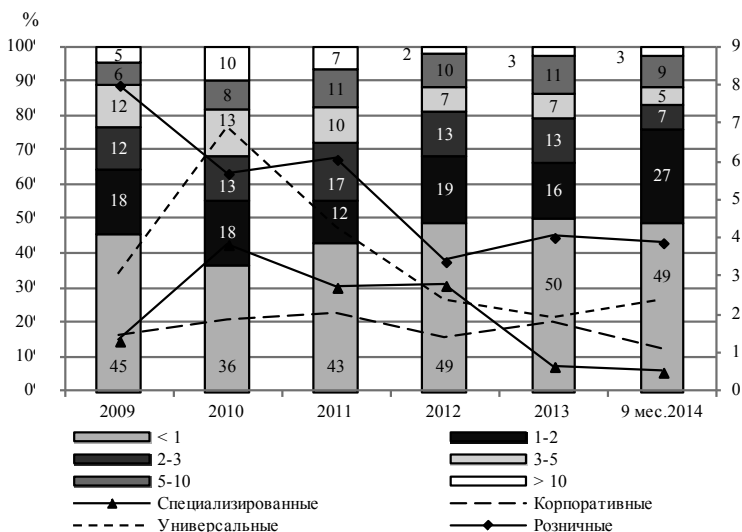
Таким образом, штрафные санкции, взимаемые розничными банками, значительны, а их величина может быть даже больше, чем проценты по ссуде.

Миф 3: «штрафная активность» в отечественной банковской системе увеличивается.

Реальность: бизнес-модель некоторых банков предусматривает обязательность взимания большого объема кредитных штрафов, без них деятельность многих банков была бы убыточной.

Одним из основных источников дохода банков (обычно на 70–90%) являются полученные проценты от кредитных операций. В связи с этим были рассчитаны значения показателя Кредитные штрафы/Общий объем штрафов (далее – *Ш/%*), отражающего, насколько большую долю занимают штрафы в процентных доходах банков (рис. 2).

⁴ Например, при просрочке четыре раза подряд можно «сэкономить» 1300 руб.



Примечание. В 2009–2010 гг. по некоторым банкам из выборки отчетность отсутствовала.

Рис. 2. Структура выборки банков по величине показателя Ш/% (диаграмма, левая шкала) и средние значения показателя Ш/% (график, правая шкала) в 2009–2014 гг.,%

Как видно на рисунке 2, несмотря на кризисные явления в экономике страны, за первые девять месяцев 2014 г. количество банков со значением Ш/% менее 2% увеличилось на 10. Банков, активно взимающих штрафы, стало меньше; причиной сокращения значений показателя Ш/% является то, что процентные доходы увеличиваются быстрее, чем доходы от полученных кредитных штрафов. При этом доля банков со значением показателя Ш/% более 5% за весь период наблюдения незначительно сократилась. Указанное свидетельствует о снижении «штрафной активности» в отечественной банковской системе.

Какие банки наиболее активно взимают штрафы с клиентов? На 01.10.2014 г. к их числу относились: МТС-Банк (значение показателя Ш/% – 12,65%), «Открытие» (10,57%), Банк Москвы (10,52%), Росинтербанк (8,62%). Расчетный показатель розничных банков также велик: «Восточный Экспресс» (7,59%), «Ренессанс Кредит» (7,59%), ТКС (7,45%), «Русский Стандарт» (6,48%), ХКФ Банк (5,97%), «Связной» (5,72%). Отметим, что «штрафная актив-

ность» розничных банков, исходя из динамики абсолютных и относительных показателей, возрастает. В целом «штрафная активность» в отечественной банковской системе имеет тенденцию к снижению.

Маржинальный⁵ процентный доход существенно меньше общего процентного дохода банков. Учитывая его высокую коммерческую значимость, были рассчитаны значения показателя (далее – $Ш/М$), который характеризует долю кредитных штрафов в чистой процентной марже. Как видно на рисунке 3, значение показателя $Ш/М$ по всем группам банков, кроме универсальных, имеет тенденцию к сокращению. Это обусловлено увеличением объема маржи (за последние пять периодов маржа увеличилась на 120%, в то время как объемы штрафов – на 85%).

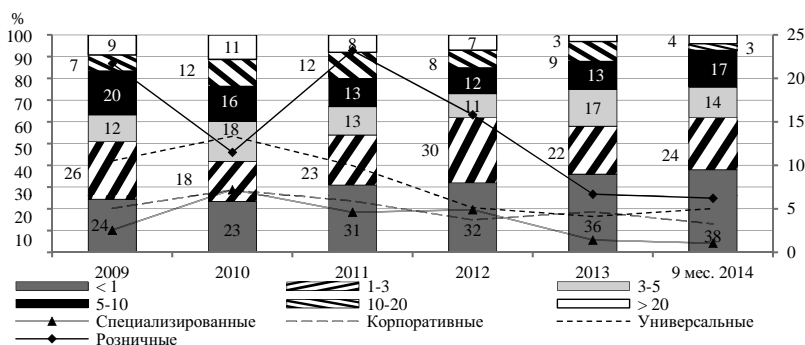


Рис. 3. Структура выборки банков по величине показателя $Ш/М$ (диаграмма, левая шкала) и средние значения показателя $Ш/М$ (график, правая шкала) в 2009–2014 гг.,%

Наиболее высокими за указанный период оказались значения по следующим банкам: Росинтербанк ($Ш/М$ - 49,57%), МТС-Банк (23,74%), «Юниаструм» (21,5%), Банк Москвы (20,61%), «Абсолют» (17,48%), «Ренессанс Кредит» (12,23%), ТКС (9,78%), «Связной» (9,5%), «Русский Стандарт» (9,85%), ХКФ Банк (8,86%), «Сетелем» (8,04%).

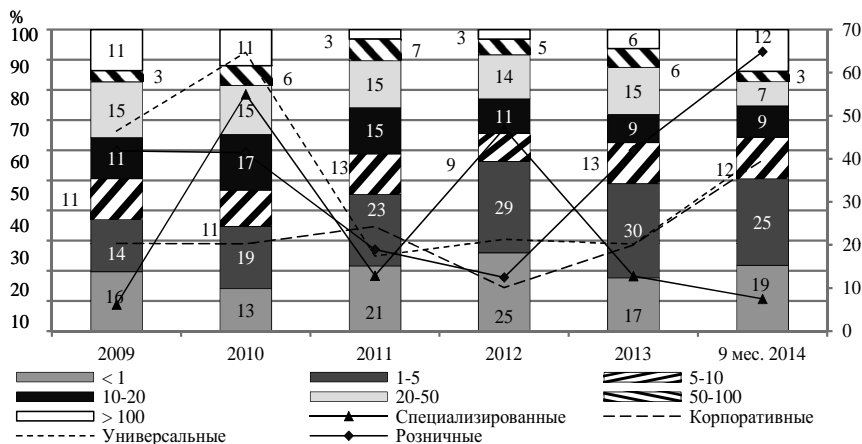
Количество банков со значением показателя $Ш/М$ менее 3% за первые девять месяцев 2014 г. увеличилось с 58 до 62, а банков со значением более 10% – сократилось с 12 до семи. Это

⁵ Процентная маржа – это разница между полученными и выплаченными процентами.

свидетельствует о снижении «штрафной активности» в отечественной банковской системе (предыдущий пункт).

Отметим, что значение *Ш/М* более 100% наблюдалось у ряда банков. В 2009 г. – «Ренессанс Кредит» (136,9%), Собинбанк (103,15%), в 2010 г. – Мособлбанк (90,65%), в 2011 г. – «Сетелем» (197,73%), Мособлбанк (107,42%), «Абсолют» (102,87%), в 2012 г. – «Сетелем» (124,24%). Наиболее высокими были значения в 2013–2014 гг. у Росинтербанка – 43,77 и 49,57% соответственно. Это указывает на значительную зависимость бизнес-моделей указанных банков от взимания кредитных штрафов.

Процентная маржа существенно больше чистой прибыли банков; за счет нее финансируются расходы на заработную плату, аренду офисов и т. д. Чтобы определить, насколько велика доля, которую занимают кредитные штрафы (получаемые без прямых расходов) в чистой прибыли банков, используем расчетный показатель (далее – *Ш/ЧП*), характеризующий долю кредитных штрафов в объеме чистой прибыли банка (рис. 4).



Примечания. Данные приведены без учета сведений о банках, отчетность которых за 2009–2010 гг. отсутствовала, и банков с отрицательным финансовым результатом в каждом периоде. Объем штрафов уменьшен на величину налога на прибыль. Средние значения по универсальным банкам в 2009 г. приведены с исключением аномальных значений банков УБРиР (18731%) и «Открытие» (1046%); с их учетом значение расчетного показателя – 749,5%.

Рис. 4. Структура выборки банков по величине показателя Ш/ЧП (диаграмма, левая шкала) и средние значения показателя Ш/ЧП (график, правая шкала) в 2009–2014 гг.,%

Как показывают данные рисунка, за последний период доля кредитных штрафов в объеме чистой прибыли по всем группам банков, кроме специализированных, возросла. Почти вдвое увеличилось значение показателя *Ш/ЧП* корпоративных банков (с 20 до 39,66%), а также по универсальным банкам (с 20,2 до 41,1%). По розничным банкам значение показателя практически за все периоды было высоким; в 2014 г. оно выросло с 41,98 до 64,88%.

Вышесказанное подтверждает то, что **активное взимание кредитных штрафов – важная часть бизнес-модели деятельности многих отечественных банков на современном этапе**. Деятельность 12 банков без учета кредитных штрафов оказалась бы **убыточной** – это превышает соответствующее значение в период кризиса в 2009 г. и наполовину больше, чем в 2013 г. Речь идет о следующих банках: Промсвязьбанк (значение показателя *Ш/ЧП* – 517,1%), Росинтербанк (513,8%), Азиатско-Тихоокеанский Банк (438,9%), «Юниаструм» (242,3%), «Русский Стандарт» (172,6%), ХКФ Банк (155,7%), Абсолют Банк (145,2%), Россельхозбанк (140,3%), Кредит Европа Банк (135,4%), Банк Москвы (113,7%), Уральский Банк Реконструкции и Развития (107,6%), «Связной» (105,2%). Подчеркнём, что у Банка Москвы, Абсолют Банка и Росинтербанка объемы штрафов, превышающие чистую прибыль, наблюдаются второй год подряд.

Отметим, что убыток отдельных банков за первые девять месяцев 2014 г. без учета доходов от штрафов существенно увеличился: у Восточного Экспресс Банка – на 115,2%, у банков «Открытие» – на 153,3%, «Сетелем» – на 162,9%, «Ренессанс Кредит» – на 1742,8%. Это также доказывает существенную коммерческую зависимость розничных банков от кредитных штрафных доходов; без взимания кредитных штрафов деятельность многих банков была бы убыточной.

Миф 4: банки всегда выигрывают от роста просроченной задолженности, получая дополнительный доход от кредитных штрафов.

Реальность: такая закономерность не всегда действует.

Формирование просроченной задолженности влечет создание банком резервов на возможные потери (дополнительные расходы); вместе с тем оно позволяет в будущем взимать штрафы

(дополнительные доходы). Рассмотрим соотношение динамики соответствующих доходов и расходов (рис. 5).

Как видно на рисунке, в последнем периоде по корпоративным и розничным банкам резервы растут быстрее штрафов (на 20% и 16% соответственно). Банки накапливают проблемные активы, что в будущем может привести к росту штрафных сборов, однако расходы на формирование резервов им необходимо осуществить уже в настоящее время. С учетом того, что резервы на возможные потери (в том числе по ссудам) формируются по всей задолженности клиента, разовое взимание штрафов не всегда может покрыть дополнительные расходы банков, что видно из рисунка. Соответственно, банки не всегда выигрывают от роста просроченной задолженности.



Рис. 5. Темпы прироста объема взимаемых кредитных штрафов, величины созданных резервов на возможные потери и нетто-активов (справочно) в 2010–2014 гг.,%

О необходимости изменения «штрафных взаимоотношений» банков и клиентов

В конце 2014 г. уровень просроченной банковской задолженности физических лиц составил 5,9%, что на 1,5% больше, чем в соответствующем периоде 2013 г. Не вызывает сомнений, что

с нарастанием кризисных явлений в 2015 г. значение показателя будет увеличиваться. Это определяет необходимость новаций в системе взимания банками штрафов.

В настоящее время заемщики зачастую оказываются не в состоянии погасить свою задолженность перед банком, включающую начисленные пени и штрафы, нередко начинающиеся с незначительной просрочки (при этом штрафы могут превышать её величину). Необходимо законодательно ограничить максимальную величину взимания штрафов в размере, например, не более величины просрочки. К тому же условия потребительского кредитования далеко не всех банков соответствуют законодательным требованиям (практика разделения штрафов на интервальные и единовременные в целях формального соответствия закону дискуссионна). Для более эффективной коммуникации между банками и клиентами стоит обязать банки обеспечить автоинформирование клиентов-заемщиков (SMS, электронная почта и т. д.) о предстоящих платежах, об остатках и начисленных штрафах за просрочку и т.д., учитывая то, что получить информацию о штрафных санкциях на официальных сайтах банков довольно непросто – она всячески «прячется». В этой связи требуются дополнения закона «О потребительском кредите (займе)», регламентирующие указанные аспекты взаимоотношений банков и клиентов.

Важной предпосылкой трудноразрешимых кредитных конфликтов клиентов с банками является низкая финансовая грамотность населения. Проведение мероприятий по её повышению требует материальных затрат. Они могут быть покрыты за счет отчислений банков, например, в размере 1% полученных кредитных штрафов, во вновь создаваемый общенациональный фонд повышения финансовой грамотности. В масштабах банковской системы это не огромные деньги (в 2013 г. – 675 млн руб.; за девять месяцев 2014 г. – 594 млн руб.), однако их использование на проведение кредитной адаптации [5. С. 32–37] будет способствовать повышению доверия населения к банковской системе и снижению социальной напряженности⁶.

⁶ В настоящее время лишь некоторые банки проводят семинары по финансовой грамотности для клиентов. Однако маркетинговая составляющая нередко превалирует над просветительской задачей.

Отсутствие подобных мер провоцирует рост социально-экономической напряженности в обществе и падение доверия к банковской системе в целом, что особенно опасно в кризисный период. Заметим, что вместо них предлагаются, по меньшей мере, дискуссионные инициативы. Так, в Госдуму был внесен законопроект о кредитной амнистии с 2016 г. Её суть – в аннулировании информации о нарушении заемщиком сроков возврата основной суммы и уплаты процентов, если к этому моменту произошла полная оплата кредита и процентов по нему. С учетом объективной цикличности кризисных явлений при капитализме такие инициативы нивелируют значимую роль механизма использования сведений о кредитных историях.



Кредитные штрафы являются основным видом взысканий банков с клиентов (свыше 90%). Их объем наиболее велик в розничном сегменте, причем банки штрафуют заемщиков не только за несвоевременную уплату, но и за сам факт допущенной просрочки. Из-за незначительных сумм непогашенной своевременно задолженности клиенты вынуждены платить весомые штрафы, зачастую превышающие сумму самой просрочки. Кроме того, ряд розничных банков не выполняет законодательных ограничений в данной области.

Для оценки объемов взимаемых банками штрафов были рассчитаны показатели, характеризующие долю штрафов в объеме процентных доходов, чистой процентной марже, чистой прибыли. Наиболее высокие они у розничных банков («Ренессанс Кредит», «Русский Стандарт», «Сетелем» и др.), а низкая зависимость от кредитных штрафов была выявлена в крупных банках (ВТБ, Газпромбанк, Сбербанк и др.). Коммерческая эффективность ряда банков сильно зависит от получения штрафных доходов (Промсвязьбанк, Росинтербанк, Азиатско-Тихоокеанский Банк и др.), что предопределяет жесткость «штрафных политик».

Вместе с тем общий уровень «штрафной активности» в отечественной банковской системе нельзя назвать чрезвычайно высоким; он имеет тенденцию к снижению. В связи

с тем, что правовые основы системы взимания банковских штрафов в России несовершенно, необходимы дополнительные законодательные ограничения – на соотношение вины клиента и величины финансового наказания, на предельный объем взимаемых штрафов и т. д. Также важно повышать финансовую грамотность населения, что требует формирования специальных денежных фондов, например, путем введения нормативов отчислений части полученных банками кредитных штрафов.

Возможность взимания штрафов – эффективный механизм поддержания финансовой дисциплины, однако использовать его необходимо разумно, включение таких доходов в банковские бизнес-модели – опасный тренд.

Литература

1. Георгиевский, Э. В., Кравцов, Р. В. Система штрафных санкций в уголовном праве Древнерусского государства // Сибирский юридический вестник. – 2014. – № 3. – С. 73–78.
2. Сапожков А. В. Сколько стоит нарушать ПДД? // ЭКО. – 2013. – № 12. – С. 175–178.
3. Эзрох Ю. С. Оценка интегральной кадровой эффективности коммерческих банков // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление – 2013. – № 18. С. 14–26.
4. URL: Banki.ru [Электронный ресурс] (дата обращения: 01.03.2015).
5. Эзрох Ю. С. Влияние институтов кредитной адаптации и реабилитации на конкурентность банковской среды // Банковское дело. – 2014. – № 12. – С. 32–37.

Об оценке эффективности управления общественным здоровьем

О.Н. КАЛАЧИКОВА, кандидат экономических наук. E-mail: onk82@yandex.ru
А.В. КОРОЛЕНКО, Институт социально-экономического развития
территорий РАН, Вологда. E-mail: alexandra_korolenko@mail.ru

В статье представлен анализ ключевых ориентиров и индикаторов развития общественного здоровья, обозначенных в основных стратегических и нормативно-правовых документах. Авторами проведена оценка выполнения задач по целевым индикаторам госпрограмм развития здравоохранения Российской Федерации и Вологодской области, выявлены основные проблемы и сформулированы рекомендации по повышению эффективности государственного управления общественным здоровьем в регионе.

Ключевые слова: общественное здоровье; эффективность управления; нормативно-правовые и программные документы; целевые индикаторы; межведомственное взаимодействие

Параметры общественного здоровья России таковы, что сегодня заставляют говорить об угрозе национальной безопасности. Так, ожидаемая продолжительность жизни населения страны (71 год) сопоставима с аналогичным показателем развивающихся государств Восточной Европы и Центральной Азии (в 2013 г. в Молдавии и Украине – 70 лет, в Белоруссии – 72, в Болгарии и Румынии – 74, в Узбекистане – 68, в Казахстане – 69, в Киргизии – 70). Коэффициент младенческой смертности в России превышает среднеевропейский уровень (7,4 против 5 случаев на 1 тыс. родившихся живыми), а суммарный коэффициент рождаемости – 1,7, тогда как для поддержания простого воспроизводства населения необходим 2,11 [1. С. 66]. Хотя наша страна по уровню рождаемости близка к государствам с высоким уровнем дохода (в 2012 г. общий коэффициент рождаемости этих стран – 11,6, России – 13,3‰), но уровень смертности в Российской Федерации (13,3‰) выше, чем в государствах с низким уровнем дохода (9,0‰) [2].

Здоровье населения России ухудшается и за счёт роста заболеваемости и распространения хронических болезней. Так, за последние 20 лет уровень первичной заболеваемости в России вырос на 30% (2013 г. – 799,4 случая на 1 тыс. чел.).

Таким образом, сложившаяся ситуация создаёт реальную угрозу формированию качественных трудовых ресурсов в ближайшей и отдалённой перспективе и предъявляет высокие требования к системе здравоохранения как институту поддержания здоровья населения [3. С.9].

Ориентиры и индикаторы общественного здоровья в нормативно- правовых и программных документах

В «Стратегии национальной безопасности РФ на период до 2020 года» обозначены приоритетные цели и задачи обеспечения национальной безопасности в области здравоохранения и направления государственной политики по повышению эффективности управления общественным здоровьем на средне- и долгосрочную перспективу. Среди нерешённых проблем – непропорциональность государственных затрат в сфере здравоохранения (дифференциация регионов РФ по уровню этих расходов на душу населения; диспропорция в структуре финансовых затрат на разные виды медицинской помощи; сокращение доли расходов отрасли в общем объёме ВВП и т. д.), отсутствие органа власти, ответственного за демографическое развитие страны, и чёткой системы индикаторов общественного здоровья с учётом специфики отдельных регионов, а также расхождение существующих федеральных и региональных показателей оценки эффективности управления общественным здоровьем с индикаторами эффективности государственного управления и т. д.

В 2013 г. Министерством здравоохранения РФ в рамках реализации стратегических документов о совершенствовании здравоохранения и сохранении общественного здоровья было разработано и принято более 200 законодательных актов, в том числе девять федеральных законов, 80 актов Правительства РФ, 114 актов Минздрава РФ, регулирующих отдельные аспекты укрепления и сохранения общественного здоровья [4].

Основные ориентиры и направления деятельности по сохранению и укреплению общественного здоровья населения на федеральном уровне представлены Концепцией демографической политики РФ на период до 2025 года [5]; Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года [6] и Стратегией национальной безопасности РФ

на период до 2020 года [7]. К приоритетным целям в области обеспечения охраны и улучшения качества здоровья населения относятся следующие.

- *Увеличение общей продолжительности жизни и снижение смертности.* Ключевые направления – сокращение смертности от распространенных заболеваний за счет создания системы профилактики и ранней диагностики, лечения и реабилитации с применением передовых технологий, а также охрана здоровья матери и ребенка, эффективная пропаганда здорового образа жизни, особенно среди подростков.
- *Повышение доступности и эффективности оказания первичной медико-санитарной и высокотехнологичной медицинской помощи, а также совершенствование системы лекарственного обеспечения граждан.*
- *Повышение квалификации медработников, развитие инноваций в сфере здравоохранения* за счет непрерывного образования, внедрения передовых технологий, разработки стандартов подготовки управленцев и т.д.

Регламентируется выполнение данных целей и задач федеральной целевой программой Российской Федерации «Развитие здравоохранения» на период до 2020 г. [8] (утв. в соответствии с Указом Президента РФ «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения» от 7 мая 2012 г. № 598).

Эффективность реализации этой госпрограммы, ответственным исполнителем которой выступает Министерство здравоохранения России, оценивается исходя из достижения запланированных результатов по каждому из основных показателей (индикаторов), сопоставления плановых и фактических значений Программы как по годам по отношению к предыдущему году, так и нарастающим итогом к базовому году (с соблюдением обоснованного объема расходов). Результаты оценки эффективности используются для корректировки среднесрочных графиков выполнения мероприятий Программы.

Примером ее решений на региональном уровне служит программа «Развитие здравоохранения Вологодской области» на 2014–2020 годы [9], в которой обозначены основные задачи и ожидаемые результаты развития с учётом региональной специфики.

Актуальность исследования хода реализации целевых программ здравоохранения на региональном и федеральном уровнях обусловлена, с одной стороны, устойчивыми негативными тенденциями демографического развития российских территорий, с другой – необходимостью повышения эффективности расходования выделяемых средств в здравоохранении [10. С. 88].

Стоит отметить, что важнейшие целевые индикаторы в различных концептуально-стратегических и программных документах РФ и Вологодской области по вопросам здоровья населения значительно варьируются, хотя есть и общие: ожидаемая продолжительность жизни при рождении, общий уровень смертности, младенческая и материнская смертность, смертность от болезней системы кровообращения, от ДТП, новообразований (в том числе злокачественных), туберкулёза (табл. 1).

Таблица 1. Целевые индикаторы и ожидаемые результаты реализации ведущих концептуальных документов, регламентирующих вопросы улучшения общественного здоровья в России и Вологодской области

Целевой индикатор	Ожидаемый результат
Концепция демографической политики РФ на период до 2025 г.	
Численность населения России	Увеличение до 145 млн чел.
Ожидаемая продолжительность жизни	Увеличение до 75 лет
Суммарный коэффициент рождаемости	Увеличение по ср. с 2006 г. в 1,5 раза, до 1,49
Общий уровень смертности (общий коэффициент смертности)	Снижение в 1,6 раза, до 9,12
Миграционный прирост	Увеличение до 300 тыс. чел. в год
Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г.	
Смертность от болезней системы кровообращения (на 100 тыс. чел.)	Снижение не менее чем в 1,4 раза
Смертность от несчастных случаев, отравлений и травм (на 100 тыс. чел.)	Снижение в 2 раза
Младенческая смертность (на 1 тыс. родившихся живыми)	Снижение до показателей развитых стран
Материнская смертность (на 100 тыс. родившихся живыми)	Снижение до показателей развитых стран
Заболеваемость социально значимыми болезнями (на 100 тыс. чел.)	Снижение в 1,5 раза
Объём амбулаторной помощи (в первую очередь профилактической)	Увеличение в 1,3 раза

В перечне целевых индикаторов программы «Развитие здравоохранения Вологодской области» (табл. 2), помимо утвержденных в федеральном документе, приведены дополнительные показатели, поэтому список ожидаемых результатов реализации региональной

программы и шире, и полнее отражает цели обеспечения национальной безопасности, определённые в Стратегии РФ. Кроме того, ожидаемые значения показателей программ развития здравоохранения РФ и Вологодской области несколько отличаются, что объясняется различиями в тенденциях общественного здоровья.

Таблица 2. Целевые индикаторы и ожидаемые результаты реализации государственных программ развития здравоохранения в России и Вологодской области

Целевой индикатор	Государственная программа РФ «Развитие здравоохранения» на период до 2020 года*	Государственная программа «Развитие здравоохранения Вологодской области» на период до 2020 года*
Смертность от всех причин (на 1 тыс. чел.), чел.	Снижение до 11,4	Снижение до 12,2
Младенческая смертность (на 1 тыс. родившихся живыми), чел.	Снижение до 6,4	Снижение до 6,4
Смертность от болезней системы кровообращения (на 100 тыс. чел.), чел.	Снижение до 622,4	Снижение до 649,4
Смертность от дорожно-транспортных происшествий (на 100 тыс. чел.), чел.	Снижение до 10,0	Снижение до 7,8
Смертность от новообразований (в т. ч. злокачественных) (на 100 тыс. чел.), чел.	Снижение до 190,0	Снижение до 195,1
Смертность от туберкулеза (на 100 тыс. чел.), чел.	Снижение до 11,2	Снижение до 6,8
Потребление алкогольной продукции (в перерасчете на абсолютный алкоголь) (на душу населения в год)	Снижение до 10 л	Снижение до 10 л
Распространённость потребления табака среди взрослого населения	Снижение до 26%	Снижение до 25%
Зарегистрировано больных с диагнозом активный туберкулез, установленным впервые в жизни, (на 100 тыс. чел.), чел.	Снижение до 61,6	Снижение до 30,0
Обеспеченность врачами (на 10 тыс. чел.), чел.	Повышение до 40,2	Повышение до 34,2
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	Повышение до 74,3	Повышение до 74
Количество среднего медицинского персонала, приходящегося на одного врача	3 : 1	4 : 1
Отношение средней заработной платы врачей и медицинских работников с высшим медицинским (фармацевтическим) или иным высшим образованием, предоставляющих медицинские услуги, к средней заработной плате по субъекту РФ	Повышение до 200%	Повышение до 200%

*Включают ряд подпрограмм, которые имеют свои перечни субиндикаторов. В таблице представлены общие целевые индикаторы программ.

Как показывают данные таблицы, по некоторым направлениям результаты совпадают полностью. А по таким, как

материнская смертность, распространенность потребления табака среди детей и подростков, охват реабилитационной помощью, обеспеченность койками для оказания паллиативной помощи, удовлетворения потребности граждан, имеющих право на бесплатное получение лекарств, доля учетной и отчетной медицинской документации, представленной в электронном виде, фондооснащенность учреждений здравоохранения, в госпрограмме ориентиров нет.

Выполнение задач по целевым индикаторам

Анализ основных целевых индикаторов свидетельствует о том, что в 2013 г. в среднем по регионам России позитивные тенденции отмечены по девяти из 11 показателей, по которым были предоставлены статистические данные. Вместе с тем на общероссийском уровне выявлены негативные изменения, в частности, вырос показатель смертности от дорожно-транспортных происшествий, сократилась средняя заработная плата младшего медицинского персонала относительно средней по стране. В Вологодской области зафиксирован рост младенческой смертности (10,1, в РФ – 8,2), смертности от болезней системы кровообращения (892,2 на 100 тыс. чел., в РФ – 696,5) и от ДТП, а также сокращение общей продолжительности жизни (69,3, в РФ – 70,7) при рождении. При этом снизилась смертность от туберкулеза (5,4 на 100 тыс. чел., в РФ – 11) и от новообразований, выросла средняя заработная плата медицинского персонала всех уровней квалификации [9].

Анализ системы нормативно-правовых и программных документов в сфере сохранения и укрепления здоровья населения РФ выявил несогласованность в вопросах не только ключевых индикаторов, но и сроков реализации намеченных целей.

Кроме того, наблюдается расхождение направлений деятельности Правительства РФ в области укрепления общественного здоровья и улучшения демографической ситуации с приоритетами, обозначенными Президентом РФ в указах от 7 мая 2012 г. Так, в документе «Основные направления деятельности Правительства РФ до 2018 года» от 31 января 2013 г. не получили отражения или были изменены некоторые задачи, поставленные перед Правительством РФ в Указе № 598 «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения»:

- не введены показатели, характеризующие снижение смертности от основных причин: болезней системы кровообращения, новообразований (в том числе от злокачественных), туберкулёза, дорожно-транспортных происшествий, а также снижение младенческой смертности (в первую очередь в регионах с высоким уровнем данного показателя);

- качественный показатель «доведение объёма производства отечественных лекарственных средств по номенклатуре перечня стратегически значимых лекарственных средств и перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов до 90%» заменен на количественный – «обеспечение роста доли отечественных лекарственных средств в объеме потребления здравоохранения Российской Федерации с 25 до 50%», тем самым осталась нерешённой проблема лекарственной обеспеченности граждан жизненно необходимыми препаратами.

В направлениях деятельности Правительства РФ до 2018 г. не прослеживаются некоторые задачи, перечисленные в Указе № 606 «О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации»:

- не конкретизированы меры по повышению суммарного коэффициента рождаемости, а также по реализации софинансирования «за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета расходных обязательств субъектов РФ, возникающих при назначении выплаты, в тех субъектах РФ, в которых сложилась неблагоприятная демографическая ситуация и величина суммарного коэффициента рождаемости ниже средней по РФ»; не обоснована необходимость составления перечня регионов, в отношении которых будет осуществляться софинансирование расходных обязательств.

К тому же ожидаемая продолжительность жизни при рождении – это комплексный (интегральный) показатель, зависящий от целого ряда социально-экономических, экологических, культурных и других факторов, а ответственными за него назначены службы системы здравоохранения (министерства, департаменты), тем самым другие ведомства оставлены в стороне от регулирования и решения проблем, связанных с данным индикатором.

К недостаткам основных программных документов следует отнести и отсутствие в списке приоритетных характеристик таких статистических показателей, как первичная инвалидность (число лиц, впервые признанных инвалидами); общая

численность инвалидов, состоящих на учёте в Пенсионном фонде РФ, а также детей-инвалидов; первичная заболеваемость; детская и подростковая заболеваемость. Кроме того, отсутствие среди критериев эффективности качественных характеристик, например качества подготовки медицинского персонала, оснащённости медучреждений специализированным современным оборудованием, технического состояния зданий, оказания медицинской помощи, оценок своего самочувствия населением, не позволяет сделать глубокую и комплексную оценку эффективности государственного управления в сфере охраны здоровья населения.

Еще одна проблема – заниженные ориентиры. Так, запланированный на 2025 г. в Концепции демографической политики суммарный коэффициент рождаемости – 1,4 – был достигнут ещё в 2007 г.

Межведомственное взаимодействие

При оценке эффективности государственного управления общественным здоровьем важен анализ межведомственного взаимодействия, которое подразумевает существование как на федеральном, так и на региональном уровне специализированных координационных органов из представителей различных государственных ветвей и общественных организаций, занимающихся подготовкой предложений по улучшению общественного здоровья, разработкой программных и нормативно-правовых документов по его охране, организации взаимодействия власти и общества для решения наиболее острых проблем. На федеральном уровне это – Правительственная комиссия по вопросам охраны здоровья граждан, комитет Госдумы РФ по охране здоровья; координационный совет по региональным программам развития здравоохранения, координационный совет по вопросам ВИЧ/СПИДа, Экспертный совет по охране материнства и детства и мониторингу смертности матерей и детей при Минздраве РФ.

На уровне Вологодской области это – общественный совет и совет общественных организаций по защите прав пациентов при областном департаменте здравоохранения, антинаркотическая комиссия при губернаторе области.

Подчиненность большей части межведомственных органов региона департаменту здравоохранения не способствует эффективной работе, так как для решения проблем сохранения

и укрепления здоровья граждан целесообразнее сотрудничество не только внутри системы здравоохранения, но и госструктур всех ветвей власти, а также общественных объединений, благотворительных и религиозных организаций.

Одной из причин недостаточно эффективной работы по регулированию демографических процессов представляется отсутствие органа власти, в зону ответственности которого оно бы входило. На уровне исполнительной власти демографическую политику курирует Министерство здравоохранения, в котором нет специального департамента по демографическим вопросам [11]. Кроме того, немедицинские факторы демографических процессов лежат вне компетенций указанного ведомства.

Учитывая, что значимая часть полномочий по реализации демографической политики реализуется на региональном уровне, следует обратить особое внимание на опыт создания специализированных координирующих органов в проблемных областях. Так, например, при губернаторе Саратовской области с сентября 2009 г. существует межведомственный координационный совет по формированию здорового образа жизни [12]; при губернаторе Белгородской области с мая 2013 г. – межведомственный координационный совет по вопросам охраны здоровья граждан и формирования единой профилактической среды [13].

На наш взгляд, координацию действий по достижению стратегических целей следует возложить на орган, ответственный за стратегическое планирование развития территорий. В его полномочия должно входить осуществление оценки величин и достижимости параметров общественного здоровья, распределение обязанностей между соответствующими ведомствами и контроль за их выполнением.

Для подготовки документов, учитывающих специфику целевых показателей общественного здоровья региона, требуется следующее:

- уточнение системы индикаторов общественного здоровья с учётом региональных особенностей и включение их в планы федерального и региональных правительств с назначением ответственных исполнителей;

- организация постоянного мониторинга для регулярного контроля ситуации и эффективности реализуемых мер;
- ответственность за контроль состояния общественного здоровья надо возложить на департаменты стратегического планирования, которые будут координировать деятельность всех занятых в области демографической политики структур;
- разработка и реализация ряда региональных и муниципальных нормативно-правовых документов по наиболее актуальным проблемам охраны здоровья населения: заболеваемости гипертонией, сахарным диабетом, злокачественными новообразованиями; инвалидизации населения (в частности, детей); смертности от болезней системы кровообращения, новообразований, внешних причин и т. д.

Решение задач укрепления общественного здоровья позволит избежать целого ряда потерь как социального, так и экономического характера, внося существенный вклад в обеспечение национальной безопасности страны.

Литература

1. Практическая демография / Под ред. Л.Л. Рыбаковского. – М.: Центр социального прогнозирования, 2005. – С. 66.
2. The World Bank. World Development Indicators [Электронный ресурс] URL: <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx> (дата обращения: 3.02.2015).
3. Шабунова А.А., Кондакова Н.А. Региональный опыт реализации программы модернизации здравоохранения // Здравоохранение Российской Федерации. – 2014. – № 2. – С. 8–13.
4. Об итогах работы Министерства здравоохранения Российской Федерации в 2013 году и задачах на 2014 год / Министерство здравоохранения Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения: 17.02.2015).
5. Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года: утв. Указом Президента РФ от 09.10.2007 № 1351 // Информационно-правовой портал Гарант [Электронный ресурс] URL: <http://base.garant.ru/191961/> (дата обращения: 11.02.2015).
6. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. расп. Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р // Информационно-правовой портал Гарант [Электронный ресурс] URL: <http://base.garant.ru/194365/> (дата обращения: 11.02.2015).
7. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: утв. Указом Президента РФ от 12.05.2009 № 537 /

Официальный сайт Совета безопасности Российской Федерации. URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/1/99.html> (дата обращения: 11.02.2015).

8. Развитие здравоохранения на период до 2020 года: государственная программа Российской Федерации: утв. пост. Правительства РФ от 15.04.2014 № 294 / Министерство здравоохранения Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения: 11.02.2015).

9. Развитие здравоохранения в Вологодской области на 2014–2020 годы: государственная программа: утв. пост. Правительства области от 28.10.2013 № 1112 / Департамент здравоохранения Вологодской области [Электронный ресурс] URL: <http://depzdrav.gov35.ru/> (дата обращения: 11.02.2015).

10. Модернизация здравоохранения в оценках населения и медицинских работников / А.А. Шабунова, В.Н. Асташов, Н.А. Кондакова, С.М. Шкаревская // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 2 (26). – С. 87–100.

11. Белобородов И.И. Информационное сопровождение семейно-демографической политики: доклад на круглом столе «Пути сотрудничества церкви, общества и государства в целях защиты семьи и семейных ценностей» [Электронный ресурс] URL: http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=5&idArt=1657 (дата обращения: 17.02.2015).

12. О создании межведомственного координационного совета по формированию здорового образа жизни: пост. губернатора Саратовской области от 17.09.2009 № 98 // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс] URL: <http://docs.cntd.ru/document/933013222> (дата обращения: 17.02.2015).

13. О создании Координационного совета по вопросам охраны здоровья граждан и формирования единой профилактической среды: пост. губернатора Белгородской области от 29.05.2013 № 61 // Информационно-правовой портал Гарант [Электронный ресурс] URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/belgorod/479709/> (дата обращения: 17.02.2015).

Налоговый механизм стимулирования инноваций в России

А.С. АЛИСЕНОВ, кандидат экономических наук, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Москва.
E-mail: a.alisenov@mail.ru

В статье рассмотрены вопросы налогового стимулирования инноваций в России и отмечается слабый инновационный и инвестиционный потенциал налоговой системы в целом. В отличие от большинства развитых стран, где налоговый механизм является основным источником стимулирования роста экономики, в Российской Федерации система налоговых льгот и преференций не стимулирует рост инвестиций в основной капитал и не поощряет инновации. Во многом это объясняется непродуманностью мер налогового регулирования экономики. Разработаны рекомендации и предложения по повышению регулирующей роли налогов в стимулировании инноваций и инвестиций.

Ключевые слова: инновации, налоговая скидка, налоговые льготы и преференции, национальная инновационная система (НИС), инвестиционный налоговый кредит, налоговые каникулы, ускоренная амортизация

Особенности российской НИС

Кризисная ситуация в экономике России, введение санкций, снижение цен на нефть заставили искать интенсивные пути развития, повышать производительность труда, инвестировать в высокие технологии и человеческий капитал. В Стратегии-2020 определены 20 ключевых шагов, необходимых для достижения поставленных целей, в числе которых – введение дополнительных льгот (в том числе налоговых) для развития инжиниринга и информационных технологий; формирование территориальных центров генерации и коммерциализации знаний на базе наукоградов, академгородков, ЗАТО. К 2020 г. по размерам ВВП Россия должна войти в пятерку крупнейших экономик мира, а инвестиции в основной капитал вырастут на 80–85% [1]. Для реализации столь амбициозных целей необходим переход от экспортно-сырьевой стратегии развития экономики к политике инвестиционно-инновационного развития.

Приоритетность инвестиционно-инновационного развития российской экономики отражена и в Сценарных условиях

долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. В соответствии с основной концепцией вышеназванного документа в долгосрочной перспективе темпы роста российской экономики будут зависеть от развития институтов, определяющих предпринимательскую и инвестиционную активность [2].

Занять достойное место в мировом экономическом хозяйстве можно только при условии, если компании последовательно и неуклонно развивают инновационную деятельность. В связи с этим остро встает вопрос о необходимости построения национальной инновационной системы (НИС).

Главной проблемой российской НИС является слабо развитый процесс коммерциализации изобретений, неготовность к этому предпринимательской среды. В связи с этим одной из основных задач государства становится стимулирование коммерциализации инноваций. Если в ЕС коммерциализируется до 80% научных достижений и разработок, а в США – свыше 90%, то в России – не более 20% [3]. В результате спрос на современные технологии в Российской Федерации на 50–80% удовлетворяется за счет импорта, объемы которого в условиях введения против Российской Федерации санкций с каждым годом будут неуклонно падать. Сырьевой вектор развития экономики также способствовал снижению спроса на инновации. Такое положение дел привело к тому, что к 2009 г. численность научных работников сократилась почти в 4,5 раза по сравнению с 1991 г. и втрое – по сравнению с первым годом независимого развития России (1992 г.) [4].

Слабый налоговый потенциал экономики привел к снижению инвестиций в собственный капитал. Значительное падение доли инвестиций в основной капитал приходится на 2009 г. и связано с мировым финансовым кризисом. Уже в 2010 г. произошел их существенный рост, который продолжился в 2011 г. Однако после указанного периода наметилась тенденция к снижению этого показателя.

По мнению большинства экспертов, неразвитый спрос на результаты НИОКР и инновации со стороны промышленного сектора экономики обусловлен и общей антиинновационной направленностью современного российского законодательства, которое обеспечивает необоснованно высокую по сравнению с наукоемкими производствами рентабельность сырьевому

и банковскому секторам. Причина невостребованности НИОКР видится и в разобщенности общественных и государственных институтов, бизнес-сообществ, образовательных учреждений в формировании общей долгосрочной стратегии развития [5].

В контексте формирования НИС одной из ключевых является проблема коммерциализации исследований. Бизнес-сообщество не готово оплачивать результат интеллектуального труда ученого, учитывая неопределенность конечного результата. А ученый в своих разработках нередко не концентрируется на получении результата и не принимает во внимание возможные в будущем факторы риска. Получается замкнутый круг, разорвать который можно только с помощью продуманной и взвешенной государственной политики в области стимулирования инноваций.

В условиях, когда бизнес-сообщество не готово инвестировать в инновационный продукт собственные финансовые ресурсы, российское государство вынуждено увеличивать бюджетное финансирование инноваций. Так, по данным OECD, в финансировании научных исследований и разработок в 2013 г. доля государства в нашей стране была максимальной – 70,3%, в то время как в США – 31,4%, Великобритании – 32,1%, Германии – 29,5%, Южной Кореи, Дании, Финляндии, Швеции – от 25,7% до 27,7%, Китае – 23,3%. В инновационно продвинутых странах основную долю затрат на НИР несет не государство, а частный бизнес, университеты и негосударственные организации. Поэтому в мировой практике особую значимость приобретают меры налоговой поддержки бизнес-сообщества в виде существенных налоговых льгот и преференций хозяйствующим субъектам, осуществляющим инновационные проекты или венчурные вложения. При этом основные налоговые льготы следует предоставить инновационным организациям, характеризующимся следующими признаками.

1. Инновационная продукция обладает большей добавленной стоимостью, а следовательно, в совокупной налоговой нагрузке этих организаций велика доля НДС. Применение действующих в настоящее время ставок НДС для данной категории налогоплательщиков является одним из основных факторов сдерживания их развития.

2. В расходах инновационных предприятий наибольший удельный вес (по разным оценкам, от 60 до 80%) занимают расходы

на оплату труда сотрудников, а следовательно, и на уплату страховых взносов во внебюджетные фонды социального страхования. Действующая в настоящее время совокупная ставка страховых взносов в размере 30% является чрезмерной для данной категории налогоплательщиков.

3. Высокий уровень совокупной налоговой нагрузки с учетом вышеперечисленных налогов и взносов, а также налогов на прибыль, на имущество организаций и земельного.

Меры налогового стимулирования инноваций

Установление налоговых льгот и преференций

Налог на прибыль (доходы) предприятий. В механизме стимулирования инвестиций этот налог в России, на наш взгляд, используется слабо. Многие страны с развитой рыночной экономикой стремятся максимально эффективно применять регулируемую функцию налога на прибыль (доходы) юридических лиц через механизм инвестиционного стимулирования хозяйствующих субъектов и предоставления существенных льгот и преференций. На начальном этапе предоставления льгот поступления налога на прибыль уменьшаются, однако в последующем за счет расширения налогооблагаемой базы происходит прирост сумм поступлений в государственный бюджет по данному налогу.

Еще одним инструментом стимулирования диффузии инноваций являются налоговые льготы на прибыль от продажи акций, связанных с высокотехнологичными активами. Во многих развитых странах для привлечения инвесторов в высокорискованные инновационные проекты предусмотрены специальные налоговые льготы по налогу на прибыль от продажи ценных бумаг, бывших в собственности, например, более трех лет.

Указанная мера будет способствовать снижению спекулятивной мотивации инвесторов и стимулировать их вкладывать активы в долгосрочные проекты. Так, например, в США в результате снижения ставки налога на прибыль от продажи акций, принадлежащих владельцам более пяти лет, с 39,6% до 18% был отмечен значительный прирост инвестиций в инновации многих транснациональных компаний.

Следующий элемент стимулирования инноваций – преференции в форме налоговых скидок на инвестиции. Налоговые преференции позволяют уменьшать налогооблагаемую базу

по налогу на прибыль по факту инвестирования средств в основную капитал. Такие преференции в России предоставлялись до 1 января 2002 г.

В условиях введения против России экономических санкций считаем целесообразным реанимировать отмененную норму, которая позволяла предприятиям уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль на сумму произведенных вложений капитального характера. Максимальный размер вычета по налогу на доходы предприятий не мог превышать 50% налогооблагаемой базы.

Также предприятиям инновационного типа следует разрешить списывать в расходы, учитываемые при налогообложении прибыли, проценты по заемным (кредитным) ресурсам в полном объеме. В настоящее время действует так называемое общее ограничение по включению в расходы процентов по заемным средствам. В частности, в 2014 г. в расходы могут быть включены проценты по кредитам, не превышающие действующей ставки рефинансирования Банка России, увеличенной в 1,8 раза*.

Налог на добавленную стоимость. Действующие в настоящее время преференции по НДС, установленные для предприятий сферы НИОКР, представляются несущественными. В частности, не подлежат налогообложению НДС операции по выполнению организациями НИОКР, относящихся к созданию новых видов продукции и технологий или к усовершенствованию производимой продукции и технологий, но только в том случае, если в состав НИОКР включаются виды деятельности, связанные с разработкой конструкции инженерного объекта или технологической системы либо с разработкой новых технологий.

Не подлежат налогообложению НДС и реализация исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программные продукты для электронных вычислительных машин, базы данных для ЭВМ, топологии интегральных микросхем, ноу-хау, а также исключительные права на использование вышеуказанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора (соглашения). Однако непосредственно для инноваций указанная

*Об этом сказано в п. 1.1 ст. 269 Налогового кодекса РФ (ч. II). Принят Государственной думой Российской Федерации от 19.07.2000 г. (в действующей редакции от 04.10.2014 г.).

льгота не представляет собой ценности, при этом она таит в себе существенные риски потерь для бюджета страны, так как такие лицензионные договоры достаточно широко применяются в схемах налоговой оптимизации.

При этом налогообложение добавленной стоимости финансовых операций имеет льготный характер. Финансовые операции в России освобождены от уплаты НДС (за исключением операций по инкассации денежных средств). Получается, что государство стимулирует финансовый сектор экономики без каких-либо ограничений и условий, в то время как в части инновационных расходов от предприятий требуется выполнение множества процедур, ограничивающих в конечном итоге их инновационную активность [6].

В целях стимулирования инвестиций следует рассмотреть возможность замены НДС на налог с продаж, введение которого позволит решить проблему наличия в экономике России большого количества посредников, из-за чего затруднен выход на мировые рынки отечественных производителей. Чем больше посредников в коммерческо-сбытовой цепочке, тем выше цены на товары и услуги конечного потребления. При этом определенное влияние на рост цен и тарифов оказывает НДС. Поэтому установление налога с продаж, взимаемого только с оборотов розничной торговли, позволит избежать завышения цен, в том числе на инновационную продукцию.

Эффективному взаимодействию и сотрудничеству малого и крупного бизнеса препятствует массовое применение малыми предприятиями специальных налоговых режимов (УСН и ЕНВД). При таком режиме уплата единого налога заменяет собой ряд основных налогов (на прибыль, НДС, налог на имущество и др.). В связи с этим взаимовыгодное сотрудничество становится проблематичным из-за того, что крупные и средние предприятия не имеют возможности возместить НДС по закупкам, производимым у предприятий, освобожденных от уплаты НДС. Поэтому, как показывает практика, крупные и средние предприятия предпочитают производить закупки друг у друга, отказывая в этом малым фирмам. Введение налога с продаж будет способствовать решению и этой проблемы.

Налог на доходы физических лиц. Подходящее налогообложение является важным инструментом налогового регулирования.

Однако его использование более эффективно в странах с относительно высокими и стабильными доходами населения. Посредством изменения налоговых льгот развитые страны стремятся сделать подоходное обложение нейтральным, чтобы оно не снижало стимулы к труду, предпринимательской деятельности, сбережениям, инвестициям и инновациям.

В России положительным фактором функционирования инвестиционно направленной налоговой системы является вычет из базы налога на доходы уплачиваемых процентов по ипотечному кредиту в полном объеме. Это согласуется с опытом большинства экономически и промышленно развитых стран, в то время как ограничение размера налогового вычета в 2 млн руб. существенно снижает его эффективность, поскольку чаще всего не соответствует величине реальных расходов на приобретение жилья. Подобное ограничение (в 2 млн руб.) абсурдно для России, учитывая достаточно сильный разброс цен на недвижимость на территории страны. Также вследствие неразвитости рынка ипотечного кредитования, искусственного завышения в некоторых регионах страны цен на жилье средние слои населения будут практически лишены возможности приобретать его в кредит. Поэтому воспользоваться этим вычетом сможет лишь ограниченная часть населения с высокими доходами.

Положительным фактором, поощряющим стремление граждан к обучению и повышению уровня профессиональных знаний, будет возможность использования ими социального налогового вычета на обучение. Однако здесь можно отметить следующие ограничения.

Во-первых, ограничение на величину вычета на обучение размером в 12000 руб. в подавляющем большинстве случаев не покрывает фактические затраты налогоплательщика. И если работник воспользуется указанным вычетом в полном объеме, то потеряет право на другие социальные вычеты (лечение, благотворительность и др.).

Во-вторых, ограничение величины налогового вычета на обучение детей в возрасте до 18 лет, а студентов дневной формы обучения – до 24 лет на величину расходов в 50000 руб. на каждого ребенка также не покрывает фактических затрат налогоплательщика.

В-третьих, на рынке образовательных услуг наблюдаются серьезные перекосы, не отвечающие потребностям науки и производства.

Таким образом, установление ограничений по налоговому вычету не в полной мере стимулирует граждан повышать расходы на обучение. В связи с чем было бы целесообразно установить величину социального налогового вычета на обучение в размере фактических затрат без каких-либо ограничений.

Амортизационная политика

В российской практике налогообложения механизм ускоренной амортизации предусмотрен ст. 259 гл. 25 НК РФ и относится к числу льгот, стимулирующих инвестиции в основной капитал.

В части эффективности применения амортизационной политики показателен пример развитых стран. Так, в Германии малые и средние предприятия могут применять ускоренную амортизацию с целью уменьшения налогового бремени. При этом 40% стоимости актива можно списать до фактического приобретения, а после приобретения – еще 20% от его первоначальной стоимости. Также предусмотрено разложение убытков на неопределенный по времени период.

В России же механизм ускоренной амортизации с экономической точки зрения не стимулирует инновации, а представляет собой лишь способ снижения убытков организации от инфляции, так как сумма начисленной за несколько лет амортизации основных средств значительно меньше их стоимости в год их приобретения. Поэтому высокий уровень инфляции у нас в стране и рассматривается как фактор, негативно влияющий на развитие инновационной экономики.

На наш взгляд, необходимо отойти от жесткого регулирования государством применения повышающих коэффициентов амортизации. Право их применения, как мы считаем, следует закрепить за предприятием, то есть использование механизма ускоренной амортизации должно быть добровольным. В таком случае предприятие сможет самостоятельно регулировать величину амортизационных накоплений посредством установления повышающих коэффициентов, исходя из перспектив развития предприятия и его инвестиционной политики.

Применение такого способа стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности позволяет предприятию получать дополнительные финансовые средства не извне, а из собственной прибыли за счет уменьшения выплат налога на прибыль и перевода ее в издержки производства в размере сумм амортизационных накоплений. В таком случае финансирование инвестиционной деятельности частично осуществляется из бюджета, а не заемных средств. В результате повышается эффективность бизнеса, так как, с одной стороны, в совокупных инвестициях сокращается доля заемных (кредитных) ресурсов, по которым надо выплачивать проценты, с другой – сокращается величина свободного остатка прибыли, отягощенная налогом на прибыль.

При этом взнос государства в инновационно-инвестиционную деятельность в виде недополученных налоговых поступлений в бюджет по налогу на прибыль можно считать государственным поощрением, призванным ускорять инвестиционную активность бизнеса, что в конечном итоге обеспечит в будущем рост поступлений по большинству налогов за счет расширения производства и налогооблагаемой базы.

Показателен пример положительного воздействия использования механизма ускоренной амортизации на развитие экономики в Норвегии. В этой стране по оборудованию и имуществу, которое используется при добыче нефти и газа, годовые амортизационные отчисления составляют 33,3% балансовой стоимости актива. При этом за год начисления амортизационных отчислений берется тот, в котором инвестиции были осуществлены. В случае неиспользования накопленной амортизации по целевому назначению в течение двух лет неизрасходованная их сумма увеличивает прибыль организации до налогообложения с начислением налога на прибыль за все время нецелевого использования амортизационной величины. Значительная доля амортизационных накоплений в инвестициях в основной капитал стала одной из причин, которая позволила этой стране занять передовые позиции в мире по добыче нефти и природного газа [7].

Другая проблема заключается в том, что в нашей стране бухгалтерский учет основных средств ведется не для финансовой отчетности, а в налоговых целях. С этим и связано большинство трудностей корректного выбора учетных правил. Именно налоговый аспект учета является главным сдерживающим фактором

развития бухгалтерского учета основных средств в соответствии с принципами МСФО. Ведь на практике, как правило, бухгалтеры стремятся к выбору не эффективных и рациональных способов учета основных средств, а таких, которые будут способствовать максимальному сближению бухгалтерского и налогового учетов. Это связано с тем, что различия в способах учета основных средств в бухгалтерском и налоговом учетах в дальнейшем могут повысить трудоемкость учетных процедур в связи с расчетом временных налоговых разниц. Использование данных бухгалтерского учета для расчета тех или иных параметров налогообложения создает для составителей отчетности такие условия, которые не позволяют выбирать уместные варианты учета, нацеленные на представление полезной информации об имущественном и финансовом положении организации.

Эффективным способом стимулирования инвестиций в основной капитал может быть признано введение поощряющей амортизационной премии (ставки) в размере до 150% от первоначальной стоимости основных средств, используемых в реальном секторе экономики. Это позволило бы инвесторам компенсировать возможный рост цен на новое и более совершенное оборудование и технику на дату приобретения, не прибегая к заемным источникам финансирования обновлений. Особенно актуальной и своевременной указанная льгота становится в ситуации существенного роста цен на продукцию как собственного, так и зарубежного производства.

Налоговые каникулы и инвестиционный налоговый кредит

Для стимулирования инвестиционной активности в мировой практике широко используется инвестиционный налоговый кредит, который предусматривает полное или частичное освобождение от обложения прибыли, идущей на новые инвестиции, в приоритетные отрасли промышленности или для промышленного развития экономически отсталых регионов. В индустриально развитых странах инвестиционный налоговый кредит, по сути, – это финансирование государством капитальных вложений частного бизнеса, а по форме – налоговая скидка. Он рассчитан на стимулирование замены устаревшего оборудования и внедрение новейших видов техники и технологий.

Российская практика применения инвестиционного налогового кредита существенно отличается от мировой. Согласно Налоговому кодексу, «инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организации, имеющей соответствующие основания, предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов». Таким образом, это действительно кредит, предполагающий возвратность, срочность и платность, а вовсе не налоговая скидка. Срок, на который предоставляется кредит, – от одного года до пяти лет (п. 1 ст. 66 НК РФ) [8].

В проектах, связанных с проведением технического перевооружения собственного производства, срок предоставления кредита до пяти лет слишком мал. За такой период капитальные вложения подобного характера не всегда могут окупиться. Представляется более рациональным предоставление инвестиционного налогового кредита в течение срока окупаемости инвестиционно-инновационного проекта.

Одним из эффективных механизмов стимулирования инвестиций являются налоговые каникулы, с помощью которых государство стремится стимулировать инвестиции в приоритетные отрасли. Например, в 1970–1980-х годах в Японии применялись налоговые каникулы сроком на четыре года для вновь созданных компаний в радиоэлектронной и химической промышленности. Временное частичное освобождение от уплаты налога на прибыль действует во Франции и распространяется на вновь созданные малые и средние предприятия, в том числе научно-исследовательские. Действующая ставка по налогу на прибыль в течение первых пяти лет уменьшается на 50%. А в Великобритании для начинающих инновационных компаний налог на прибыль снижен с 20% до условного в 1% [9].

Принято считать, что налоговые каникулы наиболее популярны в развивающихся странах, стремящихся привлечь прямые иностранные инвестиции. Налоговые каникулы могут быть установлены для определенных отраслей или регионов. Например, в Китае они предоставляются для предприятий, расположенных в пяти особых экономических зонах и в Шанхае. Налоговые каникулы в этих зонах действуют в течение двух лет с момента регистрации предприятия и предусматривают 100%-е освобождение

от уплаты налога на доходы (прибыль). В последующие три года налоговый платеж уменьшается на 50%.

В Индии также применяются налоговые каникулы для вновь созданных предприятий, расположенных в особых экономических зонах и производящих экспортную продукцию. Предприятиям, экспортирующим собственную продукцию за пределы таможенной территории Индии, предоставляются льготы в виде полного освобождения от уплаты налога на прибыль сроком на пять лет. В течение последующих 10 лет прибыль от экспорта облагается налогом только на 50%.

Стимулировать через налоговые каникулы можно было бы не только новые предприятия приоритетных отраслей, но и вновь создаваемые малые предприятия производственного назначения. Их можно вводить на первые два года, чтобы за это время преодолеть сложности периода становления бизнеса. В России налоговые каникулы предоставлялись в соответствии с федеральным законом 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке субъектов малого предпринимательства» только малым предприятиям и только в части платежей по налогу на прибыль. В соответствии с положением вышеназванного закона малые предприятия первые два года работы в полном объеме освобождались от уплаты налога на прибыль, а в третий и четвертый – на 50 и 75% соответственно. Данная льгота была отменена с 1 января 2002 г. в связи с понижением основной ставки налога на прибыль. Действие данного механизма должно быть направлено только на приоритетные отрасли экономики и субъектов малого предпринимательства.

В России механизм предоставления налоговых каникул, предусматривающий полное освобождение от уплаты налога на прибыль малых предприятий, себя дискредитировал, скорее всего, из-за слабой налоговой дисциплины российских предпринимателей.

С 2015 г. вводится существенная льгота для вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Субъектам Российской Федерации предоставляется право закреплять налоговые льготы в виде налоговых каникул на период до 2015–2018 гг. При этом налогоплательщики, освобожденные от уплаты налогов, должны будут осуществлять свою деятельность в строго определенных сферах: производственной, социальной и научной, а также применять упрощенную или патентную систему налогообложения.

Однако, несмотря на все перспективы дальнейшего снижения налоговой нагрузки на малый бизнес, остается открытым вопрос, насколько будут готовы законодательные органы субъектов Российской Федерации идти на столь серьезные налоговые послабления. Дело в том, что большинство регионов испытывают серьезные трудности с наполнением собственных бюджетов – их совокупный дефицит составляет около 1,5 трлн руб. В этих условиях будет крайне сомнительным ожидать от субъектов Российской Федерации введения сколько-нибудь значимых налоговых послаблений для предприятий. Скорее всего, они будут массово отказываться в предоставлении налоговых льгот.

Технико-внедренческие и особые экономические зоны

По мнению большинства российских и зарубежных экспертов, основной проблемой в сфере регионального развития инноваций является отсутствие действенного механизма, направленного на стимулирование инновационной деятельности на отдельно взятой территории, местности. Однако не следует недооценивать и региональный срез налогового стимулирования: принято считать, что технологии и знания лучше распространяются в пределах одного региона, местности, климатической зоны. Такой вывод основан на распространенном в экспертных кругах мнении, что «знания пересекают улицу легче, чем океан».

Хорошо известны примеры бурного роста Кремниевой долины в США, сети японских технополисов в Тояме, Ямагути, Хамамацу и других префектурах, Софии Антиполис во Франции и др., которые стали «точками роста» в далеко не процветавших территориях и принесли им немалый доход.

В данном контексте важным инструментом развития инновационной деятельности, направленным на поддержку научно-технического потенциала России, являются особые экономические зоны технико-внедренческого типа. При этом действующее российское законодательство предоставляет таким ОЭЗ ряд экономических преимуществ. Они освобождаются от уплаты налога на прибыль (только та часть налога, которая зачисляется в региональный бюджет, а это значительная его часть). Также резиденты на пять лет освобождаются от уплаты налога на имущество организаций и земельного налога на участки,

расположенные на территории ОЭЗ (с момента возникновения права собственности). В ОЭЗ технико-внедренческого типа иностранная техника и оборудование ввозятся без уплаты таможенных пошлин, ввозимые товары освобождаются от уплаты НДС на таможене, ставки страхового взноса снижаются до 14% [10].

В России меры государственной поддержки объектов инновационной инфраструктуры, в том числе закрытых административно-территориальных образований, наукоградов, технопарков, недостаточны для стимулирования их инновационной активности. Практика развития данных территорий показывает, что созданная там инновационная инфраструктура используется крайне неэффективно. Результаты научно-исследовательской деятельности не получают широкого практического внедрения. Ключевой проблемой в инвестиционном сотрудничестве России с зарубежными странами является наш плохой инвестиционный климат, который продолжает ухудшаться в связи с введением экономических санкций против нашей страны и оттоком капиталов.

Специальный налоговый режим

Наиболее эффективной формой налогового стимулирования инноваций считается введение принципиально нового специального налогового режима, в рамках которого предлагается освободить научные и инновационные организации от уплаты ряда основных налогов: на прибыль; на добавленную стоимость, в том числе по товарам, ввозимым на территорию РФ по внешнеторговым контрактам, если такие поставки связаны с их основной (инновационной) деятельностью; на имущество организаций и на землю. Также предприятия освобождаются от уплаты страховых взносов во внебюджетные фонды социального страхования. Последнее, на наш взгляд, наиболее актуально, так как в стоимости инновационного продукта доля расходов на оплату труда весома.

Представляется целесообразным вместо указанных выше четырех налогов и взносов по обязательному социальному страхованию для данной категории налогоплательщиков установить единый налог, уплачиваемый по ставке 5–6% с полученных ими доходов.

Выводы

Таким образом, в целях развития приоритетных отраслей экономики страны предлагаем следующие меры.

- Уменьшение налоговой нагрузки за счет снижения ставки налога на доходы (прибыль) предприятий и организаций, осуществляющих инвестиции в основной капитал, с нынешних 20% до 10%. Такое снижение для всех предприятий, направляющих средства на развитие инновационной деятельности, а также реинвестированную в развитие производства, в том числе в покупку иностранных технологий, можно производить через налоговую скидку, а не уменьшение налоговой ставки для всех категорий плательщиков.
- Полное или частичное освобождение вновь создаваемых предприятий от уплаты отдельных видов налогов, в особенности по налогу на доходы (прибыль) организаций и предприятий (предоставление налоговых каникул и освобождений на срок до пяти лет).
- Приведение в соответствие с международной практикой механизма предоставления инвестиционного налогового кредита с отменой уплаты процентов за его обслуживание.
- Введение поощряющей ставки амортизации до 150% от стоимости приобретаемого оборудования с применением норм ускоренной амортизации.
- Дифференцированный подход при налогообложении предприятий производственного и непроизводственного секторов на основе реализации принципа приоритетности товарного производства.
- Снижение ставки НДС либо его трансформация в налог с продаж.
- Установление дифференцированных ставок по налогу на прибыль и НДФЛ с доходов в виде дивидендов в зависимости от произведенных инвестиций и вложений.
- Упрощение мер налогового администрирования: важно сделать законодательство о налогах и сборах понятным для всех и исключить противоречия в нем. Относительно высокие издержки по администрированию налогов ложатся преимущественно на плечи добросовестного налогоплательщика и увеличивают его налоговую нагрузку.

С этой целью потребуются внести соответствующие изменения в налоговое законодательство и сформировать принципиально новую инвестиционную стратегию на долгосрочную и среднесрочную перспективу. Главным элементом такой политики

необходимо выбрать стратегию роста инвестиций в основной капитал за счет самих налогоплательщиков, разработав механизм установления адресных льгот по средствам, направленным на инвестиции.

Литература

1. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика // Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. [Электронный ресурс] URL: <http://2020strategy.ru/> (дата обращения: 18.09.2014).

2. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 года // Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс] URL: <http://www.economy.gov.ru/> (дата обращения: 26.09.2014).

3. Россия в цифрах 2011 / Росстат. – М. – С. 401. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_11/Main.htm (дата обращения: 14.11.2014).

4. Новицкий Н. А. Инвестиционный потенциал развития инновационной России // Науч. докл. Института экономики РАН: в 4 т. Том II. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2010. – С. 311.

5. Иванова Н. И. Социальный контекст инновационного развития // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 5. – С. 87–89.

6. Алисенов А. С. Налог на прибыль: опыт применения в Российской Федерации и Республике Казахстан // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2009. – № 1. – С. 52–55.

7. Сайфиева С. Российская система налогообложения: взгляд изнутри // Вопросы экономики. – 2012 – № 12. – С. 126.

8. Алисенов А. С. Сравнительный анализ эффективности применения налога на добавленную стоимость в России и Казахстане на пути их возможной интеграции // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2006. – № 4. – С.68.

9. Черноморова Т. Региональная инновационная политика Великобритании // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 4. – С.122–125.

10. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 г. и плановый период 2015 и 2016 гг. [Электронный ресурс] URL: <http://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 11.12.2014).



«Всё для фронта! Всё для победы!»*

В.И. ЗОРКАЛЬЦЕВ, доктор технических наук, Институт систем энергетики им. Л.А. Мелентьева СО РАН, Иркутск

В статье рассматривается соотношение вооруженных сил СССР и Германии в Великой Отечественной войне, объемы производства, а также преобразования экономики СССР в период Великой Отечественной войны.

Ключевые слова: Великая Отечественная война, экономика, вооруженные силы, Германия, СССР

Экономический потенциал СССР и Германии

В качестве основного положительного результата предвоенного развития экономики СССР следует отметить огромный рост промышленного потенциала страны (табл. 1).

Таблица 1. Динамика объемов производства продукции в СССР (1913–1940 гг.)

Вид продукции	1913	1928	1940
Электросиêuэнергетика, млрд кВт·ч	1,9	5,0	48,3
Уголь, млн т	25,3	35,3	165,9
Чугун, млн т	4,2	3,3	14,9
Сталь, млн т	4,2	4,3	18,3
Прокат, млн т	3,25	3,4	13,1
Цемент, млн т	1,5	1,8	5,7
Кирпич, млн шт.	2,96	2,8	7,8
Деловая древесина, млн м ³	27	36	118
Ткани, млрд м	2,8	2,9	4,4
Обувь кожаная, млн пар	60	58	211
Сахар-песок, млн т	1,3	1,3	2,1

* Статья подготовлена на основе докладов, сделанных на Ученом совете Института систем энергетики им. Л.А. Мелентьева СО РАН в мае 2005 г. и в мае 2010 г. В основу докладов были положены лекции профессора Бориса Павловича Орлова по экономической истории СССР, которые он читал студентам в Новосибирском государственном университете, и другие его работы [1–3].

Автор также выражает благодарность Л. С. Беляеву и Г. И. Ханину за полученные от них замечания и советы.

Тем не менее в начале Великой Отечественной войны экономический потенциал СССР был значительно слабее, чем у Германии, хотя с конца 30-х годов в СССР происходило небывалое в мировой практике наращивание и перераспределение экономического потенциала на нужды обороны. Это приводило к снижению темпов промышленного развития и уровня жизни населения (и без того невысокого в довоенный период). Было отставание примерно в 1,5–2 раза по производству металла, угля, электроэнергии, металлорежущих станков и т. д., к 1942 г. этот разрыв увеличился до 3–4 раз.

При этом все три года третьей пятилетки происходило резкое наращивание удельного веса расходов на оборону: уже в 1938 г. они составили 18,7% от общих расходов государственного бюджета, в 1939 г. эта доля достигла 26,3%, в 1940 г. – 32,2%, на 1941 г. (план) – 43,4%. СССР ускоренными темпами готовился к большой войне.

Вынужденной платой за повышение военных затрат и разбалансировку доходов и расходов населения стало уменьшение в 1940 г. (впервые с 1933 г.) фонда гражданского потребления. В конце 1939 г. был повышен уровень цен. В 1940 г. по сравнению с 1937 г. значительно уменьшилось душевое потребление картофеля (со 124 до 76 кг), фруктов (с 15 до 6 кг), молока (с 52 до 46 кг) и других молочных продуктов (с 4,3 до 3,1 кг), рыбы (с 9,9 до 7,1 кг), сахара (с 14 до 10 кг).

Однако даже при отставании в выпуске важнейших видов продукции СССР смог произвести больше, чем Германия, танков, самолетов и другого вооружения. В СССР экономика подверглась более глубоким изменениям, чем в Германии. Произошло большое перераспределение средств в пользу III-го подразделения («производство средств истребления», по терминологии С.Г. Струмилина). Доля военного потребления составила за годы войны по промышленной продукции более 65%, по сельскохозяйственной – 25%, в перевозках – 60%. Военная победа СССР была достигнута ценой гораздо большего истощения производительных сил, чем в какой-либо другой из участвовавших во второй мировой войне стран.

Преимущество Германии основывалось, в том числе, на широком использовании внешних экономических ресурсов в военных целях. СССР стал получать помощь от США и Англии

уже с 1941 г., но в ощутимых масштабах – только с 1943 г., когда он был уже на гребне побед. В начале войны наша страна вынуждена была опираться в основном только на свои возможности. Надо отметить большую помощь Монголии (относительно масштабов этой страны), оказанную с первого года войны продовольствием (мясом), о чем незаслуженно мало говорится в исторических работах.

Соотношение вооруженных сил

К началу войны СССР очень сильно отставал от Германии в вооруженных силах в количественном и особенно в качественном отношении (табл. 2). По численности армия СССР составляла только половину от германской. Необходимо учитывать, что на стороне Германии против СССР воевали многие страны Европы (Австрия, Испания, Италия, Венгрия, Финляндия, Румыния, Дания, Норвегия, Словакия, Хорватия). На вооруженные силы Германии работал экономический потенциал ряда завоеванных ею (Чехия, Польша, Франция, Бельгия, Дания и др.) либо примкнувших к ней добровольно стран (Австрия, Венгрия, Финляндия, Болгария и др.). Многие страны активно торговали с Германией, в том числе стратегически важными видами ресурсов.

Таблица 2. Соотношение вооруженных сил СССР и Германии в 1941–1942 гг., %

Показатель	22 июня 1941 г.	1 ноября 1942 г.
Личный состав вооруженных сил	53	100
Танки и самоходки	48	42
Орудия и минометы	79	103
Самолеты	31	88

Заметим, что до настоящего времени нет надежных опубликованных данных о состоянии вооруженных сил СССР в начале Великой Отечественной войны. Данные о количестве разных видов вооружения в СССР, представленные в таблице 2, отражают официальную позицию советской исторической науки 1960–1980-х годов. Но при учете количества танков и самолетов в СССР рассматривались только новые их виды, а относительно германских вооруженных сил такое выделение не производилось. В таблице 3 приведены сравнительные данные, опубликованные

в XXI веке [4], в которых учтены уже все виды танков и самолетов СССР на начало войны. Из них видно, что по количеству танков и самолетов на начало войны СССР значительно превосходил Германию. Поражения и колоссальные потери вооруженных сил СССР необходимо, вероятно, в первую очередь связать с их плохой боеготовностью на начало войны.

Таблица 3. Соотношение вооруженных сил СССР и Германии на начало войны

Показатель	Германия	Союзники Германии	Всего	Соотношение с СССР	СССР
Личный состав, млн чел.	4,6	0,9	5,5	1,9:1	2,9
Орудия и минометы, тыс. ед.	42	5,2	47,2	1,43:1	32,9 (без 50мм)
Танки, тыс. ед.	4	0,3	4,3	0,3:1	14,2 (в том числе 2,2 – в ремонте)
Боевые самолеты, тыс. ед.	4	1	5	0,54:1	9,2 (в том числе 1,7 – в ремонте)

Разрыв по численности вооруженных сил был быстро ликвидирован за счет мобилизации населения: за 18 дней численность армии была удвоена. Хотя с первых месяцев войны большое количество солдат погибло, попало в плен, осталось в тылу врага, уже в ноябре 1942 г. численность вооруженных сил СССР была примерно такой же, как и у Германии.

Очень значительным было качественное отставание вооруженных сил СССР: у военных Германии уже был большой опыт ведения войны, а военные силы СССР к началу войны оказались ослабленными, было репрессировано более половины командного состава.

Большое количество дивизий на западе СССР были сильно недоукомплектованными (находились в стадии формирования). В связи с переносом границ на запад вооруженные силы СССР оставили старые укрепленные рубежи, а новые укрепления не были созданы. Заметно отставали качество стрелкового вооружения (винтовки против автоматов), средства связи, обеспеченность топографическими картами...

Средние танки Т-34 и тяжелые КВ стали осваиваться в производстве только накануне войны. У основной массы танков, с которыми СССР вступил в войну, броня прошивалась крупнокалиберными пулеметами, к тому же на них не было радиосвязи.

Самолеты СССР накануне войны в основном были тихоходными (скорость около 200 км/ч против 400 км/ч у германских) и уязвимыми. Плохими были свечи у двигателей самолетов. В самом начале войны сразу было уничтожено много самолетов, погибло большое количество пилотов. Новые виды самолетов, в том числе знаменитые ЯК, ИЛ, начали производиться только накануне войны.

Мобилизация экономики

В начале войны экономика СССР понесла колоссальные потери. Более 40% промышленного потенциала СССР располагалось в районах, захваченных врагом. На этой территории проживало более 80 млн чел. (из 197 млн жителей СССР на начало войны). Часть оборудования и многие производственные мощности были утеряны (их не успевали эвакуировать или они не подлежали эвакуации). Так, пришлось взорвать ДнепрогЭС и все портовые сооружения. Были утрачены 2/5 посевных площадей в СССР, большие запасы зерна, часть скота и т. д. На оккупированной территории производилось до войны 70% чугуна, 60% угля, 65% руды, 35% марганца, 71% подсолнечника, 50% зерна, 87% сахара. На ней находилось 43% мощностей электростанций.

За первые полгода войны промышленное производство в СССР сократилось более чем вдвое, в том числе проката черных металлов – более чем в три раза, цветных металлов – более чем в 400 раз. Резко упал выпуск танков, самолетов, поскольку в это время основные мощности перебрасывали на восток страны. Но в результате чрезвычайно эффективных действий Государственного Комитета обороны (созданного 30 июля 1941 г.), наркомов (министерств), партийных органов власти и беспримерного труда рядовых граждан к концу декабря 1941 г. было остановлено падение промышленного производства. Всего за первые полгода войны было эвакуировано более 2,5 тыс. предприятий, которые размещались в непригодных помещениях, а то и под открытым небом. Эвакуация и ввод в строй предприятий осуществлялись в среднем за 1,5–2 месяца.

Необычайно успешно проведенную эвакуацию, а также активный перевод всей экономики на военный лад, быстрый ввод в строй эвакуированных промышленных предприятий

можно считать первой крупной победой СССР, предопределившей последующие военные победы.

В сжатые сроки в СССР было осуществлено коренное перераспределение экономических ресурсов на военные цели. На нужды войны направлялось 57–58% национального дохода (в 1940 г. – 45%), 65–68% валовой продукции промышленности (26%), 24–25% – сельского хозяйства (9%), более 60% перевозок (в 1940 г. – 16%). Такого перераспределения ресурсов не было ни в одной стране в этой и в предыдущих войнах.

Огромную роль в военных победах СССР сыграли победы экономические. К началу 1942 г. объемы промышленного производства, в том числе очень важных в военном отношении видов промышленной продукции, сократились в разы. Но уже с первой половины 1942 г. начинается рост промышленного производства (по отношению к концу 1941 г.). При этом до осени 1942 г. продолжалась крупномасштабная эвакуация промышленности. Самым трудным в экономическом отношении был 1942 г., когда объемы промышленного производства отдельных видов продукции сократились многократно (табл. 4). Но даже в этих условиях экономика СССР смогла создать военный потенциал для проведения успешной боевой операции, ставшей переломом всей войны – Сталинградской битвы.

Таблица 4. Объемы производства промышленной продукции в СССР в 1940–1945 гг., млн т в год

Продукция	1940	1941	1942	1943	1944	1945
Чугун	14,9	13,8	4,8	5,6	7,3	8,8
Сталь	18,3	17,9	8,1	8,5	10,9	12,3
Прокат	13,1	12,6	5,4	5,7	7,9	8,5
Уголь	165,9	151,4	75,5	91,1	121,5	149,3
В том числе Донбасс	85,5	66,0	3,8	4,1	20,3	36,9
Нефть	31,1	33,0	22,0	17,9	18,2	19,4
УССР, АзСССР, Сев. Кавказ	27,2	28,7	17,8	13,5	13,4	13,7
другие районы	3,9	4,3	4,2	4,4	4,8	5,7
Электрoэнергия, млрд кВт·ч	48,3	46,6	29,1	32,3	39,2	43,3

Уже в 1942 г. в СССР производилось почти в четыре раза больше, чем в Германии, танков и самоходок, боевых самолетов – почти в два раза, орудий и минометов – более чем в три раза. Это позволяло оперативно возмещать колоссальные потери, которые

несли вооруженные силы СССР, и интенсивно наращивать мощь вооруженных сил.

В ходе войны СССР в вооруженные силы было мобилизовано 34,5 млн чел. – одна шестая всего населения, или более четверти граждан трудоспособного возраста. Резкое сокращение рабочей силы, производственных мощностей компенсировалось возрастанием эффективности производства. В военной промышленности СССР производительность труда была в три раза выше, чем в Германии. С единицы ресурсов (металл, электроэнергия и др.) танков производилось в четыре раза больше, самолетов – в шесть раз больше, чем в Германии.

К 1944 г. уровень промышленного производства даже превысил довоенный. При этом объемы производства военной промышленной продукции в 1944 г. в три раза превышали уровень 1940 г.

Существенной была также экономическая помощь союзников (табл. 5).

Таблица 5. Поставки по лендлизу за годы войны

Поставки	Количество, ед.	% к общему объему поставок
Танки	12,700	16
Самолеты	21,150	25
Зенитные орудия	8800	18
Автомобили	427000	66
грузовые	376000	-
джипы	51000	-
Боевые корабли	281	32
Паровозы	2000	42

Количество поставленных союзниками автомобилей было вдвое выше, чем число произведенных за годы войны в СССР. Наша страна получила от союзников большое количество полевых телефонов, колючей проволоки, обуви, тканей и различных видов продовольствия.

Цена потерь

СССР потерял в войне около 27 млн человек [4]. Это почти половина потерь всех стран во вторую мировую войну (у США – около 300 тыс. человек, Англии – чуть меньше). Причем более половины людских потерь в СССР составляло гражданское население оккупированных территорий. Преднамеренно было

истреблено, по имеющимся оценкам [4], 7,4 млн чел. Погибло на работах в Германии 2,2 млн чел. От жестоких условий оккупации умерло более 4 млн чел. Почти 4 млн чел. гражданского населения погибли и на не оккупированной территории – от действий противника в прифронтовой полосе, голода, болезней.

Особенно сильно пострадало село. На период войны были изъяты трактора, лошади. Мобилизация мужчин из села осуществлялась в большем масштабе, чем из городов и промышленных поселков, поскольку необходимо было сохранять квалифицированных рабочих, инженеров для нужд оборонной и сопряженных отраслей. Несмотря на героический труд женщин, стариков и детей при острой нехватке тягловой силы, технических средств и элементарных орудий труда, даже после освобождения всей территории СССР объем сельскохозяйственного производства был восстановлен всего лишь до уровня 60% от объема 1940 г.

В годы войны была предоставлена, насколько известно, почти полная свобода промысла для пропитания, в том числе по ловле рыбы. Вместе с тем, в условиях крайне тяжелого труда, которым в селах занимались только одни женщины, старики и дети, при полном изъятии из сельхозпредприятий вырабатываемой ими продукции, дело нередко доходило до голодной смерти даже в Сибири. Известны случаи добровольного ухода молодых людей на фронт намного раньше срока призыва из-за того, что на фронте кормили.

В промышленности СССР широко привлекался труд женщин и подростков. Рабочий день был увеличен до 10–12 часов. Труд военнопленных стал широко использоваться только в самом конце войны и после нее, притом что Германия еще с 1939 г. и, тем более с 1941 г., привлекала в свою промышленность большое число военнопленных и перемещенных лиц. Из других стран в Германии работало более 11 млн чел.

Факторы успехов экономики СССР

- Победа была бы невозможна без грандиозных достижений в довоенные годы в создании современной индустрии, в развитии образования и социальном преобразовании всего общества. В период войны и при подготовке к ней ярко проявились преимущества плановой, директивно управляемой экономики.

- Созданный в довоенный период промышленный потенциал, сильный инженерно-технический и партийный аппарат, сформированные в довоенные годы, эффективная система подготовки кадров, созданная в годы первых пятилеток база для развёртывания промышленности в восточных районах страны, металлургическая промышленность Урала и Кузбасса.

- В эти годы наблюдались патриотический подъём, необычайный взлёт моральной заинтересованности, сплочённость широких масс. «Все для фронта! Всё для победы!» – это был реально действующий лозунг.

- Умелое руководство центральных плановых и хозяйственных органов, отраслевых наркоматов (их оперативное взаимодействие), инженерно-технических и партийных работников предприятий, эффективное руководство обкомов партии.

- Улучшение организации производства. Широкое внедрение потоковой системы производства. Переход к конвейерным системам. Удалось сильно увеличить выработку на одного работающего и снизить себестоимость продукции.

- Высокая дисциплина труда, поддерживаемая жесткими наказаниями за нарушение трудовой дисциплины.

- Использование облегченных, временных схем для ускоренного ввода многих объектов (правда, после войны потребовались дополнительные затраты).

- Технологичность, простота в изготовлении многих видов военной продукции. Возможность организации потокового производства изделий малоквалифицированными работниками была одним из требований к военной продукции еще с довоенного периода.

- Увеличение продолжительности рабочего дня до 11–12 часов и, порой (в сельском хозяйстве, на некоторых промышленных предприятиях) до 16 часов без выходных дней.

- Рост численности персонала в стратегических отраслях, в том числе за счет привлечения женщин и подростков (в Германии женщины не вставали к станкам, их не мобилизовывали).

Мифы о войне

В советский период в исторических работах советская экономика представлялась в несколько приукрашенном виде. Хотя при этом, дабы оправдать катастрофу начала войны, часто

приводились несколько заниженные данные о военно-экономическом потенциале СССР к ее началу. Некоторые экономические аспекты войны представлены тенденциозно. Так, до 1990-х годов в советской исторической науке преуменьшалась роль поставок в годы войны товаров народного потребления и вооружения из США и Англии.

В последние десятилетия появился ряд работ по разным аспектам истории Великой Отечественной войны. Но и они порой также тенденциозны (написаны под какие-то априорные идеи) и не охватывают все многообразие тем, касающихся экономики СССР этого периода. В частности, на мой взгляд, недостаточно раскрыты проблемы организации армии, стимулирования результативности деятельности военнослужащих, организации жизнедеятельности населения на оккупированных территориях и др.

Рассмотрим (не претендуя на полноту и непогрешимость) спорные, недостаточно исследованные вопросы, а также мифы, касающиеся разных аспектов истории Великой Отечественной войны.

Длительное время искаженным было представление о людских потерях. Еще к началу 1960-х годов советские потери оценивались в 7 млн убитыми. При этом не очень четко, но оговаривалось, что это – только погибшие на фронтах. Затем эти цифры возросли до 14 млн. И уже в конце 1960-х годов приводилась цифра погибших в 21 млн чел. В настоящее время утвердилась цифра в 26,6 млн погибших, среди которых 8,7 млн – военнослужащие [4]. Поскольку считается, что во вторую мировую войну погибло всего около 56 млн человек, то получается, что почти половина из них – граждане СССР. Кроме того, после войны в СССР осталось огромное количество (исчисляемое, очевидно, миллионами) инвалидов, детей-сирот, одиноких женщин. И это социальное наследие войны проявляется до настоящего времени.

Колоссальные потери первой мировой и гражданской войн, от голода начала 20-х – начала 30-х годов, массовых репрессий 30-х – начала 40-х годов, в Великой Отечественной войне, от голода и репрессий конца 40-х годов, наконец, большие людские потери от «перестройки» 1990-х годов, – все это в совокупности стало мощным ударом по генотипу нации, по народам, из которых формировалась российская империя.

Маленький, но показательный пример. В годы войны из эвенкийских поселков на севере Байкала было призвано в армию около двадцати мужчин. Больше половины из них не вернулось домой. И это был смертельный удар по хрупкой эвенкийской цивилизации на севере Байкала.

В изложении современных средств массовой информации, в многочисленных фильмах несколько искажена роль разных стран в победе во второй мировой войне. О решающей роли СССР среди стран антигитлеровской коалиции в победе свидетельствует такое сравнение [5. С. 364]. К осени 1942 г. против англичан в Северной Африке действовало 4 немецких и 11 итальянских дивизий, а против СССР – 266 дивизий (из них 193 – немецких).

Согласно данным из монографии [6], осенью 1942 г. на территории Германии воевало 73 дивизии, сформированные из представителей стран-сателлитов (это более 25% дивизий, воевавших против СССР). В. Кожевников [7] приводит такие сведения, характеризующие роль стран-сателлитов Германии в прямых военных действиях против СССР. Из 3,770 млн военнопленных за все годы войны немцы и австрийцы составляли 2,55 млн чел. При этом 767 тыс. чел. принадлежали к другим объявившим СССР войну странам (венгры, румыны, итальянцы, финны, словаки). Более 450 тыс. чел. составляли военнопленные европейских наций, не объявлявших войну СССР.

В книге Д. Хоскинга [5], когда говорится об экономической помощи СССР, среди союзников, наряду с США и Англией, почему-то называется и Франция. Конечно же, Франция никак не могла оказывать экономическую помощь СССР: экономика обеих частей этой страны – непосредственно оккупированной немцами и управляемой марионеточным французским правительством – работала на фашистскую Германию.

Активно насаждаемым мифом является отождествление советского строя, коммунистического движения и фашистского режима. Хорошо известно, что фашизм зародился именно в целях противостояния коммунистическому и социал-демократическому движениям. При этом специально была использована близкая социальная риторика и символика (красный флаг, название – национал-социалистическая немецкая рабочая партия), чтобы перетянуть голоса избирателей от левых движений. Этот прием создания внешне похожих на «народные» движений и партий с игрой на «национальных струнах» очень активно применяется

до сих пор в разных странах. И совсем не случайно в настоящее время из исторической памяти стирается тот факт, что ядро движений сопротивления в европейских странах составили именно левые партии, особенно коммунисты.

Одним из мифов является широко распространенное объяснение особой жестокости нацистов к пленным советским солдатам и офицерам тем, что советское правительство не подписало Женевскую конвенцию о военнопленных. Даже во вполне объективной книге Д. Хоскинга утверждается, что Красный Крест не имел возможности по этой причине перенаправлять советским военнопленным письма и посылки из дома [5. С. 296]. Можно подумывать, что дело было только в этом!

Активно насаждаются в последние десятилетия и утверждения об особой жестокости советских военнослужащих к мирным жителям на завоеванных советской армией территориях Европы. Так, в одном из фильмов, посвященных оккупации немцами Франции, пожилая француженка рассуждала о том, что вели себя немцы вполне цивилизованно, «не то что эти русские». Немцы, по ее воспоминаниям, всегда расплачивались деньгами за продукты, которые забирали у французов. Правда, она не уточняла, что это были специально напечатанные в Германии деньги для таких случаев. А вот русские во Франции во второй мировой войне вообще не воевали. При этом французы воевали на территории России. И не только на стороне СССР, как летчики эскадрильи «Нормандии – Неман», но и в еще большем количестве – против СССР, на стороне гитлеровской Германии.

Литература

1. Орлов Б. П. Иллюзии и реальность экономической информации // ЭКО. – 1988. – № 8. – С. 3–20.
2. Орлов Б. П. Советская промышленность в период Великой Отечественной войны // ЭКО. – 1985. – № 5. – С. 34–53.
3. Орлов Б. П. Цели среднесрочных планов и их осуществление // ЭКО. – 1987. – № 3. – С. 34–53.
4. Кривошеев Г. Ф., Андроников В. М., Буриков П. Д., Гуркин В. В. Великая Отечественная война. Книга потерь. Новейшее справочное издание. – М.: Вече, 2009. – 584 с.
5. Хоскинг Д. История Советского Союза 1917–1991. – М.: Вагриус, 1999.
6. Ненароков А. П., Чебураян А. О., Кораблев Ю. И. и др. Краткая история СССР. Часть вторая. От великой октябрьской социалистической революции до наших дней. – М.: Наука, 1983.
7. Кожевников В. В. Россия. Век XX-й (1939–1964). Опыт беспристрастного исследования. – М. Алгоритм, 2001.



Экономические предпосылки Победы

(по страницам фундаментального издания о Великой Отечественной войне)

И.С. КУЗНЕЦОВ, доктор исторических наук, Новосибирский государственный университет. E-mail: ivan-kuz@list.ru

На основе анализа фундаментального издания «Великая Отечественная война 1941–1945 годов» сделан вывод о необходимости дальнейшего совершенствования теоретической базы исследований по истории военной экономики, в том числе результатов применения «мобилизационной модели».

Ключевые слова: Великая Отечественная война, военно-промышленный комплекс, мобилизационная модель, оборонная промышленность

Публикации по военной экономике

Фундаментальное издание в 12 томах «Великая Отечественная война 1941–1945 годов» было подготовлено сотрудниками Института военной истории Министерства обороны РФ, Института российской истории РАН и еще нескольких авторитетных научных центров. Первый том «Основные события войны» вышел в 2011 г. [1], а в 2014 г. в библиотеки поступил восьмой том. Второй–пятый тома раскрывают основные этапы войны, последующие же посвящены ее важнейшим аспектам: «Тайная война. Разведка и контрразведка в годы Великой Отечественной войны» (т. 6), «Экономика и оружие победы» (т. 7), «Внешняя политика и дипломатия Советского Союза в годы войны» (т. 8).

Заметим, что далеко не всегда проблематика экономического развития СССР в годы второй мировой войны находит должное отражение в нашей литературе. Один из ярких примеров – фундаментальное издание о российской экономике Института Гайдара, подготовленное рядом известных российских и иностранных экономистов под общей редакцией М. Алексеева и Ш. Вебера [2]. Хотя в книге рассмотрены историко-экономические аспекты – это глава вторая под названием «Модернизация и российская экономика: три столетия догоняющего развития» [2. С. 69–103], но в разделе «Экономика России в период индустриализации

(1929–1953)» Великая Отечественная война вообще не упоминается, при этом экономическим аспектам первой мировой войны посвящен отдельный раздел. Вместе с тем в ходе рассмотрения особенностей «командной экономики» отмечается, что советская экономика – «это система, которая больше всего подходит и была предназначена для массовой мобилизации. Такие задачи, как индустриализация, коллективизация, урбанизация, мобилизация военного времени и послевоенное структурное восстановление, были решены в рекордно короткие сроки» [2. С. 109].

Обратимся к специальному рассмотрению проблем военной экономики в фундаментальном издании «Великая Отечественная война 1941–1945 годов», поскольку на сегодняшний день это – наиболее обобщающее исследование экономических предпосылок Великой Победы [4].

Эффективность экономики

В книге подчеркивается чрезвычайная значимость экономической составляющей судьбоносных событий 1941–1945 гг.

Разделы седьмого тома фиксируют ключевые аспекты военной экономики СССР: «Экономика и оборонная промышленность СССР накануне войны», «Мобилизация экономики СССР и переход к экономике военного времени», «Эвакуация как составная часть перестройки экономики военного времени», «Создание экономических предпосылок для коренного перелома в войне», «Экономика завершающего периода войны», «Основные слагаемые успешного решения задач экономики страны в годы войны», «Вооружение и техника накануне войны», «Развитие вооружения противоборствующих сторон в ходе военных действий», «Борьба за превосходство в вооружении и техническом оснащении вооруженных сил».

Рассматривая события войны, авторы делают вывод о том, что советская экономика оказалась, в конечном счете, эффективнее признанной высокоорганизованной германской экономики, обеспечив успешное противостояние с военизированной экономикой почти всей Европы.

Обладая относительно низким по сравнению с Германией и ее союзниками промышленным и научным потенциалом, испытывая недостаток высококвалифицированных инженеров и рабочих, отставая в уровне образования населения, Советский союз в ко-

роткие сроки смог создать мощный военно-промышленный комплекс, обеспечивший разработку образцов вооружения и военной техники, не уступающих аналогичным образцам других развитых стран, обеспечить серийный выпуск в объемах, превосходящих производственный потенциал практически всей Европы.

В связи с этим подчеркивается: «Достижения отечественной науки, техники и технологий привели к тому, что Красная Армия стала получать вооружение, по своим тактико-техническим характеристикам не уступающее оружию фашистской Германии и ее союзников, а по многим параметрам превосходящее зарубежные образцы. Кроме того, было обеспечено подавляющее количественное превосходство Красной Армии в вооружении и военной технике» [4. С. 6].

Замечу, что иной раз в работах, затрагивающих экономические аспекты Великой Отечественной войны, выводы, на мой взгляд, вызывают сомнения. Например, из интервью полковника В.В. Шлыкова, ветерана советских и российских спецслужб, члена Совета РФ по внешней и оборонной политике, следует, что превосходство нашей военной экономики над немецкой имело большее значение, чем боеготовность Красной Армии [3. С. 53]. При этом не ставится вопрос о системных предпосылках «выигрыша» – о том, как не очень богатая страна смогла обеспечить такой уровень военного производства.

Проследивая преемственность в развитии отечественной экономики, авторы отмечают: «К началу войны в стране складывалась система управления оборонной промышленности, что свидетельствовало о формировании реального военно-промышленного комплекса. Для проведения этой политики использовались подчас жесткие меры, однако с развитием и укреплением государства способы принуждения все более уступали экономическим рычагам укрепления» [4. С. 683]. Думается, что последнее положение очень значимо в контексте отечественной истории XX века, а потому заслуживало более обстоятельного обоснования.

Отмечаются и упущенные возможности, ошибки в развитии военно-промышленного комплекса в довоенные годы, тяжело отразившиеся на состоянии обороноспособности страны, например, недооценка в предвоенный период некоторых видов боевых средств: самоходных орудий, автоматического стрелкового

оружия, автомобильной техники. Сказалось и отставание в оснащении некоторыми средствами разведки, связи и управления [4. С. 9].

Роль патриотизма

Особое внимание в книге уделено духовным, морально-психологическим аспектам войны, так как победа была бы невозможна без патриотического подъема подавляющего большинства населения страны: «Без искреннего энтузиазма и способности к самопожертвованию никакие меры принуждения и репрессии не могли бы подвигнуть людей на самоотверженный труд...» [4. С. 684].

Некоторые новые данные по этому поводу приводятся, в частности, в разделе «Развитие минерально-сырьевой базы в ходе войны». Здесь сообщается: «Основной рабочей силой в Дальстрое в годы войны были заключенные, от которых непосредственно зависело выполнение планов добычи золота и олова. Поэтому начальник Дальстроя И.Ф. Никишов ввел для них поощрения в виде дополнительного питания, денег и, самое главное, ходатайства о досрочном освобождении из лагеря или уменьшении срока. Многие горные инженеры и техники были переведены с общих работ на производство по своей специальности, возглавляли горные участки, шахты, прииски. <...> Президиум Верховного Совета СССР наградил Дальстрой за большой вклад в победу в Великой Отечественной войне орденом Трудового Красного знамени. За доблестный труд в годы войны орденами и медалями было награждено 39 854 работника Дальстроя» [4. С. 488].

Следует отметить, что в настоящее время «лагерная империя» Северо-Востока России, история «Дальстроя», положение их «контингента» в годы войны исследованы весьма основательно [5–6].

В рассматриваемом издании подчеркивается взаимосвязь экономических и политико-идеологических аспектов исторического процесса. Обращение главы государства к народу «Братья и сестры!» говорило о единстве народа и власти. «Была найдена та единственно уместная тональность, которая помогла осознать каждому человеку всю глубину смертельной опасности, нависшей над страной. Уже первые месяцы войны показали, что многонациональный народ СССР в час смертельной опасности

не стал представлять счет несправедливости и ошибкам властей, допущенным в предвоенный период, и готов вносить посильный, а порой и непосильный вклад в победу над врагом. Эти чувства и настроения стали главной предпосылкой массового героизма советских людей, проявленного ими на фронте и в тылу <...>. Советская власть в тех невообразимо сложных условиях сумела найти консенсус с обществом» [4. С. 95].

Думается, в данном случае необходимы более исчерпывающие формулировки, во всяком случае, понятие «консенсус» применительно к данной ситуации не слишком удачное.

Централизованное управление военной экономикой

Ранее исторические исследования советского периода, подчеркивая, что при меньшем производственном потенциале СССР превзошел Германию по основным видам военного производства, однозначно объясняли это «преимуществами социалистической экономики», прежде всего ее «плановым характером». Из числа заметных публикаций последнего времени такая трактовка воспроизводится, пожалуй, лишь в работах Н. И. Рыжкова (председатель Совета министров СССР в 1985–1991 гг.) [8–9].

Авторы книги лишь на с. 682 при характеристике довоенных усилий по созданию ВПК вскользь упоминают, что при этом использовались возможности централизованного управления и что в целом сложившаяся система управления экономикой оправдала себя. К сожалению, это, в принципе убедительное положение, не было конкретизировано.

Отмечая тяжелейшие испытания военных лет, авторы правдиво освещают положение в сельском хозяйстве: «В годы войны ухудшился уход за посевами, снизилась урожайность, уменьшились валовые сборы сельскохозяйственных культур, и хотя колхозники работали напряженнее, чем до войны, они все же не смогли своим трудом возместить нехватку техники» [4. С. 91, 94].

Говоря о вкладе крестьянства в военную экономику, авторы ставят вопрос о социально-политических основаниях этого исторического феномена. «Несмотря на свою молодость, колхозный строй обнаружил достаточную прочность, колхозное крестьянство вместе со всем народом оказалось на самом деле способным совершить подвиг в годы войны. Как и какими внутренними

ресурсами молодой колхозный строй при ряде нерешенных проблем, наличии недостаточно окрепшего общественного хозяйства, в котором трудились недавние единоличники, сумел выдержать невероятные испытания военных лет? Этот вопрос принадлежит к числу тех, которые будут вызывать устойчивый интерес и внимание исследователей, изучающих закономерности российского исторического развития» [4. С. 105].

В данном случае авторы, в сущности, воспроизводят утверждения наиболее известного исследователя этой темы – В. Т. Анискова [10], взгляды которого на советскую эпоху вообще и «колхозный строй», в частности, вряд ли могут быть признаны бесспорными.

Характеризуя подвиг тружеников тыла, авторы отмечают, что в условиях наращивания производства ведущих отраслей тяжелой индустрии их быт и повседневность в самой тяжелой в истории нашей страны войне сами по себе были проявлением патриотизма. Вместе с тем отмечается, что «доля затрат на бытовые и социально-культурные потребности населения в течение всей войны снижалась лишь незначительно и практически вернулась к довоенному уровню в конце войны» [4. С. 684]. Вероятно, это положение заслуживает соответствующего комментария, поскольку оно противоречит ранее приведенным характеристикам военной повседневности.

Затронут и такой специфический сегмент военной экономики, как система принудительного труда, – речь идет о вкладе в Победу спецпереселенцев, заключенных, трудмобилизованных и т.д. Авторы ограничиваются приведением некоторых количественных данных, не затрагивая вопрос об особенностях жизни этих «контингентов» в условиях войны. Возможно, это объясняется недостаточной изученностью данной темы именно на материалах военных лет, хотя в настоящее время появились соответствующие публикации [11. С. 443–553].

Оценка политической системы

В первом томе (в главе «Подвиг народа») приводятся некоторые фундаментальные системные параметры, формировавшие экономические предпосылки Победы. В разделе «Политическое руководство фронтом и тылом» указывается, что в годы войны

был не только создан чрезвычайный высший орган руководства страной, но и власть была полностью централизована в руках его председателя И. В. Сталина. Но это отнюдь не означало диктатуры единого вождя: «Сталин находился на переднем плане борьбы, был в курсе всех дел и на фронте, и в тылу, умело держал руль управления страной» [1. С. 459].

Данный процесс содержал важный положительный аспект: общая внутренняя логика советского тоталитарного государства – достижение полной централизации управления, сращивание партийного и государственного аппарата, огосударствление общественных институтов и организаций, строжайшая исполнительская дисциплина – совпала с задачей максимальной мобилизации всех сил и ресурсов страны для борьбы с агрессором.

Оценки роли советской политической системы в войне весьма противоречивы: от апологетических и всепрощающих до крайне отрицательных. Думается, истина, как обычно, находится между крайностями. Ведь не только поражения, но и многие значительные победы, достижения нашей страны были связаны с данной системой, тем более в военные годы, когда ее роль возросла многократно.

В рассматриваемом издании подчеркивается: «Пирамида политической власти, выстроенная в СССР в предшествующие годы, обладала особенностями, делавшими ее предрасположенной действовать в сложной, экстремальной обстановке. Перестроившись организационно и функционально, она доказала свою жизнестойкость, решающим образом способствовала достижению Победы. Советский Союз добился экономической победы над врагом во многом благодаря суровой дисциплине, установленной политическим руководством страны во всех отраслях народного хозяйства, а также стремлению подавляющей части населения, занятого на трудовом фронте, отдать все силы обеспечению фронта» [1. С. 488].

Подводя итоги анализа фундаментального издания по истории Великой Отечественной войны, можно сделать вывод о его значительном вкладе в научное изучение темы и патриотическое

воспитание. Вместе с тем очевидно, что тема экономических предпосылок Великой Победы заслуживает дальнейшего углубленного изучения. Здесь имеются практически неограниченные ресурсы в плане расширения источникового потенциала. Очень важно также развитие теоретико-методологической базы, в том числе концепта «мобилизационной модели». В связи с этим следует напомнить, что в новейшей исторической литературе, помимо других параметров сталинской системы, особое внимание обращается на ее «мобилизационный характер». Этому посвящен целый ряд публикаций, а углубленное обсуждение проблемы состоялось на двух всероссийских научных конференциях [13–14].

Сторонники данной концепции обоснованно отмечают, что такого рода система заведомо имела максимальные преимущества в экстремальной ситуации войны, в том числе и потому, что могла в небывалой степени концентрировать ресурсы на военные нужды, невзирая на то, что основная масса населения оказалась на грани выживания. Этого не могли себе позволить не только демократические страны, но и нацистская Германия*.

Все это, как представляется, необходимо учитывать при конкретной характеристике экономического развития СССР в годы Великой Отечественной войны.

Литература

1. Великая Отечественная война 1941–1945 годов. В 12 томах. – М.: Военное изд-во, 2011. – Т. 1: Основные события войны. – 847 с.
2. Экономика России: Оксфордский сборник / Пер. с англ. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2015. – 770 с.
3. Русский репортер. – 2010. – № 16 (144) . – С. 53.
4. Великая Отечественная война 1941–1945 годов. В 12 томах. – М.: Кучково поле, 2013. – Т. 7: Экономика и оружие победы. – 863 с.
5. *Зеляк В. Г.* Пять металлов Дальстроя: история горнодобывающей промышленности Северо-Востока России в 30–50-е гг. XX в. – Магадан: Кордис, 2004. – 283 с.
6. *Ткачева Г. А.* Дальневосточное общество в годы Великой Отечественной войны (1941–1945) . – Владивосток: Дальиздат, 2010. – 376 с.

* Об уровне жизни и социальной политике нацистского режима в период второй мировой войны см.: [16] .

7. *Рыжков Н. И.* Экономика Советского Союза в годы Великой Отечественной войны. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. – 303 с.

8. *Рыжков Н. И.* Великая Отечественная война: битва экономик и оружие победы. – М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2011. – 448 с.

9. *Якутин Ю.* Экономические факторы победы: равнодушный и компетентный взгляд советского премьера // Российский экономический журнал. – 2011. – № 1. – С. 75–90.

10. Крестьянство против фашизма. 1941–1945. История и психология подвига. – М.: Памятники исторической мысли, 2003. – 502 с.

11. Gedenkbuch: Книга памяти немцев-трудармейцев ИТЛ Байкалстрой–Челябметаллстрой, 1942–1946. – М.: МСНК; Нижний Тагил: НТГСПА, 2011. – 676 с.

12. *Никифорчук В. А.* Мобилизационный тип развития: особый путь развития России от Ивана Грозного до Владимира Путина. – М., 2004. – 166 с.

13. Мобилизационная модель экономики: исторический опыт России XX века: Сб. материалов I Всерос. науч. конф. (Челябинск, 28–29 ноября 2009 г.). – Челябинск: Энциклопедия, 2009. – 571 с.

14. Мобилизационная модель экономики: исторический опыт России XX века: Сб. материалов II Всерос. науч. конф. (Челябинск, 23–24 ноября 2012 г.). – Челябинск: Энциклопедия, 2012. – 662 с.

15. Социальная мобилизация в сталинском обществе (конец 1920-х – 1930-е годы): Колл. моногр. – Новосибирск: Изд-во Новосиб. гос. ун-та, 2013. – 419 с.

16. *Aly G.* Hitlers Volkstaat. Raub, Rassenkrieg und nationaler Sozialismus. – Frankfurt am Main: Fischer S. Verlag GmbH, 2005. – 444 s.

Dvoretzkaya A.E., Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration RF, Moscow

How Financial Instability of the Global Economy Influences Russia

The article analyzes the phenomenon of global financial instability, its origins, factors, demonstrations in different countries and regions. Examines the relationship between financial and macroeconomic instability, the impact of financial excesses in developed countries on the situation in developing countries. Formulates the basic directions to overcome financial instability.

Globalization; financial instability; external debt; monetary policy; systemically important financial institutions; budget policy; restructuring of the banking sector; macro prudential actions

Novikov A.V., Novikova I.Ya., Novosibirsk State University of economy and management, Siberian Academy of finance and banking, Novosibirsk

Competitiveness of the BRICS: Development Strategy as the Main Competitive Advantages

The article discusses the modern view on the essence of BRIX, its geopolitical and economic role are given to onkurentnye advantages and the weakness of the BRICS rating of global competitiveness The World Economic Forum, formed development strategy of BRICS as the main competitive advantages

Competitiveness, competitive advantage, BRICS, global competitiveness index, development strategy of the BRICS

Mayburd E.M., Milwaukee, USA

Destroying Money

The abridged paper exposes the story of Hyperinflation at Germany in 1921 – 1923 as well as an analysis of various supposed causes. In the end the author joins those who believe the pressure by Allies (the first and foremost the obligation, by the Versailles Treaty, to pay reparations) though influenced sometimes, like the Ruhr occupation, rates and amount of emission, was not among the main causes. The critical reason was the economic mindset at all the levels of society and government.

Inflation, currency depreciation, rate of exchange, reparations

Klistorin V.I., Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk

A Modest Charm of a State

The paper considers major theoretical concepts of higher state intervention in the economy. There are lots and lots explanations of such a phenomenon in the history of economic thought. A concept of state fiasco, along with a market fiasco concept, is also well-known and this raises a question of what an optimum ratio could be between a state and private sectors of economy. The author presents his opinion on reasons on higher decentralization and importance of federative institutions to accelerate economic growth and make it sustainable.

State, public sector, private sector, centralization, decentralization, economic growth, theories of state, growth of a public sector

Churashev V.N., Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk

Prospects for Transportation of Coal from Siberian Deposits

The article analyses the structure of coal transportation in Russia and points out a steady growth of exports in an easterly direction against the reduction of domestic consumption and stable supplies to the West. One of the main factors hindering the development of the coal industry is the underdevelopment of the transport infrastructure. The article identifies the bottlenecks of coal transportation in the present and future, and discusses the problems of financial support for the development of the transport infrastructure.

Rail transportation of coal; Production capacity; Transport infrastructure; Financing of infrastructure projects

Danilov Yu.G., Grigoriev V.P., Information analytical Center «Expert» Scientific research Institute of regional economy of the North, NEFU named after M. K. Ammosov, Yakutsk

The Development Strategy of the far Eastern Metallurgical Cluster

Analysis of the development of Russia's steel industry and iron ore base in the regional context of the identified problems, the solution of which allows you to define areas for further rapid development of the industry. The strategy of ferrous metallurgy through the cluster approach, involving the development of new iron ore deposits in the East of the country and creation on their basis of the fifth far Eastern metallurgical cluster.

Iron ore, metallurgical cluster, the region's economy, industry structure, strategy development, ferrous metallurgy

Zapivalov N.P., National Research Tomsk Polytechnic University, Trofimuk Institute of Petroleum-Gas Geology and Geophysics, SB RAS, Novosibirsk

Five Measures Urgent for Oil Production in Western Siberia

The paper, on the basis of the examples reviewed, makes a conclusion that the oil fields recognized worked-out could be reproductive again as time passed.

Field, oil, production, preservation of objects

Byuraeva Yu.G., Department of Regional Economic Studies of the Buryat Science Center, SB RAS, Ulan-Ude

The Im-balance of Demand and Supply of Labour in the Regional Labour Market (on the Example of the Republic of Buryatia)

A number of reasons for the imbalance of demand and supply of labour are revealed in the article, including the disparity between the structure of professional training and the requirements of the labour market. The system of professional education is considered in the connection with the labour market of the Republic of Buryatia.

Workforce imbalance, labour market, professional education

Ezrokh Yu.S., Karanova S.O., Novosibirsk State University of Economics and Management

Banking Credit Penalties: Myths and Realities

On the basis of the calculation of performance indicators for the 100 largest Russian banks studied the economic importance of credit received fines in their income, «penal activity» in the domestic banking system (in 2009-2014.); defined banks, the most active one charging credit fines and usage retail banks. Refute some strongly held beliefs about the penalty earnings and justified the introduction of legislative innovations to reduce the negative social and economic effects.

Bank, fines of banks, fine sanctions

Kalachikova O.N., Korolenko A.V., Institute of Socio-Economic Development of Territories, RAS, Vologda

Problems of Estimate the Public Administration Efficiency of the Public Health: Analysis of Legal and Policy Documents

The article presents the analysis of the key benchmarks and indicators of the public health development, which designated at the leading strategic regulations and policy documents. The authors estimated realization of the tasks by the objective indicators of public health programs for the development of the Russian Federation and the Vologda region, identified the main problems and formulated recommendations for improving the public administration efficiency of the public health in the region.

Public health; administration efficiency; regulatory and policy documents; objective indicators; interagency cooperation

Alisenov A.S., Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Moscow

Tax Incentives for Innovations in the Russian Economy

The aim of the present article is to consider the tax incentives system for innovations in Russia and to emphasize that the Russian tax system in general has a low innovation and investment potential. Unlike the majority of highly developed countries, where tax mechanism is the main source of spurring economic growth, the Russian system of tax incentives and preferences neither stimulates investment into capital assets nor encourages innovations. To a great extent it can be explained by the inconsistency of tax regulation methods. Taking into consideration the experience of highly developed countries and specifics of the national economy, the article presents recommendations and suggestions how to increase the regulatory role of taxes to incentivize innovations and investment.

Innovations, tax reduction, tax incentives and preferences, national innovation system, investment tax credit, tax holiday, accelerated depreciation

Zorkaltsev V.I., L.A.Melentiev Energy Systems Institute, SB RAS, Irkutsk

The USSR's Winning in the World War II: Economic Aspects

In article discusses a ratio of armed forces and economic output in the USSR and Germany in the World War II, outputs, and how the USSR economy was transformed in this War.

World War II, economy, armed forces, Germany, USSR

Kuznetsov I.S., Novosibirsk State University, Novosibirsk

Economic Preconditions for Victory (Through the Pages of the Fundamental Edition of the Great Patriotic War)

Based on the analysis of the fundamental edition of «The Great Patriotic War of 1941–1945» concluded the need to further improve the theoretical basis for research on the history of the war economy, including the results of the use of «mobilization model».

Great Patriotic War, the military-industrial complex, mobilization model, the defense industry

В следующих номерах Вы прочтете:

Тема номера: **Корпорации на территории**

- Ресурсные регионы: экономические возможности и финансовая справедливость
- Ресурсная экономика: бюджетный отклик

А также:

- Влияние демографической политики на качественные показатели рождаемости
- Ресурсы в западне глобализации
- О влиянии климата на экономику
- Целесообразность повышения пенсионного возраста: «за» и «против»
- Исследование уровня коррупции в российских университетах
- Оценка экономической конкурентоспособности малого города
- Уральская горнодобывающая промышленность в планах индустриализации России С.Ю. Витте
- Анализ влияния безработицы на социально-экономическое положение регионов
- Сфера интеллектуальной собственности в регионах: статистика, практика, направления совершенствования
- Государственное регулирование занятости населения

0131-7652. «ЭКО». 2015. №5. 1–192

Художник В.П. Мочалов

Технический редактор О.Ю. Лисачёва

Адрес редакции: 630090 Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17.

Тел./факс: (8-383) 330-69-25, тел. 330-69-35;

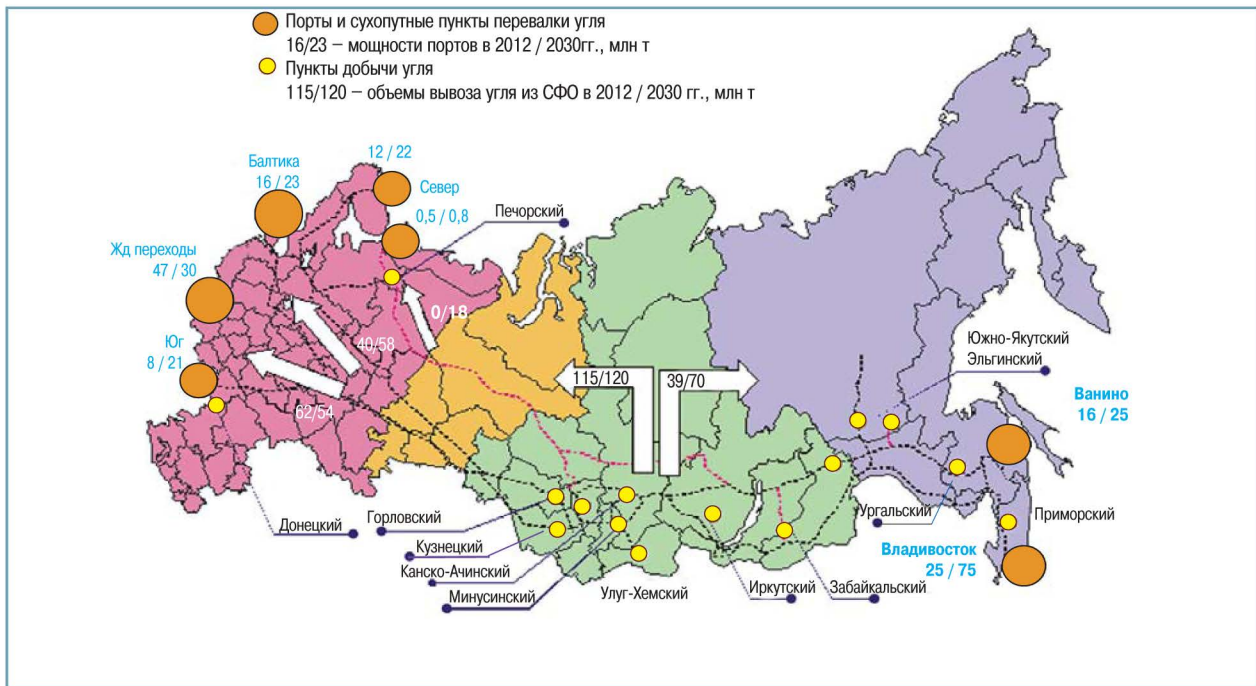
E-mail: eco@ieie.nsc.ru, ecotrends.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2015. Подписано к печати 23.04.15

Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,08

Уч.-изд. л. 10,8. Тираж 1300. Заказ 943

Сибирское предприятие «Наука» АИЦ РАН
630077, г. Новосибирск, ул. Станиславского, 25



Направления и объемы перевозок угля из Сибири в 2012–2030гг.

(рисунки 2 к статье В.Н. Чурашёва «Перспективы развития транспортировки угля сибирских месторождений», с. 92)