

# ЭКО



ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 9 2015 г.

**Внутренний туризм:  
как реализовать  
новую стратегию**



## 9 (495) 2015

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

### **РЕДКОЛЛЕГИЯ:**

АГАНБЕГЯН А.Г., зав. кафедрой Российской академии 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., профессор  
ГРИГОРЬЕВ Л.М., глава департамента мировой экономики факультета мировой экономики и мировой политики НИУ «Высшая школа экономики», к.э.н., профессор  
ЗОРКАЛЬЦЕВ В.И., зав. лабораторией Института систем энергетики СО РАН, д.т.н., к.э.н., профессор  
КОЛМОГОРОВ В.В., к.э.н., председатель совета директоров ЗАО «Распределенная энергетика»  
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 Исполнительного комитета Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение», к.э.н., д.т.н.  
СУСЛОВ Н.И., зав. отделом Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, д.э.н., профессор  
УСС А.В., президент Сибирского федерального университета, председатель Законодательного собрания Красноярского края, д.ю.н.

### **РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:**

БАРАНОВ А.О., зав. кафедрой Новосибирского госуниверситета, д.э.н., професор; КАЗАКОВАН.А., директор по региональному развитию ООО «Лоялти Партнерс Восток»; КЛИСТОРИН В.И., Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, в.н.с., д.э.н.; ЛАПACHEВ В.В., ЗАО «НОВИЦ», д.х.н.; МЕЛЬНИКОВА Л.В., Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, с.н.с., 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 управления, д.э.н.; САМСОНОВ Н.Ю., Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, к.э.н.; ФОМИН Д.А., Новосибирский государственный технический университет, с.н.с., 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»

### **ИЗДАТЕЛЬ:**

АНО «Редакция журнала «ЭКО»

# В НОМЕРЕ

## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

- 2 “Придорожная хозяйственная деятельность”

## Тема номера: **ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ: КАК РЕАЛИЗОВАТЬ НОВУЮ СТРАТЕГИЮ?**

- 5 ВЕСЕЛОВА Э.Ш.  
Туризм: мобилизовать  
внутренние резервы
- 19 МИКИТЧЕНКО Д.В.  
Важнейшая задача – расширение  
платежеспособного спроса
- 30 ДАНН В.Э.  
Развитие туристической отрасли  
пущено на самотек
- 38 МАКСАНОВА Л.Б.-Ж.  
Сельский туризм в Сибири

## Продолжение темы:

### Модель развития Казахстана: уроки для России

- 43 КУЗЬМИНА Е.М.  
Внешнеэкономические  
связи Казахстана

## ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 55 АЛЕКСЕЕВ А.В.  
Пора за флажки? Экономический  
рост, пусть с инфляцией,  
лучше, чем инфляция без роста
- 73 КРАВЧЕНКО Н.А.  
История импортозамещения
- 92 ЧЕРЕМИСИНА Т.П.  
Ошибки регуляторов и их  
последствия для финансового рынка

## РЕГИОН

- 110 ФРИДМАН Ю.А.,  
РЕЧКО Г.Н.,  
ЛОГИНОВА Е.Ю.,  
АЛЕКСЕЕНКО Э.В.,  
КРИЦКИЙ Д.В.  
Кузбасс: новая парадигма развития

## ОТРАСЛЬ

- 123 НЕФЁДОВА Т.Г.  
Развитие АПК  
и продовольственная безопасность  
России (в условиях миграции  
населения из сельской местности)

## СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 144 АГАНБЕГЯН А.Г.  
О продолжительности здоровой  
жизни и пенсионном возрасте
- 158 СОЛОДОВА Г.С.  
Исламская традиция и отношение  
к богатству мигрантов-мусульман

## ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 166 МКРТЧЯН Г.М.,  
СКОПИНА Л.В.,  
РЫМАРЕНКО М.В.  
Основы опционного подхода  
к оценке активов компаний  
нефтегазового сектора
- 178 ЩЕРБАКОВ В.С.  
Развитие банковского сектора  
и возможности инвестирования  
в Сибирском федеральном округе
- 190 **SUMMARY**

## «Придорожная хозяйственная деятельность»

Наша страна богата не только полезными ископаемыми, но и земельными и лесными ресурсами. И отдача от этих ресурсов не исчерпывается только «производственными» целями – их освоением, разработкой и получением материально осязаемых продуктов и услуг. Природное многообразие России представляет собой особый источник ценности, значение которого усиливается по мере того, как насущные проблемы питания и крыши над головой теряют былую остроту. Речь идет об уникальном рекреационном потенциале нашей страны – взаимодействии природных (геологических, ландшафтных, климатических), культурных (исторических, образовательных, духовных), экономических (инфраструктурных, ценовых) условий для жизни, отдыха и развития человека.

Реализацией данного «нематериального» источника занимается туристическая отрасль. Как и всякая сфера человеческой деятельности, она, несомненно, нуждается в поддержке и формировании базовых регулирующих рамок и условий со стороны государства, но при этом из-за разнообразия объектов приложения усилий велика роль местных сообществ и согласованных действий всех тех, кто ею занимается. Об этом очень подробно и со знанием дела пишут авторы настоящего номера журнала.

Особенно важна межмуниципальная и межрегиональная координация. Многие туристические продукты («Сибирский тракт», «Великий чайный путь») нуждаются в межрегиональной кооперации и взаимовыгодном сотрудничестве муниципалитетов и субъектов Федерации. Опыт реализации таких продуктов имеет в России очень длительную историю («Волжское кольцо», «Золотое кольцо России» и т. д.). Давно развивается и практика информационного обеспечения туристических услуг (см., например, замечательные путеводители Василия Ивановича Немировича-Данченко<sup>1</sup>). Тем не менее решение этой и многих других проблем, по мнению наших авторов, остается чрезвычайно актуальным.

Спору нет, эти проблемы важны, как важны и немалые инвестиции для решения непростых инфраструктурных задач «выхода» к уникальным ландшафтным «сокровищам» (для сооружения дорог и аэропортов, прежде всего), и благоприятные условия для развития очень непростого туристического бизнеса. Однако в чем этот бизнес уж точно не нуждается –

---

<sup>1</sup> *Немирович-Данченко В.И.* Великая река (Картины из жизни и природы на Волге). – С.-Петербург: Издание П. П. Сойкина, 1902. – 158 с.

так это в чрезмерно детальной регламентации – например, в законодательном определении «сельского туризма» или «сельского гостевого дома». Всё это – отголоски тех времен, когда для каждого вида деятельности стремились подготовить «именной» закон или «специализированный» пакет подзаконных актов.

Роль центра – в определении общих рамок и условий, в прямой поддержке (нерегулярной) отдельных направлений и проектов (как, например, в случае Крыма). А вот прямые шаги и действия не должны быть «заданными» и «предопределенными». Как справедливо отмечает в интервью Д. В. Микитченко, систематическое «...бездумное финансирование со стороны государства политизированных направлений...» создает сильные антистимулы для всего профессионального сообщества.

В основе развития туризма и реализации (монетизации) возможностей природы – усилия и деятельность неравнодушных, предприимчивых и любящих свою землю людей. О значении предприимчивости, плоды которой видны повсеместно, свидетельствуют материалы данного номера. Универсальность туристической отрасли, связанная с необходимостью развития широкого комплекса «обеспечивающих» видов деятельности (см. интервью В. Э. Данна), ее возрастающая роль в современной экономике (материал Э. Ш. Веселовой), важность региональной составляющей (статья Л. Б.-Ж. Максановой) отмечаются всеми авторами.

Пока в значительной мере туристический бизнес в России развивается в рамках «придорожной хозяйственной деятельности» (по меткому определению Д. В. Микитченко): вдоль транспортных магистралей быстро появляются мотели, кафе и т. д. Автору не единожды доводилось наблюдать это на дорогах Сибири и европейской части страны. Причем вслед за мотелями появляются целые поселки и комплексы (часто – «в чистом поле»), и от предоставления питания и «койко-места» многие из них переходят к более широкому спектру услуг (чаще всего – туризм в окрестностях, совмещенный с рыбалкой или охотой). Но, как говорится, «лиха беда начало»! Дальнейшее развитие связано с ознакомлением с историческими и культурными достопримечательностями, лечебно-профилактическими услугами и т. д.

И это чрезвычайно важно: сети, системы и «бренды» вырастают и из этой среды. Нельзя не поддерживать и не поощрять тех, кто принимает на себя риск начала нового дела и берет свое благополучие в собственные руки (очень часто в местах, в экономическом отношении не самых благополучных).

Несомненно, за последние 10–15 лет сделано немало (не только в Мышкине Ярославской области или Казани и Елабуге в Республике Татарстан) – отреставрированы многие исторические объекты, страна переживает бум производства сувениров (достаточно вспомнить киоски

вокзалов и аэропортов), выпущено немало интересных книг и альбомов краеведческой направленности. Все это так.

Но, на мой взгляд, на страницах экономического журнала важно обсудить место данной деятельности в современной России. Туризм теснейшим образом связан с воспитанием, просвещением и развитием и тех, кто потребляет туристические услуги (вспомним «походы по ленинским местам» в советские годы), и тех, кто их предоставляет. Знание истории, географии и культуры своей страны – не бумажное, а «осязаемое» – не менее значимый результат развития туристической отрасли. Проблем здесь немало – например, взаимодействие паломнического и светского туризма.

Другая серьезная проблема – упадок и деградация уникальных рекреационных ресурсов под натиском тех, кто стремится к скорейшей их монетизации «сейчас и немедленно, для себя и своей пользы». Грустное впечатление оставляют доступные для подъезда на машине берега жемчужины туризма – озера Байкал. Базы и дачи, «выхватившие» в свое безраздельное пользование участки побережья, – и свалки мусора за их заборами, заметные издали по кружащим над ними стаям чаек.

Как раз в этом и заключается роль экономического профессионального сообщества: не только в выявлении проблемных точек в нашей многострадальной экономике, но и в нахождении совместных решений по «управлению общим» (по выражению Элинор Остром, нобелевского лауреата по экономике 2009 г.<sup>2</sup>). Межрегиональные проекты и инициативы – пока пусть робкие, но важные шаги в данном направлении.

Любовь к родной земле и активная «придорожная хозяйственная деятельность» – залог становления и успешного развития туризма. Сейчас главное – не столько разработать «судьбоносный» документ (очередную госпрограмму или «дорожную карту»), сколько – не навредить и не помешать. И в профессиональном, и в региональном, и муниципальном сообществах есть здоровые силы, которые хорошо представляют, как создать и реализовать, даже на имеющейся нормативной базе, эффективные процедуры «управления общим» – уникальным рекреационным потенциалом нашей страны.

Главный редактор «ЭКО»



КРЮКОВ В.А.

---

<sup>2</sup> Остром Э. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. /Пер. с англ. – М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.

# Туризм: мобилизовать внутренние резервы

Внутренний туризм – одна из наиболее мультиплицирующих отраслей экономики России – на рубеже 2014–2015 гг. получил мощный толчок к развитию. Девальвация рубля, неспокойная политическая обстановка в некоторых странах, где россияне традиционно проводили летний отдых, вынудили их обратить внимание на предложения отечественной туристической индустрии. Сумеет ли последняя использовать представившуюся возможность для своего качественного развития – улучшения сервиса, расширения спектра услуг? Во многом это зависит от грамотной и продуманной политики государства по регулированию и поддержке отрасли.

*Ключевые слова:* туристическая индустрия, внутренний туризм, государственная поддержка, туристические кластеры, Великий чайный путь

Российская туристическая индустрия переживает переломный момент, считает руководитель Федерального агентства по туризму («Ростуризм») О. Сафонов. На пресс-конференции в информационном агентстве «Интерфакс» он отметил, что сегодня, когда в стране происходят важные экономические процессы, меняется сама структура экономики, именно туристическая отрасль может стать локомотивом развития, обеспечить занятость населения, развитие малого и среднего бизнеса, создать импортозамещение. По его мнению, нужно учитывать то, что развитие туризма будет стимулировать развитие еще 53 смежных отраслей, таких как транспорт, пищевая промышленность, строительство, народные промыслы и др. Кроме того, внутренний и въездной туризм создают устойчивый спрос на рубль, то есть способствуют стабилизации валютного курса.

«Туризм – отрасль экономики непродовольственной сферы, предприятия и организации которой удовлетворяют потребности туристов в материальных и нематериальных услугах. Продукция туризма – это комплексная услуга, содержащая в качестве взаимосвязанных элементов услуги транспорта, гостиничного хозяйства, торговли (в том числе общественного питания), экскурсионных, культурно-зрелищных, спортивных, коммунально-бытовых, лечебно-оздоровительных и других учреждений и предприятий», – пишет В. В. Рутковский [1].

Для большинства стран мира (83%) туризм стал одним из пяти основных источников дохода, для 38% – главным

источником пополнения казны. Сектор также является лидером среди всех отраслей экономики по количеству образуемых рабочих мест. Так, если в 1998 г. в сфере туризма в мире было занято 115 млн человек, то к 2020 г. предполагается рост этого показателя до 550 млн.

### **Внимание – внутреннему туристическому рынку**

Из трех основных сегментов туризма – внутреннего, въездного и выездного – в 2015 г. Россия, по словам О. Сафонова, будет концентрироваться на развитии первых двух. «Именно внутренний и въездной туризм являются стратегически важными для страны и могут существенно улучшить экономическую ситуацию». Девальвация рубля и нестабильность политической обстановки в некоторых странах популярного летнего отдыха создают для этого необходимые предпосылки.

Так, по данным «Ростуризма», спрос в России на выездной туризм в 2014 г. уменьшился на 30–50%, до 42,9 млн поездок. При этом внутренние туристические потоки выросли до 41,5 млн человек (против 32 млн в 2013 г.). В 2015 г., по мнению экспертов, эта тенденция сохранится. В то же время, по данным международного онлайн-агентства Tripsta, количество авиабилетов, забронированных иностранными гражданами для поездок в Россию, в первом квартале 2015 г. на 60% превысило показатели аналогичного периода 2014 г. Причем, судя по продолжительности поездок, аналитики отмечают преобладание туристических поездок над деловыми.

Туристический бизнес уже ответил на изменение конъюнктуры. По словам О. Сафонова, количество туроператоров, которые занимаются внутрироссийскими направлениями, за минувший год выросло на 25% – с 2957 до 3710. «Все ведущие туроператоры России, которые до 2014 г. работали на вывоз, сейчас предлагают пакетные туры внутри страны» [2]. Активность туроператоров сконцентрирована вокруг здравниц Крыма, Анапы, Кавминвод, Сочи. Впервые по этим направлениям формируются так называемые «пакетные туры» (проезд плюс размещение) – то, что в туристической индустрии называют «туристическим продуктом».

Государственная поддержка бизнес-активности в последнее время сфокусирована в первую очередь на крымском направлении. В 2014 г. государство даже субсидировало авиабилеты, чтобы обеспечить необходимый турпоток на полуостров. На эти



цели из федерального бюджета было выделено 680 млн руб. Правда, из-за несовершенства механизма субсидирования реально востребованными оказались лишь 123 млн, скидки получили всего 14 тыс. пассажиров вместо запланированных 220 тыс. [3]. Тем не менее в республике были в целом удовлетворены результатами минувшего сезона. Так, министр туризма Республики Крым Е. Юрченко отчиталась о 107 млрд руб. дохода, полученного в 2014 г. предприятиями отрасли от 4,1 млн российских туристов<sup>1</sup>. Это меньше, чем годом ранее (порядка 200 млрд руб.), но нужно учитывать, что около 60% из 5,9 млн туристов в 2013 г. составляли граждане Украины, которые в 2014 г. отказались от поездок.

В сезон 2015 г. в связи с дальнейшим увеличением туристических потоков в Крым аэропорт Симферополя переводится на круглосуточный режим работы, увеличивается частота полетов в Крым, организованы прямые рейсы на Симферополь из 45 российских городов, на летний сезон утвержден тариф «Аэрофлота» в размере 7500 руб. за билет до Москвы и обратно. «Это не субсидирование, в отличие от 2014 г., – подчеркивает глава «Ростуризма». – Это тариф, определенный самой компанией и зафиксированный в соглашении. Мы надеемся, что это заставит снизить свои цены и других авиаперевозчиков».

Помимо черноморских курортов в числе наиболее популярных у россиян он назвал Москву, Санкт-Петербург и «Золотое кольцо», в меньшей степени – курорты Поволжья и Сибири. Все они испытали в 2014 г. заметный приток туристов.

### **Сибирь: рост числа посетителей**

Уже не первый сезон растет количество туристов в Алтайском крае. «Устойчивый рост интереса к российским курортам мы наблюдаем уже на протяжении пяти лет, – отмечает генеральный директор санатория «Родник Алтая» А. Петухов. – В 2014 г. заполняемость санатория была около 90%, в этом году мы бы и рады прирасти на 20%, но некуда».

«Количество отдыхающих у нас в 2015 г. увеличилось на 20% в январе и на 21% – в феврале, – комментирует заместитель гендиректора ЗАО «Курорт Белокуриха» О. Акимов. – Возросла

---

<sup>1</sup> Размер дохода определяется довольно условно, исходя из предполагаемых средних расходов порядка 25–26 тыс. руб. на человека.

и выручка: на 25% и 38% соответственно по сравнению с прошлым годом. Это связано с тем, что все больше людей выбирают комфортный, а значит, и более дорогой отдых».

Наплыв туристов даже вынудил некоторые алтайские турбазы в 2015 г. раньше срока расконсервировать закрывающиеся на зиму «зеленые» домики, – пишет «Коммерсантъ» [4]. «Спрос на сельский туризм растет, появился интерес к зимнему отдыху, поэтому мы в 2015 г. перешли на круглогодичную работу», – отмечает владелица туркомплекса «Постоялый двор» в Чарышском районе Алтайского края Л. Пастухова.

Соответственно повышенному спросу растут и инвестиции, и масштабы отрасли. «Несмотря на наводнение в начале лета, Алтайскому краю удалось привлечь за 2014 г. 1,62 млн туристов (в 2013 г. – 1,6 млн)», – отмечается в отчете управления Алтайского края по развитию туристско-рекреационного и санаторно-курортного комплексов. – Общий объем инвестиций в 2014 г. составил 1,8 млрд руб., из них 1,3 млрд – внебюджетные». Только в 2014 г. в крае появилось 35 новых объектов размещения (от гостиниц до хостелов), и сегодня регион одновременно может принять 47,2 тыс. гостей.

По-прежнему более 70% отдыхающих здесь составляют жители близлежащих регионов, но в крае надеются, что заключение в 2014 г. соглашений с рядом федеральных туроператоров поможет привлечь больше туристов из европейской части страны.

Весьма динамично развивается туристический комплекс Кузбасса, в первую очередь – горнолыжный, который только в зимнем сезоне 2014–2015 гг. принял более 1 млн человек (13 лет назад – 22–23 тыс. человек за сезон). Налоговые поступления от отрасли превышают 1 млрд руб. в год. В мае 2015 г. объявлено о решении правительства региона увеличить зону экономического благоприятствования «Шерегеш» с 2 тыс. до 6,5 тыс. га. Объем заявленных частных инвестиций на новые проекты (гостиницы, автопарковки, горнолыжные трассы и т. д.) уже достиг 5 млрд руб. [5].

Активно развивает туристическую отрасль и Бурятия. Согласованные действия местных властей и бизнеса по продвижению туристических услуг привели к увеличению турпотока более чем вдвое – с 350 тыс. человек в 2009 г. до 820 тыс. по итогам 2014 г. Небольшая и небогатая республика стала одним из самых

быстрорастущих регионов России по внутреннему и въездному туризму (за 2014 г. – более 190 млн руб. налогов в бюджет республики). Объем платных услуг, оказанных туристам, составил 760 млн руб. (рост к предыдущему году – 19%). Заметно расширилась и география въездного туризма – сейчас это 61 страна. В 2014 г. республика приняла более 26 тыс. иностранцев [6].

### **Государственно-частное партнерство: внимание к деталям**

Все успешные примеры развития туризма объединяет тесное и эффективное взаимодействие государства и бизнеса и кластерный подход – компактное расположение взаимодополняющих туристических сервисов, обеспечивающее выравнивание сезонных рисков и возможность формирования комплексных туристических программ. Собственно, плачевное состояние транспортной, инженерной, энергетической инфраструктуры на большей части территории страны (в особенности в Сибири) не оставляет иного механизма развития туристической инфраструктуры, кроме государственно-частного партнерства.

Наиболее успешны те проекты, в которых инициатива принадлежит частному бизнесу и найдены механизмы четкого и эффективного его взаимодействия с местными органами власти.

Так, спустя семь лет после основания ОЭЗ туристско-рекреационного типа сдан в эксплуатацию только один туристический объект; финансирование и частных, и государственных объектов идет с явным отставанием от плана (табл. 1).

*Таблица 1. Реализация проектов ОЭЗ туристско-рекреационного типа в Сибири (по состоянию на 21 мая 2015 г.)*

Показатель	«Бирюзовая Катунь», Алтайский край	«Долина Алтай», Респ. Алтай	«Байкальская гавань», Респ. Бурятия	«Ворота Байкала», Иркутская обл.
Площадь ОЭЗ, га	3326,3	857	3613	2346,9
Государственные инвестиции (план/факт на 21.05.2015 г.), млрд.руб.	8,2/ 1,7	8,9/ 2,3	Н.д./ 2,7	11,8 / -
Количество резидентов	17	5	12	2
Кол-во сданных в эксплуатацию резидентами объектов	1 (ИП «Разуваев» в 2012 г. открыло фуд-корт)	-	-	-

Общий недостаток всех ОЭЗ – неправильный выбор ниши, а также то, что при бизнес-планировании упускаются из виду критичные для отрасли риски сезонности, транспортной доступности и т. д. Это признают и независимые эксперты (см. интервью в этом же номере), и руководство ОАО «ОЭЗ». Так, по мнению заместителя генерального директора по развитию и работе с инвесторами ОАО «ОЭЗ» В. Дубовика, для улучшения динамики государственных и частных инвестиций существующая модель развития туристических зон требует серьезного анализа и доработки: «Сейчас в планах наших резидентов мы видим преобладание локальных туристских проектов в сегменте premium. Наша задача – сделать отдых в ОЭЗ массовым, обеспечить минимальные гарантированные потоки посетителей, что в свою очередь сделает возможным запуск чартерных рейсов... Кроме того, мы считаем, что проведение федеральных и региональных фестивалей на площадках ОЭЗ позитивно повлияет на интенсивность потока туристов и имидж ОЭЗ» [7].

Другой источник повышения инвестиционной привлекательности – создание внешней инфраструктуры (реконструкция аэропортов, ремонт и расширение дорог, ведущих в зоны) – осуществляется в основном за счет федеральных целевых программ. Так, в 2011 г. в Горно-Алтайске – в 8 км от ОЭЗ «Алтайская долина» и в 40 км от «Бирюзовой Катунь» – открыт реконструированный аэропорт. По итогам 2014 г. его пассажиропоток составил 41,8 тыс. человек (рост к 2013 г. – 32%) [8]. Но в целом федеральные программы далеко не всегда синхронизированы друг с другом и с развитием туристических зон, – признают представители ОАО «ОЭЗ».

Попытки преодолеть недостатки общегосударственного планирования прослеживаются в ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ на 2011–2018 годы», заказчиком-координатором которой выступает «Ростуризм». В основе программы тоже лежит принцип государственно-частного партнерства, но с большей опорой на частную инициативу: частные инвесторы при поддержке администраций регионов создают проекты и на конкурсной основе получают бюджетное софинансирование по трем основным направлениям: 1) строительство обеспечивающей инфраструктуры, 2) расходы по продвижению туристических предложений на зарубежных рынках, 3) подготовка кадров.

Объем финансирования программы заявлен в сумме 139,5 млрд руб., в том числе за счет средств федерального

бюджета – 32,8 млрд, региональных бюджетов – 9,0 млрд, внебюджетных источников – 97,7 млрд руб.

Из 36 инвестиционных проектов, перечисленных в тексте ФЦП, 14 реализуются на территории Сибири и Дальнего Востока (табл. 2).

**Таблица 2. Инвестиционные проекты ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ на 2011–2018 годы», реализуемые на территории СФО и ДФО**

Проект, регион	Годы реализации	Объем финансирования, млн руб.				Ожидаемый эффект от реализации
		всего	бюджет		частные инвестиции	
			федеральный	региональный		
Создание туристско-рекреационного кластера «Белокурьиха», Алтайский кр.	2011–2016	8024,8	1830,3	358,5	5836	Создание 3500 рабочих мест, увеличение турпотока на 120 тыс. чел. в год
Создание автотур. кластера «Золотые ворота», Алтайский кр.	2011–2016	1355,1	346	61,1	94,8	+500 рабочих мест, +31,1 тыс. туристов
Создание туристско-рекреационного кластера «Подлесье», Респ. Бурятия	2012–2017	3768,9	765,8	251,3	2751,8	+2500 раб. мест, +450 тыс. туристов
Создание автотур. кластера «Кяхта», Респ. Бурятия	2012–2017	1781,1	476,6	130,6	1173	+1000 раб. мест, +350 тыс. туристов
Создание автотур. кластера «Байкальский», Респ. Бурятия	2012–2017	2127,4	565,6	131,4	1430,4	+1200 раб. мест, + 400 тыс. туристов
Создание автотур. кластера «Тункинская долина», Респ. Бурятия	2012–2017	1966,9	501,8	118,2	1346,9	+1000 раб. мест, + 300 тыс. туристов
Поддержка проектов создания тур. кластеров в Респ. Тыва	2012–2016	398,1	114,6	19	264,5	Создание тур. комплекса «Алтын-Булек», тур. центра «Силбир», +280 раб. мест, +24,6 тыс. туристов
Поддержка проектов создания тур. кластера в Респ. Алтай	2013	442	133,4	9	300	Создание тур. комплекса «Манжерок», +2500 раб. мест +150 тыс. туристов

Продолжение табл. 2

Проект, регион	Годы реализации	Объем финансирования, млн руб.				Ожидаемый эффект от реализации
		всего	бюджет		частные инвестиции	
			федеральный	региональный		
Создание тур. кластера «Северная мозаика», Респ. Саха	2013–2015	279	80	24	175	+120 раб. мест, +196 тыс. туристов
Создание тур. кластера «Шерегеш», Кемеровская обл.	2014–2016	5217,8	1078,9	486,5	3652,4	+610 раб. мест, +46,9 тыс. туристов
Создание тур. кластера «Барнаул горнозаводской», Алтайский край	2015–2016	2991,6	691,6	200	2100	+2200 раб. мест, +170 тыс. туристов
Создание тур. кластера «Амур», Амурская обл.	2014–2017	4265,8	1076,3	79,4	3110,1	+450 раб. мест, +180 тыс. туристов
Создание тур. кластера «О-в Большой – Уссурийский – Шантары»	2014–2016	873	177	6,5	689,5	+650 раб. мест, +84,5 тыс. туристов

**Источник:** ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ в 2011–2018» (с изменениями). URL: <http://docs.cntd.ru/document/902295121>

Первое, что бросается в глаза при изучении проектов ФЦП: почти все они опираются на уже существующий потенциал, в том числе инфраструктурный, очень многие нацелены на расширение и развитие действующих мощностей. Так, создание туристического кластера «Белокуриха» реализуется в нескольких километрах от одноименного курорта в Алтайском крае, который в последние годы подошел к пределу использования своих мощностей. По данным ЗАО «Курорт Белокуриха», за 2010-2014 гг. турпоток здесь вырос со 140 до 200 тыс. человек, это вдвое больше, чем в советское время. Не случайно ЗАО стало одним из крупнейших инвесторов нового субкластера, запланировав строительство гостиницы и ресторана, а также оборудование нескольких горнолыжных трасс.

Кроме алтайских бизнесменов, проект привлек внимание инвесторов из Новосибирской, Омской, Кемеровской областей, а также из Уральского федерального округа [9]. Они оборудуют горнолыжные трассы и туристические маршруты (в первую очередь - на горе Глухариная, в перспективе – на соседних вершинах), строят гостиницы, рестораны и турбазы, а государство финансирует строительство автодороги, ЛЭП и инженерных сетей. По мере освоения выделенных под субкластер 136 га представители инвесторов и региональных властей не исключают возможности реализации нового проекта «Белокуриха-3».

Не менее впечатляющими темпами развивается горнолыжный кластер «Шерегеш» в Кемеровской области. К настоящему моменту в его развитие вложено порядка 10 млрд руб. частных инвестиций, на склонах трех гор обустроены 15 горнолыжных трасс, установлены 19 подъемников; построены гостиницы на 2 тыс. мест. При поддержке региональных властей здесь создана региональная зона экономического благоприятствования, построены автодороги «Чугунаш - Шерегеш» и «Горно-Алтайск – Турочак - Таштагол», связавшие Горную Шорию с Республикой Хакасия и Алтайским краем, что значительно увеличило транспортную доступность и популярность курорта. Туристический поток по сравнению с 1990-ми годами здесь вырос более чем в 30 раз, так что дальнейшее развитие мощности является для курорта насущной необходимостью.

В рамках второго этапа развития кластера планируется построить 31 объект туристской инфраструктуры (гостиницы, центры досуга и общепита, трассы и подъемники и др.), в том числе направленные на выравнивание сезонной загрузки комплекса; с помощью федерального и областного бюджетов будет продолжено строительство автомобильной дороги «Кузедеево – Мундыбаш – Таштагол» с обходом пос. Каз [10].

В Бурятии инициирован еще один проект, включенный в госпрограмму по статье «Продвижение туристского продукта РФ на мировом и внутреннем туристских рынках», – «Великий чайный путь». Его особенностью является пока редкий для России межрегиональный подход к развитию туристского продукта.

### **Новое слово – межрегиональные проекты**

«Нам удалось добиться отнесения проекта “Великий чайный путь” к числу приоритетных в Стратегии развития туризма в РФ до 2020 г., - рассказывает руководитель Агентства по туризму Республики Бурятия Л.Б.-Ж. Максанова. - Уже сегодня, по нашей информации, Пекин переориентирует свой турбизнес на работу по этому маршруту, воспринимая его как официальный, продвигаемый на уровне правительства».

*Китай в последние годы стал самым активным поставщиком иностранных туристов в Россию, обогнав по этому показателю Германию (в 2014 г. Россия приняла 409,8 тыс. туристов из КНР и 349,5 тыс. – из ФРГ). Всего же, по данным туристической ассоциации «Мир без границ», до 100 млн граждан Китая выезжают*

*за рубежом с туристическими целями, и Россия входит в первую десятку самых предпочтительных туристических направлений для жителей Поднебесной.*

По словам Л.Б.-Ж. Максановой, в августе 2015 г. при финансовой поддержке из федерального бюджета будет организован пресс-тур для китайских журналистов по семи российским регионам, через которые проходит маршрут «Великий чайный путь». В течение 15 дней (максимальный срок пребывания организованных туристических групп по безвизовому соглашению между РФ и КНР) участники осмотрят достопримечательности Забайкальского края, Республики Бурятия, Иркутской области, Республики Хакасия, Красноярского края, Томской области и Алтайского края.

Из общего бюджета пресс-тура (около 8 млн руб.) около 50% берет на себя «Ростуризм», остальное – принимающие регионы. «В дальнейшем к проекту “Великий чайный путь” могут подключаться другие регионы со своими предложениями», – поясняет Л.Б.-Ж. Максанова.

В частности, в рамках проекта «Великий чайный путь» планируется запустить туристический экскурсионный поезд из Новосибирска в Маньчжурию – через Забайкалье, Бурятию, по Транссибирской магистрали, во многом повторяющей маршрут Чайного пути. Подобные туры уже проводились при содействии ОАО «РЖД» в Бурятии и Иркутской области. Теперь их хотят сделать регулярными.

В среднем протяженность маршрута составит более 3000 км, в каждом из городов Чайного пути поезд будет делать остановки продолжительностью до двух дней. Задачи принимающих регионов – предложить интересную экскурсионную и развлекательную программу и сопутствующее обслуживание.

Выбор маршрута «Великий чайный путь» в качестве основы для продвижения въездного туризма не случаен.

По этому пути чайные караваны шли из Китая в Европу – самый длинный в истории человечества сухопутный торговый маршрут (более 11 тыс. км, география охватывает полторы сотни городов и десятки регионов России, Китая и Монголии), а история насчитывает более 200 лет, в течение которых сформировался особый историко-культурный потенциал, включающий историю не только чаесторговли или купечества, но и меценатства, дипломатических и национально-культурных отношений народов, населяющих данные территории. Города, лежащие на маршруте, богаты историческими памятниками



и музеями, в них хранятся уникальные артефакты, свидетельствующие о диалоге и взаимообогащении европейской и азиатской культур.

Сегодня Великий чайный путь – один из самых узнаваемых международных туристских брендов, объединяющий множество международных, межрегиональных проектов Китая, Монголии и России.

Так, проект «Великий чайный путь» пользуется поддержкой Федерального агентства по туризму России, Управления по делам туризма Китая, Министерства природы, окружающей среды, туризма и путешествий Правительства Монголии, Российского союза туриндустрии, Комитета по туризму г. Москвы, Шанхайской организации сотрудничества, Международной Ассамблеи столиц и крупных городов (МАГ), Ассоциации агротуризма России, Новосибирской ассоциации туристских организаций, Регионального отраслевого союза туриндустрии Сибири, Сибирско-Байкальской ассоциации туризма, Байкальского туристского альянса, руководителей регионов и городов по маршруту «Великий чайный путь», которые видят в развитии этого маршрута один из мощных драйверов развития туризма как сектора экономики.

Другой транссибирский проект, который тоже претендует на федеральную поддержку, являет собой уникальный пример развития муниципальной инициативы до межрегионального масштаба. Речь идет о формировании маршрута «Сибирский тракт».

«Основная идея проекта “Сибирский тракт” – создание на основе существующих туристических и инфраструктурных ресурсов единой туристической зоны вдоль исторического Сибирского тракта, – рассказывает глава Тюкалинского муниципального района Омской области. – Каждое муниципальное образование формирует свой эксклюзивный туристический модуль на основе историко-культурного наследия народов Сибири, определенных этнографических и этнических особенностей, рекреационного потенциала, с обязательным развитием туристического и автомобильного сервиса. В конечном итоге вдоль исторического маршрута создается системная культурно-туристическая среда, насыщенная сервисами. Комбинация модулей даст возможность формировать конкретные туристические программы в рамках проекта».

А началось все с муниципальной программы развития туризма. Тюкалинцы подсчитали, что по федеральной трассе

«Тюмень – Омск»), проходящей через их город, ежедневно проезжает от 15 до 17 тыс. единиц транспорта. Если каким-то образом заинтересовать и заставить на пару часов задержаться в городе хотя бы 10–15% из них, это могло бы стать большим подспорьем местному бизнесу и бюджету.

Для привлечения посетителей город начал активно развивать событийный туризм. На данный момент в рамках проекта «Уездный город на Сибирском тракте», который стал призером национальной премии в области событийного туризма, здесь сформирован комплекс мероприятий исторического, познавательного, краеведческого, спортивного, этнографического направления, рассчитанных на туристов разного возраста и охватывающих практически весь календарный год.

Так, в 2013–2014 гг. Тюкалинск был столицей межрегионального кинофестиваля «Сибирь – моя родина», межрайонного фольклорного фестиваля «Напевы Сибирского тракта», детского фестиваля «Венок дружбы». В 2013 г. здесь прошел межрайонный праздник «На тракте Тюкалинском» и историческая реконструкция «На Сибирском тракте», в 2014 г. – историко-этнографическая реконструкция «Ямщицкая свадьба в уездном городе». Стала регулярной серия спортивных мероприятий: открытый чемпионат по хоккею среди любительских команд, открытый турнир по фигурному катанию среди юниоров «Тюкалинские ласточки», забег «Узнай свою скорость», туристический слет «Форпост» и др. Город является активным участником всероссийской акции «Маршрутом А. П. Чехова по Сибири на Сахалин» (в ее рамках начиная с 2013 г. в городах и в даты по маршруту следования А. П. Чехова проводятся литературные и исторические акции, чтения, фестивали и т. д.).

«С нашим городом связаны имена А. П. Чехова, Ф. М. Достоевского, П. С. Палласа, Г. И. Успенского, Г. А. Мачтета, немецкого зоолога А. Б. Брема, энциклопедиста А. фон Гумбольдта, – перечисляет И. И. Куцевич. – У него интересная история, а 29 исторических зданий, которые являются памятниками регионального значения, служат естественными декорациями к событийным мероприятиям».

Впрочем, только транзитными пассажирами коммерческая активность тюкалинцев не ограничивается. С 2014 г. в городе начали работать «туры выходного дня», на которые экскурсантов из Омска привозит специальный автобус. Программы

малобюджетных краеведческих экскурсий заинтересовали ректоров омских вузов и директоров школ.

А 14 июля 2014 г. была зарегистрирована Ассоциация городов Сибирского тракта из восьми муниципальных образований Омской, Тюменской и Новосибирской областей (позднее к ним присоединились еще три участника), которые решили объединить усилия по развитию туризма. «Силами омских историков и этнографов проведено несколько экспедиций, зафиксировано состояние сохранившихся участков тракта. Опубликованы научные и популярные статьи, – рассказывает заместитель министра культуры Омской области Л. Чекалина. – В Большаковском районе создан музей Сибирского тракта, который предлагает, в числе прочего, интерактивные экскурсии – возможность пройти пешком по участку дороги (при желании – даже в кандалах) в сопровождении бородатых “каторжников” из числа местных сельчан».

При поддержке правительства Омской области «Сибирский тракт» был включен в ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ» в качестве межрегионального проекта (с участием Уральского, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов). Сейчас составляется реестр туристических ресурсов и инфраструктурных сервисов для включения их в общую информационную систему и формирования единой диспетчерской службы и единой системы центров обслуживания автотуристов, формируется сводный календарь событийных мероприятий муниципальных образований – членов ассоциации, ведется разработка интернет-сайта, а также муниципальных инвестпроектов.

«Мы хотим просить у “Ростуризма”, Министерства культуры РФ поддержки в продвижении маршрута. Например, в создании информационного атласа, организации пресс-тура, подобного тому, который пройдет по Чайному пути», – рассказывает Л. Чекалина.

«Безусловно, межрегиональные проекты имеют гораздо больше шансов на получение федеральной поддержки, – комментирует заместитель председателя исполкома Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» С. Тихомиров. – Продвижение соседних территорий разумнее всего под единым брендом. Это и минимизация соответствующих расходов для каждого отдельного регионального бюджета, и гораздо большая узнаваемость на внешних рынках, а значит, большой маркетинговый эффект.

Не случайно профессионалы в турбизнесе продвигают именно Сибирь как макрорегион».

«Мы находимся только в самом начале пути решения нашей основной задачи, – резюмирует глава «Ростуризма» О. Сафонов. – Сегодня доля российского туризма в мировом составляет менее 1%, эта цифра совершенно незначительна. Нам необходимо побороться на рынке мирового туризма и на 100% использовать благоприятный момент изменения курса рубля к доллару» [11].

### Литература

1. Рутковский В. В. Туризм как отрасль экономики и перспективы его развития // Научный электронный архив. URL: <http://econf.rae.ru/article/5801> (дата обращения: 12.05.2015).
2. URL: [http://rbctv.rbc.ru/archive/main\\_news/562949994766568.shtml](http://rbctv.rbc.ru/archive/main_news/562949994766568.shtml) (дата обращения: 12.05.2015).
3. URL: [http://letim-v-krym.ru/subsidirovannye\\_aviability\\_v\\_krym/](http://letim-v-krym.ru/subsidirovannye_aviability_v_krym/) (дата обращения: 13.05.2015).
4. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2694773> (дата обращения: 17.05.2015).
5. URL: <http://www.interfax-russia.ru/Siberia/main.asp?id=611822&p=6> (дата обращения: 21.05.2015).
6. Максанова Л. Б. -Ж. Опыт государственного регулирования туризма в Республике Бурятия // ЭКО. – 2012. – № 9. – С. 13–23.
7. URL: [http://www.russez.ru/oez/tourism/altai\\_territory/news?rid=24761&oo=12&fnid=68&newWin=0&apage=1&nm=107914&fxsl=view.xsl](http://www.russez.ru/oez/tourism/altai_territory/news?rid=24761&oo=12&fnid=68&newWin=0&apage=1&nm=107914&fxsl=view.xsl) (дата обращения: 25.05.2015).
8. URL: <http://www.gorno-altaisk.info/news/34405> (дата обращения: 26.05.2015).
9. «Инвестор ушел в горы» // Эксперт-Сибирь. – 2015. – № 8.
10. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2562756> (дата обращения: 17.05.2015).
11. URL: <http://www.russiatourism.ru/contents/press-sluzhba/vystupleniya-doklady-i-intervyu/oleg-safonov-dal-intervyu-zhurnaluv-investitsii-v-turizm-10-fevralya-2015-g/> (дата обращения: 13.05.2015).

# Важнейшая задача – расширение платежеспособного спроса

**Д.В. МИКИТЧЕНКО**, член совета директоров турфирмы «СКАТТ», председатель правления Новосибирской ассоциации туристских организаций, Новосибирск.

Благие намерения государства по развитию туристической отрасли далеко не всегда подкрепляются эффективными решениями и программами поддержки. В материале представлена оценка перспектив развития внутреннего и въездного туризма в России и эффективности государственного управления отраслью.

*Ключевые слова:* туристическая индустрия, внутренний туризм, горнолыжный туризм

*– Дмитрий Владимирович, Вы в 2004–2012 гг. возглавляли комитет международных, межрегиональных связей и туризма администрации Новосибирской области, поэтому хорошо знакомы с туристической индустрией разных стран. В чем, на Ваш взгляд, особенности российской, что мешает ей превратиться в более масштабный и прибыльный сектор экономики?*

– В большинстве развитых стран туристическая отрасль обеспечивает в первую очередь потребности местных граждан, и Россия – не исключение. По официальным данным, в 2014 г. из Российской Федерации за рубеж выехали с туристической целью около 17 млн человек, внутри страны совершали туристические поездки порядка 50 млн человек (это экспертная оценка – официальная статистика по внутреннему туристическому потоку не ведется), при этом к нам приехало около 5 млн иностранных туристов. Цифры весьма показательные...

Внутренний туризм у нас сегментирован, исходя из сложившихся исторически особенностей: есть несколько туристических центров федерального уровня: Москва, Санкт-Петербург и курорты Черноморского побережья, и масса региональных центров, обслуживающих главным образом население близлежащих регионов. В основном это природные объекты: бальнеологические и горные курорты, различные виды туристских видов отдыха, вроде сплавов, путешествий, спортивной рыбалки, охоты и т. д.

Как бы они ни были известны, иностранные туристы и приезжающие из отдаленных российских регионов здесь редкие гости.

Скажем, в Красноярском крае даже на таких известных всей стране объектах, как побережье Енисея, Красноярские Столбы, Плато Путорана, 90% отдыхающих составляют местные жители. Соответственно выстраивается и структура предложения, рассчитанная на краткосрочное пребывание непритязательных клиентов эконом-класса, готовых ночевать в частном секторе или в щитовых домиках без удобств и готовить себе на костре пищу. Для иностранцев такой уровень отдыха, конечно, неприемлем.

– *Неприхотливость – худший враг прогресса... Но представители региональных властей ставят задачу привлечь в регионы внешние потоки. Прежде всего, китайских туристов – наиболее близких территориально и любознательных соседей.*

– Если мы хотим подтянуть свой уровень для приема туристов из других стран, то возникает вопрос, насколько будет велик внешний поток и обеспечит ли он возврат необходимых инвестиций, потому что инвестиции потребуются огромные – в этом надо отдавать себе отчет. Дело не ограничится только строительством новых отелей. Для того чтобы эти отели заполнить, необходимо наличие сбалансированной по уровню сервиса, комфорту, ценам транспортной и досуговой инфраструктуры (музеи, галереи, магазины, фестивали, форумы и т. д.).

В Европе ежегодно путешествуют почти 500 млн туристов, и вся инфраструктура приема выстроена под эти потоки и соответствующим образом сегментирована. Взять, например, Париж, который принимает 25 млн человек в год. Номерной фонд его отелей составляет около полумиллиона мест на любой вкус и кошелек: от хостелов до пятизвездочных апартаментов. Но основной сегмент – это 2–3-звездочные гостиницы, рассчитанные на те 90% туристов, которые приезжают в Париж на экскурсии и шопинг.

У нас даже Москва и Санкт-Петербург, претендующие на статус мировых туристических центров, до недавних пор были слабо насыщены средствами размещения. В Москве только 10 лет назад начали активно строить отели – до того времени городские власти поддерживали заградительный уровень цен на выделение

земли и согласование техусловий для строительства гостиниц; государство стимулировало в первую очередь строительство жилья. Отсюда и дефицит гостиничных мест, и высокие цены, ставшие притчей во языцех. Лишь после того как за 10 лет количество номеров увеличилось в 2,5 раза, последовало снижение цен и началось сегментирование рынка.

– *Не знаю, как в Москве, в Новосибирске нередко возникает проблема с заполнением новых гостиниц...*

– Все правильно. Идет процесс формирования рынка и поиска на нем своей ниши, ведь в каждом сегменте свой объем спроса, свой уровень цен. Со временем рынок все урегулирует, главное, что процесс пошел, и закономерно, что начался он крупных городов, где достаточен уровень платежеспособного спроса. Порой эти процессы протекают болезненно. Скажем, в Сочи в первые месяцы после Олимпиады стоимость абонемента на новых канатных дорогах была в 2–2,5 раза дороже, чем во Франции: 2500 руб. в день против 35–40 евро (около 1000–1500 руб. по тогдашнему курсу), правда, потом цены упали... В Шерегеше, на новый 2015-й год цены начинались от 30 тыс. в сутки за скромный двухместный номер плюс подъемник. Сказывается явное превышение спроса над предложением. По мере снижения спроса, появления конкуренции цены снижаются.

Поэтому важнейшей задачей на сегодня является поиск таких форм взаимодействия между властью, бизнесом и общественными организациями, чтобы совместными усилиями расширить платежеспособный спрос.

Один пример: в Америке по Большому Каньону ежегодно сплавляются около 3 млн человек. Стоит это удовольствие от 40 до 100 долл. То есть совокупный оборот компаний, организующих эти сплавы, доходит до 300 млн долл. У нас в Сибири не менее полудюжины таких рек, как Большой Каньон, но из-за отсутствия инфраструктуры (транспортной, гостиничной, сервисной) туристические потоки на них несопоставимо меньше, а стоимость сплава несопоставимо выше, туристический потенциал практически не реализуется.

Понятно, что ни один инвестор не будет строить аэропорты, дороги, инженерные сети, – это функция государства. Но там,

где государство решает инфраструктурные проблемы, а это до 30–40% расходов в любом проекте, который может создать туристический кластер, бизнес может взять на себя строительство гостиниц, ресторанов, бань, пунктов проката и т. д., обучит персонал, даст работу местным жителям, создаст налогооблагаемую базу. Главное – правильно расставить приоритеты и согласовать усилия.

*– По сути, это тот механизм, который должен быть реализован в туристских ОЭЗ. Вы отслеживаете, как они развиваются?*

– Никак не развиваются. Ни в одной из четырех сибирских туристско-рекреационных зон нет ни одного сданного в эксплуатацию частного объекта, хотя прошло уже семь лет с начала строительства зон. А проблема в том, что концепция этих зон и территории, где они размещаются, абсолютно не соответствуют друг другу.

Например, на Алтае туристический сезон длится порядка 60 дней, то есть примерно с середины июня до второй декады августа (под сезоном в гостиничном бизнесе имеется в виду время полной загрузки отеля). Добавим сюда новогодние праздники и рождество. Получается максимум 65–70 дней, хотя чаще всего из-за погодных условий и этого не набирается. При такой структуре загрузки номерного фонда чем больше денег вложено в отель, тем больше будут убытки. За два месяца нельзя окупить годовое содержание гостиницы – ее же надо отапливать, платить людям зарплату, даже в период низкого спроса...

Увольнение персонала в период низкого сезона тоже не решает проблемы, так как эта мера приводит к текучести кадров, что влечет за собой ухудшение сервиса и, как следствие, снижение загрузки мест размещения в сезон...

В итоге вложили в инфраструктуру двух алтайских зон огромные деньги – около 20 млрд руб., создали площадки; казалось бы: бери, строй. Только строить никто не хочет, потому что бизнес в первую очередь ориентирован на экономический результат, а он-то здесь и не просматривается.

Конечно, можно попытаться продлить туристический сезон за счет дополнительного досуга. Для Алтая, очевидно, это должны быть горные лыжи. Но опять же тут нужен очень



тщательный расчет, потому что эта сфера чрезвычайно капиталоемкая. Например, горнолыжная трасса, которую хотят создать по соседству с поселком Манжерок, вряд ли когда-нибудь окупится, потому что по каким-то соображениям под нее выбрали склоны горы Синюхи, где снег лежит всего 45 дней в году, а этого для эффективной работы горнолыжного курорта очень мало. Если же делать искусственное оснежение, надо вложить дополнительно еще такую же сумму. Имеет ли это смысл, учитывая рост эксплуатационных расходов – за воду и электричество? Мне такой проект не представляется рентабельным даже при увеличении сезона до 70 дней.

При этом Алтай – одно из лучших в мире мест для организации горнолыжного отдыха. У нас в стране практически все горные цепи ориентированы с севера на юг, кроме Алтая, который идет с востока на запад. Катунский хребет – это почти 200 км горной цепи, четко ориентированной вдоль 50-й параллели, с максимальной высотой – горой Белухой – 4506 м. Это означает, что на северном склоне хребта складываются оптимальные условия для накопления снега.

Если в Шерегеше можно гарантированно кататься с начала декабря до конца марта – начала апреля, то есть 100 дней (за исключением дней с сильными морозами), в Европе еще меньше – 80–90 дней (считая сезон искусственного оснежения), то на Алтае – с середины октября до конца мая – это 200 дней! По естественному снегу! Потому что климат континентальный, сухой, на больших высотах (от 1500 м) уже со второй половины сентября устанавливаются ночные отрицательные температуры, и это создает идеальные условия для закрепления снежного покрова. И удерживается этот снег на северных склонах практически до середины лета. Отсюда и потенциальная окупаемость горнолыжных проектов. При этом не надо бояться удаленности от цивилизации. Поверьте, 50 лет назад большая часть известных сегодня европейских горнолыжных курортов представляли собой забытые богом уголки, где жили одни пастухи и горные рабочие.

Я видел проект горнолыжного комплекса на Алтае, на Катунском хребте, в Усть-Коксинском районе, со сроком окупаемости 7–10 лет. При этом в ТЭО был заложен целевой кредит на строительство курорта в рублях со ставкой 10% годовых. Это

очень хороший показатель. Стандартный показатель окупаемости подобных проектов в Европе – 25–30 лет, при стоимости финансовых ресурсов 2–3%. В первую очередь мы выигрываем за счет продолжительности сезона, размера зарплат, стоимости электроэнергии... Тот, кто первый построит нормальный горнолыжный комплекс на Алтае, снимет все сливки с рынка...

– Почему этого до сих пор не произошло?

– Первая проблема – денег нет. Чтобы построить с нуля горнолыжный курорт, нужно только на первом этапе инвестировать порядка 100–150 млн евро, а в дальнейшем вкладывать еще и еще в развитие. Вопрос – где найти 150 млн евро на 10 лет и сколько будут стоить эти ресурсы? Если брать в российских банках под 10–15% годовых в валюте, это никогда не окупится, тем более что при этом еще возникают и курсовые риски. В рублях получить кредит сроком на 10 лет вообще нереально, не говоря уже о том, что и стоит он гораздо дороже.

Вторая важная проблема – транспортная доступность. Вернее, недоступность, когда речь идет об Алтае. Ближайший к Катунскому хребту аэропорт в селе Усть-Кокса способен принимать только вертолеты и воздушные суда третьего и четвертого классов, он давно нуждается в капитальном ремонте. Аэропорт включен в ФЦП «Аэропорты России» на финансирование реконструкции аэропортового комплекса и ремонта полосы, но из-за кризиса сроки финансирования программы все время «сдвигаются вправо». Конкретно ремонт аэропорта «Усть-Кокса» был перенесен с 2014 г. на 2018 г., и нет гарантий, что его не перенесут снова...

– Там же совсем недавно отремонтировали аэропорт в Горно-Алтайске. Наверное, решили, что хватит пока для одного региона...

– Да, реконструкция аэропорта «Горно-Алтайск» – прекрасный пример эффективного сотрудничества по схеме государственно-частного партнерства, аэропорт получил мощный толчок к развитию. Но проблема в том, что он находится в предгорье, до горнолыжных склонов оттуда еще ехать и ехать. А так как это спорт людей среднего и высокого достатка, то они готовы оплатить авиаперелет ближе к месту назначения и вряд ли захотят трястись 300 км на автобусе. Аэропорт в Усть-Коксе стоит как

раз на Катунском хребте, и если его отремонтировать да еще и проложить вдоль хребта удобные дороги, на нем можно создать десятки горнолыжных курортов через каждые 5 км. Собственно, так и делается в Европе: вдоль каждого водораздела и по долинам рек создается транспортная инфраструктура, которая становится катализатором развития горных территорий...

На горизонте 10–15 лет это мог бы быть чрезвычайно эффективный проект. Учитывая, что из 15 млрд руб. республиканского бюджета 80% – это федеральные дотации, то есть за 10 лет «набегает» порядка 90 млрд, разовая государственная инвестиция в 20 млрд руб., позволяющая республике создать налоговую базу и начать зарабатывать доходы самостоятельно, в дальнейшем позволила бы существенно сократить федеральную поддержку. К сожалению, у нас на такую далекую перспективу никто не считает и уж тем более не планирует бюджет.

У нашей туриндустрии две беды: дороги и... деньги. Транспорт и инвестиции. Пока не будет финансовой системы, которая позволит любому активному человеку начать свой бизнес с разумными минимальными вложениями, привлекая под разумные проценты финансовые ресурсы, туриндустрия развиваться не будет. Ни как в Европе, ни как в Америке, ни как в Китае.

*– А в чем специфика туристической отрасли Америки или Китая?*

– В Китае огромные государственные инвестиции сочетаются с эффективной политикой по привлечению частного капитала – местного и иностранного. За 15–20 лет китайцы превратили свой остров Хайнань в международный курорт: перестроили аэропорт, проложили новые дороги, создали около 300 тыс. гостиничных мест. Естественно, государственные вложения были огромные. Но и для частного бизнеса создали отличные условия: землю отдали чуть ли не даром на 50 лет в аренду, целевые кредиты предоставлялись под 2,7% годовых, плюс налоговые каникулы. Это успешная модель ОЭЗ в действии – в правильном месте и с правильной концепцией.

Американская модель ориентирована прежде всего на автомобилистов. Сити-центры, сетевые отели существуют только в крупных городах, вся остальная страна покрыта сетью небольших мотелей, где можно принять душ, поесть, переночевать

и не бояться, что у тебя уведут машину. В основе этой модели лежит малый семейный бизнес, для развития которого созданы все условия, включая доступ к дешевым кредитам.

– *И у нас вдоль федеральных трасс тоже такие мотели появились...*

– У нас это пока единичные примеры, до федеральной системы придорожного сервиса еще далеко.

Во-первых, доступ малого бизнеса к ресурсам сильно затруднен, а все эти мотели, кафе, охотничьи заимки и т. п. – это все именно малое предпринимательство, которое организуется, как правило, не благодаря помощи государства, а вопреки его взглядам на придорожную хозяйственную деятельность... Крупному бизнесу такие проекты неинтересны: и прибыли небольшие, и администрировать сложно. Как проконтролировать, что делается в маленьком придорожном ресторанчике или отеле, находясь от него на расстоянии в сотни километров? Там должен сам хозяин сидеть и ежедневно принимать решения: сколько потратить на ремонт, сколько – на бензин, какому постояльцу какую скидку предложить... Но при нашей финансово-экономической системе даже те скудные средства, которые выделяются на поддержку малого бизнеса в России, доходят до предпринимателей в сильно урезанном виде и под большие проценты.

Во-вторых, большинство российских дорог пока не в том состоянии, чтобы обеспечивать массовые пассажирские потоки и поддерживать достаточный уровень спроса на сервисные услуги... Там, где хорошие дороги с хорошим трафиком, недалеко от населенных пунктов – источников продовольствия и рабочей силы, дорожный сервис действительно развивается, даже несмотря на наш суровый инвестиционный климат. Это само по себе говорит о большом потенциале сектора. А если еще и местные власти помогают – это вообще замечательно.

В г. Тюкалинске Омской области, например, городская администрация целенаправленно поддерживает туристический бизнес: подновляет старинные дома, организует фестивали и праздники для привлечения туристов. Конечно, возможности у местных бюджетов скромные, но эти люди сумели по-хозяйски распорядиться той инфраструктурой, которая им досталась еще с советских вре-

мен, и превратить ее в надежный источник развития. К сожалению, таких примеров у нас не так много, как хотелось бы...

– *На Ваш взгляд, насколько велики шансы Тюкалинска на то, чтобы им заинтересовались профессиональные туроператоры и включили его в свои экскурсионные маршруты?*

– Не думаю, что для города это так уж необходимо. Если из 15 тыс. автомобилей, проезжающих через город в день, останутся хотя бы 5–10%, это уже около 3000 человек, вряд ли пропускная способность местных кафе и гостиниц выдержит большой наплыв. Для города важно где-то прозвучать, чтобы люди, услышав о нем, не проехали мимо. Это соответствует европейскому подходу: там везде вдоль дорог указатели: «Замок такой-то, направо 3 км». Кто хочет, заезжает. Они этот интерес стараются подогревать с помощью различных событий. Этот опыт нужно всячески поощрять и пропагандировать...

– *С проблемой массового спроса в туристической индустрии сильно связан вопрос цен на авиа- и железнодорожные билеты. Для многих россиян это сильный ограничитель. Например, те же здравницы Крыма из-за дороговизны перелета теряют очень много потенциальных клиентов...*

– Конечно. Цена авиабилета от Новосибирска до Симферополя и обратно в августе 2015 г. составила порядка 30 тыс. руб., как и до Сочи и обратно. В 2014 г. доходило даже до 50 тыс., но из Сочи хотя бы на поезде можно уехать, в Крыму такой возможности нет. При этом на 2015 г. количество авиарейсов в Крым увеличилось вдвое, но даже это не позволит решить транспортную проблему, так как в «украинское время» 90% отдыхающих приезжали в Крым именно железнодорожным и автомобильным транспортом, что в сегодняшней ситуации невыполнимо.

Вопросы по перевозкам тесно связаны с конкуренцией, вернее, ее отсутствием. Мы же сами выдавили с рынка зарубежных авиаперевозчиков и компании-лоукостеры, приняв Воздушный кодекс, запрещающий иностранным компаниям заниматься каботажом внутри России. Вроде бы защищаем свой внутренний рынок, но на деле страдают пассажиры. Причем на эту меру можно было бы пойти, если бы за счет высоких цен на билеты мы поднимали свой авиапром – но ведь и этого нет: 95% воздушных

судов закупается за Западе, и все собранные деньги аккумулируются там же – под видом лизинговых платежей.

– *На международных линиях одним из механизмов снижения цен является организация чартерных рейсов. Почему у нас чартеры внутри России не организуются?*

– Они организуются. Например, авиакомпания «Икар» (принадлежит «Пегас туристик») специализируется именно на чартерных перевозках, хотя регулярные рейсы тоже выполняет. В это лето она организовала чартеры в Крым из всех крупных сибирских городов. Цена – примерно на 20% ниже, чем на регулярные рейсы других авиакомпаний.

Проблема в том, что у нас нет эффективного механизма продажи чартерной перевозки. Согласно сложившимся правилам, для организации чартера необходим консолидатор, который несет все экономические риски, в том числе риски авиакомпании-перевозчика. За счет этого перелет получается дешевле, чем на регулярных рейсах. Соответственно, консолидатору, для того чтобы не разориться, необходим достаточный пассажиропоток, который обеспечит максимальную заполняемость рейса. Поэтому чартерные перевозки организуются главным образом на популярных сезонных зарубежных направлениях. Вот сейчас добавилось черноморское направление. Все остальное – это вопрос развития конкуренции и эффективного государственного контроля за картельными сговорами и ценовыми обманами потребителей в воздушных перевозках. Кстати, время от времени действительно появляются сообщения о штрафах, наложенных на перевозчиков за необоснованно высокие тарифы...

– *Может быть, в заключение скажете что-то оптимистичное?*

– Оптимизм появится после решения следующих задач.

Во-первых, это переход от бездумного финансирования со стороны государства политизированных направлений развития к правильным системным действиям по формированию цивилизованного внутреннего рынка.

Это подразумевает прежде всего *тщательную экспертную оценку принимаемых решений по государственному финансированию тех или иных проектов и программ с персональной*

*ответственностью за достижение заявленных результатов, а также жесточайшие наказания за коррумпированные решения, связанные с использованием государственных средств.*

Сегодня решение о выделении госсредств на те или иные программы и проекты принимают в основном чиновники и функционеры, совершенно не заинтересованные в получении реального результата, для них важен сам процесс... Поддерживаемые из бюджета программы и проекты очень часто вообще не имеют внятных критериев результативности либо эти критерии формулируют сами же чиновники-исполнители. А там, где никто ни за что не отвечает, эффективности никогда не будет;

Во-вторых, нужно не на бумаге, не «политически показательно», а реально и массово по всей стране выполнять те, бесспорно, правильные решения по:

- развитию малого и среднего предпринимательства, созданию новых рабочих мест в различных отраслях экономики;
- обеспечению реального финансирования тех отраслей, которые приоритетны для нашей страны (тем более что туристическая отрасль признана приоритетной и правительством, и Президентом РФ);
- развитию всех инвестиционно-привлекательных туристических территорий России, а не только федерального центра и отдельных регионов по принципу лояльности местных властей;
- усилению ответственности региональных властей перед Правительством РФ за развитие туристической отрасли в каждом конкретном регионе.

Надеюсь при своей жизни увидеть успешные результаты действий правительства и бизнеса по этим направлениям...

# Развитие туристической отрасли пущено на самотек

**В.Э. ДАНН**, генеральный директор ООО «Олимпия Райзен Сибирь», председатель комитета по выставочной деятельности, развитию въездного и внутреннего туризма Новосибирской ассоциации туристских организаций, Новосибирск

В интервью руководитель одной из крупнейших туристических компаний рассказал о том, что мешает российскому туризму развиваться, и как превратить Новосибирск в сибирский Сингапур.

*Ключевые слова:* внутренний туризм, «Ростуризм», сибирский Сингапур

*– Виктор Эвальдович, Вы более 20 лет возглавляете одну из крупнейших туристических компаний Новосибирска. В профессиональной среде Вы имеете репутацию многолетнего горячего сторонника и пропагандиста внутреннего и въездного туризма. Это именно те направления, которые сегодня объявлены стратегическими...*

– Будучи универсальным механизмом привлечения инвестиций, внутренний и въездной туризм могут способствовать развитию внутреннего рынка страны и отдельных ее регионов. Там, куда едут люди, возникают новые рабочие места, развиваются транспорт, сельское хозяйство, сфера услуг и т. д. Во всем мире это осознали давно, в России же, к сожалению, – только сейчас, под воздействием кризиса 2014 г.

*– Удивительно, что даже в прошлые кризисы – в 1998 г. и 2008 г. – вопрос о развитии внутреннего туризма в России не поднимался...*

– Мне кажется, причина в том, что суть нынешнего кризиса совершенно иная. Деньги у населения есть, но нет стимулов направлять их в экономику страны. Обратите внимание, сколько сейчас разговоров о бегстве капитала, о развитии внутреннего спроса. Все наконец-то поняли, что наши туристы, тратя валюту за границей, поднимают экономику других стран, и поставили задачу вернуть эти деньги в Россию. А въездной туризм – хороший источник доходов. Скажем, в Новосибирске один иностранный турист тратит в среднем 250–300 долл. в сутки. То есть тут есть за что бороться.



Конечно, мы никогда не сможем чем-то компенсировать отсутствие теплого моря, солнца и экзотики. Но пока мы добровольно «сдаем» даже то, на что можем повлиять, например, уровень сервиса. Кстати, нынешняя ситуация это отчетливо демонстрирует: в условиях стабилизации валютного курса Турция, Испания и Египет скорректировали свою ценовую политику, чтобы удержать российских туристов, а у нас, вместо того чтобы думать о сервисе, дополнительных предложениях и учиться зарабатывать на объемах, начали повышать цены: дескать, клиентам все равно деваться некуда...

– *Вы можете оценить, насколько оцутим рост цен на внутреннем рынке?*

– В среднем они увеличились на 20%, что практически «съедает» курсовую разницу: если считать в долларах, соотношение цен остается таким же, как в прошлые годы. И по-прежнему отдохнуть в Турции по системе «все включено» дешевле, чем у себя дома. При несопоставимом уровне сервиса.

– *Что может изменить эту ситуацию?*

– Только конкуренция: для того чтобы одновременно и корректировать ценовую политику, и улучшать качество обслуживания, других стимулов нет. Изменения, конечно, происходят, но не так быстро, как хотелось бы. Мы по-прежнему остаемся в роли догоняющего, и обидно, что в очередной раз упускаем представившуюся возможность наверстать отставание.

– *В этой связи можно ли утверждать, что попытки государства заполнить черноморские курорты бюджетниками несколько расхолаживают участников рынка – ведь это нарушает условия честной конкуренции?*

– На мой взгляд, положительных моментов здесь все-таки больше. Все места бюджетники не займут, но рынок в целом за счет оживления спроса сильно поднимется. И государство, оплачивая своим служащим путевку, имеет право выбирать направления, которые для него являются стратегическими. А госслужащим остается принимать предложенные работодателем правила. Тут, я считаю, принципы конкуренции не слишком страдают.

В целом же это можно рассматривать как свидетельство того, что на уровне Президента РФ и федерального правительства красивые слова о поддержке туризма наконец-то начали превращаться в реальные действия. В таких регионах, как Алтайский

край, Горный Алтай, Бурятия, Хакасия, Красноярский край, Камчатка, «Золотое кольцо», Москва, Санкт-Петербург, уже давно предлагают новые современные туристические продукты, кардинально меняют подход к вопросам информационного обеспечения и т. д. Сейчас, учитывая вертикаль власти, можно надеяться, что вслед за федеральным центром и передовыми регионами станут подтягиваться и остальные.

– *Насколько открыт и прозрачен туристический рынок? Создается ощущение, что большинство отдыхающих ездят по стране «диким» способом, что затрудняет их учет и тормозит процесс цивилизации рынка...*

– Наверное, всегда будут люди, которые ценят спонтанность, свободу в принятии решений и просто предпочитают такой вид отдыха. Те же «караваны», которых достаточно много в Европе и Америке, – из этой же категории.

Возможно, дело еще в том, что на нашем туристическом рынке пока слабо развиты сферы информации и сопровождения. Если говорить конкретно об отдыхе в Сибири, то даже отдыхающие из западной части страны, не говоря уже о ближнем и дальнем зарубежье, не знают, где тут можно остановиться, что посмотреть, как добраться, к кому обратиться за помощью. Если бы информационное обеспечение нормально работало и широко представляло участников рынка, предлагающих весь комплекс услуг от «а» до «я», наверное, очень многие туристы предпочли бы воспользоваться готовым сервисом, а не путешествовать на свой страх и риск. Но мы как были белым пятном на туристической карте, так и остаемся... И это касается не только Сибири.

Все говорят: на организацию информационного обеспечения нет денег. Но их и не будет, если не заниматься продвижением услуг. Чтобы появилось предложение, нужно создать платежеспособный спрос, а для этого требуется вложить средства в продвижение, информировать потенциальных покупателей о своих возможностях... И делать это грамотно. В Новосибирской области для этого нашли деньги, заказали создание сайта, но так до сих пор и не запустили.

– *А кто вообще должен заниматься продвижением туристических услуг на той или иной территории? Ведь непосредственный выгодоприобретатель – это вроде бы бизнес...*

– Бизнес может продвигать и продавать только собственные услуги. Территорию как таковую должно продвигать государство,

это общемировая практика. Ведущие туристические страны – Турция, Испания, Греция, Египет – тратят колоссальные средства на это, понимая, что расходы окупятся за счет приема туристов и налогов от туристической индустрии. У нас же только сейчас регионы впервые договорились о проведении совместного пресс-тура по «Великому чайному пути». Поняли, наконец, что это основа информирования о территории и один из самых эффективных каналов продвижения макрорегиона... Государство формирует спрос, а бизнес – предложение. Это должны быть совместные усилия. У нас такая схема пока не везде действует.

Хотя во многих регионах работа в последнее время идет. И Бурятия, и Хакасия, и Красноярск, и Алтай активно развивают у себя туризм. Новосибирская область в этом смысле им явно проигрывает. Притом, что, находясь в географическом центре Сибири, Новосибирск обладает громадным потенциалом для превращения в сибирский Сингапур.

Посмотрите, как эффективно это крошечное государство распорядилось своим географическим положением: не имея собственных ресурсов, оно сумело так организовать транспортные потоки, что стало настоящими воротами в Юго-Восточную Азию для миллионов туристов. Причем все транзитные пассажиры получают право на трехдневное безвизовое пребывание в Сингапуре, что дает ему дополнительный доход.

И Новосибирск мог бы стать «воротами в Сибирь», пропускающая сегодня через себя значительные потоки людей, направляющихся на Алтай, в Томск, Горную Шорию, Красноярск. Даже за несколько часов транзитным пассажирам есть что посмотреть в Новосибирске, надо только это организовать.

Кстати, если иметь в виду такую стратегию развития отрасли, руководители нашего города и региона должны быть заинтересованы в продвижении не только своей территории, но и Сибири в целом, развивать межрегиональные отношения. А соседние регионы должны быть заинтересованы в развитии транспортного узла в Новосибирске.

*– Сейчас вроде все к этому идет. Формируются межрегиональные маршруты, поддерживаются межрегиональные инициативы...*

– И прекрасно! Вообще, на мой взгляд, самостоятельное продвижение отдельных регионов за рубежом – это серьезная маркетинговая ошибка. Существует хорошо известный бренд

«Сибирь», его и надо раскручивать совместными усилиями. А то у нас некоторые деятели переживают, как бы иностранцы не перепутали Алтайский край и Горный Алтай или Забайкалье и Прибайкалье, или еще хуже – пытаются продвигать на зарубежной выставке, скажем, Ордынский район. Это неправильно: площадки продвижения надо сегментировать. Для новосибирцев отдых в Ордынском районе может быть вполне привлекательным, а для иностранцев важен в первую очередь бренд.

– *Понятно же, почему это происходит. Большинство сибирских регионов – дотационные, а расходы на развитие соседних территорий считаются для них нецелевыми... Не случайно же единая туристическая карта Сибири выпущена вами на частные средства. Расскажите немного об этом проекте. Насколько этот опыт оказался полезным?*

– Очень полезным. Мы этот проект начали в 2012 г., а сейчас актуализируем данные, дополняем карту новыми сведениями, расширяем информацию о регионах. То есть, с одной стороны, в ней заложен принцип экстерриториальности, а с другой – присутствует элемент межрегиональной кооперации. Здесь действительно мы взяли на себя часть функций государства по продвижению территории.

Главная идея была – наглядно представить иностранным путешественникам географию и транспортную сеть Сибири, показать, где Новосибирск, где Томск, Алтай, Байкал, где находится международный аэропорт, куда надо ехать на поезде, что можно увидеть по дороге, и так далее. Иностранные туристы, как правило, за одну поездку стараются посмотреть как можно больше, посетить хотя бы 2–3 региона. Вот мы и предлагаем им некий путеводитель, охватывающий весь макрорегион. Подобные карты есть повсюду за границей, а в Сибири это – первый продукт такого рода. Он еще требует серьезной доработки, но уже сейчас представлен на международных выставках, весь тираж расходуется за два дня...

– *Глава «Ростуризма» О. Сафонов в одном из своих интервью как особое достижение подчеркнул, что на внутренних направлениях началось формирование пакетных продуктов. Это действительно серьезная проблема – формирование таких пакетов?*

– В России – да. Во всех мировых туристических центрах – в Турции, Греции, Испании – давно поняли, что надо делать

системные вещи. Там прекрасно выстроены отношения кооперации, когда отель, например, занимается вопросами обеспечения жилья и отчасти питанием, есть чартерные полеты, есть структуры, которые организуют дополнительный сервис: экскурсии, шопинг, спа и т. д., и есть операторы, которые сводят все эти услуги в разнообразные продукты и пакеты. Прийдя в агентство и заплатив один раз, человек может ни о чем не беспокоиться: оператор бронирует для него отель, трансфер, организует получение визы и т. д. И все это за счет не увеличения цены, а перераспределения услуг и рисков. Наш бизнес пока не готов к кооперации, не хочет делиться прибылью. Нет у нас культуры формирования турпродуктов и их совместного продвижения.

По большому счету, оператор является инвестором в продвижение объектов размещения и показа. Но наши объекты размещения – гостиницы, санатории, турбазы – как правило, видят в лице операторов лишь ненужных посредников, которые якобы пытаются на них заработать, и не понимают, что оператор не просто продвигает их продукт, но очень часто дополняет и развивает его, организуя цепочку с трансфером. К тому же деньги он получает только тогда, когда привел клиента. Наши санатории сплошь и рядом устанавливают для прямых покупателей скидки больше, чем комиссия операторам, что неизбежно приводит к конфликту интересов.

*– Наверное, это связано с тем, что местные санатории работают преимущественно на местном рынке и просто не видят возможности заметно увеличить продажи за счет посредников. Думаю, в Причерноморье, где продажи идут по всей стране, кооперация лучше развита...*

– Там получше, конечно, но тоже достаточно сложно работать. Проблем в части организации кооперации очень много. Вот сейчас, в период оживления спроса, наши операторы обратили внимание на внутренний рынок и столкнулись с тем, что отсутствуют стандартизация продукта, единый подход к формированию пакета услуг. Все это мешает нормально выстраивать системные отношения внутри отрасли, и приходится признать, что этим пока серьезно никто не занимается.

*– На заседании совета Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение», помнится, представитель «Ростуризма» обиделся на это ваше замечание.*

– Можно обижаться сколько угодно, факт остается фактом: системным развитием туристической отрасли у нас в стране не занимается никто. Есть отдельные попытки в регионах, но в существующем правовом поле возможности регионов сильно ограничены. К тому же у нас до сих пор нет нормального законодательного обеспечения туристической деятельности. То, что случилось летом и осенью 2014 г.\* – это же проблема не операторов и агентов, а результат отсутствия нормальных законов, оценки рисков, разделения ответственности. Эта задача должна решаться системно, на государственном уровне. А у нас что происходит? По всем проблемным вопросам дают комментарии и разруливают ситуацию не «Ростуризм» или другие государственные структуры, а общественные организации – Ассоциация туроператоров, Российский союз туриндустрии. Так кто же управляет отраслью?

– *Разве самоуправление – так уж плохо? Мы же все ратуем за невмешательство чиновников в дела бизнеса...*

– Самоуправление не означает, что государство самоустраняется от управления и снимает с себя всякую ответственность. Это его обязанность – создавать условия, принимать законы, соответствующие тем задачам, которые стоят перед отраслью, признанной, кстати, стратегической. Я же не призываю государство вмешиваться в управление конкретными компаниями. Но надо выстраивать стратегию развития отрасли: выявлять проблемы, ставить задачи, определять приоритеты, разрабатывать адекватные меры поддержки. И здесь без участия государства не обойтись. А у нас до сих пор до конца не определились, к какому ведомству туризм приписать. Вчера он был в ведении спорта, сегодня – в ведении культуры, в некоторых регионах, включая Новосибирскую область, – в структуре Минэкономразвития, а кое-где проходит по ведомству молодежной политики. Я считаю, что это свидетельствует об отсутствии порядка. Все пущено на самотек...

– *Один из мощных барьеров на пути развития туризма в РФ – дорогие транспортные услуги...*

---

\* Имеется в виду банкротство 17 туристических компаний-операторов, в результате которого пострадали порядка 100 000 туристов, на вынужденную эвакуацию которых было потрачено 340 млн руб. URL: <http://paperpaper.ru/tourbusiness/> (дата обращения: 02.06.2015).

– В сфере транспортных услуг, к сожалению, правят бал монополисты. Даже в авиации, где есть некоторое количество игроков, далеко не все в этом смысле благополучно, а на железной дороге единственный перевозчик, по сути, назначает те цены, которые хочет, так что билеты на поезд уже сопоставимы по цене с авиаперелетами, хотя по срокам и комфорту, конечно, авиа- и железнодорожные перевозки нельзя сравнивать. С учетом наших расстояний в стране обеспечить дешевые перевозки очень сложно, и задача государства – найти механизм, который поможет сбалансировать интересы разных сторон – и перевозчиков, и клиентов. Сегодня же создается такое впечатление, что игра идет в одни ворота.

– *Зато государство субсидирует авиабилеты на отдельных направлениях. Кстати, как Вы относитесь к практике дотационных рейсов?*

– На мой взгляд, это действенная помощь в формировании транспортных линий и оживлении трафика на отдельных направлениях.

– *Даже при тех скромных объемах, которые они обеспечивают? В 2014 г. программа субсидирования авиабилетов в Крым не была выполнена даже на 10% – продано всего 14 тыс. льготных билетов вместо 200 тыс...*

– Программа не может действовать вне связи с общей экономической ситуацией. Туризм живет и развивается ровно в той же мере, что и экономика страны. Попытки правительства путем прямых субсидий запустить механизм повышения пассажиропотока, я думаю, имеют право на жизнь, особенно в части внутренних полетов. Но это не должно приводить к отказу от грамотного регулирования монопольных цен и от развития конкуренции.

Повторюсь еще раз: должен быть системный подход, учитывающий множество разнообразных факторов и векторов на достаточно далекую перспективу. Сегодня, когда туризм на самом высоком уровне признан драйвером развития экономики России, пора серьезно заняться его развитием. Его надо выделить в отдельную отрасль экономики и развивать – системно, планомерно, последовательно.

# Сельский туризм в Сибири

**Л.Б.-Ж. МАКСАНОВА**, кандидат экономических наук, руководитель  
Агентства по туризму Республики Бурятия, Улан-Удэ

Сельский туризм становится одним из основных направлений несельскохозяйственных видов деятельности, создающих привлекательные рабочие места, в том числе для сельской молодежи и женщин, он способствует обустройству сельских территорий, а также комплексному использованию их природных и культурных потенциалов.

*Ключевые слова:* государственная программа, Алтайский край, Республика Бурятия, Забайкальский край

В настоящее время сельский туризм активно развивается во многих регионах Сибирского федерального округа. А в таких, как республики Алтай, Бурятия, Алтайский и Забайкальский края, его приоритетное развитие закреплено на законодательном уровне.

## Опыт регионов Сибири

В Алтайском крае, например, в рамках реализации государственной программы «Развитие туризма в Алтайском крае на 2011–2016 гг.» проводится регулярное обучение владельцев сельских гостевых домов по организации и оказанию услуг сельского туризма. В регионе были разработаны и изданы «Практическое руководство по организации сельского туристского бизнеса в Алтайском крае», рекламные буклеты, проводятся рекламные туры, действует сайт по сельскому туризму ([www.selo22.ru](http://www.selo22.ru)).

В Республике Алтай действует закон от 05.12.2008 г. № 121-РЗ «О туризме в Республике Алтай», в котором закреплено понятие сельский («зеленый») туризм. Под единым брендом «зеленый дом» сформирована региональная концепция сельского туризма, подготовлен каталог сельских гостевых домов (участвуют более 460 семей). Правительство республики оказывает поддержку по продвижению «зеленых домов» посредством проведения конкурса «Лучшая усадьба – участник сельского туризма», обучающих семинаров, участия в российских и международных туристских выставках, размещения информации на сайтах [www.zeldom.ru](http://www.zeldom.ru) и [www.naselo.ru](http://www.naselo.ru).



В Республике Бурятия создана развитая региональная нормативно-правовая база, в которой определены понятия «туризм сельский», «туризм экологический», «гостевой дом» (<http://baikaltravel.ru/>). В республике насчитывается свыше 120 сельских гостевых домов, в основном на побережье озера Байкал. Во всех муниципальных образованиях реализуются мероприятия по благоустройству территорий, прилегающих к объектам туристского посещения, а также по сопровождению инвестиционных проектов, проводятся обучающие семинары, мастер-классы, ознакомительные туры, оказывается содействие участию организаторов сельского туризма в российских и международных туристских выставках, размещению информации об объектах и субъектах сельского туризма на сайтах <http://visitburiatia.ru>, <http://naselo.ru>, [www.selorodnoe.ru](http://www.selorodnoe.ru)

В Забайкальском крае в рамках Государственной программы Забайкальского края «Устойчивое развитие сельских территорий (2014–2020 годы)», утвержденной постановлением Правительства Забайкальского края от 30 октября 2013 г. № 480, предусмотрено предоставление государственной поддержки в виде грантов на проекты по развитию сельского туризма.

В Республике Тыва в рамках губернаторского проекта «Одно село – один продукт» выделяются гранты на поддержку проектов по развитию сельского туризма. Также помощь оказывается и в рамках программ по поддержке предпринимательства ([www.visituva.ru](http://www.visituva.ru)).

### **Нормативно-правовая неопределенность**

К сожалению, в федеральных нормативно-правовых актах, регулирующих деятельность в сфере туризма, отсутствуют такие понятия, как *сельский туризм* и *хозяйствующий субъект* в этой сфере, что создает ряд проблем. В региональной практике данный вид деятельности называется «агротуризмом», «зеленым», «фермерским», «деревенским» и т. д. Однако сегодня всем тем, кто регулирует эту сферу деятельности, и тем, кто занимается ею, контролирующим органам и потребителям необходимо использовать единое правовое определение.

Все субъекты оказания услуг сельского туризма находятся в сельской местности, но из-за организационно-правового

статуса и разной ведомственной принадлежности их интересы разобщены. Как отметил председатель «Ассоциации содействия развитию агротуризма» А.Т. Астахов: «Понятие сельского туризма размытое, трудно определить, какие хозяйствующие субъекты относить к этому виду деятельности, всех, находящихся на селе и предоставляющих услуги размещения и питания? Или только юридические лица и ИП, КФХ? Но тогда возникают перекосы. Те, кому нужна помощь и поддержка, жители села, пенсионеры, малоимущие граждане, кто хотел бы заняться сельским туризмом, как показывает практика, часто выпадают из этого поля».

Перечень услуг, который предоставляется сегодня туристам в каждом регионе, условно можно разделить на три основные группы.

1. *Услуги временного размещения туристов в гостевых комнатах, сельских гостевых домах, усадьбах, постоялых дворах* и пр. Основным средством размещения в сельской местности являются «гостевые дома», в то время как в п. 3.3 Национального стандарта Российской Федерации ГОСТ Р 51185–2008 «Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования», утвержденного Приказом Ростехрегулирования от 18.12.2008 г. № 518-ст, указаны только «гостевые комнаты, шале, бунгало, стационарные фургоны». Несовершенство законодательства приводит к тому, что хозяйствующие субъекты, а также контролирующие органы пытаются регулировать деятельность, исходя из несоответствующих этому сегменту нормативных актов.

2. *Туристские и экскурсионные услуги на базе сельскохозяйственных предприятий, фермерских хозяйств, объектов рыболовства, пищевой перерабатывающей промышленности* и пр. Национальным стандартом Российской Федерации ГОСТ Р 50681–2010 «Туристские услуги. Проектирование туристских услуг» определены соисполнители туристских услуг: организации и предприятия туристской индустрии, а также частные предприниматели, оказывающие отдельные услуги (средства размещения, предприятия питания, транспортные предприятия, выставочные комплексы, музеи и т. п.) по договорам, заключаемым с туроператорскими компаниями при формировании

туристского продукта. Очевидно, объекты сельскохозяйственной направленности, оказывающие туристские и экскурсионные услуги, относятся в этом перечне к «тому подобным».

Экскурсии на специализированные сельскохозяйственные фермы/агропроизводства, во время которых можно не только ознакомиться с процессом производства, но и продегустировать и приобрести готовую продукцию, обучиться некоторым рецептам приготовления и т. п. (сыродельни, винодельни, коптильни, молочные, грибные фермы и пр.) уже давно стали весьма популярными у туристов. Такие предприятия должны быть для этого обустроены, соответствовать стандартам качества и безопасности, что требует решения вопросов с их классификацией, так как не каждое сельскохозяйственное предприятие может быть объектом туристского посещения.

3. *Туристские и экскурсионные услуги, оказываемые сельскими учреждениями культуры (библиотеки, музеи, культурно-досуговые)*. Сюда относятся не только экскурсии, знакомящие с бытом и традициями, посещение религиозных объектов, праздников, но и обучение народным промыслам и ремеслам, песенному и танцевальному мастерству и пр. В 2014 г. впервые в федеральном бюджете выделили более 3 млрд руб. на обновление материальной базы культуры в селах и малых городах. Для сельской местности предусмотрены мобильные многофункциональные культурные центры. С 2016 г. по 2020 г. в рамках ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий», где Министерство культуры РФ – госзаказчик, на реконструкцию действующих сельских учреждений культуры предусмотрено 2,8 млрд руб.

Именно эти виды туризма вносят существенный вклад в дело просвещения и нравственного оздоровления общества, гражданского патриотизма и гармонизации межнациональных отношений, развитие толерантности и уважения к культурам разных народов.

### **Меры поддержки**

Анализ мер государственной поддержки сельского туризма в регионах показал, что наиболее используемые из них – предоставление субсидий и грантов, получателями которых являются

субъекты малого предпринимательства (владельцы гостевых домов, усадеб, этнокомплексов, в редких случаях – фермерские хозяйства). Спрос на услуги сельского туризма активизировал инвестиционную деятельность по реконструкции и строительству гостевых домов, мини-отелей, усадеб, этнокомплексов, заведений общественного питания, сельских рынков, торговых павильонов и пр., но на реализацию этих проектов в сельской местности сложно получить доступные кредиты.

В настоящее время много надежд возлагается на федеральную целевую программу «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года», в рамках которой решение проблем дорожной и инженерной инфраструктуры в сельской местности позволит привлечь не только туристов, но и частные инвестиции в туристскую сферу. Ведь отсутствие дорог к объектам сельского туризма, телефонной связи, Интернета зачастую становится непреодолимой преградой как для туристов, так и для тех, кто оказывает услуги.

По мнению экспертов, для успешного развития данной отрасли необходимы консолидированные действия предприятий сельского туризма и более активное содействие со стороны органов власти по организации ознакомительных туров, участию в выставках, рекламе, созданию сайта и пр. Эксперты рекомендуют регулярно наполнять портал «Насело.рф» (<http://www.naselo.ru>) – первую в России социальную сеть, призванную увеличить туристский поток в сельскую местность.

# Внешнеэкономические связи Казахстана

**Е.М. КУЗЬМИНА**, кандидат политических наук, Институт экономики РАН, Москва. E-mail: e\_kuzmina07@mail.ru

Статья посвящена исследованию внешнеэкономических связей Казахстана с акцентом на интеграционные приоритеты и тенденции в развитии этих связей. Анализируются внешняя торговля, инвестиционное сотрудничество и международная трудовая миграция.

*Ключевые слова:* внешняя торговля, прямые иностранные инвестиции, трудовая миграция, Таможенный союз, Единое экономическое пространство

## Внешнеторговые связи

Объёмы внешней торговли Казахстана в 2000–2008 гг. росли быстрыми темпами. И экспорт, и импорт в долларовом выражении увеличились в восемь раз. Мировой экономический кризис и падение цен на углеводороды и металлы на мировых товарных рынках в 2009 г. оказали серьёзное негативное влияние на экономику Казахстана. Во внешнеторговом обороте страны также произошло резкое снижение: экспорт упал на 40%, а импорт – на 25%. В 2010 г. начались улучшение экономической ситуации в стране и рост внешней торговли. Этому способствовало восстановление уровня цен на казахстанские экспортные товары, а затем и их рост. Однако в 2013 г. повторилось сокращение внешнеторгового оборота: стоимостные объёмы экспорта снизились на 4,6% – до уровня 82,5 млрд долл., а импорта – выросли на 5,4% (около 48,9 млрд долл.). Такая ситуация была во многом обусловлена падением мировых цен на основные экспортные товары и в меньшей степени – сокращением физических объёмов экспорта и увеличением импорта товаров. Среднегодовая цена нефти сорта Brent по сравнению с 2012 г. упала более чем на 2,7% (со 112 до 109 долл. за баррель). При этом снижение цен было зафиксировано и на большую часть других товаров, в том числе на промышленные металлы.

Роль внешней торговли в экономике Казахстана за 2000–2014 гг. была существенной: в 2000 г. оборот внешней торговли составлял 75,9% от ВВП, а в 2008 г. – превысил 81,9% ВВП. Снижение

внешнеторгового оборота в 2010 г. до 61,7% ВВП было связано с мировым финансовым кризисом и падением цен на основные экспортные товары республики. Но в 2012 г. он уже достиг 65,3%, а с 2013 г. вновь произошёл спад до 56,7%, в 2014 г. – до 51,5%<sup>1</sup>.

В течение рассматриваемого периода в Казахстане сохранялось положительное сальдо торгового баланса (табл. 1), в некоторые годы приближавшееся к 20% ВВП. Приток валюты частично использовался для финансирования импорта услуг и рабочей силы, а частично направлялся в Национальный фонд. К концу 2010 г. в этом фонде накопилось 30,98 млрд долл., что соответствовало 20,9% ВВП; на 1 января 2014 г. его объём составлял 70,79 млрд долл. (30,5% ВВП), в январе 2015 г. – 71,75 млрд долл. (33,8%)<sup>2</sup>.

Таблица 1. Внешняя торговля Казахстана в 2000-2014 гг., млн долл.

Показатель	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Экспорт	8812	27846	71172	43196	57244	88108	92283	82510	78237
Импорт	5040	17333	37815	28409	24025	38016	44538	48872	31213
Сальдо	3772	10513	33357	14787	33219	50098	47744	33638	37024
Покрытие импорта экспортом, %	174,8	160,5	188,2	152,1	238,3	231,8	207,2	250,7	250,6

**Источник табл. 1-4:** International Trade Centre. URL: [http://www.trademap.org/countrysmap/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/countrysmap/Country_SelProductCountry_TS.aspx)

Покрытие импорта экспортом в 2001–2014 гг. было стабильно высоким и имело тенденцию к росту. Быстрое наращивание экспорта связано главным образом с увеличением физических объёмов поставок и цен на нефть, нефтепродукты, природный газ и уран. Основными покупателями этих товаров являются страны ЕС и Китай, поэтому их доли в общем объёме экспорта постоянно растут. Объёмы экспорта других важных экспортных товаров (чёрные и цветные металлы, включая золото, а также зерновые и пшеничная мука) тоже увеличились, но в меньшей степени. Это привело к снижению их доли в общем объёме экспорта с 2000 г., а также к снижению долей России и Швейцарии как крупных импортёров металлов из Казахстана.

<sup>1</sup> Рассчитано автором по данным Статистического комитета РК. URL: <http://www.stat.gov.kz/getImg?id=ESTAT098082>.

<sup>2</sup> Рассчитано автором по данным Национального банка РК. URL: <http://www.nationalbank.kz/?docid=285&switch=russian>) и Статистического комитета РК. URL: <http://www.stat.gov.kz/getImg?id=ESTAT098082>

В течение 2000–2010 гг. Казахстан практически прекратил поставки нефти и нефтепродуктов в офшорные зоны (Бермудские и Британские Виргинские острова) [1. С. 17]. Экспорт товаров, за исключением энергоресурсов, металлов и зерновых, незначителен, и их доля в общем объеме экспорта постоянно снижается (табл. 2).

Таблица 2. Товарная структура внешней торговли Казахстана в 2001-2014 гг., млн долл.

Товары	2001	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Экспорт</b>									
Нефть и нефтепродукты, минеральное топливо и т.д.	4758	19525	48911	30027	41023	63456	64486	62572	60696
Железо и сталь	1008	2244	6272	2970	3684	6122	5890	2447	3078
Продукты неорганической химии	381	846	2262	2142	2609	3012	3534	2420	2668
Руды, шлак, зола	222	926	2412	1731	2185	4428	3994	2725	2553
Медь и изделия из неё	713	1508	2906	1551	2154	3294	3770	2753	1830
Зерно	344	241	1634	676	989	760	1695	1021	1135
Драгоценные камни и металлы	237	399	878	948	1213	1650	1893	1119	746
Цинк и изделия из него	158	313	640	401	555	769	1032	433	588
Соль, сера, стройматериалы	49	102	664	194	299	771	742	384	585
Солод, крахмал, пшеничная клейковина	29	148	876	587	557	566	619	565	416
<b>Импорт</b>									
Машины, ядерные реакторы, котлы и т.д.	1323	3381	7209	5429	4327	5562	6807	7258	6807
Транспорт, кроме железнодорожного и трамваев	520	1698	2659	1553	1039	1882	3309	4425	4394
Электрическое и электронное оборудование	530	1521	2844	2300	2528	3815	3941	3911	3972
Изделия из железа и стали	588	1566	4388	4570	1771	2005	3514	4256	2458
Нефть и нефтепродукты, минеральное топливо и т.д.	794	2062	5431	2835	2380	4879	4814	5436	2302
Пластмассы и изделия из них	125	432	926	781	783	1246	1397	1566	1482
Фармацевтические товары	121	415	726	760	925	985	1298	1603	1420
Оптические, фото-, технические и медицинские аппараты	157	343	824	623	757	1972	1066	1208	1116
Железо и сталь	142	659	1184	623	499	1082	1205	1152	1043
Железнодорожный и трамвайный транспорт, оборудование	71	460	847	561	680	1476	2370	1229	891

В импорте Казахстана преобладают машины и оборудование, а также энергетические ресурсы (сырая нефть, нефтепродукты

и природный газ)<sup>3</sup>, фармацевтические товары и продукция химической промышленности. За 2000-2013 гг. в товарной структуре импорта значительных изменений не произошло. Однако в 2013 г. в импорте резко сократилась доля минеральных ресурсов (нефть и нефтепродукты). Пока нельзя сказать, временная это ситуация или складывающаяся тенденция в отношениях с Россией, экспортирующей эти ресурсы в Казахстан.

Динамика внешней торговли последних лет свидетельствует о том, что программа по снижению сырьевой зависимости казахстанской экономики не приносит должных результатов. Доля минеральных продуктов в экспорте страны в 2013 г. выросла до 80,5%. В 2014 г. она снизилась до 77,6%, но произошло это в основном из-за снижения цен на углеводороды, а не сокращения объемов поставок.

Изменение вклада во внешнюю торговлю Казахстана стран, лидировавших в экспорте и импорте страны в 2014 г., показано в табл. 3.

Крупнейшими торговыми партнёрами Казахстана являются Китай, Россия, Италия, Франция. Особенно усилил свои позиции Китай. Это связано с расширением трубопроводной сети из Казахстана в Китай и увеличением объёмов закупки углеводородов Китаем. Эта тенденция будет только усиливаться, поскольку в сентябре 2013 г. были заключены контракты на расширение поставок углеводородов и участия китайских компаний в разработке углеводородных месторождений. В мае 2014 г. в Шанхае был заключен ещё ряд контрактов в этой сфере. Также неуклонно растёт доля Китая и в импорте Казахстана: он продаёт машины и оборудование. У России крупнейшая статья в торговом обороте с Казахстаном – углеводороды, однако объёмы их покупки у Казахстана сопоставимы с объёмами продажи российской стороной в республику. При этом Россия почти в три раза сократила свои позиции в казахстанском экспорте за счёт уменьшения закупок углеводородов, хлопка и некоторых видов ресурсов. Ведущие

---

<sup>3</sup> Это те же самые товары, что образуют основу экспорта Казахстана. Существование внутриотраслевой торговли в данном случае, по-видимому, связано с географией и наличием инфраструктуры: например, дешевле поставлять российскую нефть на некоторые нефтеперерабатывающие предприятия Казахстана, а сырую нефть с новых месторождений Западного Казахстана направлять в Европу.



европейские торговые партнёры Казахстана – Италия, Нидерланды и Франция – являются крупными покупателями казахстанских углеводородов и других природных ресурсов.

Таблица 3. Изменение долей первой десятки стран в казахстанском экспорте и импорте в 2000–2014 гг., %

Страна	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Экспорт</b>									
Италия	9,8	15,0	16,7	15,5	15,9	17,2	17,8	20,0	20,5
Китай	7,3	9,6	10,8	13,6	16,8	18,6	16,5	18,5	12,6
Нидерланды	2,6	3,2	6,5	5,1	6,9	7,6	8,4	12,7	11,2
Россия	19,5	10,5	9,8	8,2	9,5	8,0	7,1	7,0	6,6
Франция	0,2	9,6	7,6	7,8	7,4	6,2	6,5	6,8	6,0
Швейцария	5,3	19,8	15,8	6,2	2,0	5,7	5,7	5,6	5,8
Румыния	0,006	1,5	1,4	1,9	2,1	2,6	3,5	3,0	4,0
Австрия	0,006	0,01	0,1	2,8	4,3	4,4	5,7	4,7	3,7
Испания	0,08	1,7	1,3	1,3	1,6	2,0	0,8	2,2	3,0
Турция	0,7	0,6	2,8	1,8	2,1	2,9	3,1	3,4	2,9
<b>Импорт</b>									
Россия	48,7	38,0	36,3	31,3	39,4	41,4	36,6	36,2	33,3
Китай	3,0	7,2	12,0	12,6	12,7	13,6	16,1	26,9	17,9
Германия	6,6	7,5	6,8	7,2	6,1	5,6	8,3	9,2	5,6
США	5,5	6,9	5,1	4,9	4,2	4,6	4,6	7,8	4,9
Украина	1,6	4,9	5,6	7,5	4,4	4,7	6,3	7,3	2,9
Франция	1,5	1,7	2,1	1,6	1,6	1,9	1,4	3,0	6,4
Республика Корея	1,7	1,5	1,1	1,3	1,7	1,7	2,1	4,1	2,6
Италия	3,1	3,9	3,3	6,7	5,1	3,1	2,1	3,3	2,5
Турция	2,2	2,3	2,6	2,0	2,6	1,9	1,8	1,8	2,5
Узбекистан	1,5	1,5	1,4	1,1	2,0	2,0	7,1	3,2	2,4

Первое место в импорте товаров в Казахстан остаётся за Россией, хотя её доля за рассматриваемый период несколько уменьшилась. Заметно возросла доля Китая, который вышел на второе место (ЕС в целом занимает второе место, а Китай – третье). В структуре импорта Казахстана серьёзную роль играют Германия, США, Южная Корея, Франция и Италия, которые ввозят в страну не только оборудование, но и комплектующие для совместных сборочных производств. Украина в предыдущие годы стабильно входила в десятку крупнейших партнёров с равными по стоимости экспортом и импортом. Она закупала у Казахстана энергоресурсы и поставляла технику и комплектующие

для атомной энергетики и космической отрасли. Однако в 2014 г. ситуация изменилась: хотя Украина и осталась в первой пятёрке продавцов товаров в Казахстан, но сократила объём продаж более чем вдвое и выбыла из первой десятки покупателей казахстанских товаров.

Рассматривая распределение внешней торговли по группам стран (табл. 4), необходимо отметить снижение более чем в два раза доли экспорта Казахстана в страны СНГ: с 30,8% в 2000 г. до 12,6% в 2014 г. Причём двукратное сокращение произошло уже в 2005 г. Доля ЕС, напротив, росла (с незначительными колебаниями по годам): с 26% в 2000 г. до 56,8% в 2014 г. Доля стран СНГ в импорте колебалась, отражая изменения мировой конъюнктуры, минимум (32,9%) был достигнут в 2010 г., в 2014 г. она составила 42,5%. Доля ЕС в импорте имела тенденцию к снижению, причём наиболее сильный спад произошел в 2011–2013 гг.

**Таблица 4. Распределение экспорта и импорта Казахстана по группам стран в 2000–2014 гг., %**

Группа стран	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Экспорт</b>									
СНГ	30,8	14,6	15,6	15,7	13,9	14,5	13,7	13,1	12,6
ЕС (27 стран)	26,0	41,2	42,9	48,7	53,7	48,5	50,2	53,1	56,8
Прочие страны	43,2	44,2	41,5	35,6	32,4	37,0	36,1	33,8	30,6
<b>Импорт</b>									
СНГ	50,5	46,8	46,2	42,5	32,9	53,7	49,9	48,5	42,5
ЕС (27 стран)	28,1	25,3	22,7	27,4	30,1	19,3	16,8	19,5	20,9
Прочие страны	21,1	27,9	31,1	30,1	37,0	28,4	33,2	34,7	36,6

Пока нельзя сказать, что создание Таможенного союза (ТС) Беларуси, Казахстана и России серьёзно повлияло на географическую и товарную структуру внешней торговли Казахстана. Темпы роста и импорта, и экспорта в другие страны были выше по сравнению со странами союза. Вопреки оптимистичным ожиданиям властей по поводу расширения рынка беспошлинной торговли, объёмы экспорта в страны ТС уже не первый год сокращаются, а импорта – растут. Так, доля торговли со странами ТС в 2014 г. составила 16,5% (при 18,4% в 2013 г.) от объёма внешней торговли страны. При этом удельный вес экспорта в страны ТС в общем объёме экспорта Казахстана составил 6,7%, импорта – 35,1%. Чёрные металлы, медь и изделия из них составляют

32,1% объёма экспорта Казахстана в Беларусь, хлопок – 11,5%, минеральное топливо – 10,2%, продукты неорганической химии – 8,3%, удобрения – 7,9%. Наибольший удельный вес в экспорте Казахстана в Россию занимают минеральные продукты (46%), чёрные металлы и изделия из них (16,4%). Импортирует Казахстан из России в основном средства наземного транспорта, машины и оборудование (по 15,3%), чёрные металлы и изделия из них (11,9%), углеводороды и минеральное топливо (12,4%). Из Беларуси – средства наземного транспорта (22,3%), машины и оборудование (15,2%), минеральное топливо (10,2%), молочную и мясную продукцию (9,5%) [2].

Для оценки взаимосвязанности экономики Казахстана с ЕС и постсоветскими объединениями был использован коэффициент торгово-экономической связанности. Он рассчитывается как отношение стоимостных объёмов взаимного товарооборота к суммарному ВВП (в текущих ценах) взаимодействующих стран, умноженное на 100. Этот коэффициент позволяет измерить взаимодополняемость как пары экономик стран, так и экономики отдельной страны и группы стран (в частности, интеграционных объединений). В 2013 г. коэффициент торгово-экономической связанности составил для СНГ 0,88, для ТС – 0,80, для ЕС – 0,27. Если взять отдельные страны, то для России он был 0,77, Китая – 0,24, Италии – 0,71, Украины – 1,30, Узбекистана – 0,75, США – 0,001.

### **Инвестиционное сотрудничество**

В 2000 г. приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в казахстанскую экономику составил 2,78 млрд долл., и до кризиса их объёмы росли ежегодно в разы. Этому в немалой степени способствовало и принятие в 2003 г. нового закона «Об инвестициях». В 2004 г. объем ПИИ увеличился в 2,3 раза. В кризисном 2009 г. поступление ПИИ составило 12,6 млрд долл., снизившись на 20,1% (на 3,2 млрд долл.) по сравнению с 2008 г. Однако при этом реинвестированная прибыль продолжала проявлять тенденцию к росту.

В 2011 г. общий объём ПИИ составил 19,85 млрд долл., увеличившись по сравнению с 2010 г. на 1,71 млрд долл., или на 9,4%. По информации Министерства индустрии и новых технологий Казахстана, в 2011 г. основными инвесторами были Нидерланды

(7,9 млрд долл., 40%), Франция (1,5 млрд долл., 7,8%), Китай (1,2 млрд долл., 5,9%), США и Германия (по 1 млрд долл., 5,2%) и Великобритания (912 млн долл., 5%). В то же время из Казахстана в Нидерланды в 2011 г. было вывезено 6,4 млрд долл., т.е. разница между вложенным и вывезенным капиталом составила 1,5 млрд долл. Общий объём казахстанских инвестиций за рубежом в 2011 г. составил 7,8 млрд долл., из них в Великобританию – 791 млн долл., на Маршалловы острова – 103,5 млн долл., в Латвию – 61,1 млн долл., Турцию – 59,9 млн долл., Кыргызстан – 52,4 млн долл., на Кипр – 40,6 млн долл., Каймановы острова – 28,9 млн долл., Виргинские острова – 21,1 млн долл. В 2011 г. в Российскую Федерацию было вложено 188 млн долл., а получено из неё – 144,8 млн долл. инвестиций [3].

В 2012 г. объём ПИИ составил 28,8 млрд долл., а в 2013 г. – 24,1 млрд долл. Главными странами-инвесторами в 2013 г. были (млрд долл.): Нидерланды – 6,7, США – 2,4, Китай – 2,2, Швейцария – 2,0, Россия – 1,3, Виргинские острова – 1,1, Франция – 1,0, Бельгия и Великобритания – по 0,9, Италия – 0,6 млрд долл. За первое полугодие 2014 г. приток ПИИ в экономику Казахстана составил 12,4 млрд долл. Основные инвесторы – Нидерланды, США, Китай, Швейцария, Франция и Великобритания [4].

С 2004 г. наблюдался рост ПИИ в операции с недвижимым имуществом: с 504 млн долл. до 10,97 млрд долл. в 2009 г., что привело к «перегреву» в этой сфере. С 2010 г. ПИИ в операции с недвижимостью стали резко сокращаться и в 2011 г. составили 28,9% общего объёма ПИИ. В 2007 г. по сравнению с предшествующим годом произошел резкий рост ПИИ в финансовую деятельность, их удельный вес составил 16,3%, что привело к кризису в этой сфере.

В горнодобывающую отрасль Казахстана было вложено 10,7% ПИИ. Пиковые значения пришлось на 2004 г. (5,2 млрд долл.) и на 2007 г. (5,4 млрд долл.). Начиная с 2008 г. наблюдалась тенденция снижения ПИИ в эту отрасль. По данным Национального банка РК, в годы реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию валовый приток ПИИ в обрабатывающую промышленность неуклонно рос и составил 12,9 млрд долл., или 68% всех ПИИ, привлечённых в обрабатывающую промышленность, начиная с 2005 г.

## Миграционные процессы

Государство ежегодно утверждает квоты на привлечение иностранной рабочей силы согласно новой редакции закона «О миграции населения» (2011 г.). В начале 2000-х годов постановлением Правительства Казахстана устанавливалась квота в пределах 0,15% от экономически активного населения, что не превышало 10–11 тыс. чел. В 2004–2008 гг. квота постоянно увеличивалась и составила в 2008 г. 1,6% (132,8 тыс. чел.). Мировой кризис заставил уже во второй половине 2008 г. начать её снижение, которое продолжалось всё это время. Квота на 2014 г. составила 0,7% [5]. Число иностранных работников стало резко увеличиваться с 2004 г. из-за экономического подъема и растущей потребности в квалифицированной рабочей силе, достигнув пика в 2007 г. (58,8 тыс. чел.). С наступлением кризиса привлечение иностранной рабочей силы сократилось в 2–2,5 раза: её численность составляла в 2009 г. 31 тыс. чел., в 2010 г. – 29,2 тыс. чел., в 2011 г. – 27,1 тыс. чел., в 2012 г. – 22,0 тыс. чел. [6].

На протяжении всего периода привлечения трудовых мигрантов преобладали работники из Турции, Китая, Великобритании, Индии. Лидерство Турции в докризисный период объясняется строительным бумом в Казахстане, поскольку турецкие рабочие заняты преимущественно в строительстве. В 2010 г. на первое место вышел Китай: доля работников из Китая составила 23,6% от всей привлечённой иностранной рабочей силы. Трудовые мигранты из стран СНГ традиционно составляют около 10% всей их численности (10,7% в 2010 г.), а лидировали – Россия (3,7%, или 1092 человека), Узбекистан, Кыргызстан, Украина.

В 2012 г. из 22 тыс. иностранных работников прибыли в Казахстан из Китая – 4290 чел. (19,5% к общему числу), Турции – 2537 чел. (11,5%), Индии – 1714 чел. (7,8%), Великобритании – 1341 чел. (6,1%), Венгрии – 846 чел. (3,8%). На остальные страны пришлось 10586 чел. (48,0%). Эти данные не включают тех, кто имеет право въехать и работать вне квоты по наиболее востребованным специальностям или по приоритетным проектам. Кроме того, граждане Беларуси и России, входящих в Единое экономическое пространство, с 2012 г. имеют право работать на территории Казахстана без прохождения разрешительных процедур.

Источником нерегулируемой трудовой иммиграции являются в основном страны Центральной Азии. Мигранты прибывают

законно, но затем трудоустраиваются, юридически не оформляя контрактов. Число незаконно занятых мигрантов точно неизвестно и в течение последнего десятилетия составляло, по некоторым оценкам, от 200–300 до 700–1000 тыс. чел. в год [6]. Такой значительный поток из сезонных рабочих низкой квалификации, индивидуальных предпринимателей, квалифицированных работников сферы услуг и «челноков» возможен благодаря «прозрачности» границ с сопредельными странами.

Выезд рабочей силы из Казахстана никогда не был значительным и в основном направлялся в Россию (около 1,1% от общей численности иностранной рабочей силы из СНГ в РФ). Резкий рост трудовой миграции из страны начался в 2007 г., когда в Россию уехали на заработки 7,6 тыс. чел., в 2009 г. – уже 11,2 тыс. Затем она начала снижаться: в 2010 г. – до 8,2 тыс. чел., в 2011 г. – до 4,5 тыс. чел. [6].

В структуре казахстанской рабочей силы в России рабочие составляют основной контингент. Они заняты в первую очередь в строительстве – 22%, в обрабатывающей и добывающей промышленности – 20,8%, а также в торговле, сфере транспорта и связи, сельском хозяйстве. Казахские специалисты и рабочие трудятся во всех федеральных округах России, но преобладающее их число – в Уральском и Центральном, в частности, в Ханты-Мансийском АО, Москве и Московской области. Многие работают и учатся в приграничных с Казахстаном областях: Челябинской, Новосибирской, Самарской, Омской, Астраханской, в Алтайском крае, что объясняется давними хозяйственно-экономическими связями, сложившимися между предприятиями и работниками ещё в советские времена.

С 2012 г. учёт трудовых мигрантов из Казахстана в России не ведётся в связи с созданием Единого экономического пространства и новыми правилами, отменившими разрешительный порядок трудоустройства граждан на территории государств-членов. Это в перспективе может повлиять на объёмы миграции (в сторону их увеличения) и на модели трудоустройства казахстанцев в России. Трудовая мобильность в рамках Единого экономического пространства открывает новые профессиональные и карьерные возможности, повышает материальный уровень граждан Казахстана. Так, за 10 месяцев 2013 г. в Казахстан из-за рубежа через системы денежных переводов поступило около 485 млн долл.

(рост по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. составил 17,6%) [7].

Самой посещаемой страной для казахстанцев вне СНГ является Китай, в основном сопредельный Синьцзян-Уйгурский автономный район. Вдоль границы около контрольно-пропускных пунктов с Китаем сформированы центры торгово-экономического взаимодействия, посетителям которых разрешен безвизовый однодневный въезд. Например, такие правила действуют с 2009 г. на оптовом рынке в Алашанькоу, с 2006 г. – в приграничном торговом центре «Майкапчагай-Зимунай». Самый крупный центр открыт на Хоргосском контрольно-пропускном пункте в Алматинской области, где строится Международный торговый центр и планируется открыть свободную экономическую зону, которая станет платформой не только двустороннего, но и многостороннего регионального торгово-экономического сотрудничества.

В первой половине 2000-х годов экономическая ситуация в республике значительно улучшилась, что привело к возникновению новых тенденций в миграционных потоках: увеличилась внутренняя миграция, изменилась структура занятости мигрантов (квалифицированные специалисты стали работать за рубежом в сфере IT-технологий, дизайна, менеджмента и т.п.). Одновременно снизилась численность участвующих в торговых (челночных) миграциях, их постепенно заменяли посреднические – торгово-закупочные, транспортные, туристические фирмы, а после 2005–2006 гг. широкое распространение получила электронная торговля.

## **Заключение**

Крупнейшими торговыми партнёрами Казахстана являются Китай и Россия, причём роль Китая всё больше усиливается. С учетом заключённых в 2013-2014 гг. двусторонних договоров и растущих объемов китайских инвестиций в национальную экономику эта тенденция будет только укрепляться. Торговля и потоки инвестиций между Россией и Казахстаном не имеют выраженной тенденции к росту, несмотря на создание Таможенного союза и Единого экономического пространства. Поэтому экономические связи Казахстана с Россией будут значительно слабее, чем с Китаем.

Постепенно возрастают товарооборот и производственное взаимодействие с Беларусью, хотя и гораздо в меньших объёмах, чем с крупнейшими торговыми партнерами Казахстана. Торговля с ЕС значительно превосходит по объемам торговлю со странами Таможенного союза и даже с Китаем. Но крупных европейских партнеров у республики всего несколько – Италия, Швейцария, Франция и Германия. Первые три из них имеют относительно большие объёмы торговли и инвестиций, связанные с нефтедобычей. Германия в основном ввозит машиностроительную продукцию.

Казахстан планомерно усиливает своё экономическое присутствие в сопредельных центрально-азиатских странах, хотя эти страны не имеют больших объёмов торговли с ним и не входят в первые две десятки его торговых партнеров, за исключением Узбекистана. Более того, трудовая миграция из соседних стран играет заметную роль в развитии экономики страны.

## Литература

1. *Могилевский Р.* Тенденции внешней торговли стран Центральной Азии. – Бишкек: Университет Центральной Азии, 2012.
2. Об итогах взаимной торговли товарами Таможенного союза и Единого экономического пространства. Январь-декабрь 2014 года / Евразийская экономическая комиссия, 2015. URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/tradestat/analytics/Documents/Analytics\\_I\\_201412.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/Analytics_I_201412.pdf)
3. *Матушак М.Ю., Касымова Ж.С., Байкадамова А.Б.* Прямые иностранные инвестиции в экономике Казахстана. URL: <http://group-global.org/en/node/4995>
4. В Казахстане увеличивается объем иностранных инвестиций. URL: <http://www.24.kz/ru/news/economy/item/33800-v-kazakhstane-velichivaetsya-ob-em-inostrannykh-investitsij>
5. Об установлении квот на привлечение иностранной рабочей силы по приоритетным проектам на 2013 год и утверждении условий выдачи разрешений на привлечение иностранной рабочей силы по приоритетным проектам. Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 ноября 2013 года № 1210. URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1300001210>
6. *Садовская Е.* Казахстан в системе международных трудовых миграций // Демоскоп Weekly. – 2014. – № 583–584. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2014/0583/tema01.php>
7. *Аскарров Т.* За границу из РК отправлено денег в 2,7 раза больше, чем получено. URL: [http://forbes.kz/stats/za\\_granitsu\\_iz\\_rk\\_otpravleno\\_deneg\\_v\\_27\\_raza\\_bolshe\\_chem\\_polucheno](http://forbes.kz/stats/za_granitsu_iz_rk_otpravleno_deneg_v_27_raza_bolshe_chem_polucheno)



# Пора за флажки?

## Экономический рост, пусть с инфляцией, лучше, чем инфляция без роста

**А. В. АЛЕКСЕЕВ**, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск.  
E-mail: avale@mail.ru

В работе рассматривается долгосрочная динамика выпуска промышленной продукции в РФ. Анализируются особенности промышленного роста, выявляются тенденции к упрощению структуры промышленного производства, деградации подотраслей, определяющих качество и темпы инвестиционного процесса. Рассматриваются монетарные факторы ограничения промышленного роста и формулируются предложения по его стимулированию.

*Ключевые слова:* производство промышленной продукции, инвестиции, промышленный рост, инфляция, денежное стимулирование

*«Я из повиновения вышел,  
За флажки – жажда жизни сильней,  
Только сзади я радостно слышал  
Удивленные крики людей».*

В. Высоцкий. Охота на волков

### **Динамика производства промышленной продукции**

Последние четверть века в общественном дискурсе рефреном звучит мысль – мы ничего не производим, экономика деградирует, ближайшее будущее России – бензогазоколонка для более развитых стран [1]. Так ли это?

Для ответа на этот вопрос рассмотрим динамику выпусков продукции добывающих и обрабатывающих производств за 2000–2014 гг. В выборе данного временного интервала есть доля вынужденного лукавства: 2000 г. – почти самое дно, на которое упала российская экономика после распада Советского Союза. Отскок от дна ограниченно информативен – эффект низкой базы хорошо известен. Тем не менее рассматриваемый временной интервал достаточно велик, чтобы исключить случайные колебания и выявить долгосрочные тенденции промышленного производства в РФ. Пятнадцать лет – большой срок с точки зрения жизненного цикла продукции обрабатывающей промышленности. Так, автомобили 2000 г. и 2014 г. выпуска – совершенно разные. За полтора десятилетия многие виды продукции перестают выпускаться

вообще, еще больше – появились впервые. Поэтому увеличение рассматриваемого периода ставит больше вопросов о сопоставимости анализируемых показателей, чем дает ответов о долгосрочном характере промышленного роста. Впрочем, систематическими более ранними рядами данных мы и не располагаем.

Росстат представляет динамические ряды по темпам роста выпусков преимущественно в натуральном выражении по 51 виду продукции добывающих и 504 видам обрабатывающих производств. Доступны данные и по выпускам примерно 4000 видов продукции, правда, в неструктурированном виде (без привязки к подотраслям). Хотя номенклатура выпускаемой в РФ продукции многократно шире, чем отражено в этих данных, имеющаяся выборка достаточно представительна, чтобы выявить основные тенденции в российской производственной сфере.

Первое, что бросается в глаза при обращении к статданным, – опережающий рост продукции обрабатывающих производств по отношению к добывающим (в 1,78 и 1,48 раза, соответственно, за 15-летний период). Добыча нетопливо-энергетических видов полезных ископаемых увеличилась совсем незначительно (на 14%), но и рост выпуска топливно-энергетических ископаемых, по меркам обрабатывающей промышленности, был не так уж высок (56%). Среднегодовые темпы роста продукции обрабатывающих производств составили 4,9%, добывающих – 3,2%. Таким образом, **говорить о дрейфе российской экономики в сторону сырьевой модели воспроизводства оснований нет. Скорее, можно утверждать обратное.**

Тем не менее при более подробном рассмотрении ситуация в обрабатывающей промышленности оказывается весьма неоднозначной. Явные лидеры – производство резиновых и пластмассовых изделий (рост более чем в четыре раза за 15 лет), а также электро-, электронного и оптического оборудования (рост почти в три раза). Быстро росло производство пищевых продуктов (почти в два раза). Явные аутсайдеры – текстильная и швейная отрасли (в 2014 г. здесь производилось продукции лишь немногим больше, чем в 2000 г.). Выпуск машин и оборудования увеличился в 1,5 раза (заметно ниже средних показателей по обрабатывающим производствам). Еще скромнее результаты развития в подотрасли «Транспортные средства и оборудование» (табл. 1). Таким образом, **рост производства технически сложной продукции наблюдается, но трактовать это как признак усложнения экономики, перехода ее на инновационный путь развития, пока рано.**

Таблица 1. Темпы роста производства по видам экономической деятельности Российской Федерации в 2008–2020 гг., %

Показатель	Кол-во позиций	2000–2014	2000–2007	2008–2009	2010–2014	2010	2011	2012	2013	2014	2014/2000
<b>Промышленное производство*</b>	<b>585</b>	<b>103,8</b>	<b>106,2</b>	<b>95</b>	<b>103,6</b>	<b>107,3</b>	<b>105</b>	<b>103,4</b>	<b>100,4</b>	<b>101,7</b>	<b>159,1</b>
Из него:											
<b>Добыча полезных ископаемых</b>	<b>51</b>	<b>103,2</b>	<b>105,1</b>	<b>98,8</b>	<b>101,8</b>	<b>103,8</b>	<b>101,8</b>	<b>101</b>	<b>101,1</b>	<b>101,4</b>	<b>148,8</b>
Топливо-энергетические	22	103,4	105,5	99,5	101,6	103,6	101,2	100,7	100,9	101,4	155,6
Полимо топливо- энергетических	29	102,3	103,8	92,5	103,8	104,9	106,6	103,4	102,3	101,6	114,4
<b>Обрабатывающие производства</b>	<b>504</b>	<b>104,9</b>	<b>107,7</b>	<b>92,7</b>	<b>105,3</b>	<b>110,6</b>	<b>108</b>	<b>105,1</b>	<b>100,5</b>	<b>102,1</b>	<b>177,8</b>
Пищевые продукты, включая напитки и табак	69	104,6	106,6	101,1	102,9	103,2	103,9	104,1	100,6	102,5	186,6
Текстильное и швейное	56	102,2	105,3	89,3	102,4	108,8	100,8	100,7	104,3	97,5	104,9
Производство кожи, изделий из кожи и обуви	3	105,5	108,5	99,1	103,3	119,9	105,7	98,1	95,6	97,2	199,2
Обработка древесины и изделия из дерева	15	103,5	106,6	88,4	104,5	113,4	110,2	96,2	108	94,7	137
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	21	103,9	107,9	92,2	102,1	103,1	106,5	105,8	94,8	100,4	144,3
Коч. нефтепродукты и другие материалы	3	103,6	103,5	101,1	104,6	104,1	105,3	104,6	103,5	105,7	165
Химическое производство	36	104,2	105,4	95	105,9	110,6	109,5	104,1	105,4	100,1	157,5
Резиновые и пластмассовые изделия	15	112,1	113,7	105	112,4	124,4	111,4	112,8	105,9	107,5	410,1
Прочие неметаллические минеральные продукты	44	103,7	107,3	82	106,5	114,5	107,4	110,7	98	101,8	139,6

\* Агрегированный индекс производства по видам экономической деятельности: «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды». С учетом поправки на номинальную деятельность.

Пора за флажки?

Экономический рост, пусть с инфляцией, лучше, чем инфляция без роста

За умеренно оптимистичными интегральными показателями роста промышленной продукции стоит их существенная дифференциация по конкретным видам. Так, в добывающих отраслях рост производства за рассматриваемый период наблюдался по 3/4 видам продукции (из 51 позиции). По остальным – сокращение, причем существенное: в среднем вдвое за 15 лет (в основном это различные виды бурого угля и торфа).

В обрабатывающих отраслях рассматриваемая дифференциация еще выше: за 15 лет производство выросло только по 2/3 позиций (из рассматриваемых 504). Производство по 1/3 позиций существенно сократилось – в среднем на 41%. Само по себе снижение выпусков каких-то видов продукции в развивающейся экономике естественно, ненормальной может быть только мера этого снижения. Так, в пищевой, химической, полиграфической отраслях снижение производства наблюдалось примерно по 17% видам продукции. В металлургии – по 27%, по производству электро-, электронного и оптического оборудования – по 37%, а по производству машин и оборудования, а также резиновых и пластмассовых изделий – и вовсе по половине выпускаемой номенклатуры (48% и 47%, соответственно). Антилидеры – текстильное и швейное производство: сокращение выпусков – по 70% (!) видов продукции.

Продукция, по которой наблюдалось увеличение выпуска, росла достаточно высоким темпом, но и темпы падения производства по позициям, которые сокращались, также были весьма велики. **В целом наблюдались заметные структурные сдвиги в экономике: не слишком высокий, но уверенный и последовательный рост производства в добывающих отраслях и более быстрый, но существенно менее ровный – у обрабатывающих отраслей.**

Подотраслей, для которых характерны высокие темпы выпуска по всей номенклатуре продукции, немного (производство пищевых продуктов, кожи и обуви). Темпы роста производства резиновых и пластмассовых изделий были самыми высокими, но достигались они за счет очень быстрого наращивания выпуска только по половине производимой номенклатуры, при этом по второй половине наблюдалось заметное сокращение. Схожая ситуация – в производстве электро-, электронного и оптического оборудования. В остальных подотраслях невысокие темпы роста

в целом сопровождалось заметным снижением производства по значительному числу выпускаемых видов продукции.

Обращает на себя внимание характер продукции, производство которой преимущественно росло или преимущественно сокращалось. С одной стороны, с 2000 г. по 2014 г. в 3,5 раза вырос выпуск механического оборудования, в семь раз – турбин, в 1,45 раза – подъемно-транспортного оборудования, на 10% – машин и оборудования для сельского хозяйства, на 25% – машин и оборудования для изготовления пищевых продуктов, в 3,5 раза – бытовых электрических приборов. С другой стороны, на 40% упали объемы выпуска станков, впятеро – подшипников, втрое – газогенераторов, машин и оборудования для металлургии, добычи полезных ископаемых и строительства, в 17 раз – машин и оборудования для изготовления текстильных изделий. Таким образом, **некоторые виды продукции инвестиционного назначения демонстрируют заметный рост, но еще большее их количество – резкое падение.** К последним относятся производство средств производства для производства средств производства и оборудование, предопределяющее развитие таких базовых для российской экономики отраслей, как добыча полезных ископаемых и металлургия.

Рассмотренная динамика говорит о том, что **экономика РФ встраивается в глобальную: устойчиво растет добыча полезных ископаемых как для внутреннего, так и внешнего потребления; обрабатывающая промышленность ищет свою нишу, концентрируясь на одних видах производств и закрывая другие.** Однако при, казалось бы, естественности такого формата развития его **соответствие долгосрочным интересам российской экономики вызывает сомнения.**

Сокращающаяся номенклатура производимой продукции свидетельствует о росте зависимости отечественной экономики от внешних по отношению к ней сил. Возможно, с точки зрения оптимизации затрат на кратковременном горизонте такой характер развития даже эффективен. Но цена подобной эффективности – **быстро растущая зависимость от глобальной экономики** – представляется неприемлемо высокой. Антироссийские санкции, введенные в 2014 г., показали, что эффективность экономики стоит немного, если она хотя бы относительно автономно не способна производить критически важные виды продукции. **Когда за 15 лет**

**производство примерно половины видов продукции машиностроения сократилось более чем вдвое, можно ожидать, что черта, определяющая экономическую безопасность страны, давно пройдена.**

Возможно, именно в силу рассмотренного формата развития, российская экономика начала испытывать серьезные проблемы уже задолго до введения, казалось бы, все объясняющих санкций. Настоящим моментом истины для нее стал кризис 2008–2009 гг. Если резкое падение производства в кризис как-то объяснимо, то последующая динамика весьма симптоматична: более или менее заметный восстановительный рост в 2010 г. и быстрое его затухание, начиная с 2011 г. Результат: если добыча полезных ископаемых с 2000 г. по 2007 г. выросла почти на 1/3, то уровень их производства в 2014 г. превышал уровень 2007 г. всего на 7%. Для обрабатывающих производств динамика еще драматичнее: рост производства в 2007 г. по отношению к 2000 г. на 60%; и только на 10% – в 2014 г. по отношению к 2007 г.

Заметно изменился и характер роста, особенно в обрабатывающих отраслях. Наименований продукции, которой в 2014 г. производилось больше, чем в 2007 г., осталось только 45%. Свыше половины номенклатуры выпускаемой продукции стало производиться примерно на 1/3 меньше.

Но по-настоящему тревожна динамика выпусков по подотраслям обрабатывающей промышленности: небольшой рост производства продукции по отрасли в целом (2014 г. к 2007 г.) маскирует массовое снижение выпусков по отдельным подотраслям. Так, уровень производства 2014 г. лишь по половине подразделов раздела «Обрабатывающие производства» превышал уровень 2007 г., по остальным он был существенно ниже. Производство электро-, электронного и оптического оборудования за семь лет сократилось на 12%, машин и оборудования – и вовсе на 22%. Но и это еще не все: в первой подотрасли рост производства наблюдался лишь по 1/3 номенклатуры выпускаемой продукции, а по 2/3 номенклатуры оно сократилось в среднем более чем на 40%. Из рассматриваемых 82 укрупненных позиций в посткризисный период выпуск машин и оборудования вырос лишь по 20% позиций, а по 80% произошло сокращение, и не символическое, а вдвое!

Подчеркнем, что рост производства по отдельным позициям может только маскировать тяжелую ситуацию в отдельных

производственных секторах. Так, выпуск многоцелевых вертикальных токарных станков с числовым программным управлением в 2013 г. по отношению к 2010 г. увеличился на 10%. Но выпущенные в 2013 г. 32 таких станка, очевидно, не делают никакой погоды для российской технологической системы. Или, например, значение трехкратного роста за этот же период производства машин гибочных, кромкогибочных, правильных, ножниц механических, машин пробивных и вырубных для обработки металлов с числовым программным управлением (с 48 до 143 ед.) также переоценивать не стоит.

Зато сокращение производства проходческих комбайнов всего за три года в 1,7 раза (с 54 в 2010 г. до 31 в 2013 г.) или самоходных бурильных установок в 1,3 раза только за 2013 г. весьма показательны.

Даже, казалось бы, во вполне благополучных подотраслях, например, в производстве резиновых и пластмассовых изделий, за достаточно высокими интегральными показателями роста стоит массовое вымывание целых классов продукции. С одной стороны, в посткризисный период производство здесь возросло почти вдвое. Но происходило это за счет быстрого увеличения выпуска только 40% производимой продукции. Производство по остальным 60% видам сократилось, причем существенно (в среднем почти на 30%). В менее динамично развивающихся подотраслях ситуация еще хуже (табл. 2).

Обращение к расширенной базе данных показывает, что из примерно 4 тыс. видов промышленной продукции в 2011 г. рост наблюдался по 61% из них, в 2012 г. – по 57%, а в 2013 г. – и вовсе только по 50%. При этом в 2013 г. (в котором рост выпуска продукции почти не наблюдался) центробежные процессы не прекращались. По видам продукции, производство которой сокращалось, среднее снижение выпуска составило примерно 20%, а по тем видам, по которым наблюдался рост, он также составил 20%.

**Общий вывод:** экономическая модель, лежащая в основе российского экономического роста в докризисный период, работать перестала, экономический рост затухает, структура производства в РФ быстро упрощается, при этом в первую очередь вымывается продукция отраслей, обеспечивающих создание базиса технологической системы.

Таблица 2. Темпы роста/снижения производства по видам экономической деятельности Российской Федерации в 2007–2020 гг., %

Показатель	Кол-во позиций, ед.	2014 / 2000, %				2014 / 2007, %					
		2014/2000	рост пр-ва, % позиций	темпы роста	снижение пр-ва, % позиций	тем-пы роста	2014/2007	рост пр-ва, % позиций	снижение пр-ва, % позиций	темпы роста	
<b>Добыча полезных ископаемых</b>	<b>51</b>	<b>149</b>	<b>75</b>	<b>169</b>	<b>25</b>	<b>52</b>	<b>107</b>	<b>69</b>	<b>139</b>	<b>31</b>	<b>75</b>
Топливо-энергетические полезные ископаемые	22	156	68	172	32	52	107	73	125	27	77
Полезные ископаемые, кроме топливно-энергетических	29	114	79	167	21	54	102	66	150	34	73
<b>Обрабатывающие производства</b>	<b>504</b>	<b>178</b>	<b>66</b>	<b>282</b>	<b>34</b>	<b>59</b>	<b>110</b>	<b>44</b>	<b>160</b>	<b>56</b>	<b>65</b>
Пищевые продукты, включая напитки и табак	69	187	83	307	17	86	118	71	173	29	81
Текстильное и швейное производство	56	105	30	222	70	54	89	25	156	75	61
Производство кожи, изделий из кожи и обуви	3	199	100	246	0	-	64	67	161	33	64
Обработка древесины и изделий из дерева	15	137	67	263	33	63	94	75	161	25	76
Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	21	144	86	240	14	66	93	48	174	52	74
Кокс, нефтепродукты и ядерные материалы	3	165	67	166	33	99	128	67	128	33	88
Химическое производство	36	157	83	214	17	60	120	75	165	25	76
Резиновые и пластмассовые изделия	15	410	53	554	47	75	190	40	314	60	71
Прочие неметаллические минеральные продукты	44	140	70	255	30	65	88	50	141	50	72
Металлургическое производство и готовые металлические изделия	59	156	73	299	27	72	104	44	171	56	77
Машины и оборудование	82	153	52	288	48	44	78	20	131	80	49
Электрооборудование, электронное и оптическое оборудование	41	289	63	311	37	59	88	32	120	68	58
Транспортные средства и оборудование	28	140	64	334	36	57	125	32	162	68	64
Прочие производства	32	176	81	248	19	49	102	53	135	47	78



## Монетарный шлагбаум на пути экономического роста

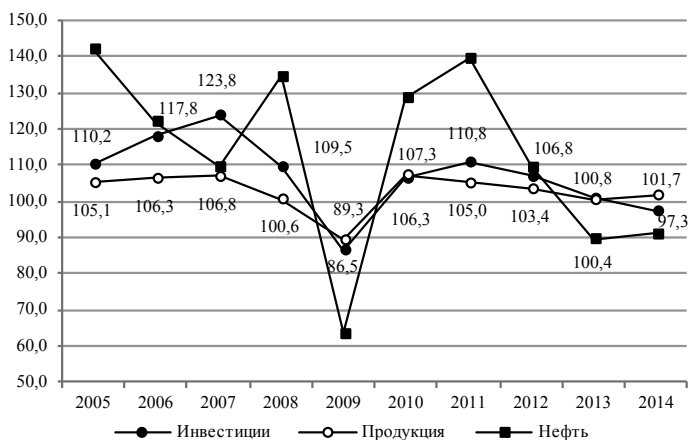
*«Удав, из которого говорит кролик,  
это не тот удав, который нам нужен».*

Ф. Искандер. Кролики и удавы

Почему промышленный рост прекратился? Выше уже отмечалось, что ухудшение условий функционирования российской экономики в связи с украинскими событиями, возможно, усилило кризисные явления, но ни в коей мере не стало их причиной.

Рассмотрим динамику выпуска продукции в контексте еще двух факторов: инвестиций и мировой цены на нефть. Динамика инвестиций предопределяет выпуск продукции как таковой, а воздействие мировой конъюнктуры цен на полусырьевую экономику РФ настолько велико, что игнорировать этот фактор невозможно.

Динамики индексов выпуска продукции и инвестиций на первый взгляд несколько странны – они почти совпадают (коэффициент корреляции – 0,83) (рис. 1).



**Источник:** Росстат. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 15.05.2015), URL: <http://newsruss.ru/doc/index.php> (дата обращения: 15.05.2015).

*Рис. 1.* Индексы физического объема инвестиций в основной капитал, производства продукции и цен на нефть в 2005–2018 гг.,%

Казалось бы, рост выпуска продукции должен следовать за инвестициями с некоторым лагом (в течение которого инвестиции материализуются в производственные мощности), а не совпадать во времени. Остается предположить, что чем быстрее растет выпуск продукции, тем интенсивнее идет инвестиционный процесс, и наоборот. Обратная ситуация в рамках погодовой динамики верна лишь в том смысле, что растущие инвестиции повышают спрос на продукцию и, следовательно, ее производство. Непосредственно в рамках одного года увеличение инвестиций не может привести к росту выпуска продукции – для этого просто недостаточно времени. Подобные взаимосвязи между выпуском продукции и инвестициями наблюдаются как в добывающих, так и обрабатывающих производствах. Правда, теснота связей здесь меньше: коэффициенты корреляции равны 0,72 и 0,78, соответственно.

Ситуация «высокие темпы роста выпуска продукции – высокие темпы роста инвестиций» легко объяснима: больше выпуск, больше доходов, больше ресурсов для развития. И наоборот. Остается, правда, выяснить, что предопределяет высокие либо низкие темпы роста выпуска продукции. Ответ, казалось бы, очевиден: растущий/снижающийся спрос, с одной стороны, и технологическая возможность/невозможность его удовлетворить (наличие свободных мощностей или ввод новых) – с другой.

Обращение к статистике мощностей ситуацию не проясняет. Так, в 2013 г. среднеарифметический коэффициент их использования (по 370 видам) был лишь немногим выше 50%, причем только 4,6% мощностей использовались более чем на 90%. В 2010–2012 гг. ситуация была примерно такой же. Формально при наблюдаемом уровне загрузки ввод новых мощностей не имеет экономического смысла. Реальность – иная. На многих имеющихся мощностях трудно, а зачастую и вовсе невозможно произвести продукцию, востребованную рынком. Поэтому заметные приросты инвестиций в те годы шли как на поддержание мощностей (пусть и слабо загруженных), так и их модернизацию, отчасти создание новых мощностей, на которых все-таки можно производить конкурентоспособную продукцию.

Последнее обстоятельство особенно интересно. Понятно, что превращение инвестиций в основной капитал требует времени. В каждом конкретном случае период свой, но в среднем – от трех

до пяти лет. Тогда при предположении, что сегодняшний прирост выпуска продукции – результат прироста инвестиций 3–5-летней давности, можно с большей или меньшей степенью уверенности прогнозировать уровень прироста выпуска продукции в краткосрочной перспективе.

Таким образом, почти нулевой прирост выпуска продукции в 2013 г. – не более чем следствие провала инвестиций в кризисный 2009 г., а небольшой, но все же рост выпуска в 2014 г. – результат восстановления роста инвестиций в 2010 г. В рамках этой логики в 2015 г. и, возможно, в 2016 г. можно ожидать дальнейшего увеличения объемов выпуска продукции. В 2017–2018 гг., вследствие эха снижения инвестиционной активности в 2013–2014 гг. и, почти наверняка, в 2015 г., оснований ждать промышленного роста меньше (рис. 2).

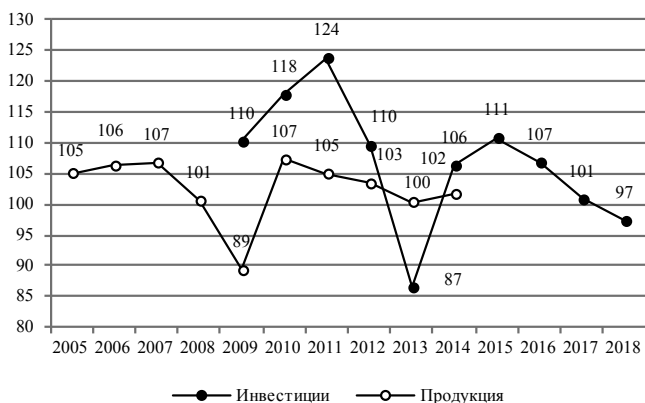


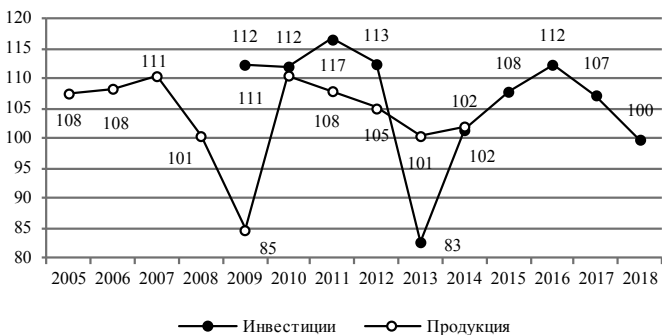
Рис. 2. Индексы физического объема инвестиций в основной капитал (со смещением вправо на четыре года) и производства продукции в 2005–2018 гг., %

В добывающих производствах ситуация сложнее. Даже значительные приросты инвестиций обеспечивают здесь лишь весьма умеренный рост выпуска. Особенно тяжелым с точки зрения прироста выпуска продукции будет, по-видимому, 2017 г. (рис. 3).



*Рис. 3.* Индексы физического объема инвестиций в основной капитал (со смещением вправо на четыре года) и выпуска продукции в добывающих производствах в 2005–2018 гг.,%

Динамика инвестиций в обрабатывающие производства дает больше оснований для оптимизма – заметное снижение темпов прироста выпусков здесь можно ожидать только в 2018 г. Потенциально ситуация здесь в 2015 г., 2017 г. и особенно в 2016 г. вполне благополучна (рис. 4).



*Рис. 4.* Индексы физического объема инвестиций в основной капитал (со смещением вправо на четыре года) и выпуска продукции в обрабатывающих производствах в 2005–2018 гг.,%

Иное положение дел в инвестиционных подотраслях. Так, выпуск машин и оборудования быстро и устойчиво сокращался с 2010 г. Даже послекризисный пик в приросте инвестиций не предотвратил снижение производства в 2014 г. на 8 п. п. На 2015 г. приходится основная часть вводов фондов, профинансированных в период низкой инвестиционной активности в 2011 г. В 2016–2017 гг. и, отчасти, в 2018 г. ситуация с возможностью выпуска продукции заметно улучшится (рис. 5).

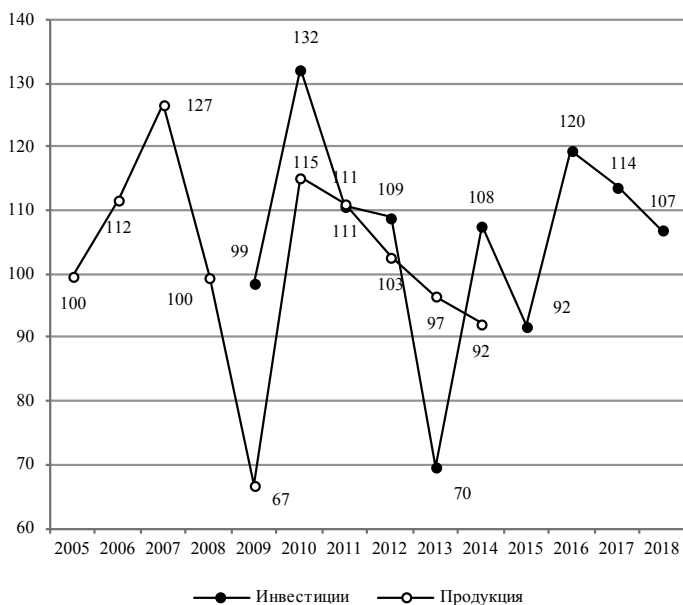


Рис. 5. Индексы физического объема инвестиций в основной капитал (со смещением вправо на четыре года) и производства машин и оборудования в 2005–2018 гг.,%

Превратится ли эта возможность в реальность – вопрос открытый. Действительно, инвестиции в прирост выпуска продукции инвестиционного назначения осуществлялись в досанкционный период в логике воспроизводственной модели российской экономики, описанной выше. Но в 2014 г. в связи с введением санкций ситуация изменилась. С учетом 3\*

достаточно длительного лага в осуществлении инвестиций российской экономике потребуется минимум 3–4 года, чтобы просто среагировать на происшедшие перемены. При этом характер изменения ситуации таков, что в рамках традиционной динамики прироста инвестиций (3–7%) в год эти проблемы не решить. Необходимо **резкое увеличение инвестиций при их одновременной структурной перестройке.**

Мы уже отмечали, что темпы прироста инвестиций тесно связаны с темпами прироста выпуска продукции. Хотя в отраслях, производящих товары инвестиционного назначения, эта взаимосвязь проявляется не жестко (в 2013–2014 гг. инвестиции здесь заметно выросли при сокращении выпуска продукции), проблема остается. Необходимы масштабные инвестиции в деградировавшие в ходе «оптимизации» российской экономики фонды, а вот с финансовыми ресурсами для этого – проблема.

Не ставя задачу выявить все возможные источники финансирования реиндустриализации российской экономики [2], обратим внимание на представленную на рисунке 1 эмпирическую взаимосвязь: чем больше годовые приросты стоимости нефти на мировом рынке, тем лучше идут дела в российской экономике (большие приросты как выпуска продукции, так и инвестиций). Рассмотренная динамика цен на нефть едва ли повторится, да и экономика, рост которой – функция от мировых цен на энергоносители, как говорится, не та экономика, которая нам нужна. Но что означает с монетарной точки зрения устойчивый рост цен на нефтегазовое сырье?

Растущие валютные доходы нефтегазового сектора конвертируются в рубли, создавая на них устойчивый спрос. Здесь возможны два варианта развития событий, назовем их *рыночный* и *монетарный*.

**Рыночный вариант.** Компании, которым нужна национальная валюта, продают имеющуюся у них, и наоборот. Однако для рентоориентированной российской экономики при реализации этого варианта возникает хорошо известная проблема *голландской болезни*. Получаемая рента ведет к укреплению национальной валюты, постепенной потере конкурентоспособности обрабатывающей промышленности, трансформации в экономику

ресурсного типа с развитой добывающей промышленностью и сектором неторгуемых услуг.

**Монетарный вариант.** Российское государство, несмотря на риторику и действия, основанные в немалой степени на либеральной идеологии, все же в данном вопросе пытается как-то ограничить «рыночные силы». Происходит это в режиме покупки валюты Центральным банком как для собственных нужд (создание золотовалютных резервов), так и потребностей Министерства финансов (пополнение Резервного фонда и Фонда национального благосостояния). Тонкий момент здесь – приобретение валюты осуществляется не из имеющихся на балансе ЦБ рублей, а за счет их эмиссии под покупку валюты.

В принципе такие действия не «портят» национальную валюту. Эмиссия проводится под реальное обеспечение, и если по каким-то соображениям эмитированные рубли потребуются изъять из экономики, можно провести обратный обмен: рубли на приобретенную ранее ЦБ валюту. Но здесь важно другое: при быстро растущей цене на нефть в экономике, работающей, вообще говоря, в прежнем режиме, рублевая масса увеличивается. Эта масса, распределяясь тем или иным образом среди агентов экономики, создает спрос, который в свою очередь определяет отмеченный выше прирост выпуска продукции и создает основу для осуществления инвестиций.

Иное дело, когда рост цен на нефть прекращается. Конечно, ее экспортеры продолжают продавать получаемую валюту, но уже не во всевозрастающих масштабах, а на уровне, а то и ниже, прошлых лет. Но к тем объемам предложения валюты экономика уже приспособилась и не требует проведения дополнительной рублевой эмиссии. Совокупный спрос стабилизируется. А раз спрос не растет, нет необходимости и в увеличении выпуска продукции. Соответственно, потребность в инвестициях снижается до обеспечения уровня простого воспроизводства. О приросте инвестиций речь уже не идет. Начинается рецессия. Именно ее мы и наблюдаем в 2013–2014 гг.

Эхо прежних высоких инвестиций, осуществленных в годы посткризисного подъема, предоставляет технологическую возможность увеличения выпуска продукции, но стагнирующий спрос может и не дать этой возможности реализоваться.

**Выход из данной ситуации представляется вполне очевидным – необходимо увеличить спрос, который потянет за собой и производство, и инвестиции. Увеличение спроса достигается через увеличение предложения денег.**

Данный вывод никак не согласуется с либеральной рыночной идеологией, хорошо известной по уже много лет предлагаемым рецептам экс-министра финансов РФ А.Л. Кудрина. Почти иррациональный страх представителей этого экономического течения перед инфляцией заставляет их настаивать на том, что предложение денег необходимо снижать, бюджеты всех уровней – сокращать, затраты – уменьшать, в общем, снижать спрос. Как можно добиться роста экономики, мобилизовав против увеличения спроса едва ли не все ресурсы государства, остается загадкой.

Речь не идет об обосновании необходимости «печатать» деньги для бездумного наращивания расходов. Если в разы увеличить затраты на содержание, например, госаппарата, вряд ли это положительно скажется на экономике. Но даже в этом, казалось бы, «одиозном предложении» есть свои нюансы. Так, если данные расходы увеличиваются за счет уменьшения доходов бизнеса и, соответственно, его инвестиционных возможностей, возникновение серьезных проблем в экономике – вопрос недалекого будущего. Менее ясна ситуация, когда расходы растут за счет денежной эмиссии. На первый взгляд, это инфляция чистой воды. В закрытой экономике монополистического типа – так и есть. С учетом того, что российская экономика в высокой степени монополистична (но открыта), с подобными решениями следует быть весьма осторожными.

Тем не менее, если абстрагироваться от монополизма, сгенерированное государством увеличение спроса создает стимул для производителя. Почувствовав увеличение спроса, производитель, конечно, попытается поднять цену на свой продукт. Но наш условно разбогатевший госслужащий при прочих равных условиях все же будет приобретать продукцию у того производителя, который поднял цену в меньшей степени или вовсе не изменил ее. Стимул для роста производства, которое, увеличившись, приводит в соответствие к своим возросшим потребностям находящуюся в обращении денежную массу, наличко.



Мощный фактор, потенциально играющий против этой схемы, – открытость экономики. Действительно, рост доходов повышает стандарты потребления. Естественно предположить, что возросший спрос сфокусируется на более качественной, пусть и более дорогой продукции. Для российской действительности это – продукция иностранного производителя. Активизация денежной эмиссии для поддержки иностранного производителя была бы действительно странным решением. Но в том-то и идея предлагаемого подхода: деньги эмитируются не «просто так», а под приобретение иностранной валюты и, следовательно, ослабление рубля и стимулирования производства, в том числе на экспорт. Конкуренция же с иностранным производителем через ослабление национальной валюты уже опробована в России.

**Таким образом, для запуска роста экономики требуются денежное стимулирование (создание спроса) и поддержание слабой национальной валюты, предотвращающей переключение созданного спроса в пользу иностранного производителя.** При этом вторая проблема решает первую: эмиссия рублей под приобретение иностранной валюты, с одной стороны, наполняет экономику деньгами, а с другой – позволяет поддерживать низкий курс рубля. Попутно решается проблема *голландской болезни* и, следовательно, создаются условия для перехода от экономики ресурсного типа к реиндустриализации.

Следует подчеркнуть: **курс рубля должен быть низким, но стабильным.** Это позволит предотвратить уход финансовых ресурсов в валютные спекуляции и создаст необходимые, хотя и не достаточные условия для кредитования инвестиционного процесса. Итоги первого полугодия 2015 г. показывают, что ЦБ РФ может справиться с этой задачей.

Понятно, что рассматриваемый вариант *количественного смягчения* не является панацеей для российской экономики. Если экономика отторгает инвестиции (в основном это происходит по институциональным причинам, а качество институтов в РФ, напомним, согласно Индексу глобальной конкурентоспособности, находится на 121-м месте из 148 стран [3]), то никакой впрыск денег в систему не заставит собственника направлять их на инвестиционные цели. Тем не менее инвестиционный процесс

в РФ, как было показано выше, несмотря на неблагоприятный институциональный фон, все же идет. Низкое качество институтов, конечно, повышает инфляционные риски, но переоценивать последствия этих рисков не стоит: мы уже имеем высокую инфляцию, но не имеем экономического роста.

**Поэтому представляется разумным сосредоточиться на стимулировании экономического роста, а не на, как показывает российский опыт, безнадежной борьбе с инфляцией [4].** Если эта задача будет решена, то экономический рост в силу своей природы (большая товарная масса требует для своего обслуживания большего количества денег) сам справится с инфляцией. Если нет, принципиально ничего не изменится: останется все та же высокая инфляция на фоне стагнирующей производственной активности. Иными словами, **шанс на рост, пусть и с инфляцией – все же лучше, чем уже имеющаяся инфляция, но без экономического роста.**

### **Литература**

1. Баранов А. О., Павлов В. Н., Тагаева Т. О. Тревожные перспективы: прогноз развития экономики России на 2015–2017 гг. // ЭКО. – 2014. – № 12. – С. 15–35.
2. Алексеев А. В. Модернизация российской экономики: кто оплатит счет? // ЭКО. – 2015. – № 1. – С. 74–86.
3. The Global Competitiveness Report 2013–2014. – P. 326.
4. Алексеев А. В. Инфляция и экономический рост в России: разные стороны одной медали? // ЭКО. – 2008. – № 10. – С. 80–90.

# История импортозамещения

**Н.А. КРАВЧЕНКО**, доктор экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет, Новосибирск.  
E-mail: nkrav@ieie.nsc.ru

В статье представлен сравнительный анализ применения различных вариантов промышленной политики в странах Латинской Америки и Азии во второй половине XX века. Выделены особенности реализации политики индустриализации на основе импортозамещения по сравнению с политикой, ориентированной на экспорт. Рассмотрены различные подходы к оценке влияния промышленной политики на экономический рост и развитие. На основе эмпирического материала, демонстрирующего примеры промышленной политики различных стран, представлены факторы, оказывающие влияние на результаты государственного вмешательства в процессы индустриализации.

*Ключевые слова:* промышленная политика, индустриализация на основе импортозамещения, экспортно-ориентированная политика

## Главное направление государственной политики

Одной из долгосрочных стратегических целей России является переход от экономики экспортно-сырьевого типа к инновационной социально-ориентированной модели. Производственная база инновационной экономики – это обрабатывающая промышленность и ее высокотехнологичные отрасли.

По своему технологическому состоянию и конкурентоспособности базовые отрасли российской промышленности (нефтегазовая, угольная, химическая, черная и цветная металлургия, машиностроение и станкостроение, электронная) значительно отстают от мировых лидеров. Одним из признаков деградации отечественного производства является возрастание импортозависимости по продукции обрабатывающей промышленности [1–2]. Основной статьёй российского экспорта остаются минеральные продукты, доля которых в товарной структуре экспорта выросла примерно с 50% в 2000 г. до 70% в 2013 г. За тот же период удельный вес основной статьи нашего импорта (машины, оборудование и транспортные средства) увеличился приблизительно с 30% до 50% от общего объема импортируемых товаров.

По данным Министерства промышленности и торговли, в настоящее время доля импортной продукции в гражданской

авиации составляет около 90%, в станкостроении – 80–90%, в радиоэлектронике – 80%, в нефтегазовом машиностроении – 60%, в фармацевтической отрасли – 70–80%, в легкой промышленности – 70–90%.

Высокая зависимость от импорта потребительских и промышленных товаров формирует уязвимость отечественной экономики к внешним шокам и ограничивает возможности дальнейшего самостоятельного развития.

Необходимость снижения зависимости от импорта в российской экономике провозглашалась уже давно, однако главным направлением государственной политики стимулирования экономического роста импортозамещение стало с весны 2014 г., с введением санкций со стороны США и стран ЕС и ответных мер со стороны России. Был принят долгожданный Закон о промышленной политике, сформированы отраслевые приоритеты и разработаны планы импортозамещения.

Масштабы поставленных задач вполне сопоставимы с первым и вторым этапами индустриализациями СССР: 1920–1930 гг. – когда разоренная страна, отрезанная от внешних рынков, за ограниченный период создала современную промышленность, и послевоенная – когда были задействованы иностранные технологии, оборудование, а также принудительный труд.

Станет ли провозглашенная политика импортозамещения основой новой индустриализации, какова будет ее цена, в чьих интересах будет проводиться политика импортозамещения, каковы ее политические, социальные и экономические последствия в долгосрочной перспективе и каким будет ее влияние на экономическое развитие страны и ее регионов, пока неизвестно. В связи с этим закономерен интерес к богатому мировому опыту осуществления системных преобразований с помощью промышленной политики, основанной на импортозамещении.

На протяжении последних 200 лет практически все страны в той или иной степени занимались импортозамещением. Однако именно в XX веке индустриализация, основанная на импортозамещении, стала ключевым фактором развития многих «догоняющих» экономик. СССР, страны Латинской Америки и Юго-Восточной Азии осуществили наиболее масштабные трансформации отсталых по сравнению с мировыми лидерами

экономик с помощью управляемой государством индустриализации, основанной на импортозамещении.

Во многих случаях переход к такой политике был связан с какими-то внешними или внутренними событиями: смена власти, кризисы, революции, войны, путчи – все, что приводит к разрушению международных экономических и торговых связей, резкому сокращению спроса, сжатию рынков, валютным кризисам и другим драматическим событиям.

После второй мировой войны впечатляющих успехов в развитии смогли добиться страны Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. По мнению некоторых экспертов, **модель развития латиноамериканских стран опиралась на политику индустриализации на основе импортозамещения, а азиатские страны проводили экспортно-ориентированную политику**, при этом латиноамериканский опыт считается неудачным, а азиатский – служит примером успеха догоняющего развития. Другие исследователи считают, что все страны начинали преобразования отсталой экономики с импортозамещения, и выделить вклад такой политики среди прочих факторов очень трудно.

Исследованию причин успехов и неудач различных вариантов экономической политики посвящено множество работ, разработано несколько теорий развития, на основе которых международные организации предлагают рекомендации для развивающихся стран.

Хотя политика индустриализации на основе импортозамещения, проводимая в различных странах, всегда отражает особенности ситуации, времени, баланса интересов, тем не менее в общем ее можно охарактеризовать как активную промышленную политику, направленную на защиту внутреннего рынка, которая поддерживается налоговой и кредитно-денежной политикой, антимонопольной, научно-технической, образовательной и т. д.

### **Импортозамещение в странах Латинской Америки**

Ее начало связано с последствиями Великой депрессии в начале 1930 гг., когда резко упал спрос на сырьевые товары традиционного экспорта, и страны лишились возможности покупать импортную продукцию (в основном промышленную).

Индустриализация была символом прогресса и стала естественным приоритетом.

В странах Латинской Америки промышленная политика была привязана к предприятиям в таких отраслях, как нефтепереработка, нефтехимия, телекоммуникации, сталелитейная и авиационная, которые могли быть как полностью государственными, так и с участием частного капитала. Предприятия получали доступ к государственным источникам инвестиций, исследованиям и разработкам, могли использовать государственные гарантии при заимствованиях с внешних рынков, а чиновники могли участвовать в переговорах о трансфере иностранных технологий для создания новых предприятий. Государственные компании обладали достаточными ресурсами, чтобы привлекать наиболее одаренных ученых, инженеров и менеджеров, и могли увеличивать временной горизонт инвестиционных проектов, так как от них не требовалось демонстрировать ежегодные прибыли.

Создание государственных предприятий аргументировалось слабым развитием частного сектора в конкретной области, потенциальной экономией от масштабов; потребностью в крупных инвестициях; историческими и другими причинами. В сталелитейной отрасли, в электроэнергетике, телекоммуникациях госпредприятия были созданы после банкротства частных компаний. К началу 1970-х гг. в Бразилии доля государственных предприятий в отраслях тяжелой промышленности составляла более 50%.

Рост промышленности был поддержан высокими внешне-торговыми тарифами и торговыми ограничениями. Целью этой политики не был отказ от экспорта, напротив, предполагалось, что временные меры защиты неокрепших отраслей приведут к развитию новых, конкурентоспособных на мировом рынке продуктов.

Средняя ставка тарифов на импорт потребительских и промышленных товаров в начале 1960-х гг. составляла 130% в Аргентине, 170% – в Бразилии, а по отдельным товарным группам тарифы были запредельными: почти 700% – на удобрения и инсектициды и более 200% – на фармацевтическую продукцию. Высокие тарифы на импорт способствовали локализации производственной деятельности иностранных компаний.

Предоставление субсидий, налоговых кредитов национальным компаниям, освобождение от налогообложения и субсидирование процентных ставок по кредитам – стандартные инструменты протекционистской политики, которые широко использовались во всех странах, проводивших политику импортозамещения. В Латинской Америке были созданы государственные банки развития, которые кредитовали приоритетные отрасли (производство машин и оборудования, автомобилестроение и судостроение и др.) на более выгодных условиях, чем коммерческие.

Одним из парадоксов латиноамериканской модели индустриализации на основе импортозамещения считается рост иностранного капитала в промышленности. На ранних стадиях индустриализации импорт обычно увеличивается – для создания новых производств требуются материалы, комплектующие и оборудование, отсутствующие на национальном рынке. К началу 1970-х гг. под иностранным контролем находилось 24% промышленности в Аргентине, 50% – в Бразилии, 30% – в Чили, 43% – в Колумбии, 35% – в Мексике, 44% – в Перу.

Иностранные компании обеспечивали необходимый для развития финансовый капитал и технологии. Многие латиноамериканские правительства установили правила для присутствия транснациональных корпораций: чтобы производить и продавать, они должны были осуществлять трансфер технологий и обучение работников, создавать совместные предприятия и использовать местные товары. «Дженерал моторс» создала совместное предприятие в Бразилии, «Форд», «Фольксваген» и «Фиат» инициировали создание технологического парка, при этом от автопроизводителей требовалось локализовать производство (99% выпускаемых автомобилей по весу). Контракты также часто включали условие трансфера технологий (а не сборку готовых частей), обучение местных кадров менеджеров и ограничения по репатриации прибыли для поддержки местных инвестиций.

Вплоть до начала 1980-х гг. протекционистская политика ограничивала самостоятельность центральных банков и стимулировала увеличение расходов, для чего широко использовались иностранные кредиты и займы.

В конце 1970-х гг. в США и Западной Европе наступила рецессия, что привело к падению спроса, ухудшению условий торговли, росту процентных ставок и сокращению кредитов и инвестиций. Период быстрого роста латиноамериканских экономик закончился, наступила череда кризисов, которые привели к значительным потерям и долголетнему застою.

Оценки результатов политики индустриализации на основе импортозамещения в странах Латинской Америки неоднозначны [3–4]. Часть исследователей считает, что эта политика закончилась провалом и привела к «потерянному десятилетию», а другие утверждают, что главным результатом стало «мексиканское чудо», когда с 1940 г. по 1975 г. годовые темпы роста ВВП составляли не менее 6%. Бразилия также показывала рекордные темпы – почти 10% на протяжении 1965–1980 гг., возможно, самые высокие в мире в этот период.

Безусловно, страны Латинской Америки добились значительных успехов. В период 1950–1980 гг. среднегодовые темпы роста ВВП были выше, чем мировой экономики в целом, – примерно 5,5%. За 1945–1980 гг. численность населения выросла вдвое, а ВВП в реальном исчислении – в четыре раза. Выпуск продукции промышленности увеличился в шесть раз, детская смертность снизилась почти вдвое, а продолжительность жизни возросла с 52 до 64 лет.

Произошло снижение импортозависимости, например, в бразильской экономике доля импорта по отношению к ВВП сократилась почти в пять раз, при этом в 2,5 раза выросло производство потребительских и промышленных товаров. В начале 1960-х гг. национальная промышленность обеспечивала 95% потребительских товаров в Мексике и 98% – в Бразилии.

Были созданы новые отрасли, например, автомобилестроение – с начала 1950-х гг. шло строительство автомобильных заводов полного цикла. Бразилия и Мексика стали центрами инновационной продукции. В Аргентине автомобилестроение обеспечивает около 22% занятости. Автомобили и автокомпоненты – вторая по значимости статья экспорта Мексики.

Достижениями стали формирование городского среднего класса, национального бизнес-класса и развитие профсоюзного движения.



Однако к началу 1980-х гг. политика импортозамещающей индустриализации «выдохлась». Во многих секторах и странах продукция (из-за протекционистских тарифов) не достигала качества и уровня конкурентоспособности, требуемых на международном рынке. Недостаточный объем внутреннего рынка, в том числе из-за бедности населения, не позволял получить экономию от масштаба. Попытки создать общий рынок в регионе также не удались.

В 1980 г. в Мексике разразился долговой кризис, распространившийся на большинство латиноамериканских стран. Наступило «потерянное десятилетие» – сокращение производства, гиперинфляция, социальная напряженность из-за роста неравенства. Безусловно, кроме высокой долговой нагрузки, существовали серьезные политические и социальные предпосылки кризиса. Прежде всего, внутренние рынки латиноамериканских стран были ограничены. Отсутствие конкуренции не способствовало росту инноваций и эффективности производства, качество национальных товаров оставалось низким при сохранении высоких цен. Импортозамещение осуществлялось усилиями и в интересах элиты и в большей степени поддерживало не промышленность, а отдельных промышленников.

Многие инструменты политики импортозамещения, такие как лицензии на импорт, правительственные заказы, разрешения на инвестиции, создавали прекрасные условия для извлечения доходов лицами, контролировавшими эти процессы. Коррупция стала экономически выгодной. Используемая в странах Латинской Америки модель индустриализации на основе импортозамещения оказалась неустойчивой и сопровождалась высокими экономическими затратами и социальными издержками.

В таблице 1 приведены результаты расчетов ВВП на душу населения латиноамериканских стран по отношению аналогичному показателю США для четырех временных периодов. Большинство стран утратили преимущества, приобретенные в период, когда использовалась политика индустриализации, основанная на импортозамещении. К началу 1990-х гг. только Мексика и Парагвай улучшили свое положение. Начало XXI в. стало периодом быстрого роста для большинства стран континента, однако не все из них достигли уровня 1952 г. Лидерами по темпам роста стали Эквадор, Колумбия, Перу, Чили, Венесуэла и Бразилия.

**Таблица 1. ВВП на душу населения стран Латинской Америки по отношению к ВВП на душу населения США (текущие цены) в 1952–2013 гг., %**

Страна	1952	1992	2000	2013
Аргентина	33,9	26	20,9	27,5
Боливия	6,0	2,9	2,7	4,8
Бразилия	13,7	11,9	10,8	21,9
Чили	17,1	11,8	13,8	28,5
Колумбия	15,1	5,7	6,5	12,3
Коста-Рика	9,1	8,4	10,4	17,9
Куба	19,1	7,1	7,3	11,0
Доминикана	10,5	4,5	7,3	11,1
Эквадор	5,5	4,6	4,3	10,8
Сальвадор	11,3	5,0	5,9	7,0
Гватемала	10,4	4,2	4,8	6,2
Гаити	4,1	1,7	н.д.	1,5
Гондурас	8,0	2,5	2,6	4,1
Мексика	12,5	14,9	15,9	18,6
Никарагуа	8,8	1,5	2,7	3,3
Панама	18,6	10,4	10,1	20,0
Парагвай	4,6	10,4	3,8	7,5
Перу	6,3	4,1	5,5	11,7
Уругвай	19,1	14,1	19,7	28,4
Венесуэла	26,7	12,5	11,4	23,5

Означает ли кризис политики импортозамещения в 1980-е гг., что она была обречена с самого начала? Ответы на этот вопрос полярны. Вероятно, наиболее обоснованна компромиссная оценка – в свое время политика была необходима и удачна, но государственный протекционизм для избранных отраслей и предприятий продолжался слишком долго, поддерживая неэффективные компании. Однако некоторые отрасли и предприятия сумели использовать его преимущества для роста конкурентоспособности в мировом масштабе. До определенной степени можно считать, что именно вложения в импортозамещение в 1950–1970-х гг. сделали возможным бурное развитие частного сектора в 1990-х гг. в странах Латинской Америки.

Один из наиболее известных примеров успеха политики индустриализации, основанной на импортозамещении, – это создание отрасли авиастроения в Бразилии [5–6]. Еще в 1940-х гг. был разработан план создания мощного государственного центра авионавтики – единой организации, объединяющей все

образовательные, научно-исследовательские и производственные организации и учреждения, которые относятся к авиации (гражданские и военные), в одном географическом центре. Предполагалось, что полная централизация даст максимальные выгоды в повышении эффективности и будет поддержана развитием смежных отраслей, особенно машиностроения и электротехники. Для реализации плана был изучен опыт лучших исследовательских и образовательных учреждений за рубежом. Были созданы учебные центры, а также Технологический институт авионавтики, который возглавил американский ученый Р. Смит, ранее работавший в Массачусетском технологическом институте.

В 1969 г. была создана государственная авиастроительная компания Embraer<sup>1</sup>, которая приступила к разработке и производству самолетов «малой» авиации. Позднее по заказу правительства Бразилии было освоено производство реактивных самолетов, выпускаемых по лицензии итальянской компании Aeromacchi<sup>2</sup>. Вплоть до 1990-х гг. самолеты продавались преимущественно на рынках Бразилии и других стран Латинской Америки. В середине 1990-х гг., после нескольких лет убытков, компания была приватизирована при сохранении у государства «золотой» акции, позволяющей контролировать поставки военных самолетов. Забегая вперед, отметим, что государство и сегодня продолжает поддерживать Embraer, прежде всего, за счет закупок авиатехники для бразильских гражданских авиакомпаний и армии.

После приватизации компания изменила стратегию, в большей степени ориентируясь на международные рынки. Это включало технологическое развитие, разработку и производство новых моделей, расширение географии поставок, создание представительств и производственных площадок за рубежом. Embraer начал производство ближне-, а затем и среднемагистральных самолетов.

В 2013 г. знаковым событием для компании стало заключение контракта на поставку 20 военных самолетов для ВВС США.

Разработка и выпуск новых моделей самолетов продолжались в сотрудничестве с итальянскими производителями Aeritalia (ныне Alenia) и Aeromacchi<sup>3</sup>.

Первый военно-транспортный самолета KC-390 был разработан компанией Embraer с участием Аргентины, Португалии и Чехии. Сейчас планируются производство истребителей по лицензии шведской компании Saab, а также совместная со странами Южноамериканского совета обороны разработка военного учебно-тренировочного самолета и беспилотного летательного аппарата.

В настоящее время Embraer осуществляет разработку, производство, продажи и послепродажное обслуживание широкой линейки воздушных судов. Компания

---

<sup>1</sup> Сокращение от Empresa Brasileira de Aeronáutica – Бразильская компания авионавтики.

<sup>2</sup> Компания Alenia Aeromacchi стала стратегическим партнером при разработке российского самолета Sukhoi Superjet 100.

<sup>3</sup> Прошли годы, и компания Alenia Aeromacchi стала стратегическим партнером при разработке долгожданного российского самолета Sukhoi Superjet 100.

выпускает коммерческие самолеты вместимостью от 37 до 130 пассажиров (их продажа и обслуживание обеспечили 53% доходов компании за 2013 г.), корпоративные (27% доходов), военные (19%) и сельскохозяйственные самолеты (1% доходов).

В компании более 19000 сотрудников. Представительства и производственные мощности находятся в 20 странах, в том числе в США, Франции, Великобритании, ОАЭ, Сингапуре, Пекине и др. Самолеты Embraer эксплуатируются 85 авиакомпаниями в 58 странах.

За 45 лет своего существования компания построила более 5 тыс. самолетов (их продажи – около 2% в структуре экспорта Бразилии).

По данным последнего мирового рейтинга авиастроительных компаний<sup>4</sup> (сентябрь 2014 г.), Embraer занимает 19-е место по общему объему продаж и пятое место в мире – по объемам продаж гражданских самолетов (6,235 млрд долл. по итогам 2013 г.).

В ноябре 2014 г. первый самолет Embraer появился в России. Это один из шести 50-местных реактивных самолетов ERJ145LR, приобретенных авиакомпанией «Комиавиатранс».

Как показывает опыт стран, применявших импортозамещение для развития национальной экономики, необходим баланс между защитой национальных рынков и компаний от экспансии иностранных товаров, с одной стороны, и необходимостью привлечения передовых иностранных технологий и высокотехнологичных товаров – с другой.

Закрытость внутреннего рынка и протекционизм по отношению к национальным компаниям часто приводят к снижению уровня конкурентоспособности за счет консервации отсталости и низкой эффективности промышленности. А ограничение конкуренции, замещение частного спроса государственным для поддержки отдельных отраслей оказывают негативное воздействие на предпринимательскую деятельность за счет формирования стимулов к поиску ренты.

Протекционистские меры по отношению к национальным производителям и рынкам, в том числе ограничения импорта, широко используются не только «догоняющими», но и развитыми странами. Один из получивших широкую известность примеров – принятие в США закона об использовании американских товаров при выполнении государственных заказов.

---

<sup>4</sup> Единственная российская компания – «Иркут» – в этом рейтинге занимает 46-е место с общим объемом продаж в 1,91 млрд долл.

Для стимулирования выхода экономики США из кризиса в феврале 2009 г. был принят Закон о восстановлении и реинвестировании американской экономики.

В состав пакета антикризисных мер было включено протекционистское положение «Покупай американское»: при реализации любого проекта строительства, ремонта или технического обслуживания общественного здания или общественных работ, финансируемых за счет средств правительства, необходимо использовать железо, сталь и другие промышленные товары, произведенные только в Соединенных Штатах<sup>5</sup>. Действие закона распространяется на все государственные закупки на всех уровнях: федеральном, отдельных штатов и местном.

Закон вызвал бурные дискуссии, а также возмущение торговых партнеров США, прежде всего Канады. Канадские компании являются частью трансграничных цепочек поставок, обслуживающих инфраструктурные проекты, и в феврале 2010 г., после долгих переговоров, США и Канада договорились об освобождении канадских компаний от этого требования. Позже некоторые преференции получили и другие торговые партнеры США.

Кроме нарушений принципов свободы торговли, требование покупать американские товары увеличивает сложности администрирования и затраты регулирования при осуществлении государственных закупок. Например, Министерство энергетики, один из государственных заказчиков, выпустило 53-страничную книгу, в которой объясняется, что означают требования «Покупай американское».

При этом одна из наиболее серьезных угроз – это возможные ответные действия других стран по защите уже своих внутренних рынков.

По мнению многих экспертов, решение США включить положение «Покупай американское» в свой план восстановления экономики символизирует наступление новой эпохи протекционизма.

---

<sup>5</sup> Возможны только три причины для использования неамериканской продукции: 1) недоступность или отсутствие американского товара; 2) ценовая недоступность – использование американского продукта вместо импортного аналога увеличит стоимость всего проекта более чем на 25%; 3) общественная значимость.

## Экспорториентированная политика азиатских стран

Латиноамериканской политике импортозамещения традиционно противопоставляют экспорториентированную политику развития азиатских стран: в послевоенный период сначала Япония, а затем четыре «азиатских дракона» – Южная Корея, Тайвань, Сингапур и Гонконг – создали современную промышленность и добились высоких темпов роста национальной экономики. В отличие от стран Латинской Америки, им удалось догнать развитые страны (табл. 2).

Таблица 2. Экономические показатели развития стран Латинской Америки и Азии с наибольшим объемом ВВП, 2011–2013 гг.

Страна	ВВП, млн долл.	Численность населения, млн чел.	ВВП на душу населения, долл.	Темпы роста ВВП, %	Доля импорта, % к ВВП	Расходы на исследования и разработки, % к ВВП (2011–2012)
Китай	9240270	1357	6560	7,7	23,8	1,98
Япония	4919563	126,5	46330	1,6	19,0	3,39
Бразилия	2245673	203	11690	2,5	15,0	1,21
Россия	2096777	143	13850	1,3	22,5	1,12
Индия	1876797	1189	1570	6,9	28,4	0,81
Респ. Корея	1304554	48,7	25920	3,0	48,9	4,04
Мексика	1260915	113,7	9940	1,1	32,4	0,43
Индонезия	868346	245,6	3580	5,8	25,7	-
Аргентина	609889	42	14700	2,9	14,8	0,65
Венесуэла	438284	27,6	12550	1,3	24	-
Таиланд	387252	66,7	5340	1,8	70,3	-
Колумбия	378415	45	7590	4,7	20,2	0,17
Малайзия	313159	28,7	10430	4,7	72,4	1,07
Сингапур	297941	4,7	54040	3,9	167,5	2,1
Чили	277199	16,8	15230	4,1	32,9	0,42
Гонконг	274013	7	38420	2,9	228,7	0,75
Перу	202350	29	6270	5,8	24,7	-

**Источник:** статистика Мирового банка. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD>

Япония проводила агрессивную промышленную политику с конца 1940-х гг. Ее ядром было технологическое развитие машиностроения, сталеплавильной, химической и других отраслей тяжелой промышленности. В период наиболее быстрого роста

японской экономики (1950 и 1973 гг.) правительство использовало множество инструментов для достижения быстрой структурной перестройки. Самыми важными из них были банковское финансирование и предоставление кредитов, контроль импорта и защита внутреннего рынка, ограничения на вход и выход фирм на рынок, контроль валютного курса и контролируемый импорт иностранных технологий. Селективная политика продолжалась в Японии, хотя и в других формах, до середины 1990-х гг. Японское правительство не просто концентрировало ресурсы для поддержки отдельных отраслей и приоритетных компаний, оно осуществляло «административное руководство».

«Драконы» во многом следовали примеру Японии, но государственное вмешательство там было еще сильнее. Например, Корея использовала субсидирование и «принуждение» к экспорту. Правительство помогало создавать крупные конгломераты фирм, стимулировало слияния и поглощения отдельных корпораций и контролировало вход и выход фирм.

Вплоть до начала 1980-х гг. и Южная Корея, и Тайвань имели национализированные банки, и предоставление кредитов приоритетным отраслям и компаниям одобрялось правительством.

Государственный сектор экономики Тайваня – один из наиболее масштабных в странах со смешанной экономикой. Он крупнее, чем в Индии или Аргентине, Бразилии и Мексике. В период наиболее быстрого экономического роста (1950–1975 гг.) государственные компании Тайваня создавали 13–14% ВВП и обеспечивали треть инвестиций.

Таким образом, **азиатские страны осуществляли активную дирижистскую политику, которая далеко не соответствовала «свободе рынка». В течение периода быстрого роста азиатские страны придерживались так называемой «стратегической интеграции», т. е. интегрировались с мировой экономикой в том направлении и до той степени, которая была необходимой для поддержки национального экономического роста.**

Например, японская экономика в 1950–1960-е гг. существовала в условиях жесткого контроля над импортом. Вплоть до конца 1970-х гг. доля обрабатывающей промышленности в импорте страны составляла только 2,4% по отношению к ВВП (в странах Западной Европы – в 5–6 раз выше). Что касается открытости

рынков капитала, то японский фондовый рынок жестко регулировался и был полностью изолирован от мировых на протяжении почти всего этого периода. Только правительство и его агентства могли получать и предоставлять иностранные займы. Прямые иностранные инвестиции также контролировались. Иностранным компаниям было запрещено приобретение контрольных пакетов в японских корпорациях.

Сходной была ситуация в Южной Корее. Экономика Бразилии и Мексики были гораздо более открыты по отношению к иностранным инвестициям и международным финансовым рынкам.

**Ключевое различие между экономиками связано с их отношением к экспорту – противоположность латиноамериканской «игре на своем поле». Ориентация на экспорт поддерживалась государством** – так, в число критериев оценки деятельности входили показатели экспорта и рыночной доли. Фирмы осознавали: чтобы двигаться вперед, получать доступ к иностранным технологиям, лицензиям и пр., они должны работать на экспорт.

Таким образом, **развитие «азиатских драконов» опиралось на жесткую государственную интервенционистскую политику, благодаря которой страны Азии добились больших успехов в индустриализации и создании наукоемких конкурентоспособных отраслей, чем любой другой регион в мире.**

Позже Малайзия, Индонезия, Китай также использовали различные возможности государственных интервенций, что сопровождалось как выдающимися успехами (например, создание конкурентных преимуществ в различных подотраслях промышленности электроники в Корее, Тайване, Малайзии, Китае и Сингапуре), так и дорогостоящими неудачами (например, «народный автомобиль» в Малайзии, производство самолетов в Индонезии) [3, 7].

Даже такие признанные мастера промышленной политики, как Япония, не избежали ошибок. В свое время японское министерство международной торговли и промышленности (МИТИ) противостояло планам автомобилестроителей экспортировать свою продукцию, а также пыталось остановить план компании Honda перейти от производства мотоциклов к автомобилям, так как считало, что Honda, конкурируя на мировом рынке с Toyota, Nissan и Mitsubishi, в итоге навредит интересам страны. Одна-



ко давление государства было проигнорировано руководством компании. Как сказал Соитиро Хонда, основатель компании: «Возможно, я был бы еще более успешен, если бы у нас в стране не было МИТИ».

Приведем историю создания с нуля отрасли, ориентированной на экспорт. Примечательно, что относится она к латиноамериканской стране – Чили [8].

Массовое культивирование лососей началось в 1960-х годах в странах Северной Европы, когда запасы дикого лосося истощились из-за активного вылова, строительства плотин, кислотных дождей и др. Наибольшего расцвета отрасль достигла в Норвегии, защищенные фьорды которой оказались идеальными для искусственной культивации лосося.

В 1980-е годы из-за ужесточения экологических требований по отношению к рыбным фермам в развитых странах европейские компании заинтересовались возможностями экспансии на запад. Одной из наиболее привлекательных территорий была Аляска, но там законодательно запрещено культивирование лосося, так что все лососи Аляски остаются дикими.

Несколько десятилетий назад в акватории Южной Америки вообще и в Чили в частности не было ни одного лосося: они жили только в Северном полушарии.

На юге Чили протяженная береговая линия и мало пахотной земли, и значительная часть населения – бедные рыбаки. Правительство Чили приняло решение использовать природно-географические условия страны для создания отрасли по выращиванию лососей, но многочисленные попытки терпели неудачи до тех пор, пока созданием нового производства не заинтересовались иностранные компании.

Вначале сотрудники государственной Чилийской службы рыболовства прошли обучение в Японии, на острове Хоккайдо. В 1971 г. в двух южных штатах Чили начались полевые испытания. По мере перехода от экспериментальных работ к жизнеспособному производству японские специалисты поставляли технологии, включая систему контроля над заболеваемостью рыб и разработкой питания.

Кроме японских технологий культивирования рыбы, в отрасли были использованы американские и норвежские. Импорт технологий поддерживался иностранными инвестициями.

С 1989 г. в отрасль массово включились частные предприятия, а Япония стала одним из крупнейших импортеров чилийских лососей. Десятки огромных рыбных хозяйств выросли у берегов Патагонии, а общая площадь садков достигала нескольких гектаров акватории.

Промышленность росла с феноменальной скоростью – 25% в год. Численность занятых на лососевых фермах и перерабатывающих заводах достигла 35 тыс. человек, начался строительный бум. Компании продолжали строить все больше и больше рыбных ферм.

Вообще после 1980-х гг. в мире происходило стремительное развитие аквакультуры. Если в 1980 г. «культивируемые», выращенные в садках лососи составляли всего 3%, то в 2002 г. – 65%. Самая значительная доля атлантических лососей продается в США, при этом большая часть поступает из Чили.

В 1990 г. чилийские фермы экспортировали лососей в Японию, США и Европу на сумму около 100 млн долл. К 2000 г. экспорт составил 1 млрд долл., а в 2006 г. – 2 млрд долл.

Безудержный рост аквакультуры в Чили вызвал серьезные экологические последствия. В 2007 г. лососевые фермы охватила эпидемия смертельной для рыб вирусной болезни<sup>6</sup>. Заражение, скорее всего, пришло из Норвегии с инфицированной икрой, но массовое распространение было связано с высокой плотностью рыбных ферм и низким уровнем санитарных стандартов. Миллионы рыб погибли, и еще миллионы были уничтожены в попытке предотвратить распространение болезни.

К 2010 г. производство атлантического лосося упало вдвое по сравнению с пиком производства в 2008 г. Более 13000 человек потеряли свои рабочие места, в регионе начался социальный кризис.

Удивительно не наступление кризиса, вернее, настоящей экологической катастрофы, а скорость восстановления чилийской отрасли аквакультуры. В стратегии восстановления важную роль сыграло государство:

- плотность ферм и число хозяйств в регионе были сокращены наполовину, а создание новых запрещено;
- были приняты жесткие стандарты по биобезопасности на фермах и перерабатывающих заводах;
- правительство ввело новые строгие правила для рыбных хозяйств, с более частыми проверками и биологическим мониторингом;
- фермы перешли на выращивание более устойчивых к заболеваниям тихоокеанских лососей.

Сегодня Чили остается одним из крупнейших в мире экспортеров лососей, занимая третье место после Норвегии и Канады.

Пример с чилийским лососем вошел во все учебники для демонстрации «провала рынка»: люди и компании, эксплуатирующие общий ресурс, не имеют стимулов заботиться о его восстановлении. В случае аквакультуры это означает, что рыбобоводы будут продолжать производить больше и больше рыбы, пока экосистема не разрушится.

Период между 1950 и 1980-ми гг. считается «золотым веком» экономического и промышленного подъема для стран Латинской

---

<sup>6</sup> Инфекционная анемия лосося, ISA.

Америки и азиатских «драконов». Но в 1980-е годы процесс экономического роста в странах Латинской Америки остановился, а Юго-Восточной Азии – продолжился. В 1980-е гг. быстро росли не только «драконы», но и другие азиатские страны – с разными политическими системами, экономическими политиками, качеством управления. Например, Китай был социалистической страной, а среди капиталистических были и авторитарные государства (Индонезия), и демократические (Индия). Корея проводила экспортно-ориентированную политику, а Индия – политику импортозамещения. Однако, несмотря на такие существенные различия, у всех азиатских стран, кроме Филиппин, темпы роста в 1980-е годы были выше 4%. В Латинской Америке в это время только Бразилии и Чили удалось достичь 3%-го роста.

В настоящее время появились новые быстроразвивающиеся государства в Азии и Африке, в то время как Япония уже долгие годы находится в зоне низких темпов роста, а развитие «драконов» замедлилось.

Все государства использовали политику импортозамещения, но латиноамериканские страны использовали ее слишком долго, что привело к низкой конкурентоспособности национальной экономики.

С начала 1990-х годов опубликовано множество исследований, которые пытались объяснить факторы успеха стран Азии, часто сравнивая их с неудачами политики в Латинской Америке. При всем разнообразии мнений и оценок, есть **несколько элементов азиатской промышленной политики, которые считаются бесспорными факторами успеха.**

- Все страны использовали политику импортозамещения, но латиноамериканские страны использовали ее слишком долго, что привело к низкой конкурентоспособности национальной экономики.

- Во всех азиатских экономиках правительства способствовали переходу к экономике знаний, повышая качество начального и среднего образования, а также техническое обучение в профессиональном и высшем учебном звеньях.

- Государственные затраты на исследования и разработки также были значительно выше, в том числе благодаря большим доходам от экспорта.

- Наконец, каждая успешная страна и отрасль эффективно использовали открывающиеся «окна возможностей».

Еще одно важное замечание по поводу промышленной политики – это **акцент на слове «политика»**. Это сложное искусство поиска возможностей и компромиссов между текущими и долгосрочными целями, между заинтересованными группами, между странами и правительствами и т. д. Для иллюстрации приведем пример Китая (9).

Правительство Китая с 2009 г. осуществляет кампанию по импортозамещению компьютерных серверов, в которой участвуют государственные и частные фирмы. В настоящее время рынок серверов делят американские компании IBM, Oracle, Hewlett-Packard. Цель китайской политики – сократить зависимость страны от американского серверного оборудования, которое не только очень дорого стоит, но и представляет собой угрозу для информационной безопасности Китая.

В июне 2013 г. Э. Сноуден распространил информацию об американской глобальной системе наблюдения и разведки, в которой участвуют крупные американские ИТ-компании (программа PRISM). На эти новости быстро отреагировала китайская пресса, заявив, что программа PRISM направлена против китайского правительства, финансовой системы, таможни, почты, железных дорог, гражданской авиации, армии и полиции, медицинских и почтовых услуг. До скандала со Сноуденом Китай не предъявлял особых претензий по поводу деятельности ИТ-компаний, а вот США постоянно ограничивали работу китайских ИТ-гигантов на американском рынке по требованиям национальной безопасности.

Китай быстро воспользовался представившейся возможностью обыграть США на этом поле. Народный банк Китая и Министерство финансов обратились к китайским банкам с предложением прекратить использование серверов IBM и заменить их китайскими. Импортозамещение в ИТ-секторе не ограничилось серверами – китайский Национальный центр государственных закупок запретил использовать операционную систему Windows 8. Стоит подчеркнуть, что в Китае уже появились национальные серверы и процессоры, и в будущем Китай сможет использовать собственный Интернет.

За два квартала 2014 г. произошло значительное сокращение продаж на китайском рынке компаний из США (IBM, Microsoft и Cisco). И хотя в настоящее время мировое технологическое лидерство компании IBM и ее доминирование на китайском рынке серверов безусловно, но рыночная доля ближайшего китайского конкурента – компании Inspur, быстро растет. В августе 2014 г. было объявлено о создании партнерства между IBM и Inspur, в рамках которого новейшие технологии IBM будут применены в китайских серверах.

Китайское правительство использует любые возможности для укрепления позиций своих компаний, в том числе дискриминационную, с точки зрения развитых стран, торговую политику «технологии в обмен на доступ к рынку». Как показывает случай с серверами, иностранные компании являются желанными для Пекина

только в том случае, если их деятельность поддерживает китайское экономическое развитие и они передают технологические инновации китайским компаниям.

\* \* \*

В промышленной политике нет универсальных рецептов и готовых решений. Мировая экономика динамична, постоянно возникают новые вызовы и новые варианты ответов на эти вызовы. В целом опыт XX в. показывает, что наиболее успешными оказались страны, правительства которых проводили активную промышленную политику, направленную на изменение структуры экономики, поддержку новых отраслей и создание новых рынков [10].

### Литература

1. *Ефимов В. С., Ефимов А. В.* Промышленная политика и возможности импортозамещения для Сибири и Дальнего Востока // ЭКО. – 2015. – № 2. – С. 14–27.
2. *Крюков Я. В.* Импортозамещение технологий и оборудования в российской энергетике // ЭКО. – 2015. – С. 30–45.
3. *Crespi G., Fernández-Arias E., Stein E.* Rethinking Productive Development: Sound Policies and Institutions for Economic Transformation. Development in the Americas (DIA). IDB Flagship Publication, 2014.
4. *Lora E.* Structural Reforms in Latin America: What Has Been Reformed and How to Measure It Inter-American Development Bank Working Paper #346, Washington, 2012
5. Годовой отчет компании Embraer за 2013 г. URL: [http://www.embraer.com/Documents/Relatorio-Anual/RA13\\_Ing\\_Shortened\\_version.pdf](http://www.embraer.com/Documents/Relatorio-Anual/RA13_Ing_Shortened_version.pdf)
6. Рейтинг 100 крупнейших компаний в аэрокосмической отрасли. URL: [http://www.pwc.co.uk/en\\_UK/uk/aerospace-defence/assets/2014-aerospace-top-100.pdf](http://www.pwc.co.uk/en_UK/uk/aerospace-defence/assets/2014-aerospace-top-100.pdf)
7. Overview from economic growth in the 1990s: learning from a decade of reforms. World Bank, 2005. URL: <http://www1.worldbank.org/prem/lessons1990s>
8. Industrial Policy in Chile. M. R. Agosin, C. L. N. Grau. Inter-American Development Bank, 2010. URL: <http://www.iadb.org/wmsfiles/products/publications/documents/35472108.pdf>
9. *Barrett C. E.* China's "Server Sinification" Campaign for Import Substitution: Strategy and Snowden (Part 2) // China Brief Volume: 15 Issue: 2. – 2015. – Jan. 23.
10. Manufacturing for Growth. Strategies for Driving Growth and Employment. Published by World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2013.

# Ошибки регуляторов и их последствия для финансового рынка

**Т.П. ЧЕРЕМИСИНА**, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск.  
E-mail: cherem@ieie.nsc.ru

В статье показаны сложности регулирования современного финансового рынка, с которыми сталкиваются как развитые, так и развивающиеся экономики. Рассмотрены несколько историй ошибок регуляторов, которые привели к серьезным и глубоким кризисам. Проводится оценка действий Центрального банка России в период 2008–2015 гг.

*Ключевые слова:* регулирование финансового рынка, базовые ставки регулятора, политика количественного смягчения, ошибки регуляторов, инфляция и дефляция, финансовый кризис, денежная масса, денежная база, мультипликатор, девальвация

Регуляторами финансового рынка, надзирающими и контролирующими финансовые операции, выступают центральные (национальные) банки, в США – Федеральная резервная система (ФРС), в еврозоне – Европейский центральный банк (ЕЦБ). Целью их деятельности является поддержание благоприятного инвестиционного климата в стране на основе эффективной процентной политики с помощью таких инструментов, как базовые ставки (учетная, рефинансирования, резервирования, ключевая).

## Цели и сложности регулирования

Развивающиеся экономики вынуждены сегодня бороться с инфляцией, а богатые и развитые – с дефляцией. И то, и другое опасно, поскольку ведет к снижению потребительского и производственного спроса. При высокой инфляции спрос на товары и услуги падает; из-за высоких цен на сырье, материалы и оборудование для бизнеса замедляется рост производства; внутренние кредиты вследствие высоких ставок оказываются недоступны компаниям. Дефляция, т. е. снижение индекса цен и повышение покупательной способности местной валюты, стимулирует отложенный спрос населения и компаний, делая будущую покупку более выгодной, и запускает замкнутый круг сокращения спроса, расходов и дальнейшего падения цен.

Низкие базовые ставки развитых экономик США, стран еврозоны и Японии снижают их инвестиционную привлекательность и ведут к массовому оттоку капитала на более доходные, хотя и рискованные рынки развивающихся стран, а также к дефициту ликвидности и укреплению курса национальной валюты, еще более усложняя проблему. Для предупреждения или борьбы с дефляцией регуляторы смягчают монетарную политику<sup>1</sup>, печатают новые деньги для скупки государственных ценных бумаг, увеличивая объемы кредитов, ослабляя национальную валюту и сокращая налоги, поскольку дальше снижать базовые ставки они уже не могут. Борясь с высокой инфляцией, центральные банки повышают ставку рефинансирования и резервирования и распродают государственные ценные бумаги.

Приемлемый для богатых и развитых экономик «разрыв» между низкой инфляцией и дефляцией со временем сужается. В то время как развивающиеся страны все еще борются с высокой инфляцией, пытаясь довести ее до 4–6%. Борьба с дефляцией труднее, чем с высокой инфляцией: низкая инфляция важнее для регулятора, так как она позволяет сохранять крайне мягкую монетарную политику даже при растущей безработице.

В декабре 2014 г. инфляция в еврозоне впервые с 2009 г. стала отрицательной: потребительские цены снизились на 0,2% в годовом измерении. Угроза перехода ценовой динамики в дефляционную спираль вынудила Европейский ЦБ в конце января 2015 г. запустить программу количественного смягчения, которая предусматривает увеличение денежной базы (эмиссия) и выкуп с марта 2015 г. по сентябрь 2016 г. гособлигаций еврозоны для оживления экономики. Целевой ориентир ЕЦБ – поднять годовые темпы инфляции в еврозоне до 2%.

Незадолго до этого, в октябре 2014 г., Федеральная резервная система США завершила программу «количественного смягчения», введенную в ноябре 2008 г., в разгар финансового кризиса. Дважды ФРС приостанавливала программу, но спустя несколько месяцев возобновляла из-за продолжения кризисных явлений. Завершение программы связано с улучшением ситуации на рынке труда и снижением рисков инфляции. Тем не менее

---

<sup>1</sup> Смягчение монетарной политики обычно проводится в периоды экономического спада для стимулирования роста спроса, деловой активности и снижения безработицы.

ФРС сохранила базовую процентную ставку на крайне низком уровне – 0,25% годовых, поэтому регулятор еще может вернуться к программе, если рост ВВП окажется слишком низким или не удастся повысить процентные ставки.

Как показал опыт ФРС США, политика количественного смягчения сложна: для стимулирования экономического роста одновременно требуется повышать ликвидность экономики (эмиссия новых денег), регулировать доходность выкупаемых бумаг и снижать базовые ставки (рефинансирования и резервирования) для удешевления кредитов бизнесу. В результате компании больше инвестируют в свое развитие, повышается спрос на оборотные активы, оборудование, на новых работников, в результате чего снижается безработица.

Вывести экономику страны из кризиса часто гораздо сложнее, чем предупредить его. Но и регуляторам далеко не всегда удается уловить негативные изменения и своевременно предпринять активные антикризисные действия. Довольно часто быстрый рост на каком-то из рынков активов игнорируется или признается неопасным.

### **Ошибки регуляторов и их последствия**

Ярким примером из историй ошибок регуляторов, приведивших страны мира к глубоким рецессиям и кризисам, является **Великая депрессия в США в 1929–1939 гг.** – первый и самый глубокий и масштабный кризис.

С 1913 г. по 1927 г. страна была на подъеме: почти втрое вырос национальный доход, завершился переход к массовому индустриальному производству товаров длительного пользования, невиданными темпами росли производительность труда и фондовый рынок, строилось жилье и т. д. Увеличение числа спекулятивных сделок на рынках ценных бумаг и недвижимости сопровождалось ростом цен на эти активы.

До 1928 г. ФРС США не замечала нарастания признаков перегрева экономики, хотя уже с конца 1926 г. снижался и даже остановился рост жилищного строительства, сократились продажи автомобилей и инвестиции в производство. Оплата труда работников росла гораздо медленнее, чем доходы корпораций. Эмиссия привязанных к золоту долларов нарушала баланс золотого обеспечения и вела к скрытой инфляции и росту



бюджетного дефицита. Однако ажиотаж на фондовой бирже и рынке жилья, подогреваемый постепенным снижением ФРС учетной ставки с 6 до 3%, не уменьшался: росли маржинальные покупки акций<sup>2</sup> и сделки приобретения недвижимости в кредит.

В 1927 г. ФРС США снизила учетную ставку до 0,5% и в несколько раз увеличила денежную эмиссию. Это на короткое время оживило экономику и стимулировало инвестиции в бизнес, однако в дальнейшем регулятор лишь наращивал государственные расходы и не решался увеличивать денежную массу, считая эти возможности стимулирования исчерпанными. Из-за дефляции, связанной с привязанностью доллара к золотому стандарту, низкие учетные ставки оказались все-таки слишком высокими для бизнеса и не оживили экономику. Основная масса кредитов пошла не в производство, а на биржевые спекуляции. Рост биржевых индексов создавал иллюзию экономического бума, в то время как нарастал огромный долг по кредитам на спекулятивные сделки.

Только весной 1929 г. регулятор запретил банкам выдавать кредиты под покупку акций, поднял учетную ставку и прекратил продажу гособлигаций. А с июня ФРС, немного нарастив денежную базу, резко сократила денежную массу, что и стало главной причиной Великой депрессии.

Связь между денежной массой (ДМ), мультипликатором ( $m$ ) и денежной базой (ДБ) определяется формулой:  $ДМ = m \cdot ДБ$ . Нормальная ситуация в экономике выглядит следующим образом: регулятор «печатает» новые деньги (ДБ) и кредитует ими банки, они увеличивают денежную массу (ДМ) в  $m$  раз, выдавая все новые кредиты. Мультипликатор  $m$  отражает склонность банков к кредитованию: ее рост ускоряет умножение денег в экономике.

Однако в США все пошло не так: подняв в августе 1929 г. денежную базу на 12%, ФРС не увеличила, а на 35% сократила денежную массу [1]. Это произошло из-за глубокого (на 46%) падения мультипликатора. Полагая, что разорение слабых банков оздоровит банковскую систему, регулятор не поддержал их ликвидностью, и они были вынуждены сокращать выдачу кредитов, справедливо опасаясь лавины изъятия вкладов и обвала «пирамиды» кредитов.

---

<sup>2</sup> Игра на повышение цены акций, для чего инвестор привлекал до 90% заемных средств, что резко повышало доходность и рискованность сделки.

Между тем активность сделок не снижалась, более того, на бирже появились денежные суррогаты – векселя, расписки, которые продолжали накапливаться, даже когда денежная масса начала сокращаться. В результате общая капитализация фондового рынка США превысила объем наличных денег, и 29 октября 1929 г. («Черный вторник») рынок рухнул. Потери крупнейших эмитентов (74 млрд долл.) вдвое превысили денежную ликвидность страны. Национальный доход к 1933 г. снизился также более чем вдвое от уровня 1929 г., реальное производство упало на 30%, безработица выросла с 3% до 25%. Страна тяжело и очень долго выходила из кризиса, делая на этом пути новые ошибки.

В 1930 г. для защиты производителя в США были повышены цены на импортные товары, но это не только снизило потребительский спрос, но и привело к дефляции и навредило американским экспортерам. До кризиса запасы золота в США росли медленнее, чем экономика, не снижался огромный дефицит бюджета, а длительные дефициты платежного и торгового балансов привели к значительной переоценке доллара в золотом эквиваленте – все это вынудило ФРС в 1931 г. отменить золотой стандарт.

### *Ошибки регулятора*

Для предотвращения катастрофы ФРС следовало не снижать, а ускоренно наращивать денежную базу для поддержания банков. Тогда банки смогли бы кредитовать бизнес и население, но в то время для этого еще не существовало таких инструментов, как гарантия вкладов, а наращивание денежной базы требовало очень серьезного решения, отменяющего золотой стандарт.

Жесткая привязка доллара к золотому запасу вела к неизбежной дефляции, убыткам производства и банкротству множества компаний.

ФРС слишком поздно запретила банкам выдавать кредиты под покупку акций, повысила учетную ставку, прекратила продажи гособлигаций и наращивание денежной массы; допустила появление денежных суррогатов и масштабные биржевые спекуляции с ними, еще больше увеличив пузырь на фондовом рынке.

Глубина падения американской экономики и других стран в ходе Великой депрессии все еще держит рекорд по масштабам

последствий и продолжительности выхода из кризиса. Депрессия быстро распространилась на европейские развитые страны и охватила все отрасли мировой экономики. Сильнее всего кризис затронул Англию, Германию и Францию, Италию, более всех зависевших от иностранных инвестиций.

Анализ причин и механизмов развития Великой депрессии в США и немалого числа последующих кризисов перепроизводства показывает, что во многом они были схожи: как правило, им предшествовал перегрев экономики, который регуляторы часто не замечали, принимая рост за успех, и не успевали своевременно его купировать.

**Кризис на рынке жилья в Дании в 1970 г.** Навязанное правительством требование повысить зарплаты работникам привело к резкому росту инфляции и стимулировало спрос населения на жилье. В основном его покупали в кредит (инфляция росла, а ставки по ипотеке оставались невысокими), используя как надежный актив. Росли цены на жилье, активизировались застройщики; борясь за заемщиков, банки смягчали условия кредита, но регулятор опоздал с повышением ставки рефинансирования. Кредиты резко подорожали, заемщики не смогли их погашать, и огромное количество квартир отошло банкам. Предложение намного превысило спрос, застройщикам пришлось снижать цены на недвижимость, и многие из них разорились.

**17 ноября 1973 г.** разразился первый в истории и крупнейший **нефтяной кризис**, который показал не только энергетическую зависимость развитых стран от мировых цен на нефть, но и возможность политического давления на мировое сообщество. В тот день ОАПЕК под нажимом арабских стран-членов ОПЕК отказалась поставлять нефть государствам, поддержавшим Израиль в военном конфликте<sup>3</sup> с Сирией и Египтом.

За 1974 г. цена нефти поднялась с 3 до 12 долл./барр. Более всего кризис задел США, которые импортировали значительные объемы нефти. Правительство призвало бизнес и население к экономии. Сократилось промышленное производство, выросла

---

<sup>3</sup> Война «Судного дня» началась 6 октября и завершилась через 18 дней. Союзники Израиля – США и Великобритания.

безработица, резко поднялись цены на газ, бензин, дизельное топливо, авиационный керосин. Автомобильная промышленность не смогла перестроиться под новые вызовы, и на рынок Америки впервые пришли более легкие и экономичные японские автомобили. Перегрев строительного рынка и последующее повышение цен на строительные материалы вызвали новый спрос застройщиков на кредиты по начатым проектам, это вылилось в избыточное предложение и уронило цены на жилье и коммерческую недвижимость.

**Падение фондовых рынков стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) в 1997 г.** привело к полномасштабному мировому финансовому кризису. Восточноазиатские «тигры»<sup>4</sup>, еще в 1960-е гг. показав высочайший рост, стали к началу 1980-х одним из «локомотивов» мировой экономики. В середине 1980-х гг. в цикл длительного подъема вошли и некоторые другие страны региона: экономики Таиланда, Малайзии и Индонезии росли вплоть до 1996 г. по 7–8% в год, чему во многом способствовали их фиксированные валютные курсы. Активное вливание иностранного капитала укрепляло еще слабые фондовые рынки этих стран. Корпорации Японии и Южной Кореи, страхуясь от неблагоприятных изменений курсов своих валют, привязанных к доллару, переводили в страны АСЕАН производства, ориентированные на экспорт.

Высокая доходность импорта оборудования и сырья, внутренних и внешних инвестиций стимулировала расширение внутреннего спроса на акции и недвижимость. С ростом активов и обязательств банков нарастал дефицит платежного баланса по текущим операциям, он финансировался за счет притока иностранного капитала, а фиксированный валютный курс облегчал решение этой проблемы. В 1997 г. неожиданно для правительств инвесторы отказали им в доверии, что вызвало серьезные валютные и финансовые проблемы.

Бюджеты многих стран АСЕАН в течение ряда лет сводились с профицитом, но большую часть внешних заимствований привлекал частный сектор. Полученные краткосрочные инвестиции банки и финансово-промышленные группы направляли

---

<sup>4</sup> Восточноазиатские «тигры» – неофициальное название экономик Южной Кореи, Сингапура, Гонконга и Тайваня.

в строительство или покупку быстро растущей в цене недвижимости, создав на этом рынке пузырь. Деформации обнаружились не сразу, а только когда цены на рынке недвижимости взлетели настолько, что разрыв между обязательствами и стоимостью закладных стал очевиден, а их корректировка – неизбежна. Иностранные инвесторы массово стали изымать свои капиталы, а национальные финансовые системы оказались в глубоком кризисе, создавшем угрозу стабильности экономики.

Одновременно в начале 1996 г. сложилось несколько серьезных негативных факторов:

- ослабление курса японской йены к доллару снизило конкурентоспособность экспорта Таиланда и других стран Юго-Восточной Азии с фиксированными курсами валют;

- обострилась конкуренция стран АСЕАН с государствами «новой волны» открытых экономик, прежде всего с Китаем;

- на западных рынках наметилось перенасыщение азиатской экспортной продукцией, главным образом электронной, что вызвало там кризис в сфере высоких технологий;

- перегрев рынков недвижимости в Таиланде, Малайзии и Индонезии обрушил цены;

- банковские системы стран АСЕАН накопили значительные просроченные кредиты.

Все это изменило отношение внешних инвесторов к азиатским рынкам и вызвало глубокий и продолжительный финансовый кризис. Нарастание краткосрочных заимствований предприятиями и банками для решения проблемы их неплатежеспособности привело к падению фондового рынка. Сокращение регуляторами лимитов кредитования внутренних и внешних заемщиков обострило проблемы рефинансирования среднесрочной и долгосрочной задолженности банков и предприятий и вызвало их банкротства – сначала оно коснулось мелких, затем все более крупных. Резкое удорожание заимствований и еще большее падение фондовых индексов последовали за понижением международными рейтинговыми агентствами долгосрочных, а потом и текущих рейтингов стран, банков и предприятий.

Следом в кризис вошел валютный рынок: иностранные инвесторы начали сворачивать кредитование и выводить средства из страны. Способность правительств стран с фиксированной валютой поддерживать ее конвертируемость в сложившихся

условиях определялась размерами золотовалютных резервов и возможностью занимать средства за границей. Центральные банки приступили к интервенциям<sup>5</sup> в поддержку курса национальных валют и подняли ставки по валютным кредитам. Доверие населения и инвесторов к экономической, финансовой и денежно-кредитной политике правительства и ЦБ иссякло, спекулятивное давление на валютный курс переросло в валютную панику, и деньги со счетов в банках стали переводиться в валюту. Это привело к неизбежной девальвации национальной валюты, обрушило фондовые рынки, вызвало серьезные потрясения банковской и всей системы государственных финансов. Правительствам пришлось отменить действовавший валютный режим.

Потерю контроля над ситуацией ощутили и ведущие развитые страны, признавшие превращение стремительно растущих экономик Китая, Южной Кореи, Гонконга и стран Юго-Восточной Азии в новый центр силы в мировом хозяйстве, от которого они зависят, но который не контролируют. Кризис показал, что потенциал международного перелива капитала многократно превосходит возможности регулирования ЦБ и национальных правительств, а также продемонстрировал могущество крупных валютных спекулянтов<sup>6</sup>, составивших серьезную конкуренцию центральным банкам и международным финансовым институтам.

Многие эксперты считают, что страны Юго-Восточной Азии стали «жертвами своего собственного успеха», так как, оставив без должного внимания внутренний рынок и внутренний спрос, делали ставку на развитие экспорта и попали в зависимость от него. Привязка курсов национальных валют к растущему доллару сдерживала рост экспорта из этих стран и ослабляла его конкурентоспособность. Китай, однако, провел в 1994 г. девальвацию юаня и получил заметные конкурентные преимущества на мировом рынке. Долларизация экономик стран АСЕАН, и в первую очередь их банковских секторов, позволила им заимствовать на мировом рынке под низкий процент и эффективно кредитовать внутреннюю экономику под более высокий процент. Но быстрый рост обязательств банков в валюте лишал

---

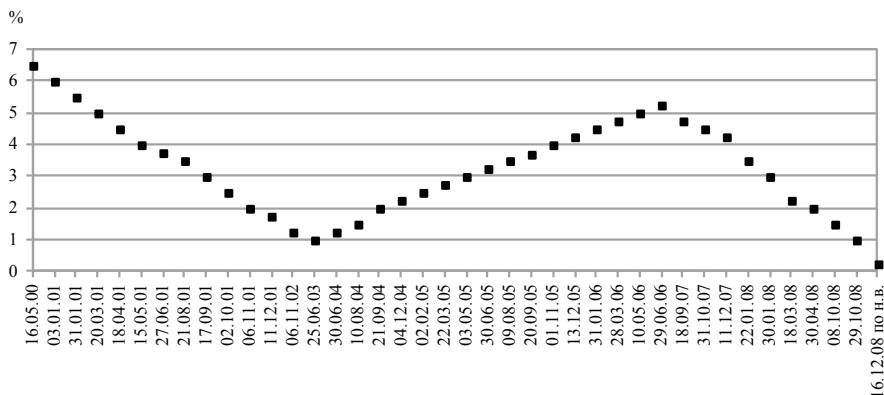
<sup>5</sup> Интервенции ЦБ в поддержку национальной валюты – покупка им на открытом рынке крупных партий иностранной валюты за национальную.

<sup>6</sup> Масштабные операции на валютных рынках стран Юго-Восточной Азии проводил Дж. Сорос, подрывая их валюты .

ЦБ возможности рефинансировать обязательства коммерческих банков и поддерживать их ликвидность. Широкое сращивание финансового и промышленного капитала, система взаимного участия и переплетения капитала, «непрозрачность» операций на финансовом рынке, бесконтрольное дерегулирование финансового сектора – все это привело к росту мошеннических операций и позволило банкам брать на себя чрезмерные риски, не подкрепленные финансовыми ресурсами. Так регуляторы утратили контроль над ситуацией на финансовых рынках.

Многие страны до сих пор не вышли из **мирового финансового кризиса 2007–2009 гг.**, спусковым крючком которого стал ипотечный кризис в США.

Перегрев рынков жилья и ипотеки продолжался долго. С мая 2000 г. по июнь 2004 г. ФРС США планомерно снижала с 6,5% до 1% ставку рефинансирования (рис. 1). Одновременно вплоть до 2005 г. в стране быстро дорожало жилье (среднегодовой рост более 8%, заметно превышавший инфляцию) и увеличивались объемы строительства домов (12% в год). Спрос на жилье подстегивался дешевевшими кредитами, хотя средний доход домохозяйств с 2000 по 2007 гг. оставался стабильным.



**Источник:** рисунки построены автором по данным [2].

*Рис. 1.* Изменение ставки рефинансирования ФРС США с 16.05.2000 г. по настоящее время, %

Разнонаправленная динамика цен на рынках жилья и ипотеки вела к перегреву обоих рынков. Падение ставок обостряло

конкуренцию ипотечных банков за заемщиков, при сжимающейся марже им становилось все труднее зарабатывать прибыль. Выход виделся в увеличении объемов кредитования, поэтому для привлечения новых заемщиков банки пошли на беспрецедентное смягчение стандартов кредитования. Это привело к появлению высокорискованного сектора нестандартных кредитов (без первоначального взноса или с плавающей процентной ставкой, корректируемой только с третьего года).

Такие кредиты переносили риски с заемщиков на банки и стимулировали инвестиционный спрос на жилье. Заемщик (не погашая тело кредита) в первые три года ничем не рисковал и мог получать доход от сдачи купленного в кредит жилья в аренду по цене, заметно превышающей размер платежа по ипотеке. Если в 2002 г. такие кредиты составляли всего 6%, то к концу 2006 г. – уже около 20%. В США рынок ипотеки тесно связан с фондовым рынком, где обращаются ипотечные ценные бумаги (ИЦБ) – производные финансовые инструменты, позволяющие банкам рефинансировать выданные ипотечные кредиты. Ажиотажный спрос на жилье и ипотечные кредиты привел к увеличению объемов ИЦБ.

С июня 2004 г. ФРС стала понемногу поднимать ставку, но уже с середины 2005 г. начали падать цены на дома и их аренду, снижаться их продажи. Заемщики, получавшие кредиты на сверхмягких условиях 2–3 года назад, реагировали на падение цены купленного в инвестиционных целях дома отказами от покупки. В августе 2007 г. начался массовый и лавинообразный процесс отчуждения банками объектов жилой недвижимости: на продажу выставили более миллиона домов<sup>7</sup>. С середины 2006 г. (пик цен) до конца 2010 г. общее падение цен на жилую недвижимость составило 26%, владельцы жилья обеднели почти на 5 трлн долл.

Сокращение до 1,5–1,7 п. п. спреда между доходностью 10-летних низкорискованных гособлигаций и 30-летних ИЦБ показало, что риски последних сильно недооценены, и это резко уронило их цены. Значительные убытки понесли как финансовые учреждения, так и отдельные инвесторы. Пять самых круп-

---

<sup>7</sup> Спекулятивный спрос на жилье составил в США 20–22% покупок, большинство заемщиков вернули дома банкам.



ных инвестиционных банков США резко наращивали в своих портфелях долю ИЦБ<sup>8</sup>, в составе которых к 2007 г. доля субстандартных ипотечных займов достигла 13–15%. Три банка из этой пятерки обанкротились или были проданы с дисконтом другим банкам, а два оставшихся вынуждены были перерегистрироваться в коммерческие и подлежали жесткому госрегулированию. Едва не обанкротились и крупнейшие депозитные банки США.

Обвал американского рынка отразился и на крупных международных финансовых учреждениях, вкладывавших в считавшиеся надежными ИЦБ значительные объемы заёмных средств. Влияние кризиса вышло за пределы рынка ипотеки: множились дефолты и по другим видам кредитов. Мировые финансовые потери, вызванные кризисом, оцениваются триллионами долларов США.

### *Ошибки регулятора*

- ФРС полагала, что длительное снижение процентной ставки смягчит последствия терактов 11 сентября 2001 г. и не допустит дефляцию, но не учла, что ожидаемый темп инфляции оказался ниже реального, а рост цен на жилье заметно превысил инфляцию.

- Регулятор допустил беспрецедентное смягчение стандартов кредитования, не контролировал набор ипотечных инструментов, что стимулировало инвестиционный спрос на жилье, формировавший пузыри на рынках жилья и ипотеки.

- ФРС не учла склонность теневой банковской системы (инвестбанков и хедж-фондов) к чрезмерному риску, что позволило последней в результате сложных методов секьюритизации и создания производных ценных бумаг скрывать от инвесторов и контрольно-надзорных органов долю заёмного капитала.

Осенью 2008 г. ипотечный кризис в США глубоко поразил всю мировую экономику и привел к глобальному экономическому спаду. Как самый большой кредитор, США привлекали заемщиков всего мира мягкими условиями займов и возможностью перекредитоваться. Но теперь уже самой Америке потребовались большие денежные вливания для решения финансовых проблем,

---

<sup>8</sup> В 2004 г. ФРС разрешила инвестиционным банкам США увеличивать долю заемного капитала.

и она отказала заемщикам в перекредитовке. К этому многие оказались не готовы: спонтанный кризис ликвидности затронул не только наиболее пострадавшие развитые и развивающиеся страны, но и страны-лидеры в своих регионах – Китай, Индию, Бразилию.

### **Финансово-экономический кризис 2008–2010 гг. в России<sup>9</sup>.**

Негативное воздействие глобального кризиса Россия осознала не сразу. Правительство верило, что кризис обойдет Россию стороной, ведь в период высоких цен на нефть были накоплены значительные резервы [3]. Но уже в конце мая 2008 г. начал падать фондовый рынок России, а в августе пошатнуло доверие инвесторов военный конфликт в Южной Осетии, вызвав массовое бегство капиталов из страны и обвал фондового рынка – отток инвестиций составил 21 млрд долл.

Накопившие большие внешние долги крупные российские корпорации, в том числе с госучастием, столкнулись с невозможностью их перекредитовать в западных банках. Из-за резкого обвала курса акций, заложенных под кредиты, принудительные продажи этих акций по сделкам РЕПО<sup>10</sup> принесли им огромные убытки. С августа до конца 2008 г. ЦБ потратил почти треть резервов на масштабные валютные интервенции для поддержания курса рубля, но он опустился с 23 до 28 руб. за 1 долл. Одновременно падала цена нефти (рис. 2).

10 октября 2008 г. международное рейтинговое агентство Standard & Poor's снизило прогноз по 13 российским банкам и компаниям финансового сектора со «стабильного» на «негативный». Для спасения системообразующих банков использовались средства Фонда национального благосостояния, правительство сокращало расходы бюджета и госмонополий.

Ухудшение в октябре 2008 г. ситуации на российском фондовом рынке хорошо отражает срочная структура бескупонной доходности ОФЗ. В нормально функционирующей экономике

---

<sup>9</sup> Временные рамки этого кризиса сначала определялись периодом 2008–2009 гг., но позднее были расширены до 2010 г. Однако многие эксперты считают, что Россия до сих пор не преодолела этот кризис.

<sup>10</sup> Сделка РЕПО – покупка (продажа) ценной бумаги с обязательством обратной продажи (покупки) через определенный срок по заранее определенной цене. Если средства не поступят, и возможный убыток кредитора будет расти, кредитор может от своего имени закрыть позицию (принудительная продажа), в результате заемщик потерпит убытки.



более чем на 10%, до отметки в 725 пунктов, ММВБ – на 11,57%, до 655 пунктов). Причиной было резкое падение мировой цены нефти (см. рис. 2) – 11 ноября она стоила 56,18 долл. Пик ее цены в 135,33 долл. пришелся на 4 июня 2008 г., а потом она быстро снижалась, к концу декабря достигнув 43,57 долл.

Еще одним фактором нарастания кризисных явлений стало падение курса рубля по отношению к евро и доллару США (рис. 3) с августа 2008 г. по февраль 2009 г.

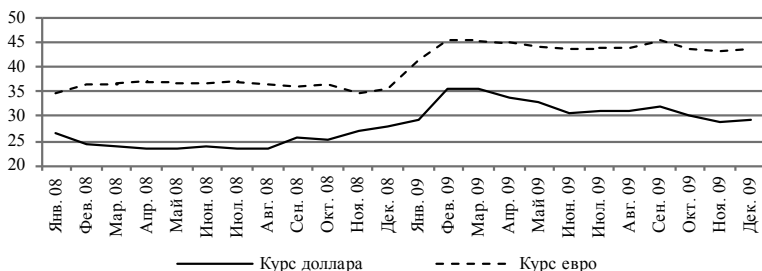


Рис. 3. Динамика курса рубля к доллару США и евро в 2008–2009 гг., руб.

20 ноября 2008 г. заметно выросла инфляция, следствием чего стало снижение ВВП на 7,8% в 2009 г. (рис. 4). К этому привели обвал фондового рынка, падение цены на нефть, девальвация рубля, кризис ликвидности.

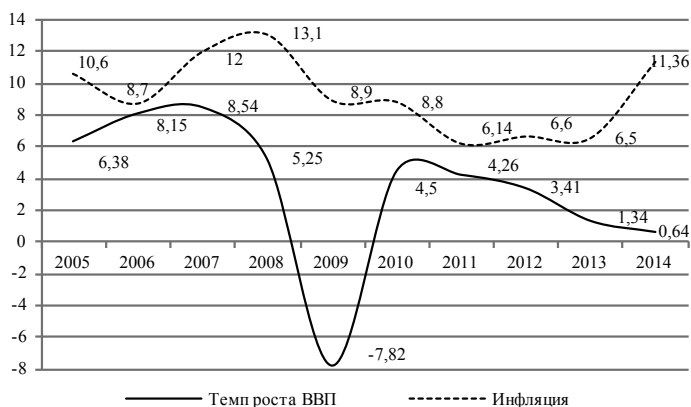


Рис. 4. Темпы роста реального ВВП России и инфляция в 2004–2014 гг., %

Но использовал ли регулятор своевременно все свои возможности? Напомним ход событий. Крупнейшие российские корпорации не смогли перекредитовать накопленные внешние долги (в том числе по облигациям), но на отечественном финансовом рынке не оказалось необходимых денежных средств, поэтому для погашения обязательств им пришлось срочно продавать свои акции, что привело к обвалу фондового рынка России. На полученные от продажи акций рубли они скупали валюту, чтобы погасить внешние займы, – это привело к падению курса рубля. ЦБ России на поддержание национальной валюты из накопленных резервов вбросил 200 млрд долл., но рубль не спас.

Регулятор совершил две серьезные ошибки: не учел важность поддержания денежной массы на необходимом уровне и поднял в конце 2008 г. до 13% ставку рефинансирования. Позднее он принял решения о гарантии вкладов (для снижения риска их закрытия населением), о поддержке коммерческих банков (размещение средств Минфина на их счетах позволило выдавать компаниям кредиты для погашения долгов), снижении ставок рефинансирования и резервирования. Но именно резкое уменьшение денежной массы<sup>11</sup> в начале 2009 г. стало причиной падения ВВП России, которое оказалось даже глубже, чем в США.

Благодаря быстрому росту цен нефти в 2010–2011 гг. (см. рис. 2) экономика России восстановилась довольно скоро. Кроме того, продолжала идти до 2012 г. отдача инвестиций докризисных лет, т. е. шел прирост основных производственных фондов. Однако крупнейшие госкомпании и банки в 2011 г. опять резко увеличили заимствования на внешних рынках.

В 2012 г. цены на нефть все еще держались на высоком уровне, мировой финансовый рынок дешевых денег опять был доступен российским банкам и бизнесу, но неожиданно резко (второе) замедлился экономический рост (рис. 5): с 2013 г. начали падать инвестиции.

В рамках перехода к режиму таргетирования инфляции Банк России с 13 сентября 2013 г. ввел ключевую ставку – 5,5%, что заметно превышало ожидаемую годовую инфляцию на эту дату (3,52%). Однако, потихоньку набирая темп, к концу 2013 г. инфляция (6,45%) превысила ключевую ставку. С марта

---

<sup>11</sup> По расчетам С. Блинова [1], денежная масса в России снизилась на 19%.

по декабрь 2014 г., пытаясь удержать инфляцию, регулятор пять раз поднимал ключевую ставку, и до середины декабря ему это почти удавалось, хотя геополитическая ситуация не улучшалась, и резко начала падать цена на нефть, обрушивая курс рубля.

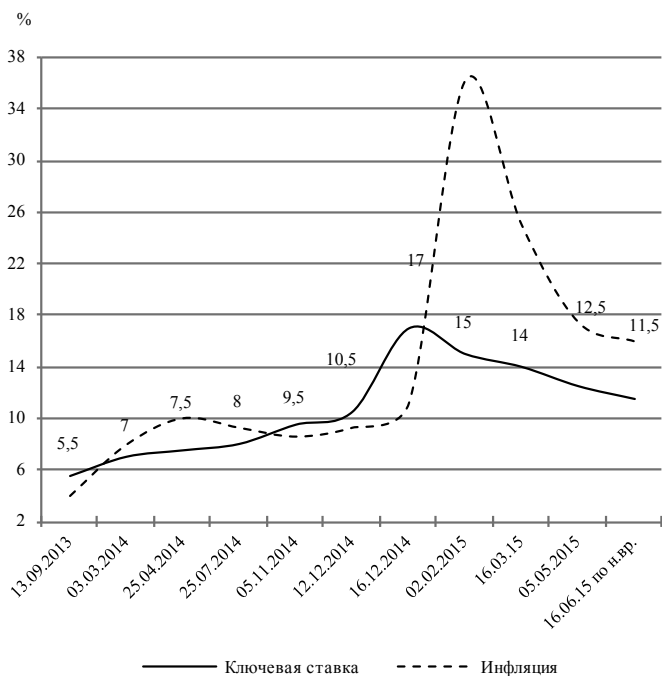


Рис. 5. Инфляция (в годовом измерении) на даты изменения ключевой ставки в 2013–2015 гг., %

К середине декабря 2014 г. в финансах страны сложилась весьма опасная ситуация. Введенные в 2014 г. экономические санкции не позволили крупнейшим компаниям и банкам перекредитоваться на мировом финансовом рынке, поэтому значительные объемы валютных резервов направляются на сокращение их долгов, снижаются инвестиции и продолжают падать темпы экономического роста. Население и компании, опасаясь обесценения своих накоплений, кинулись в банки снимать и переводить их в иностранную валюту. Нехватка ликвидности у банков повысила

их спрос на рублевые кредиты ЦБ, значительная часть которых была направлена на покупку валюты, что ускорило девальвацию рубля. 16 декабря Банку России для прекращения паники пришлось прибегнуть к беспрецедентному решению, подняв ключевую ставку сразу до 17%.

Уже через полтора месяца регулятор приступил к постепенному снижению ключевой ставки, вслед за ней начала снижаться и инфляция (на конец 2015 г. она ожидается на уровне 12–12,5%), растет и курс рубля, но этому способствовали не усилия ЦБ, а повышение цены на нефть с 50 до 65 долл./барр.

\* \* \*

По мере развития финансовых систем и появления на рынках новых инструментов усиливается и усложняется роль регуляторов экономик. В сложных геополитических условиях Банку России предстоит отвечать на новые вызовы, решая непростые задачи укрепления финансовой устойчивости банковской системы страны, стабильности национальной валюты, улучшения инвестиционного климата в стране, повышения деловой активности, усиления инновационного сектора.

### Литература

1. Блинов С. Причины падения и возможности роста // Expert Online. – 2013. – 24 дек. URL: <http://expert.ru/2013/12/24> (дата обращения 20.05.2015).
2. Федеральная служба госстатистики. URL: <http://www.gks.ru/> и Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/>
3. Ханин Г. И., Фомин Д. А. Экономический кризис 2008 г. в России: причины и последствия // ЭКО. – 2009. – № 1. – С. 20–37.

# Кузбасс: новая парадигма развития

**Ю. А. ФРИДМАН**, доктор экономических наук. E-mail: yurifridman@mail.ru

**Г. Н. РЕЧКО**, кандидат экономических наук. E-mail: rgn.kem@mail.ru

**Е. Ю. ЛОГИНОВА**, кандидат политических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск. E-mail: katrin.2007@mail.ru

**Э. В. АЛЕКСЕЕНКО**, кандидат экономических наук, ОАО «Кузбасская топливная компания», Кемерово. E-mail: aev@oaoktk.ru

**Д. В. КРИЦКИЙ**, Новосибирский государственный университет. E-mail: dmkvk@rambler.ru

Современная модель регионального развития Кузбасса с угольной промышленностью в качестве донора подвержена многочисленным рискам. Соглашаясь с тезисом о необходимости инновационного развития угольной отрасли и её превращения из донора в драйвер регионального развития, авторы критикуют подходы, предполагающие монетизацию только угольной отрасли в составе углехимического кластера. В статье выдвигается идея создания кузбасского территориально-промышленного кластера, в котором на основе инновационных технологических платформ будут конкурировать угольные, газовые и нефтяные направления.

*Ключевые слова:* регион, уголь, угольный метан, нефтепереработка, дорожная карта, территориально-промышленный кластер

## Кузбасс в 1990-е

Кузбасс, за последние двадцать лет «испытывший на себе» не один десяток во многом уникальных моделей регионального развития, сегодня продолжает поиск «своего пути», который бы опирался на его главные конкурентные преимущества – крупные запасы минерального сырья (в первую очередь каменный уголь и угольный метан), уже созданный экономический потенциал, относительно развитую инфраструктуру, уникальные рекреационные ресурсы и т. д.

По оценке авторов [1], Кемеровская область сейчас существенно привлекательнее для бизнеса, чем соседние регионы Сибирского федерального округа (Новосибирская и Томская области, Красноярский и Алтайский края<sup>1</sup>). Одновременно

---

<sup>1</sup> Эти регионы имеют тесные торгово-экономические взаимоотношения с Кузбассом, многие сырьевые и продуктовые рынки, рынки труда этих регионов «пересекаются» и фактически являются объектами региональной конкуренции.



Кузбасс не уступает им по уровню экономического потенциала и эффективности его использования, привлекательности региона для населения. И это на фоне пережитого в 1990-е гг. мощного «шторма» деиндустриализации, которая нанесла тяжелейший удар по кузбасской экономике – падение производства и сокращение рабочих мест произошло практически во всех отраслях. Добыча угля в Кузбассе снизилась на 40% – со 159 млн т в 1988 г. до 93,9 млн т в 1997 г.<sup>2</sup> В то время был разрушен угольно-химический кластер, закрыт целый ряд производств оборонного и гражданского профиля (заводы «Прогресс», «Коммунар», анилинокрасочный, химволокна и др.), практически потеряно кузбасское машиностроение<sup>3</sup>, в том числе оборонного направления (Кемеровский машиностроительный и Кемеровский электротехнический заводы и др.).

В 1980-е – начале 1990-х гг. общая численность занятых в народнохозяйственном комплексе региона превышала 1,5 млн человек, в том числе в отраслях кузбасской индустрии – около 600 тыс. человек. В основном это были квалифицированные специалисты на высокопроизводительных рабочих местах. В начале 2000-х гг. эти показатели составляли немногим более 1,2 млн и 400 тыс. человек соответственно. Объем промышленного производства в Кузбассе за 1991–1998 гг. сократился практически вдвое. Оценка структурных сдвигов в экономике Кемеровской области за 1980–2011 гг. [2] показала, что деиндустриализация 1990-х гг. привела к снижению доли топливно-сырьевого и потребительского секторов в экономической структуре региона, а также «обвалу» отраслей инновационно-инвестиционного сектора на фоне кратного роста сферы обращения и управления.

### **Угольная модель сопряжена с рисками**

В конце 1990-х гг. регион поставил в основу своего развития топливно-сырьевой сектор и угольную отрасль. Практика показала – выбор оказался верным. В 2000-е гг.

---

<sup>2</sup> По итогам 1998 г. добыча угля в Кузбассе впервые за десятилетие увеличилась (на 4,3 млн т, или на 4,5 %), и это было началом позитивной динамики объемов угледобычи в регионе.

<sup>3</sup> В начале 1990-х гг. машиностроение статистически считалось второй (после угольной) отраслью кузбасской индустрии по численности производственного персонала.

Кузбасс пережил настоящий «угольный ренессанс» – добыча угля выросла со 115 млн т в 2000 г. до почти 211 млн т в 2014 г. Развитие получила и переработка угля – с 2000 г. по 2014 г. в регионе введены в эксплуатацию 27 новых высокопроизводительных предприятий по его обогащению<sup>4</sup> [3–4], сформировалось несколько крупных компаний, контролирующих сейчас более 70% добычи и переработки угля в регионе. Инвестиции в угольную отрасль Кузбасса за последние 15 лет превысили 620 млрд руб. [5]. Сегодня угольная отрасль – базовый сектор кузбасской экономики, главный донор региона, ключевой фактор в системе обеспечения социальной и политической стабильности в Кузбассе.

Однако современная «угольная модель» регионального развития Кемеровской области на западном и восточном направлениях экспорта подвержена многочисленным рискам: высокая волатильность цен на уголь, конкуренция с российским газом, экологический фактор, развитие возобновляемых источников энергии (ВИЭ). На атлантическом рынке проявляются еще и геополитические риски, «сланцевая революция» в США, следствием которой становится «вброс» угля из США на европейский рынок, перспектива поставок сжиженного газа и нефти. А на тихоокеанском рынке угрозы представляют торможение экономики Китая, появление новых производителей и экспортеров угля (Монголия, Мозамбик и пр.).

Внутри страны из рисков следует отметить большие финансовые издержки при транспортировке, ограничения транспортной инфраструктуры (железнодорожные и портовые мощности) [6], отсутствие «длинных» инвестиций, достижение экологически допустимого уровня добычи в Кузбассе (200 млн т в год), развитие новых центров угледобычи на востоке России.

Главные риски для отрасли и региона очевидны и связаны, прежде всего, с колебаниями цен и потребительского спроса на глобальном рынке энергоресурсов, а также со спецификой самой российской угледобычи.

Явные признаки того, что в перспективе действующая модель кузбасской угольной отрасли окажется неконкурентоспособной,

---

<sup>4</sup> Всего, по информации на февраль 2015 г., в Кемеровской области действовали 120 угледобывающих предприятий (66 шахт и 54 разреза) и 52 обогатительные фабрики и установки.

уже ощущаются. А это повлечет за собой кризис существующей экономической парадигмы Кемеровской области, «завязанной» на угле.

В последние годы в регионе были предприняты попытки диверсифицировать экономику через развитие новых отраслей и производств. В 2008 г. утверждена Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года [7–8]. Этот документ обозначил два приоритета: повышение отраслевой (национальной и глобальной) конкурентоспособности кузбасского (и российского) угольного бизнеса и усиление региональной конкурентоспособности Кемеровской области. Согласно этой Стратегии, экономика региона будет расти по всем направлениям, но за счет разной скорости роста отдельных секторов изменится ее монопрофильная структура. В частности, предполагалось значительное увеличение доли малого бизнеса и сектора услуг в структуре валового регионального продукта (ВРП) и снижение в нем вклада добычи полезных ископаемых и обрабатывающих производств.

Новыми драйверами экономики области этот документ определил оптовую и розничную торговлю, «городские» услуги (автосервис, жилищный ремонт, бытовые услуги и проч.) и другие промышленные отрасли. Однако кризис 2008–2009 гг., ставший своеобразным стресс-тестом для стратегических планов Кемеровской области, показал весьма ограниченные возможности развития новых отраслей и рост влияния угольной промышленности. По большому счету, для развития подавляющего большинства новых отраслей в регионе нет серьезных конкурентных преимуществ, так как отсутствуют необходимые кадровые, финансовые, технологические ресурсы, ограничен потребительский рынок.

Очевидно, что региональная экономика нуждается в новых драйверах развития, но это не те отрасли, которые продекларированы в программных документах развития региона в середине 2000-х гг. По мнению авторов, Кузбассу не надо отказываться от угля как источника роста и искать принципиально иную точку опоры. Наоборот, нужно найти такие модели развития угольного бизнеса, которые превратят его из донора, коим он сейчас является, еще и в драйвер развития области.

## Перспективы промышленного кластера

В настоящее время власти и часть представителей бизнес-сообщества считают, что такой моделью могут выступать, с одной стороны, создание новых производств по глубокой переработке угля, а с другой – объединение ряда уже действующих и вновь создаваемых угольных, химических и машиностроительных предприятий, технопарков и стартапов в промышленный кластер.

Программа развития угольной промышленности России на период до 2030 года, утвержденная Правительством РФ в июне 2014 г., перспективу дальнейшего развития старых угольных бассейнов (и, прежде всего, Кузбасса) видит в кластерном подходе, основанном на создании «взаимосвязанных производств на базе угольных месторождений» и «более полном использовании потенциала угля как полезного ископаемого». В программе говорится, что «в настоящее время представляется наиболее вероятным создание угольно-энергетических и угольно-технологических кластеров, ориентированных на выработку электроэнергии на угле, глубокую переработку угля с получением продукции с высокой добавленной стоимостью, использование отходов производства» [9].

В Кемеровской области властями разработан план-программа развития территориального кластера «Комплексная переработка угля и техногенных отходов», где отражены целевые ориентиры глубокой переработки каменного угля в Кузбассе до 2020 г. План направлен «на создание принципиально нового вида экономической деятельности на стыке органической химии, химического материаловедения, коксохимии, в котором каменный и бурый угли являются первой (исходной) стадией в цепочке по формированию добавленной стоимости» [10]. Ключевая идея территориального кластера в сфере развития угольного бизнеса – формирование нескольких энерготехнологических комплексов на базе крупных месторождений твердого топлива. Каждый из них представляет собой полный производственный цикл – от добычи угля до выпуска разнообразной продукции из него, локализованный в месте добычи.

Идеологи такого подхода предлагают крупным угольным компаниям региона инвестировать средства в глубокую переработку угля. Но эта модель, по нашему мнению, подвержена еще большим рискам, чем «модель угольной иглы», так как

для ее реализации нет ни экономических, ни финансовых, ни технологических условий, нет такого продукта массового спроса, который можно было бы произвести из угля и нельзя – из нефти или природного газа (включая угольный метан).

Мировая и российская экономики находятся не в лучшей форме, спрос на продукты глубокой переработки угля определяется уровнем цен на нефть и газ, которые за последние полгода снизились практически вдвое, поэтому производство продукции из угля нерентабельно даже теоретически. У угольных компаний нет собственных ресурсов для инвестирования в «длинные проекты», а вертикально интегрированные компании с угольными дивизионами вкладывают средства в быстро окупающиеся проекты неугольного профиля. Серьезных инновационных прорывов в технологии и оборудовании для глубокой переработки угля тоже пока не случилось. Лучшие мировые образцы – это модернизированные установки 1960–1970-х гг.

В целом мы поддерживаем идею кластеризации как инструмента повышения эффективности региональной экономики, но считаем, что этот инструмент должен реализовывать не идею спасения угольной отрасли, а новую парадигму регионального развития, основные элементы которой таковы:

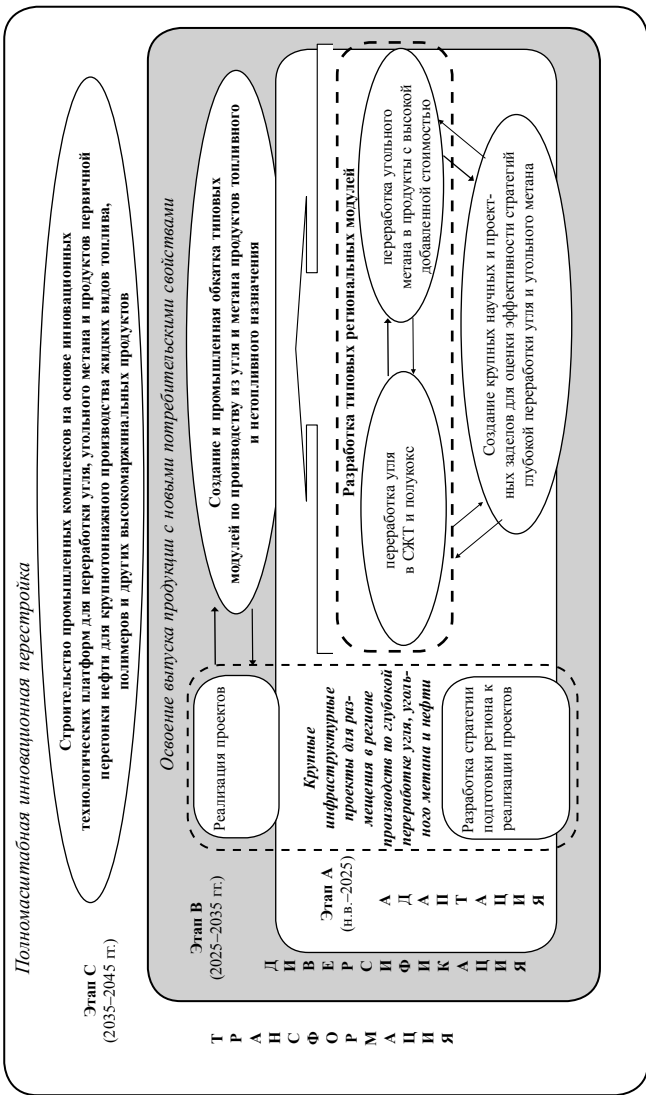
- инновационное развитие угольной отрасли в части добычи и переработки угля способно в течение как минимум 20–30 лет сохранить Кузбассу место на мировых рынках;
- угольный метан должен рассматриваться как альтернатива углю при определении эффективности производства таких массовых продуктов, как жидкие виды топлива и полимеры;
- рассматривая варианты глубокой переработки угля, нельзя пренебрегать и развитием в регионе глубокой переработки нефти.

Таким образом, региональный кластер должен строиться на трех «сырьевых китах»: угле, угольном метане и нефти!

### **Этапы реализации регионального кластера**

Новая парадигма развития Кузбасса может быть реализована в три этапа (рисунок). Ключевая идея «дорожной карты» заключается в обеспечении поэтапной смены технологических платформ территориально-промышленного кластера региона, что означает не только переустройство непосредственно сферы

**Формирование территориально-промышленного кластера**



«Дорожная карта» реализации новой парадигмы развития Кузбасса

добычи и переработки топливных ресурсов, но и предполагает перенастройку всей поддерживающей инфраструктуры.

**Этап А** – адаптация – нацелен на повышение качества добываемого в Кузбассе угля и снижение издержек производства в угольной отрасли. Это связано с необходимостью «настройки» российского угольного бизнеса, интегрированного сегодня в глобальный рынок топливно-энергетических ресурсов, в соответствии с требованиями основных потребителей угольной продукции. Приоритетное значение здесь имеют «адаптивные» технологии переработки угля. В последние годы на практике это оборачивается достаточно быстрым ростом масштабов углеобогащения.

Не менее важная роль на данном этапе отводится организации добычи метана из угольных пластов и освоению технологий его переработки в продукцию с высокой добавленной стоимостью. Как свидетельствует мировой опыт, сфера использования шахтного метана довольно обширна. Он может применяться для отопления помещений, производства электроэнергии и в качестве моторного топлива для автотранспорта, как сырье для производства сажи, водорода, аммиака, метанола, ацетилена, азотной кислоты, формалина и других продуктов, которые являются основой для изготовления пластмасс и искусственного волокна [11].

**Этап В** – диверсификация. Его результатом должно стать освоение в регионе выпуска большой гаммы продуктов из угля и шахтного метана, создание новых рынков для этих полезных ископаемых. Возможны строительство и ввод в экспериментальную и промышленную эксплуатацию типового модуля по производству из угля синтетических жидких топлив (СЖТ), полукочка и др. Предполагается активное вовлечение в коммерческое использование в качестве сырья метана угольных пластов. Что должно найти практическое воплощение, например, в типовой установке (с применением комбинированного сжигания угля и метана) по производству тепловой и электрической энергии, в типовом модуле по выпуску из метана сжиженного топлива и иных продуктов переработки.

**Этап С** – трансформация – предполагает проведение полномасштабной инновационной перестройки добычи и переработки топливных ресурсов. Это сопровождается созданием

углехимических и газохимических (метанохимических) комплексов с крупнотоннажным выпуском широкой номенклатуры востребованной у потребителей продукции топливного и нетопливного назначения (сжиженное топливо, полимеры и пр.) с высокой добавленной стоимостью. В Кузбассе в этот период за счет концентрации ресурсов бизнеса, власти и науки должно происходить формирование территориально-промышленного кластера.

В рамках предлагаемой модели инновационной трансформации региональной экономики власти (региональной и местной) отводится роль интегратора. Она отвечает за разработку стратегии подготовки Кемеровской области к реализации крупных инфраструктурных проектов с целью создания условий для размещения на территории Кузбасса сложных производственных комплексов. Власть координирует деятельность бизнеса, обеспечивая привлечение ресурсов для комплексного освоения имеющейся минерально-сырьевой базы. Это создает предпосылки для вовлечения в орбиту кузбасского кластера наряду с углем и других энергоресурсов: прежде всего, метана угольных пластов и нефти, переработка которой с недавних пор получила в области серьезный импульс к развитию.

### **Метановый проект**

Включение угольного метана в качестве полноправного (наравне с углем) основополагающего системного элемента кузбасского кластера – принципиально важно. Прогнозные ресурсы метана в основных угольных бассейнах РФ оцениваются на сегодня почти в 84 трлн м<sup>3</sup>, что соответствует примерно трети прогнозных ресурсов природного газа страны. Из них свыше 13 трлн м<sup>3</sup> приходится на долю Кузбасса [12]. Крупномасштабные залежи метана и наличие эффективных технологий его извлечения, успешно используемых за рубежом, делают Кемеровскую область наиболее перспективной территорией для промышленной добычи метана.

Заметим, что Россия обладает четвертью общемировых разведанных запасов традиционного газа (метан угольных пластов, по сути, является альтернативным природному газу источником энергии). А главная «движущая сила» его добычи



в стране – «обеспечение безопасности труда шахтеров» [13]. По этой причине «метановый проект» в Кузбассе, *с одной стороны, способствует решению задачи повышения промышленной безопасности в отрасли угледобычи, а с другой – создает в регионе новую метанозольную подотрасль*. О перспективности последней свидетельствует уже тот факт, что реализацией проекта по освоению ресурсов метана угольных пластов при поддержке региональных властей в Кузбассе занимается ОАО «Газпром».

Первый в России промысел по добыче угольного газа компания запустила в феврале 2010 г. на Талдинском месторождении. В стадии опытно-промышленной эксплуатации здесь находятся шесть эксплуатационных скважин. В 2014 г. на месторождении добыто 2,8 млн м<sup>3</sup> газа, а всего с начала эксплуатации – почти 16 млн м<sup>3</sup> [12]. Этот газ используется для производства электроэнергии. Параллельно «Газпром» осваивает Нарыкско-Осташкинскую площадь Южно-Кузбасской группы месторождений. С момента начала эксплуатации промысла здесь добыто 9,4 млн м<sup>3</sup> метана [12].

Конечно, для отечественного газового гиганта такое пристальное внимание к метану угольных пластов – это попытка взять под контроль потенциального будущего конкурента природного газа. Тем не менее компания строит далеко идущие планы. ОАО «Газпром» называет вовлечение в разработку нетрадиционных газовых ресурсов, в том числе метана угленосных толщ (с перспективой выхода на уровень его промышленной добычи 4–5 млрд м<sup>3</sup> к 2020 г.), одним из инновационных направлений реализации своих стратегических задач [14]. Для Кузбасса метан также является стратегическим ресурсом.

### **Создание нефтеперерабатывающей отрасли**

Третьим сырьевым компонентом предлагаемой модели территориально-промышленного кластера Кемеровской области выступает нефть. Созданием новой для экономики Кузбасса отрасли – нефтеперерабатывающей – в последние годы занимается региональный бизнес. Проект развития двух нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) в Анжеро-Судженске («Северный Кузбасс» и «Анжерская нефтегазовая компания») реализует «Управляющая

компания КЕМ-ОЙЛ». Инвестором строительства Яйского НПЗ выступает «НефтеХимСервис».

В 2014 г. заводы «УК КЕМ-ОЙЛ» переработали 485,5 тыс. т нефти, в 2015 г. планируют выйти на уровень 890 тыс. т. Сегодня на двух заводах компании действуют две установки – на 150 и 350 тыс. т нефти в год, скоро к ним добавится третья, а в перспективе – четвертая, что позволит существенно увеличить мощности предприятий [15].

Яйский НПЗ в настоящее время работает в режиме 3 млн т нефти в год. К началу апреля 2015 г. завод переработал 5 млн т нефти [16]. К 2020 г. мощность предприятия планируется увеличить вдвое, глубина переработки будет доведена до 92% [16]. Согласно утвержденной стратегии развития проекта строительства завода до 2023 г., к этому времени перечень товарной продукции Яйского НПЗ будет включать бензин 92–95 (евро), дизельное топливо (евро), вакуумный газойль, нефтяной кокс, серу, прямогонный бензин [17].

Все кузбасские НПЗ ведут переработку привозной нефти, так как в северной части региона проходит магистральный нефтепровод. Изначально строительство этих производственных мощностей мотивировалось необходимостью снижения зависимости Кемеровской области от внешних поставок моторного топлива. При условии дальнейшего масштабирования нефтеперерабатывающего бизнеса в Кузбассе такая тактическая задача вполне решаема. Но возможности использования нефти в качестве сырья этим не ограничиваются. Ожидать в ближайшем будущем превращения региона в мощный современный центр нефтехимии было бы наивно, однако в долгосрочной перспективе не исключены переход нефтепереработки в регионе на качественно новый уровень и создание нефтехимических комплексов, которые будут специализироваться на выпуске продукции с высокой добавленной стоимостью.

Таким образом, процесс формирования новой парадигмы экономики Кузбасса, по нашему мнению, должен сопровождаться вовлечением в систему промышленного производства, в дополнение к углю, шахтного метана и непрофильной для региона нефти, а также поэтапным расширением масштабов комплексного использования этих минеральных ресурсов на основе

инновационных технологических платформ. Итогом преобразований должно стать создание устойчивой конкурентоспособной и маневренной модели региональной экономики, ориентированной на выпуск широкой номенклатуры продукции с высокой добавленной стоимостью.

## Литература

1. Фридман Ю. А., Речко Г. Н., Писаров Ю. А. Алгоритм оценки конкурентоспособности региона // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2014. – Т. 14, вып. 4. – С. 111–124.
2. Фридман Ю. А., Речко Г. Н. Кузбасс: структурный пасьянс // ЭКО. – 2011. – № 9. – С. 34–50.
3. Тулеев А. Ни одной социальной льготы мы не убираем, и в этом наш главный подвиг [Электронный ресурс]. URL: <http://kemoblast.ru/news/e-konomika/2014/11/19/aman-tuleev-ni-odnoj-sotsialnoj-igoty-my-ne-ubiraem-i-v-etom-nash-glavnyj-podvig.html> (дата обращения: 21.11.2014).
4. Итоги работы угольной отрасли Кузбасса за 2014 год. Меры по улучшению состояния промышленной безопасности [Электронный ресурс]. URL: <http://kemoblast.ru/news/prom/2015/02/11/v-administratsii-oblasti-sostoyalos-soveshhanie-itogi-raboty-ugolnoj-otrasli-kuzbassa-za-2014-god-meru-po-uluchsheniyu-sostoyaniya-promyshlennoj-bezopasnosti.html> (дата обращения: 10.05.2015).
5. Боровиков Ф. Характер шахтерского Кузбасса // Российская газета. – 2015. – 1 марта. URL: <http://www.rg.ru/2015/03/02/kuzbass.html> (дата обращения: 02.05.2015).
6. Чурашёв В. Н. Перспективы развития транспортировки угля сибирских месторождений // ЭКО. – 2015. – № 5. – С. 82–98.
7. Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ako.ru/PRESS/MESS /TEXT/prez.asp> (дата обращения: 05.05.2015).
8. Рабочая тетрадь «Актуализация Стратегии социально-экономического развития Кемеровской области» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ako.ru/STRATEG/Рабочая%20тетрадь%20Актуализация%20Стратегии%20развития%20Кемеровской%20области.pdf> (дата обращения: 12.01.2015).
9. Программа развития угольной промышленности России на период до 2030 года. Утв. Распоряжением Правительства РФ 21.06.2014. Официальный сайт Министерства энергетики РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://minenergo.gov.ru/upload/iblock/4bb/4bb706be523c5e042abbe3402387e71e.pdf> (дата обращения: 15.01.2015).

10. Программа развития инновационного территориального кластера «Комплексная переработка угля и техногенных отходов» в Кемеровской области (краткое изложение) [Электронный ресурс]. URL: <http://cdrom01.economy.gov.ru/Innovations/Комплексная%20переработка%20угля%20и%20техногенных%20отходов%20в%20Кемеровской%20области/index.html> (дата обращения: 15.01.2015).
11. Угольный метан: перспективы добычи и использования // Neftegaz.RU. – 2013 19 февр.. URL: <http://neftegaz.ru/science/view/780> (дата обращения: 25.04.2015).
12. О перспективах добычи в России угольного газа [Электронный ресурс] URL: <http://www.gazprom.ru/about/production/extraction/metan/> (дата обращения: 05.04.2015).
13. *Ананенков А. Г.* Метан из угольных пластов: зачем нам это надо // Газовая промышленность. Спецвыпуск. – 2012. – № 672. – С. 4.
14. *Карасевич А. М., Сторонский Н. М., Хрюкин В. Т., Швачко Е. В.* Основные направления стратегии развития ОАО «Газпром» промышленной добычи метана из угольных пластов // Газовая промышленность. Спецвыпуск. – 2012. – № 672. – С. 12.
15. «Кем-Ойл» ищет инвесторов в Китае // Коммерсантъ (Новосибирск). – 2015. – 31 марта. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2698568> (дата обращения: 02.04.2015).
16. 5 миллионов тонн нефти // Официальный интернет-сайт ЗАО «НефтеХимСервис». – 01.04.2015. URL: [http://www.nhs-kuzbass.ru/press/events/index.php?ELEMENT\\_ID=1909](http://www.nhs-kuzbass.ru/press/events/index.php?ELEMENT_ID=1909) (дата обращения: 02.04.2015).
17. Вторая очередь // Официальный интернет-сайт ЗАО «НефтеХимСервис». – 24.02.2015 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.nhs-kuzbass.ru/press/events/index.php?ELEMENT\\_ID=1826](http://www.nhs-kuzbass.ru/press/events/index.php?ELEMENT_ID=1826) (дата обращения: 02.04.2015).

# Развитие АПК и продовольственная безопасность России (в условиях миграции населения из сельской местности)<sup>1</sup>

**Т.Г. НЕФЁДОВА**, доктор географических наук, Институт географии РАН,  
Москва. E-mail: trene12@yandex.ru

В статье рассматриваются процессы пространственной поляризации сельской местности России в 2000-х годах и их экономические и социальные последствия в виде проблем продовольственной безопасности страны, усиления территориального разделения труда в сельском хозяйстве, потери трудовых ресурсов, в том числе в результате отходничества сельских жителей. Выявляются принципиально различные пути развития нечерноземных и южных регионов европейской части России, пригородов крупных городов и периферии регионов.

*Ключевые слова:* сельское хозяйство, продовольственная безопасность, агропромышленные комплексы, фермеры, трудовые ресурсы, отходничество

## **Современное состояние сельского хозяйства**

Валовые объемы сельскохозяйственного производства в России после катастрофического падения в 1990-х годах почти достигли уровня 1990 г. (в сопоставимых ценах), однако посевные площади и поголовье крупного рогатого скота в последние годы продолжали сокращаться (рис. 1), что особенно заметно для кормовых культур, с которыми тесно связано резкое падение поголовья скота. В то же время посевы пшеницы, ставшей важным для страны источником валюты, в среднем оставались стабильными (рис. 2), а в южных районах – расширились за счет северных.

Это говорит об избирательности восстановления сельского хозяйства в 2000-е годы. Относительно успешны отдельные регионы, районы и предприятия, которые и дают прирост. Во многих нечерноземных регионах, особенно на их периферии, производство продолжало сокращаться.

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено в Институте географии РАН при финансовой поддержке Российского научного фонда, грант №14-18-00083 «География возвратной мобильности населения в сельско-городском континууме».

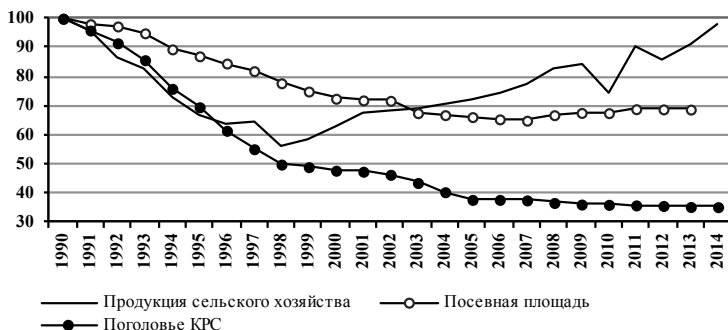


Рис. 1. Динамика производства сельскохозяйственной продукции, посевной площади и поголовья скота в РФ в 1990–2014 гг., % к 1990 г.

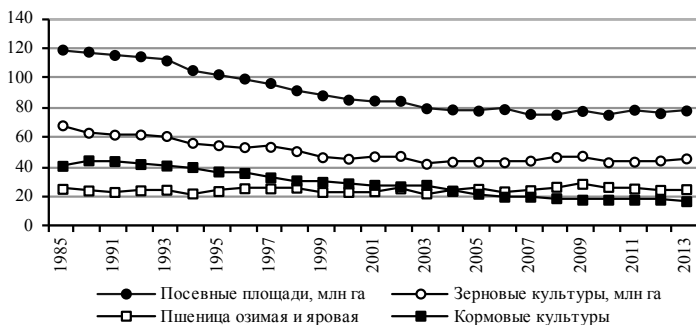


Рис. 2. Динамика посевных площадей с 1985 г. по 2013 г., тыс. га

В августе 2014 г. Россия ввела ответные санкции против западных стран, запретив импорт ключевых продуктов в Россию. Правда, санкции США и ЕС не касались непосредственно сельского хозяйства России, но они затронули крупнейшие банки; США также запретили Россельхозбанку, ВТБ, Банку Москвы, а позже и Сбербанку, Газпромбанку, Внешэкономбанку предоставлять кредиты на срок более 90, а затем и 30 дней [1]. Ответные действия России, закрывшей импорт говядины, свинины, птицы, овощей и фруктов, рыбы, молока, сыров и других молочных продуктов из стран Евросоюза, Австралии, Канады, Норвегии и США сразу спровоцировали рост цен на продовольствие. Введение эмбарго

вызвало шок и в торговле, так как резко оборвались десятилетиями налаживаемые цепочки поставок. Важной задачей стало расширение сотрудничества со странами СНГ и БРИКС.

Спасал сельское хозяйство (особенно в южных районах) вывоз зерна, который удерживал рынок сельхозпродукции от обвала. Его урожай за 2014 г. составил 104 млн т (в весе после доработки). При этом зерна в последние годы собиралось не больше, чем в советское время, когда Россия зависела от его импорта (рис. 3). Но поскольку страна до сих пор не восстановила поголовье скота после кризиса 1990-х годов, кормов требуется намного меньше, чем в советское время. Осенью 2014 г. излишки зерна для экспорта оценивались в 30 млн т. Этот экспорт – основной источник валютных средств в агросекторе. Правда, правительство, опасаясь за продовольственный баланс страны, в декабре ввело временный запрет на вывоз зерна. Этот непопулярный среди аграриев шаг (многие придерживали зерно, ожидая повышения цен зимой) имел серьезные последствия. Отчасти экспортеров агропродукции «спасло» падение курса рубля. Труд тоже стал дешевле, а цены на внутреннем рынке выросли.

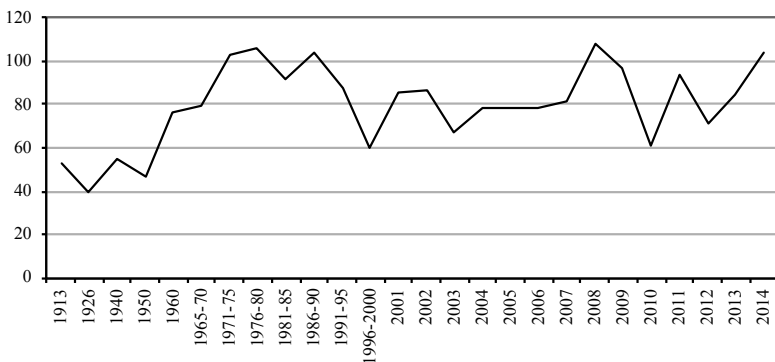


Рис. 3. Производство зерна в России  
в 1913–2014 гг., млн т

Тем не менее «похудение» российского бюджета из-за падения цен на нефть и санкций, а следовательно, уменьшение возможностей господдержки сельского хозяйства, объемов продовольствия, инфляция – все это поставило население страны и ее агропромышленный комплекс в новые условия. Общий долг

сельского хозяйства России банкам к концу 2014 г. составлял более 2 трлн руб., что превышает годовой валовый продукт отрасли. Этот «кассовый разрыв» требует новых кредитов, которые при повышенной и колеблющейся ставке Центробанка большинство агропредприятий отдать не смогут. Значит, возможно их банкротство и массовое закрытие.

Сможет ли огромная страна со сложными природными условиями и сильной концентрацией населения в больших городах прокормить себя в новых условиях?

### **Продовольственная безопасность и сельское хозяйство**

Продовольственную безопасность страны можно определить как состояние ее экономики, при котором населению страны в целом и каждому ее гражданину обеспечен доступ к продуктам питания в качестве, ассортименте и объеме, необходимых для физического и социального развития личности, здоровья и воспроизводства. На национальном уровне элементами продовольственной безопасности можно считать следующие [2]: 1) надежная физическая доступность продовольствия, 2) экономическая его доступность разным слоям населения, 3) продовольственная независимость государства по основным продуктам питания, 4) развитие сельского хозяйства и расширенное воспроизводство продуктов питания.

В менталитете россиян, при стремлении советской власти к автаркии в течение XX века, закрепилось понимание продовольственной безопасности в рамках двух последних пунктов, то есть как безопасность для государства, а не для населения [3]. Россия слишком долго зависела от импорта продовольствия, в том числе зерна и мяса.

В 2010 г. была принята новая Доктрина продовольственной безопасности России, в которой агропромышленный сектор был отнесен к числу стратегических. Главной проблемой остается животноводство (табл. 1), в особенности недостаточное производство говядины и отчасти свинины. Основными их поставщиками в последние годы были страны ЕС, на которые приходилось соответственно 79% и 50% квот. Столь сильная зависимость (рис. 4 и 5) подрывала продовольственную безопасность государства.



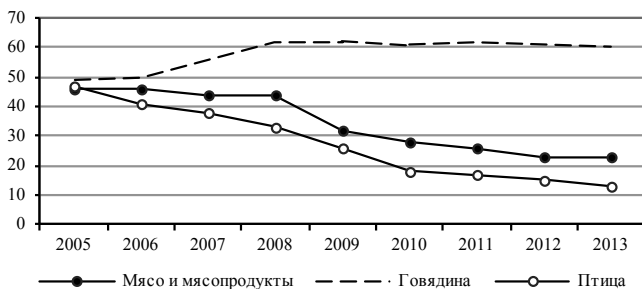


Рис. 4. Доля импорта в товарных ресурсах мяса в 2005–2013 гг.,%

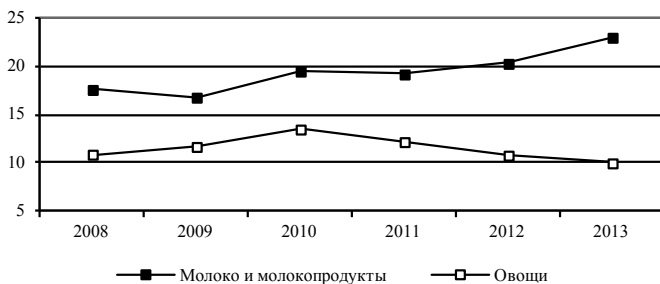


Рис. 5. Доля импорта в товарных ресурсах молока и овощей в 2008–2013 гг.,%

Проблемы продовольственной безопасности в России для населения гораздо острее. Несмотря на улучшение в последние годы продовольственного баланса (табл. 1), по потреблению продуктов питания на душу населения страна отстает от многих западных стран. В 2000-х годах потреблялось 80% физиологической нормы мясных и молочных продуктов, 50% овощей и 60% рыбы. При этом потребление хлеба, сахара и картофеля превышало нормы на 15–30%. Около 30% всех продовольственных расходов населения шло на покупку мяса и мясопродуктов, еще 15% – на молоко и молочные продукты. Следовательно, любое повышение цен ведет к экономической недоступности ключевых продуктов, по которым в России и без того не выполняются нормы потребления.

Таблица 1. **Баланс производства и потребления основных продуктов в РФ в 2010 г. и 2013 г., млн т**

Год	Запасы на начало года	Производство	Ввоз	Личное потребление	Произв. потребление	Обеспеченность потребления собственным производством, %	Импорт к потреблению, %
Мясо (в убойном весе) и субпродукты							
2010	0,8	7,2	2,9	9,9	0,1	71	29
2013	0,8	8,5	2,4	10,8	0,1	77	23
Молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко)							
2010	1,9	31,8	8,1	35,2	4,3	80	20
2013	2,0	30,7	9,4	35,8	3,8	77	23

**Источник:** Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России / Стат. сб. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2011; 2014.

Таким образом, вопрос «Сможет ли потребление продовольствия населением вписаться в новые условия антисанкций и импортозамещения?» сводится к поиску способов достижения экономической доступности продовольствия для разных слоев населения. А вопрос «Сможет ли агрокомплекс России использовать возможности импортозамещения?» сводится к анализу его современных институтов и тесно связан с двумя другими: «В каких районах наиболее перспективно развитие сельского хозяйства?» и «Как это сказывается на сельской местности?».

### **Многоукладность сельского хозяйства**

Специфика сельского хозяйства современной России – его многоукладность и расслоение производителей на крупных (чаще в рамках агрохолдингов) и множество мелких хозяйств при сокращении среднего звена предприятий<sup>2</sup> (табл. 2, рис. 6). Хотя доля мелких хозяйств населения и уменьшается, но остается высокой для страны, где 74% населения живет в городах. Если учесть, что торговые сети и крупные перерабатывающие

<sup>2</sup> К сожалению, современная статистика не разделяет отдельные предприятия (сельскохозяйственные кооперативы, АО и т.п. на месте бывших колхозов) и агрохолдинги, объединяющие десятки предприятий, помещая всех в графу «сельскохозяйственные организации».

предприятия не работают с мелкими хозяйствами, а структуры сбыта их продукции, в том числе оптовые рынки, не развиты, то получается разрыв: сельским жителям некуда девать свою продукцию, кроме натурального потребления и снабжения городских родственников и дачников, а жители городов оказываются зависимыми от импорта продовольствия.

Таблица 2. Доля разных укладов в производстве  
в 1990 г., 2000 г. и 2013 г., %

Доля в производстве	Сельскохозяйственные организации			Хозяйства населения			Фермеры	
	1990	2000	2013	1990	2000	2013	2000	2013
Валовой продукции	75	45,2	48,7	25	51,6	41,1	3,2	10,2
Зерна	99,7	90,8	74,5	0,3	0,8	0,9	8,4	24,6
Картофеля	34	7,5	10,9	66	91,2	82,3	1,3	6,8
Овощей	70	22,9	16,3	30	74,7	69,4	2,4	14,3
Молока	76	47,3	45,8	24	50,9	48,3	1,8	5,9
Мяса	75	40,2	66,9	25	58,0	29,8	1,8	3,3

Источник: Регионы России. Федеральная служба государственной статистики, 2014.

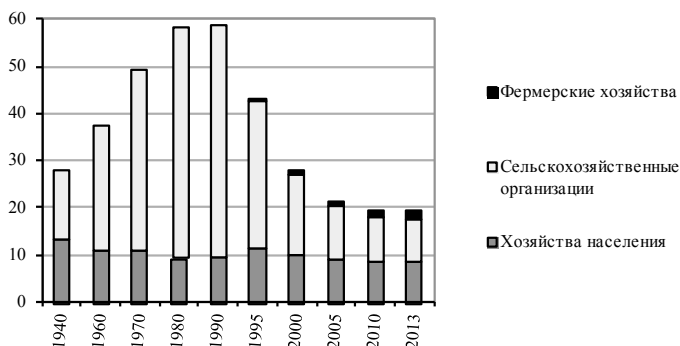


Рис. 6. поголовье крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях, у фермеров и в хозяйствах населения в 1940–2013 гг., млн голов

Вклад фермеров в 2000-х годах увеличивался. Но они реже занимаются животноводством, так как оно убыточно (за исключением южных и восточных республик, где оно сохраняется в фермерских и личных подсобных хозяйствах как отрасль

традиционного уклада). Зато участие фермерских хозяйств в производстве зерна, подсолнечника, а в последние годы – и овощей становится все заметнее.

Однако главной тенденцией последнего десятилетия стала не диверсификация, а укрупнение собственности и усиление агрохолдингов, дающих более 50% продукции сельскохозяйственных организаций. В условиях несбалансированности институциональных реформ, недостаточной государственной поддержки сельского хозяйства и неумения колхозов приспособиться к новой ситуации потребовалась концентрация капитала для уменьшения рисков, улучшения организации производства и совершенствования управления. В 2000-х годах крупный капитал, чаще из Москвы, Санкт-Петербурга и других центров стал вкладываться в сельское хозяйство, что стимулировалось относительно быстрой отдачей вложений в растениеводстве и отчасти в птицеводстве и свиноводстве, необходимостью стандартизации продукции, конкуренции с импортом.

Спецификой России стало формирование вертикальных структур «от поля до прилавка» не «снизу», от агропроизводителей, а «сверху», от переработчиков сельскохозяйственного сырья или финансовых и торговых структур, которые приобретали сельскохозяйственные предприятия. Обозначается тенденция «выращивания» холдингов и «снизу», но не от ассоциаций фермеров, как на Западе, а на базе бывшего колхоза или совхоза. Если находился инвестор, он часто организовывал и переработку с новейшими технологиями, скупал соседние колхозы, формировал собственные бренды и торговую логистику.

Холдинги сумели обеспечить стабильные поставки продукции на внутренний рынок. Будучи более диверсифицированными, чем отдельные предприятия, они оказались устойчивыми к колебаниям конъюнктуры рынков, что продемонстрировал зерновой кризис 2010 г., когда разорились многие экспортеры зерна, не имевшие других источников дохода. Однако агрохолдинги, спасая сельское хозяйство, усиливают его поляризацию, отбирая наиболее удобно расположенные хозяйства на лучших землях. Многие предприятия, не включенные в вертикальные структуры, не выдерживают конкуренции с агрохолдингами, происходит все более явное вытеснение среднего слоя предприятий, особенно в районах с большой долей участия агрохолдингов.

Однако тот факт, что тон в производстве задали крупнейшие производители, помог в 2000-х годах относительно быстро вывести сельское хозяйство из коллапса. Поддержка городским бизнесом многих хозяйств привела к существенной, хотя и «точечной», модернизации производства, заметному повышению его продуктивности. Например, надои молока от одной коровы выросли в России с 2783 кг до 5001 кг в год. Некоторые регионы (Татарстан, Белгородская область) за счет поддержки агрохолдингов стали крупнейшими производителями молока и мяса [4]. Например, доля Белгородской области с 1990 г. увеличилась с 2% до 12% за счет производства на крупных предприятиях мяса свиней и птицы.

В целом степень концентрации отрасли очень высока: 10 из 83 регионов России производят около 40% всей продукции мяса и молока в стране, а если не считать мелкие хозяйства населения – то более 50% мяса (табл. 3). В основном это южные регионы и территории вокруг крупных городов.

**Таблица 3. Регионы-лидеры по производству мяса и молока в 2013 г., тыс. т**

Регион	Производство скота и птицы на убой в живом весе		Регион	Производство молока	
	в с/х организациях	во всех категориях хозяйств		в с/х организациях	во всех категориях хозяйств
Белгородская обл.	1467,1	1503,2	Респ. Татарстан	1069,1	1721,6
Челябинская обл.	349,2	421,2	Краснодарский кр.	905,9	1318,6
Респ. Татарстан	338,8	477,2	Респ. Башкортостан	652,2	1711,8
Ленинградская обл.	338,7	345,6	Московская обл.	592,9	642,4
Краснодарский кр.	316,3	461,8	Алтайский кр.	570,2	1364,0
Московская обл.	270,4	288,0	Удмуртская Респ.	564,3	712,5
Ставропольский кр.	253,3	380,4	Ленинградская обл.	518,5	554,0
Курская обл.	247,3	290,2	Нижегородская обл.	484,5	611,8
Воронежская обл.	231,9	372,2	Свердловская обл.	484,5	609,4
Липецкая обл.	228,3	260,0	Новосибирская обл.	479,9	655,6
10 регионов-лидеров, %	52	41	10 регионов-лидеров, %	40	36
20 регионов-лидеров, %	66	62	20 регионов-лидеров, %	63	56

**Источник:** рассчитано по: Регионы России. Федеральная служба государственной статистики, 2014.

Усиление концентрации приводит и к тому, что некоторые агропромышленные компании, в конце концов, приобретаются глобальными монстрами, как это произошло с холдингами «Вимм-Билль-Данн» и «Юнимилк», от которых зависит значительная часть российского молочного рынка. Такая концентрация усиливает экологические проблемы утилизация отходов, недостаточно строгого соблюдения севооборотов и т. п. При неразвитости малого бизнеса возникают и социальные проблемы, связанные с сокращением занятости на механизированных комплексах и ростом безработицы, особенно в крупных южных селах.

Эксперты Торгово-промышленной палаты прогнозируют снижение роста инвестиций в сегменты рынка с быстрой отдачей и доходностью (свиноводство, птицеводство, выращивание сахарной свеклы и риса), в которых работают агрохолдинги, из-за насыщения внутреннего рынка [5]. Однако в условиях России массовое снабжение крупных городов продовольствием в ближайшее время все равно останется за крупными предприятиями. Ниша мелких хозяйств – снабжение сельской местности, малых городов и производство уникальной и дорогой продукции для состоятельного населения крупных городов.

### **Социально-экономические контрасты сельского пространства России**

И рост, и упадок сельского хозяйства в такой большой стране, как Россия, имеют четкое географическое измерение. Относительно благоприятные условия для сельского хозяйства по сумме температур и увлажнению наблюдаются лишь на 14% территории страны – в южных районах [6]. Там же – основной ареал распространения черноземных почв.

Но главным фактором успешности сельского хозяйства стал человеческий капитал. Сельское население, несмотря на положительный естественный прирост, убывало почти весь XX век, во второй его половине – исключительно за счет миграций в растущие города. Максимальной его численность в современных границах России была в 1926 г. – 76 млн чел. В 1950 г. она уменьшилась до 58 млн чел., в 2014 г. – до 37 млн [7]. Максимум потерь наблюдался в полосе староосвоенных районов вокруг Московской агломерации. Отъезд наиболее активного и моло-

дого населения (при неравенстве возможностей самореализации и условий жизни в больших городах и в сельской местности) привел к такому феномену, как отрицательный социальный отбор в деревне. Особенно это характерно для регионов Нечерноземья, которые потеряли более 50% и даже до 2/3 сельского населения, а их удаленные периферийные районы – до 80–90%. После кратковременного увеличения населения в первой половине 1990-х годов за счет административных преобразований поселков городского типа в села и притока населения из бывших советских республик отрицательная динамика восстановилась, теперь уже из-за естественной убыли, а с 2000 г. усилились и миграции в города. Наиболее работоспособное сельское население сохранилось в южных, поволжских и крупногородских районах.

В Нечерноземье 70% всех сельских населенных пунктов (а в некоторых регионах – более 80%) составляют деревни с населением менее 100 чел., из которых подавляющее большинство – пенсионеры и нетрудоспособное население в трудоспособном возрасте. Дисперсное расселение и огромные расстояния существенно увеличивают затраты на обслуживание территории (дорожное строительство, транспортное обслуживание, инфраструктуру, образование, здравоохранение). Денег в региональных бюджетах не хватает, что еще сильнее «выталкивает» в города население на постоянное место жительства или на заработки. Сельскохозяйственные предприятия в таких районах чаще находятся в упадке или закрылись, фермеров немного, оставшееся население выживает с помощью личного подсобного хозяйства и родственников в городе; коров в деревнях осталось крайне мало.

Иная ситуация – на юге России, в некоторых поволжских республиках, где не было столь сильной депопуляции. Их доля в производстве продовольствия возросла. В южные районы активнее шли инвестиции, здесь много агрохолдингов, фермерских хозяйств, причем довольно крупных, площадью 2–10 тыс. га, но остались и колхозы. Здесь активнее мелкие товарные хозяйства населения, у которого все еще сохраняется скот. В результате произошло нормальное для рыночных условий территориальное разделение труда: затянутое далеко на север в советское время сельское хозяйство сдвинулось в районы с лучшими природными условиями, сохранившие человеческий капитал, заметно повысив свою продуктивность.

На систему расселения, плотность сельского населения и организацию сельского хозяйства, помимо природных условий, очень сильное влияние оказывают большие города, которые не только поглощали население, но и концентрировали вокруг себя наиболее активных сельских жителей. Пригородно-периферийные различия для обширной страны со сравнительно разреженной сетью больших городов служат ключевым параметром организации ее сельского социально-экономического пространства [8, 9]. Различия в плотности сельского населения между пригородами нечерноземных регионов и периферийными районами достигают 8–10 раз (на юге – 2–3 раза) и сформировались задолго до постсоветских перемен.

В южных и пригородных районах не только выше плотность сельского населения, в них крупнее села, моложе население. Сюда шли инвестиции из городов, здесь находятся основные базы снабжения городских пищевых предприятий. И даже жилищная и дачная экспансии не могут вытеснить из пригородов крупных центров сельскохозяйственные предприятия и подразделения агрохолдингов. Они отодвигаются на окраины Московской области и других пригородных зон, так как в удаленных сельских районах зачастую нет необходимых человеческих и инфраструктурных ресурсов для развития. Отдельные подразделения агрохолдингов закрепляются и на периферии, однако они формируют локальные очаги развития на фоне упадка деятельности на значительной территории. На европейской староосвоенной лесной территории сформировалась обширная внутренняя периферия, откуда бежит население не только деревень, но и малых городов. Сельское хозяйство в них заменяется лесным хозяйством, сбором грибов и ягод и рекреацией дачников из крупных городов [6]. В ареалах относительно компактного проживания отдельных этносов, в том числе в республиках, динамика сельского расселения и изменения в сельском хозяйстве специфичны. Эти сельские сообщества еще не разрушены в такой же мере, как в ареалах расселения русских в Нечерноземье.

В результате на этапе выхода сельского хозяйства из кризиса усилилась поляризация социально-экономического пространства страны, население и хозяйственная деятельность стягивались в наиболее благоприятные по совокупности условий ареалы, имеющие потенциал развития. Одновременно пустели значитель-



ные территории, забрасывались сельскохозяйственные угодья, разрушались здания и инфраструктура, местность постепенно превращалась в социальную пустыню.

### **Усиление мобильности сельского населения**

Отходничество сельских жителей на заработки в города и пригороды стало социальным ответом населения на поляризацию социально-экономического пространства.

Население можно разделить на три группы. Одни впали в состояние застойной безработицы, другие пытаются совмещать формальную занятость на убыточных предприятиях с минимальными и нерегулярными зарплатами с отдельными приработками, в том числе подрабатывая у дачников, собирая грибы и ягоды. Наиболее активная и трудоспособная часть сельского населения ищет через знакомых временную работу в крупных городах. Доля таких отходников (по нашим обследованиям регионов Нечерноземья) колебалась от 5% до 30% трудоспособного населения. Основные места притяжения отходников, например, из Костромской области – Москва и Подмосковье (50%), хотя едут и в соседний Ярославль, и в Санкт-Петербург. Есть и ближний отход в местные районные центры на рабочие дни с проживанием в общежитии или на съемных квартирах и возвращением домой к семьям в деревни на выходные. Интересно, что дальний отход характерен не для периферии области, где серьезные проблемы с сельскохозяйственными предприятиями, но осталось мало активного населения, а для пригорода [10].

В областях, примыкающих к Московской – например, в Тульской, ориентация на столичный регион еще выше. В ближайших к Московской области районах каждый третий работает в столичном регионе. В территориях между Москвой и Санкт-Петербургом от 10% до 30% экономически активного населения ездят работать в столичные регионы [11]. Причем население Новгородской области ориентировано на северную столицу и ее пригород, а Тверской области – на Московский столичный регион. Масштабы отходничества связаны не только с отсутствием рабочих мест, но и с сильной дифференциацией заработной платы за ту же работу в пригородах и на периферии (рис. 7).

В постсоветские годы отраслевые и региональные различия в оплате труда в целом усилились. Особенно заметно отстали

зарплаты в сельском хозяйстве. В 1980-е годы они сравнивались со среднероссийскими, в начале 1990-х не дотягивали и до 15%, а сейчас составляют около 50% среднероссийского уровня [12]. Хотя в позднесоветский период за пределами крупных городов не хватало товаров, уровень заработка позволял регулярно ездить за ними из сельской местности в крупные центры, особенно в Москву. Многоцелевые поездки в мегаполисы вносили социокультурное разнообразие в жизнь провинциалов. Теперь центры нужны им не для того чтобы тратить, а чтобы зарабатывать, к чему и прибегает самая активная часть сельского сообщества. Концентрация в центрах рабочих мест с более высокой зарплатой превращает их в мощные полюса притяжения, даже если в селах есть вакантные места. Это «выкачивает» остатки трудоспособного населения.

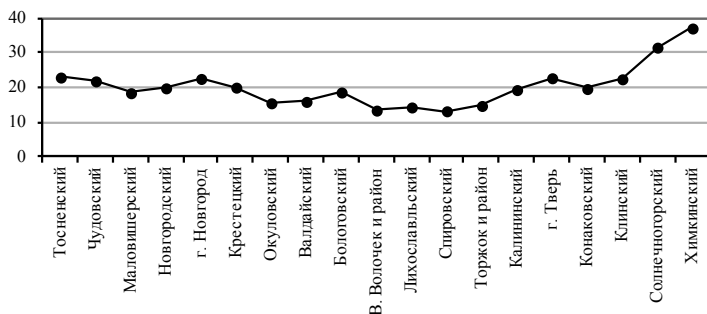


Рис. 7. Средняя зарплата в районах и городах вдоль магистрали Санкт-Петербург–Москва в 2011 г., тыс. руб. в месяц

Если в дореволюционное время основными местами отходничества были нечерноземные регионы, то сейчас зоны выхода трудовых мигрантов значительно расширились, охватив и южные регионы, прежде привлекавшие отходников на сельскохозяйственные работы. На первый взгляд это кажется парадоксальным. На юге лучше сохранился человеческий капитал, поскольку не было длительной депопуляции. Здесь имеются сельскохозяйственные предприятия с высокой продуктивностью земель. Заброшенных полей в Черноземье, особенно в его западной части, почти нет. Большой интерес к агропромышленному комплексу проявляют инвесторы и мелкие предприниматели, здесь много фермеров. Тем не менее проблемы занятости сильно обостри-

лись, особенно в сельской местности с ее слабыми сервисными функциями и отсутствием других «местообразующих» производств, кроме сельскохозяйственного. Это усилило временный отток населения на заработки.

Например, уровень официальной безработицы в Ставропольском крае низок – 1,3%, при расчетах по методике Международной организации труда он достигает 5,1%. Согласно балансу трудовых ресурсов Министерства труда и социальной защиты населения края<sup>3</sup>, доля неформальной занятости составляет в среднем 24%. При этом если из всех трудовых ресурсов вычесть формально и неформально занятых, студентов, льготников (многие из которых также работают), остается «зазор» в 280 тыс. чел. Значительная часть этого незанятого населения, по мнению специалистов края, работает на отходе.

По данным обследования населения по проблемам занятости в 2013 г., 36% отходников из Ставропольского края едет в Москву и Московскую область, 22% – в Краснодарский край, во всех случаях с периодичностью в несколько недель. Из привлекательных регионов можно выделить Тюменскую область с нефтяными округами (12%) и Ростовскую (5%). Ежедневные обмены трудовыми ресурсами характерны для соседних республик, доля таких маятниковых трудовых мигрантов в среднем по краю – около 9%.

Официальная занятость сельского населения оказалась ниже в относительно благополучных сельскохозяйственных районах на западе и юго-западе Ставропольского края – там, где лучше сохранилась колхозная система с расширением производства зерновых культур и доминирует русское население, а также в некоторых центральных районах. Это связано с несколькими причинами.

На западе крупнее села и станицы (от 1,5 до 10–15 тыс. чел.) с моноаграрной специализацией и неразвитой сферой услуг. Переориентация крупных агропредприятий на производство выгодного зерна (доля зерновых культур в посевной площади многих районов увеличилась с 50% до 70–80%) привела к уменьшению кормовых угодий и свертыванию малорентабельного молочного

---

<sup>3</sup> В трудовые ресурсы включались население в трудоспособном возрасте, работающие пенсионеры и подростки и иностранные рабочие по региональной квоте.

животноводства, которое сохранилось в незначительном числе предприятий и у населения. Поскольку животноводство наиболее трудозатратно, эти перемены вызвали резкое сокращение занятости даже в успешных сельскохозяйственных районах. Фермеры здесь также занимаются преимущественно растениеводством, и им требуется минимум работников. Модернизация хозяйств, покупка новой техники со сложным управлением уменьшила их потребность в работниках, ограничив ее небольшим числом квалифицированных механизаторов и чернорабочих с минимальной зарплатой. Агрохолдинги, даже если кроме растениеводства занимаются птицеводством или свиноводством в современных модернизированных комплексах, также следуют этим тенденциям.

Все это выявило сильную перенаселенность южного села. Важны были и психологические факторы. Несмотря на то, что человеческий капитал здесь сохранен лучше, чем в Нечерноземье, населению крупных сел и станиц, привыкшему к наемному труду в благополучных колхозах, было труднее освоить предпринимательство, особенно в современных условиях получения кредитов, при постоянных проверках и борьбе за землю в условиях коррупционной составляющей. Более легким выходом стал переход к самообеспечению и отход на заработки.

Факторы, стимулирующие трудовую пространственную мобильность населения, зависят от макроэкономических и институциональных изменений общества, стадии урбанизации, на которой находятся в данное время страна и ее регионы, и, наконец, от географически дифференцированных социальных и экономических предпосылок и ограничений развития регионов и отдельных районов. Люди по собственной инициативе временно покидают с недельным, месячным, полугодовым ритмом свои дома и семьи ради заработков в крупных центрах и агломерациях.

Отход крестьян на заработки, особенно в зимний период, был весьма распространен в России и в XIX – начале XX веков [13]. По данным А. А. Рыбникова, в 1906–1910 гг. отхожие промыслы в Московской губернии и соседних с ней уездах практиковала пятая часть крестьян [14].

Длительный отход в виде нефтяных вахт практиковался и в советское время, продолжают они и поныне. Однако диапазон занятий существенно расширился. Большая часть отход-

ников, занятых у предпринимателей и в организациях, связана с торговлей, услугами, транспортом, промышленностью, здравоохранением. У населения городов и пригородов отходники чаще неофициально заняты в сферах услуг – строительстве и ремонте (64%), на транспорте и пр. [15].

Помимо длительного относительно дальнего отхода существуют и переходные формы, например, работа в течение суток с тремя выходными, отход на рабочие дни недели с выходными дома и т. п. Обычно такой ближний «полуотход» характерен для окраин агломераций и для областей, примыкающих к Московской (северные районы Тульской области). Кроме того, такие формы отхода практикуются и в глубинке с плохим состоянием дорог и отсутствием регулярного транспорта (например, на периферии Костромской области).

Месячный, недельный ритм труда или режим сутки на трое формирует особый тип личности отходников [16]. Зарабатывая в городе, они часто дома ведут личное хозяйство, в свободное время подрабатывают у дачников и, как правило, отличаются от своих соседей более высоким уровнем благосостояния [17]. Но к ежедневному наемному труду, особенно в сельском хозяйстве, им психологически вернуться трудно. Поэтому даже при появлении рабочих мест отходники – обычно уже потерянная для сельского хозяйства когорта. Сами они часто придумывают массу отговорок, чтобы не возвращаться к наемному сельскохозяйственному труду, в том числе сильно завышая требования к зарплате в местах проживания.

### **Агропромышленная и социальная политика**

Итак, вопрос о перспективах развития сельского хозяйства в новых условиях надо ставить следующим образом: «В каких районах есть для этого необходимые природные, человеческие и инфраструктурные ресурсы и что для их оптимального использования с учетом современных бюджетных проблем можно сделать?». В периферийных районах Нечерноземья сельское хозяйство уже полуживое или неживое, но и там есть филиалы отдельных агрохолдингов и точно – успешные предприятия. Роль личности руководителя в сложных институциональных и экономических условиях приобрела ключевое значение. Однако длительное истощение человеческого капитала и переориентация

оставшейся трудоспособной части населения на периодическую работу в городах ограничивает возможности даже энтузиастов – закрепить работников в сельском хозяйстве довольно сложно. Лучше ситуация с трудовыми ресурсами в Московской и Ленинградской областях (где активно используются и иностранные рабочие), в пригородах Ярославля, Вологды и других региональных столиц, в Татарстане и Башкортостане, где велика господдержка агросектора и сохранился трудовой потенциал на селе. В южных районах ситуация намного лучше, есть «подушка безопасности» в виде рентабельного производства зерна, подсолнечника, рапса, птицеводства и свиноводства. Однако колебания погоды, особенно на юго-востоке, изменение цен на зерновом рынке и прочие институциональные и конъюнктурные факторы делают их уязвимыми.

Но есть и общие для страны новые вызовы. Заявления правительства о быстром импортозамещении вряд ли выполнимы. Ведь сельское хозяйство, особенно животноводство, селекционное хозяйство, очень инерционны. Где взять семена, породистый скот, технику и оборудование? Все это не было восстановлено в 2000-х годах. Сельскому хозяйству в 2006–2013 гг. помогли Национальный проект развития АПК, а также серия общих и отраслевых программ. Но это коснулось, в основном, агрохолдингов и наиболее успешных предприятий, которые смогли обновить поголовье скота, купить технику, модернизировать производство. Именно они сейчас сильнее испытают последствия санкций и макроэкономических изменений в стране в связи с перекредитованностью многих крупных производителей. Вместе с падением спроса на дорожающую продукцию это может привести к череде банкротств. Особенно кредитоемки молочные фермы, окупаемость которых растягивается на 8–10 лет. Ведь оборудование нужно поддерживать, ремонтировать, требуются импортные детали и т. п.

С другой стороны, ограничение импорта продовольствия, особенно при девальвации рубля, может стимулировать собственное производство, как это было после 1998 г. Но тогда еще не было столь изношено оборудование, имелись свободные мощности. Сейчас большая часть предприятий вне агрохолдингов работают с такой старой техникой, которая без инвестиционных кредитов исключает быстрые изменения. Тем более это касается мелкого бизнеса. К тому же в новых условиях снизилась эффективность

сложившейся формы поддержки государства в виде субсидирования процентной ставки по кредитам, а в региональных бюджетах денег не хватает. В 2012 г. была запущена новая программа поддержки семейных фермерских хозяйств (на 20 и более голов крупного рогатого скота). Но таких хозяйств немного, и концентрируются они в регионах, сохранивших трудовой потенциал (в Татарстане, в Белгородской области и других южных районах).

Требуется решения и давно наболевшая институциональная проблема сбыта продукции всех российских производителей – от крупных предприятий до фермеров и товарных хозяйств населения. Зачастую продукция пропадает (особенно много фруктов, овощей, молока), но не может пробиться на рынки крупных городов и в магазины, которым удобнее работать с большими партиями товара, в том числе импорта. Давно говорят и о необходимости стимулирования кооперации мелких производителей. Однако срочный поиск новых поставщиков за рубежом еще раз доказывает то, что правительству легче заменить импортеров, чем налаживать логистику в своей стране. Особенно это касается импорта из Беларуси и Казахстана, с которым из-за низких цен российским производителям конкурировать трудно.

Но главное, к чему уже много лет призывают все сельскохозяйственные производители – это неизменность правил игры на внутреннем рынке. Даже в относительно спокойные предыдущие годы постоянные изменения без согласования с бизнесом и общественностью создавали невыносимые условия для предпринимателей. И это на фоне тотального недоверия власти к своим гражданам, постоянных проверок с коррупционной составляющей, высоких налогов и сложной отчетности. Долгосрочные кредиты для малого и среднего бизнеса были практически недоступны.

Современный горизонт производителя очень узок. Запрет на импорт продовольствия из ЕС и США могут отменить в любой момент, и производители не рассматривают его как условие для инвестиций. В такой обстановке должны быть созданы стабильно благоприятные условия, включая резкое снижение налогов и административного давления для всех производителей – от крупных до мелких. Для последних – особенно, так как люди уже не раз показывали в сложных условиях удивительную адаптивность и умение обеспечить продуктами себя и свое окружение.

Продовольственная безопасность и импортозамещение должны достигаться с учетом экономической доступности продовольствия для разных слоев населения. Главным становится поиск баланса между собственным производством и импортом, а также между крупным производством и мелким бизнесом. В кризисные периоды всегда повышается роль мелких производителей. Поэтому ключевыми становятся всякие преференции малому бизнесу и организация логистики сбыта их продукции в города.

Последние годы показали, что не только кризис предприятий и упадок производства, но и его организационно-технологическая модернизация ведут к резкому сокращению занятости. Поэтому факторы выталкивания населения из сельской местности усилились как в депрессивных, так и в успешных сельскохозяйственных районах. Это привело к повышению роли отходничества из сельской местности наиболее трудоспособной части населения. Трудовые миграции часто представляют собой половинчатый переезд в город, который для многих семей завершается окончательным, а дом в деревне или малом городе используется в качестве дачи. Это усиливает урбанизацию и рост крупных городов.

Для многих нечерноземных районов, особенно на периферии областей, восстановление трудового потенциала и сельского хозяйства мало реально. Решение проблем занятости в южных регионах с сохранившимся человеческим капиталом лежит в сфере стимулирования на федеральном и региональном уровнях развития малого бизнеса в сельской местности, в том числе и сельскохозяйственного. А также – среднего бизнеса в виде сельской индустриализации в крупных селах (создание предприятий агропромышленного комплекса, легкой промышленности, стройматериалов и т. п.), в том числе для легализации неформальной занятости и возвращения отходников.

## Литература

1. URL: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1055587?page=2> (дата обращения: 26.01.2015).
2. Нефёдова Т. Г. Проблемы продовольственной безопасности и модернизация сельского хозяйства России // География мирового развития / ред. Л. М. Синцера, 2010. – Вып. 2. – С. 423–442.
3. Арская Л. П. Продовольствие и социальные отношения. – М.: Московский общественный научный фонд, Институт социологии РАН, 2007.



4. *Нефёдова Т.Г.* Агропромышленная концентрация в российских регионах // ЭКО. – 2014. – № 4 (478). – С. 64–83.
5. Макроэкономика против аграриев. Обзор экономики, подготовленный С. Тюриным // ТПП-Информ. 23.12.2014, URL: [http://agroday.ru/analytics/makroykonomika\\_protiv\\_agrariy/](http://agroday.ru/analytics/makroykonomika_protiv_agrariy/) (дата обращения: 26.01.2015).
6. *Нефёдова Т.Г.* Десять актуальных вопросов о сельской России. Ответы географа. – М.: URSS, 2013. Доп. изд. 2014. – С. 452.
7. Демографический ежегодник. – М.: Госкомстат России, ФСГС РФ, 1995; Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2014 года. Федеральная служба государственной статистики (Росстат), 2014.
8. *Нефёдова Т.Г.* Основные тенденции изменения сельского пространства России // Известия РАН, серия География. – 2012. – № 3. – С. 7–23.
9. *Nefedova T. G.* Major Trends for Changes in the Socioeconomic Space of Rural Russia // Regional Research of Russia. – 2012. – Vol. 2. – № 1. – P. 41–54.
10. *Нефёдова Т.Г.* Отходничество в системе миграций в современной России. Предпосылки. География // Демоскоп-Weekly. – 2015. – № 641–642 и 643–644. 4–17 мая и 18–31 мая. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2015/0641/tema01.php>; URL: <http://demoscope.ru/weekly/2015/0643/tema01.php> (дата обращения: 5.06.2015).
11. Путешествие из Петербурга в Москву: 222 года спустя. Кн. 1. Два столетия российской истории между Москвой и Санкт-Петербургом / ред. Нефедова Т.Г., Трейвиш А.И. – М.: URSS-ЛЕНАНД, 2015. – С. 230.
12. Сельское хозяйство в России. – М.: Госкомстат России, 1998; Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. Стат. сб. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2013.
13. *Миронов Б.Н.* Социальная история России. Т. 1, 2. – С.-Пб.: ДББ, 1999.
14. *Рыбников А.А.* Перенаселение и борьба с ним // Хрестоматии «Экономическая география» / Под ред. Н.Н. Баранского. Т. 2. СССР. – М.: Издательство комм. ун-та им. Я.М. Свердлова. – М. 1929,
15. Опросы населения по проблемам занятости, 2014. URL: [www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/imigr/index.html](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/imigr/index.html) (дата обращения: 20.01.2015).
16. *Плюснин Ю.М., Заусаева Я.Д., Жидкевич Н.Н., Позаненко А.А.* Отходники. – М.: Новый хронограф, 2013. – 373 с.
17. *Плюснин Ю.М., Позаненко А.А., Жидкевич Н.Н.* Отходничество как новый фактор общественной жизни // Мир России. – 2015. – Т. 24. – № 1. – С. 35–71.

# О продолжительности здоровой жизни и пенсионном возрасте

**А.Г. АГАНБЕГЯН**, академик РАН, зав. кафедрой Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Москва

Прежде чем повышать пенсионный возраст, в России необходимо увеличить ожидаемую продолжительность здоровой жизни населения, утверждает автор, так как по этому показателю наша страна значительно уступает странам Западной Европы.

*Ключевые слова:* пенсионный возраст, общая продолжительность жизни, общая продолжительность здоровой жизни

## **Ожидаемая продолжительность здоровой жизни – важнейший социально-демографический показатель**

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении показывает, до какого возраста в данной стране или регионе доживет человек, если родится и в этом же году как бы пройдет все возраста. В каждом году вероятность смертности нарастает, и коэффициент вероятности дожития будет сокращаться. Рубеж, когда этот показатель достигнет 50%, и называется средней ожидаемой продолжительностью жизни при рождении в данном году.

Ожидаемая продолжительность жизни женщин в развитых странах обычно выше, чем мужчин, на 4–8 лет (в России – около 11 лет). Средняя продолжительность жизни в России в 2014 г. достигла 71 года (мужчин – 65 лет, а женщин – более 76 лет).

Люди, плохо знакомые с современной демографией, считают в связи с этим, что у женщин и мужчин должен быть равный возраст выхода на пенсию. Но для определения пенсионного возраста правильнее использовать показатель не ожидаемой общей продолжительности жизни, а продолжительности здоровой жизни.

**Показатель ожидаемой продолжительности здоровой жизни** был введен в практику в середине 1960-х – начале 1970-х годов и в конце XX столетия был взят на вооружение Всемирной организацией здравоохранения и большинством стран мира. Появились официальная статистика этого показателя, международные рейтинги и т. д.

Видоизменились и цели улучшения социальных условий и качества здравоохранения, которые теперь направлены не просто на увеличение ожидаемой продолжительности жизни (как важнейшего показателя благосостояния людей), а ожидаемой продолжительности именно здоровой жизни. И все большее число стран и Всемирная организация здравоохранения в качестве главного целевого используют именно этот показатель.

Отечественная статистика пока не рассчитывает и не публикует показатель ожидаемой продолжительности здоровой жизни, его нет ни в специализированном демографическом ежегоднике Росстата, ни в его же статсборнике «Здравоохранение в России». К чести наших передовых демографов во главе с директором Института демографии Высшей экономической школы профессором А. Г. Вишневым они взяли на вооружение этот показатель, по нему проведен ряд исследований, написана серия работ<sup>1</sup>. Но это мало известно даже социологам и экономистам, не говоря уже о финансистах, юристах и других специалистах, представители которых занимают в нашей стране руководящие управленческие должности и так или иначе причастны к обсуждению и принятию законов о пенсионной системе. В итоге они безответственно вносят предложения по вопросам, в которых мало что понимают, например, о повышении пенсионного возраста, стремясь сэкономить государственные деньги и не принимая во внимание показатель продолжительности здоровой жизни.

Между тем продолжительность здоровой жизни у мужчин и женщин к 60 годам выравнивается, поскольку значительную часть жизни у женщин отнимают хронические болезни, которыми они болеют намного больше и продолжительнее в сравнении с мужским населением. Частично это вызвано большей продолжительностью жизни и специфичностью женских болезней.

По здоровью населения – и мужчин и женщин – Россия существенно отстает от передовых стран мира, прежде всего, Западной Европы. Средняя продолжительность здоровой жизни у нас на 10–11 лет меньше. Притом у мужчин отставание – на пять лет, а у женщин – на 16 лет. И если продолжительность здоровой жизни у женщин в России – около 61 года, можно ли повысить пенсионный возраст женщин до 63 лет, как предлагают отдельные руководящие работники? Пенсионный возраст,

---

<sup>1</sup> См., например, [1].

равный или, тем более, меньший продолжительности здоровой жизни, – просто нелепость. В других странах пенсионный возраст устанавливается как минимум на пять, а подчас и на 10 лет ниже продолжительности здоровой жизни. В европейских странах максимальный пенсионный возраст женщин установлен в размере 65 лет, а продолжительность здоровой жизни женщин – 71–72 года. При этом во многих странах возраст выхода на пенсию женщин начинается с 60 лет.

Наши финансисты и так преуспели в минимизации расходов на пенсии. Средний размер пенсии у нас составляет около 30% от уровня средней заработной платы, хотя Россия и подписала установленную Международной организацией труда рекомендацию о том, что ее размер должен быть в диапазоне 40–60% по отношению к средней зарплате (в развитых странах размер пенсий достигает 80% от зарплаты).

По международному рейтингу уровня жизни пенсионеров Россия занимает 78-е место из 91 страны, в то время как по уровню экономического развития, реальных доходов и реальной заработной платы уступает только 35–40 странам, а по качеству образования – стоит на 20-м месте.

Добившись самых низких пенсий, особенно социальных и по инвалидности, которые еле-еле перекрывают крайне низкий прожиточный минимум в России, представители Министерства финансов не успокоились и при последней модернизации пенсионного законодательства (с 1 января 2015 г.) они фактически повысили возраст, при котором пенсия будет выплачиваться полностью (а при нынешнем возрасте выхода на пенсию – в меньшем размере). Министерство финансов внесло также предложение более чем вдвое сократить предусмотренную ранее индексацию пенсий (в связи с инфляцией), намеченную на 2016–2018 гг., и тем самым изъять из будущих доходов пенсионеров еще 2,5–3 трлн руб. А теперь они намереваются поднять пенсионный возраст, хотя по отношению к продолжительности здоровой жизни в России этот показатель – один из самых худших среди стран мира.

Этот вопрос обсуждается к тому же в крайне неподходящий момент: в мае 2015 г., когда конечное потребление домашних хозяйств в России сократилось на 9,0% (1-й квартал 2015 г.), а объем розничного товарооборота снизился на 9,2%. Такого падения доходов и потребления населения не было даже в 2008–2009 гг. Кроме того, в мае за год общая численность безработных

увеличилась на 590 тыс. человек. В 1-м квартале 2015 г. число бедных (во многом пенсионеров), доход которых ниже прожиточного минимума, выросло более чем на 3,1 млн чел. и достигло 22,9 млн чел. (16% населения).

Вместе с резким падением расходов федерального бюджета по статье «Здравоохранение» (на 30% в 2015 г.) и сокращением более чем вдвое финансирования государственной программы по развитию здравоохранения и оказанию высокотехнологичной медицинской помощи это привело к некоторому росту смертности в 2014 г. по сравнению с 2013 г. и в первые месяцы 2015 г. В сочетании с уменьшающейся рождаемостью депопуляция населения (превышение смертности над рождаемостью), которую мы преодолели в 2012–2014 гг., за первые пять месяцев 2015 г. превысила 60 тыс. чел. И вот на этом фоне предлагается намного ухудшить и без того тяжелую жизнь пенсионеров.

Анализ показателя ожидаемой продолжительности здоровой жизни вынуждает руководство социальным развитием страны и Министерство здравоохранения разобраться, почему в России столь значительный возрастной отрезок у лиц пожилого возраста, которым еще далеко до старости<sup>2</sup>, не является продолжением здоровой жизни, а у преобладающей части населения, особенно женского, – это возраст инвалидности и болезней.

### **Различия в ожидаемой продолжительности здоровой жизни от ее общей продолжительности в России**

Ожидаемая продолжительность здоровой жизни статистически рассчитывается на основе ожидаемой продолжительности жизни за вычетом числа лет, которые не могут считаться здоровыми из-за инвалидности, потери здоровья и болезней.

Из почти 13 млн инвалидов в России могут заниматься трудовой деятельностью только около 2 млн, но реально работают из-за невозможности трудоустроиться менее 1 млн.

Ежегодно в России признаются инвалидами более 800 тыс. чел. в возрасте 18 лет и старше, из них впервые признаны инвалидами в трудоспособном возрасте почти 400 тыс. чел. Среди причин инвалидности – заболевания системы кровообращения

---

<sup>2</sup> По новой классификации ВОЗ средним считается возраст от 45 до 60 лет, пожилым – от 60 до 75 лет и старым – свыше 75 лет.

(292 тыс. чел.), злокачественные новообразования (184 тыс. чел.), болезни костно-мышечной системы и соединительных тканей (80 тыс. чел.), последствия травм, отравлений и других внешних причин (46 тыс. чел.), психические расстройства и расстройства поведения (34 тыс. чел.), болезни нервной системы (30 тыс. чел.), глаз (23 тыс. чел.), туберкулез (22 тыс. чел.), болезни эндокринной системы (20 тыс. чел.), органов дыхания (18 тыс. чел.) и пищеварения (16 тыс. чел.).

В России также широко распространена детская инвалидность в возрасте 0–17 лет (более 500 тыс. чел.). Из них страдают психическими расстройствами и расстройствами поведения 128 тыс. чел., болезнями нервной системы – 116 тыс. чел., врожденными аномалиями (пороки развития) – 97 тыс. чел., болезнями эндокринной системы – 32 тыс. чел., уха – 28 тыс. чел., глаз – 26 тыс. чел., костно-мышечной системы – 17 тыс. чел., новообразованиями – 16 тыс. чел., болезнями органов дыхания – 12 тыс. чел.

На учете в системе Пенсионного фонда РФ состоят 12,7 млн инвалидов, включая детей. И если по старости получают пенсии 33,5 млн чел., то по инвалидности – только 2,5 млн чел. Причем средний размер пенсий по старости составляет 11,6 тыс. руб., а по инвалидности – около 8 тыс. руб. При потере кормильца на каждого нетрудоспособного члена семьи (их 1 млн чел.) тоже приходится около 8 тыс. руб. Социальные пенсии (около 8 тыс. руб.) получают 2,9 млн чел. А общий прожиточный минимум в 1-м квартале 2015 г. на душу населения (9662 руб.) оказался выше средних размеров всех видов пенсий, за исключением пенсий по старости.

Кроме поправки на инвалидность, для установления ожидаемой продолжительности здоровой жизни нужно учитывать и заболеваемость населения. В 2012 г. в России было зарегистрировано 230 млн заболеваний у всех пациентов (1,6 случаев на душу населения). Больше всего было заболеваний органов дыхания (55 млн), системы кровообращения (33 млн), костно-мышечной системы (19 млн), мочеполовой системы (17 млн), глаз (16 млн), эндокринной системы (9 млн), последствия травм, отравлений и воздействия внешних причин – 13 млн.

Из 230 млн случаев болезней впервые диагноз был установлен по 114 млн. При корректировке продолжительности жизни с учетом болезненности населения четвертую часть

по значимости занимают психические и поведенческие болезни, еще 10% – костно-мышечные и травмы, и только после этого идут эндокринные заболевания, в основном сахарный диабет и др.

Онкологические заболевания выявлены в России у более 3 млн чел. За 13 лет число онкобольных выросло с 2 до 3 млн чел., при этом ежегодно у все возрастающего числа лиц устанавливается диагноз злокачественных новообразований впервые в жизни (около 530 тыс. чел., у 110 из них – уже четвертая стадия). При профилактическом обследовании на первой и второй стадии выявлено всего 55 тыс. случаев.

Из общей численности таких больных – 285 тыс. чел. (около 55%) – это женщины. По сравнению с мужчинами у вдвое большего числа женщин рак впервые выявлен в возрасте 20–40 лет. В возрасте 40–60 лет рак выявлен тоже у большего числа женщин (превышение на 25%). А 2/3 населения, у которых впервые выявлен рак, имеют возраст 60 и более лет (у женщин на 10% больше, чем у мужчин).

Число пациентов с психическими расстройствами и расстройствами поведения, состоящих на учете, составляет около 1,6 млн чел. (среди них психозы, состояние слабоумия – у 720 тыс. чел., в том числе шизофрения – у 470 тыс. чел.; умственная отсталость – у 520 тыс. чел.). Кроме того, консультативно-лечебная помощь по поводу психических расстройств и расстройств поведения в России оказывается еще почти 2,2 млн чел., причем за 10 лет их число выросло на 500 тыс. чел. На профилактическом учете в России состоит 114 тыс. алкоголиков и почти 50 тыс. чел., употребляющих наркотические вещества.

Наряду с попытками объективно, с учетом данных статистики, определить тяжесть заболевания и его влияние на здоровье и трудоспособность людей, для определения продолжительности здоровой жизни иногда используются **субъективные оценки** состояния своего здоровья лицами в возрасте от 15 лет и более. В России в 2011 г. проводилось такое комплексное наблюдение. Оценивали состояние своего здоровья как очень хорошее – 3,2%, хорошее – 34,9% всех обследованных. Таким образом, здоровье хорошее и очень хорошее – у 37% опрошенных, удовлетворительное – 51%, плохое – 10%, очень плохое – 0,9%.

Возрастная структура такова: здоровье как хорошее и очень хорошее оценивают 60–70% населения в возрасте от 15 до 34 лет,

удовлетворительное состояние отмечают от 25 до 35%, а плохое и очень плохое – от 1 до 2%. С 35 лет оценки здоровья резко понижаются. В 35–44 года 45% оценивают свое здоровье как хорошее и очень хорошее, в 45–54 года – всего 27,5%, в 55–59 лет – 15,5%, а в 60–69 лет – 8,5% и свыше 70 лет – менее 3%. Соответственно доля людей с удовлетворительной оценкой, с 51% для 35–44-летних увеличивается до 72% для 60–70-летних. А число считающих свое здоровье плохим с 3% в 35–44 года возрастает до 38,5% у людей свыше 70 лет, а очень плохим – с 0,2% до 4,8% у лиц в возрасте свыше 70 лет.

Поэтому неудивительно, что при таких оценках средняя продолжительность здоровой жизни в России находится на уровне 60–61 года. Среди людей в возрасте свыше 60 лет уже почти 20% считают свое здоровье плохим и очень плохим.

Заметно различается здоровье у мужчин и женщин. Если среди мужчин в возрасте 15 лет и более оценили свое здоровье как хорошее и очень хорошее 45%, то у женщин – только 33%, а плохое и очень плохое – 8% мужчин и 13% женщин. При этом удовлетворительным свое здоровье назвали 47% мужчин и 54% женщин.

Состояние здоровья различается в России и по населенным пунктам. В крупных городах 45% населения оценивает свое здоровье как хорошее и очень хорошее, в городских населенных пунктах – менее 40%, а в сельской местности – 34%. Соответственно плохим и очень плохим свое здоровье в сельской местности и городских населенных пунктах считают по 11%, а в крупных городах – только 8%.

Так как продолжительность здоровой жизни у женщин сильно отличается от общей продолжительности жизни у мужчин, рассмотрим отдельно женские заболевания. В России более 2,8 млн женщин имеют осложнения беременности, родов и послеродового периода, и за последние 12 лет эта цифра выросла на 800 тыс. чел. На продолжительности здоровой жизни женщин существенно сказывается огромное число аборт (на 100 родов – 56 аборт). Из 1860 тыс. родов нормальными признаны только 711 тыс. (на 100 родов – 38).

Из общего числа родившихся детей в 2012 г. 34% родилось больными или заболели (до 1 года – 637 тыс. чел., у детей первого года – 4,4 млн заболеваний).



## Отставание России от других стран по ожидаемой продолжительности здоровой жизни

Из таблицы 1 видно, что при общей продолжительности жизни 71 год продолжительность здоровой жизни в России на 10 лет меньше – 61,2 года (в США, Испании, во Франции – 9 лет, а в Японии – даже 8,5 лет). В целом же из 187 стран по ожидаемой продолжительности здоровой жизни при рождении Россия занимает 97-е место.

Таблица 1. Ожидаемая продолжительность здоровой жизни при рождении в 2014 г., лет

Страна	Общая продолжительность жизни	Продолжительность здоровой жизни
Япония	83	74,5
Франция	82	73,1
Испания	82	72,8
Швейцария	82	72,5
Великобритания	82	71,7
США	79	70,0
Китай	73	62,3
Россия	71	61,2

Продолжительность жизни в 71 год развитые страны Западной Европы прошли в 1970–1975 гг., тогда Россия отставала от них всего на 2–3 года. А в 1964–1965 гг. Россия впервые достигла 70-летнего рубежа и была вровень с развитыми странами. Развитые страны все последующие годы использовали для постепенного повышения продолжительности жизни, а в России в это время она немного сократилась и колебалась на более низком уровне.

Нового максимума этот показатель достиг в результате осуществления антиалкогольной кампании 1985–1987 гг., в 1987 г. превысив 70 лет. Но к тому времени продолжительность жизни в передовых странах уже перевалила за 75-летний рубеж.

Показателей 1964–1965 гг. и 1987 г. Россия достигла только в 2012–2013 гг. (в развитых странах Западной Европы продолжительность жизни тогда составила 82 лет).

Между динамикой общей продолжительности жизни и продолжительности здоровой жизни существует довольно тесная

корреляция и, в конце концов, если общая продолжительность жизни растет существенно, то через некоторое время и продолжительность здоровой жизни тоже возрастает.

Но если рассмотреть различия по мужчинам и женщинам, то картина будет иной. В России ожидаемая продолжительность жизни мужчин – 65 лет, а женщин – 76 лет. А ожидаемая продолжительность здоровой жизни у мужчин и у женщин в России почти совпадает и составляет немногим более 60 лет.

У мужчин общая продолжительность жизни выше, чем здоровой жизни, всего на пять лет, в то время как в странах Западной Европы – примерно на восемь. Это связано вовсе не с лучшим здоровьем наших мужчин, а наоборот: наши мужчины живут 65 лет, а в Западной Европе – 78–79 лет. При этом продолжительность здоровой жизни у мужчин в Западной Европе выше на 11 лет, и они, будучи намного старше, болеют, естественно, продолжительнее.

Совсем иначе обстоит с женщинами. Ожидаемая продолжительность здоровой жизни у женщин в России на 16 лет ниже общей продолжительности, а в Западной Европе – в среднем на 13 лет, хотя они живут на восемь лет больше. В пожилом и старческом возрасте европейские женщины меньше болеют.

Продолжительность здоровой жизни часто считается не только от рождения, но и от определенного возраста, например, сколько человек проживет здоровой жизнью, достигнув 20, 40 или 65 лет (табл. 2).

По ожидаемой продолжительности жизни Россия сильно отстает от Западной Европы, но с возрастом различия сокращаются. Среди женщин отставание вдвое меньше в возрасте 20 лет и 40 лет, и менее трех лет – в возрасте 65 лет.

По показателю ожидаемой продолжительности здоровой жизни отставание российских женщин от западноевропейских столь же велико и в 20 лет, и в 40 лет, как и среди мужчин. А в возрасте 65 лет разница с Западной Европой составляет более восьми лет, в то время как по общей продолжительности жизни – менее трех лет.

По ожидаемой продолжительности жизни разница между мужчинами и женщинами в России и в Западной Европе огромна – 12 лет в возрасте 20 лет, 8,7 – в возрасте 40 лет. А вот по ожидаемой продолжительности здоровой жизни – минимальна: 3,9 года в возрасте 20 лет и всего 1,2 года – в возрасте 40 лет.

В Западной Европе разница между мужчинами и женщинами в два раза ниже, чем в России, по общей продолжительности жизни, но близка к России по продолжительности здоровой жизни.

**Таблица 2. Ожидаемая продолжительность жизни (ОПЖ) и ожидаемая продолжительность здоровой жизни (ОПЗЖ) в России и Западной Европе по возрастным группам**

Показатель	Мужчины		Женщины		Разница между Россией и Западной Европой		Разница между мужчинами и женщинами	
	Россия	Западная Европа	Россия	Западная Европа	мужчины	женщины	в России	в Западной Европе
<i>В возрасте 20 лет</i>								
ОПЖ	41,9	54,5	54,2	60,2	12,5	5,7	12,3	5,7
ОПЗЖ	36,7	50,4	40,6	53,7	13,7	13,1	3,9	3,4
Разница между ОПЖ и ОПЗЖ	5,2	4,1	13,6	6,5	1,2	7,4		
<i>В возрасте 40 лет</i>								
ОПЖ	22,4	31,2	31,1	36,0	8,8	4,9	8,7	4,8
ОПЗЖ	17,3	27,6	18,5	30,3	10,3	11,8	1,2	2,7
Разница между ОПЖ и ОПЗЖ	5,1	3,6	12,6	5,7	1,5	6,9		
<i>В возрасте 65 лет</i>								
ОПЖ	11,4	15,0	15,2	18,1	3,6	2,9	3,8	2,9
ОПЗЖ	6,7	12,5	5,8	14,0	5,8	8,2	- 0,9	1,5
Разница между ОПЖ и ОПЗЖ	4,7	2,5	9,4	3,9	2,2	5,3		

Обратим особое внимание на показатели продолжительности жизни в возрасте 65 лет. Здесь по общей продолжительности жизни женщины живут почти на четыре года дольше мужчин. А вот здоровой жизнью они живут меньше мужчин на один год.

В целом же разница между общей продолжительностью жизни и общей продолжительностью здоровой жизни и по мужчинам, и по женщинам в России больше, чем в Западной Европе, во всех без исключения возрастах. Особенно велика эта разница у женщин в возрасте 20 и 40 лет (12,6–13,6 лет) – она вдвое превышает соответствующий показатель по Западной Европе. Да и в возрасте 65 лет в России эта разница составляет 9,4 года, а в Западной Европе – меньше четырех.

Как видим, сравнительные показатели общей продолжительности жизни между мужчинами и женщинами в России резко деформированы по сравнению с другими странами. Разница здесь в России вдвое выше. Но это компенсируется намного большим снижением ожидаемой продолжительности здоровой жизни женщин в России по сравнению с мужчинами. Практически к 60 годам ожидаемая продолжительность жизни мужчин и женщин в России выравнивается. Этого, по-видимому, не знают и не принимают во внимание те, кто предлагает в ближайшее время повысить пенсионный возраст.

### **Низкая продолжительность здоровой жизни в России, особенно женщин, противоречит намерению повысить пенсионный возраст**

При установлении возраста выхода на пенсию, особенно у женщин, следует ориентироваться не на ожидаемую общую продолжительность жизни, а на ожидаемую продолжительность **здоровой** жизни. Эта ориентация давно признана международным сообществом при повышении пенсионного возраста в других странах. Ведь в последние 10–15 лет средняя продолжительность жизни женщин в большинстве развитых стран составила свыше 83–86 лет, а здоровой жизни – всего 71–73 года. В этих условиях повышение пенсионного возраста, скажем, до 60–63 лет, что на 10 лет меньше продолжительности здоровой жизни, хотя и болезненно для населения и поэтому проводится обычно постепенно и в полной мере касается только следующих поколений, все же может считаться оправданным.

В России положение другое. Хотя средняя продолжительность жизни женщин – около 77 лет (у мужчин – 65,5 лет), ожидаемая продолжительность здоровой жизни при рождении у мужчин и у женщин одинакова и составляет 61 год (по данным ВОЗ). Продолжительность здоровой жизни женщин в России выше пенсионного возраста всего на шесть лет, то есть в 1,5–2 раза меньше, чем в европейских странах. Это само по себе ставит женское население России в неравное положение, ухудшает условия жизни женщин по сравнению с европейскими и по этому показателю.

К тому же принятая с 1 января 2015 г. новая пенсионная формула существенно повышает возраст выхода на пенсию в первую очередь для женщин, принуждая их работать дольше. Для максимальной пенсии установлены единые требования

к трудовому стажу для обоих полов, что дискредитирует женщин, поскольку они должны завершать трудовую деятельность при выходе на пенсию на пять лет раньше мужчин. Поэтому у них меньше шансов получить максимальную пенсию, она будет у них заниженной, если они не продолжат работать дольше. «Фактически повышение пенсионного возраста в мягкой форме уже реализовано в новой балльной формуле, – заявил президент Национальной ассоциации негосударственных пенсионных фондов К. Угрюмов, – это так называемый отложенный выход на заслуженный отдых на 5 или 10 лет без получения пенсии».

Но в нынешней пенсионной формуле все сделано так сложно, что большинство граждан пока не разобрались в этом хитро-сплетении. Увы, в жизни им скоро придется с этим столкнуться.

Интересно сравнить продолжительность здоровой жизни России с Западной Европой, а также с Польшей, Словенией и Эстонией при достижении 50 лет. Общая продолжительность жизни в России в этом возрасте в среднем составит 22,55 года (дожитие до 72,55 лет), а здоровой жизни – только 15,35 лет, то есть до 65,35 лет. При этом продление здоровой жизни после 50 лет у мужчин России составит 14,1 – до 64,1 года, а у женщин – 16,6 (до 66,6 лет).

Сравнение показывает, что в Польше, Словении и Эстонии продолжительность здоровой жизни на 4–6 лет больше, чем в России. Поэтому Польша установила (2010 г.) пенсионный возраст для мужчин – 63 года, а женщин – 60 лет, что как раз соответствует разнице в продолжительности здоровой жизни.

В Великобритании, где продолжительность жизни и продолжительность здоровой жизни на 4–5 лет выше, чем в Польше, Словении и Эстонии, пенсионный возраст мужчин – 65 лет, а женщин – 60 лет, то есть более щадящий для мужчин и для женщин. В Германии мужчины и женщины выходят на пенсию в 65 лет. Во Франции, где показатели продолжительности жизни и продолжительности здоровой жизни на год выше в сравнении с Германией и Великобританией, мужчины и женщины выходят на пенсию в 60,5 года. А в Италии пенсионный возраст составляет всего 59 лет для обоих полов.

При этом нужно учесть, что в настоящее время в 21 из 30 стран ОЭСР фактический пенсионный возраст ниже установленного на 2–4 года.

По сравнению и с развитыми странами Западной Европы, и с постсоциалистическими странами Россия уже сегодня из-за

низкой продолжительности жизни и, прежде всего, здоровой жизни, имеет худшую пенсионную систему не только по уровню пенсии, но даже по пенсионному возрасту, который при рассмотрении оказывается самым высоким в Европе в сравнении с продолжительностью здоровой жизни.

В 50 лет возраст дожития у женщин оказывается на два года выше, чем у мужчин. Это связано с тем, что до 50–55 лет смертность женщин от сердечно-сосудистых заболеваний минимальна в отличие от мужчин. Но после 55 лет она резко повышается. И поэтому к 60 годам ожидаемая продолжительность жизни мужчин и женщин практически сравнивается, а при дожитии после 65 лет женщины имеют более низкий возраст по продолжительности здоровой жизни. После 65 лет мужчины в России в среднем проживают здоровой жизнью 6,7 года, то есть до 71,7 лет, а женщины – всего 5,8 года, то есть 70,8 лет – на один год меньше. Таковы данные Всемирной организации здравоохранения за 2011 г.

Эти данные усиливают вывод о том, что при нынешнем уровне продолжительности здоровой жизни женщин России пенсионный возраст поднимать нельзя. Он и так предельно высок. Поэтому усилия, в том числе Министерства финансов, нужно направлять не на то, чтобы урезать бюджетные расходы на здравоохранение, что происходит реально в последние два года. Наша пенсионная система и так хуже, чем в странах, близких к России по уровню экономического развития (Польша, Венгрия, Эстония, Словения, Португалия, Греция), которые по показателю ВВП на душу населения отличаются от России всего на 10–15%<sup>3</sup>.

**Оценивая пенсионную систему России как худшую среди всех стран при достигнутом уровне экономического развития, мы имеем в виду показатель не только пенсионного возраста, но и пенсионного обеспечения – отношение пенсий в данном году к достигнутому уровню заработной платы.**

Чтобы приукрасить существующие нормы в России, довольно часто относят пенсию не к существующему уровню зарплаты, а к уровню зарплаты, с которой она была начислена, то есть к зарплате прошлых лет. Но пенсионер живет на существующую пенсию в данном году, при данных розничных ценах на товары

---

<sup>3</sup> В России ВВП на душу населения по паритету покупательной способности составляет 22 тыс. долл., в Португалии и Греции – 25 тыс. долл., а в Польше и Венгрии – около 20 тыс. долл.

и услуги, которые он потребляет. И сравнением его пенсии с начисленной в прошлые годы зарплатой никак нельзя измерять уровень его сегодняшней жизни.

### **Что необходимо сделать, чтобы обоснованно повысить пенсионный возраст в России?**

Надо увеличивать ожидаемую продолжительность здоровой жизни, например, с существующих 60 лет до, скажем, 65 лет. И тогда возраст выхода на пенсию у мужчин и у женщин можно будет повысить на пять лет.

Главный резерв для этого увеличения – сокращение смертности мужчин в трудоспособном возрасте (в 2012 г. в возрасте 45–60 лет при дожитии умерло не более 150 тыс. мужчин). По женщинам основное внимание надо уделить сокращению смертности в возрасте 55–70 лет (в 2012 г. при дожитии здесь умерло более 153 тыс. женщин). Смертность и мужчин, и женщин этих возрастов в России втрое выше, чем в западных странах, в то время как общая – только на 40%.

Для этого прежде всего нужно сокращать смертность от сердечно-сосудистых заболеваний – их уровень в расчете на 100 тыс. населения в России в три раза выше, чем во Франции, и в два раза, чем в Польше, где уровень экономического и социального развития примерно такой же, как в России.

На наш взгляд, вдвое сократить смертность от сердечно-сосудистых заболеваний – до уровня современной Польши – можно к 2025 г. Это станет решающим вкладом в увеличение ожидаемой продолжительности здоровой жизни и у мужчин, и у женщин до уровня Польши, что позволит на пять лет продлить срок выхода на пенсию.

Эта мера к тому же пополнит трудовые ресурсы России на 150 тыс. чел. ежегодно к середине 2020-х годов и позволит отказаться от чрезмерной миграции лиц неквалифицированного труда, к тому же преимущественно нерусской национальности.

**Продление ожидаемой продолжительности здоровой жизни – вот подлинный критерий оценки эффективности социальной политики и охраны здоровья.**

### **Литература**

1. Вишневецкий А., Васин С. и Районов А. Продолжительность жизни и возраст выхода на пенсию // Демоскоп Weekly. – 2012. – 21 мая. – № 511, 512. – 3 июня.

# Исламская традиция и отношение к богатству мигрантов-мусульман\*

**Г.С. СОЛОДОВА**, доктор социологических наук, Институт философии и права СО РАН, Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, Новосибирск. E-mail: gsolodova@gmail.com

Духовно-нравственные положения, содержащиеся в религиях, дают мощные морально-этические ориентиры, обладают пока еще недостаточно изученным потенциалом влияния на сознание и поведение людей, в том числе в сфере хозяйственной и экономической жизни. В работе дан некий исторический экскурс отношения к богатству в исламе.

На основе опросов мигрантов-мусульман автор делает вывод о том, что наряду с ростом общей религиозности усиливается их стремление жить в соответствии с предписаниями ислама.

*Ключевые слова:* мигранты, предписания ислама, идеология, экономика, отношение к богатству

Развитие современной экономики, процессы глобализации и миграции рабочей силы вызывают необходимость учета социокультурных основ и особенностей ведения хозяйственной жизни представителей разных конфессий. Важность обращения к мировоззренческой роли религии, по-видимому, не требует развернутой аргументации. Ограничимся констатацией того, что в основе выделения и названия западно-христианской, исламской, индо-буддийской и дальневосточно-конфуцианской цивилизаций данный фактор стал определяющим. С полным основанием можно говорить о многовековой зависимости, если не детерминации и подчиненности социальных и экономических взглядов религиозным. Отметим, что значимость религиозных идей как регуляторов хозяйственной жизни может проявляться не напрямую и носить невыраженный характер.

Целесообразность обращения к положениям ислама обусловлена тем, что в своей каждодневной практической деятельности, а также в перспективных планах мигранты-мусульмане в большей степени могут руководствоваться не ценностями довольно секуляризованного российского общества, а требованиями,

---

\* Исследование проведено при финансовой поддержке РГНФ, проекты № 13-03-00351 и № 09-03-00491а



предъявляемыми их религией. Это означает, что религиозное мировоззрение оказывается определяющим императивом в выстраивании не только личных, но и общественных связей, что напрямую влияет на социальные отношения в целом.

Обратимся к такому аспекту экономической культуры и экономического сознания, как отношение к богатству, собственности. История Востока дает разные, порой взаимоисключающие примеры отношения к богатству, материальным ценностям, жизненному комфорту и удобству. Считается, что сам Пророк, будучи уже могущественным повелителем Аравии, не тяготел к роскоши, оставался «простым человеком, каким был вначале». В его образе жизни сохранялась патриархальная простота, в жилище – чуть ли не бедность. Дела, которые он мог сделать сам, никогда не поручал другим. Сам чинил свою одежду, помогал женам в их домашних занятиях. Как говорила одна из его жен – Аиша: «Его работа была затяжным дождем». Хотя Мухаммед высоко ценил приличную внешность: «Богу неприятно, – когда Он видит, как люди в беспорядочном виде показываются братьям своим», одевался просто, не носил золота, имел всего лишь несколько плащей [2, 3].

Положения раннего ислама призывают избегать любых проявлений материальных излишеств, быть свободным от алчности. «Ранних суфиев отличали отрешение от всего мирского... культ бедности (факр). Суфий должен был добывать средства на жизнь либо личным трудом, либо нищенством, всецело отрешиться от земных забот, положившись на Бога. Нищенствующим аскетам (которых называли также факирами или дервишами), в частности, подобало собирать милостыню только на один день, ибо запастись средствами или пищей впрок считалось нарушением этого принципа...» [4]. Духовные общины дервишей, существовавшие в Средней Азии, которые до известной степени можно приравнивать к черному духовенству христианства, ставили «задачей своей жизни благочестие, молитву и бедность». Однако «несмотря на то, в их общинах или орденах накапливались значительные богатства» [5, 6].

Аналогичным было отношение к материальному достатку и первых преемников и последователей Мухаммеда. Первые «выборные» халифы и их военачальники придерживались неприятельного образа жизни обитателей пустыни – «жили просто, бедно». Рассказывают, что второй после Пророка верховный

правитель Омар (634–644 гг.), «питался одним ячменным хлебом да финиками и спал на тюфяке, набитом пальмовыми волокнами. В поездках на богомолье он не позволял себе никаких палаток; женщины от него отдалялись, потому что пугались такой скудной жизни в доме его» [2]. Справедливости ради скажем, что так было не всегда. До этого, будучи еще наместником Медины, Омар, напротив, выделялся своим стремлением к роскоши. Как свидетельствуют современники, его багаж по пути в Медину размещался на 30 верблюдах. Говорили, что никто иной не тратил так много денег на духи, одежду и лошадей, как он. В прачечной местные жители специально платили деньги, для того чтобы их одежду стирали вместе с одеждой Омара и она пропитывалась запахом его духов [6].

Можно предположить, что изначальное отсутствие привязанности к богатству и к материальному в целом связано с кочевым образом жизни арабских племен, который предполагает неприязнительность и, по своей сути, не только не способствует накопительству, собиранию богатств, но, наоборот, ведет к бытовой неприхотливости и невзыскательности.

Однако многочисленные внешние завоевания, начатые еще при Мухаммеде и активно продолженные халифами, способствовали очень быстрому распространению вкуса к богатству, стремления к нему. В разное время мусульманами были завоеваны и покорены Испания, Индия, Египет, Иранское царство, Армения, Грузия, часть Византии. В состав Багдадского халифата входили Северная Африка, Аравия, Передняя Азия, Ирак, Иран, значительные территории в Закавказье и Средней Азии. В результате последователи ислама оказались владельцами достижений и несметных богатств византийской, персидской и вестготской культур, что многократно усилило стремление к богатству, пышности и комфорту. Как отмечает Гаури, «лишь первое поколение останавливалось еще как бы в каком-то ужасе перед мирскими богатствами, которые Аллах ниспослал своим исповедникам». Любить и ценить богатства, пользоваться ими научились скоро, тем более что знатные жители арабских городов еще до принятия ислама восприняли некоторые элементы роскоши соседних культур [2].

В исламе осуждаются чрезмерное потребление и неумеренное стремление к богатству. Одобряется только «правильное», критерием которого служит соблюдение религиозных требований

и запретов на некоторые виды экономической деятельности. Принципиально важно, каким путём богатство заработано и как используется.

Развитию института частной собственности в значительной степени способствовали активное развитие торговых связей и заключение коммерческих сделок. Частная собственность принимается и ценится, а право собственности освящено шариатом. Определяющим в отношении к собственности является ее рассмотрение как принадлежащей Аллаху: «Ему принадлежит то, что в небесах, и что на земле, и что между ними, и что под землей» [Коран, 20:5]. Нарушение прав собственности строго наказывалось. «Вору и воровке отсекайте руку в воздаяние за то, что они сделали», говорится в Коране. По аналогии с богатством отношение к собственности, нажитой не трудом, а, например, ростовщичеством, негативное.

Можно предположить, что предписание Корана, запрещающее взимание ссудного процента, не способствовало развитию кредитно-финансовых институтов, предпринимательства. Осуждение экономических рисков, тяготение к сохранению стабильности, определенному консерватизму также замедляли активное развитие экономико-хозяйственной деятельности. Характерной для мусульманской экономической культуры и сознания является высокая ориентированность на коллективистские – общинные, родовые и родственные связи и ценности. Мусульманская община призвана исполнять не только религиозные функции, но и должна облегчать решение также материальных и хозяйственных проблем ее членов. Подобное религиозное предписание препятствует усилению влияния личных эгоистических интересов человека на его экономико-хозяйственную деятельность, поведение.

Не будет преувеличением сказать, что материальной составляющей жизни в исламе уделялось и уделяется большое внимание. «Мусульманское право и этика исходили из того, что наиболее естественным и подобающим мусульманину является образ жизни зажиточного, экономически независимого горожанина, не связанного с государственной службой. Идеал мусульманской этики – не воин, борец за веру, а добропорядочный бюргер, имеющий достаточно средств, чтобы на досуге предаваться благочестию. Эта мысль нигде не сформулирована в таком решительном виде, но к ней приводит знакомство с этико-религиозными сочинениями» [7]. Не противоречит этому и приписываемое

Мухаммеду высказывание: «Приобретение – религиозная обязанность каждого мусульманина». О значимости достатка говорят и рекомендации по выбору достойной жены: «Выбирают жену по четырем качествам: за ее богатство, положение в обществе, красоту и богобоязненность» [8]. Отметим, что материальному, имущественному обеспечению женщины в исламе придается большое значение, оно считается богоугодным делом. Возможно, это связано с личными, семейными обстоятельствами жизни самого Пророка, у которого не было сыновей. Историки свидетельствуют, что в силу этой и других причин, связанных с последствиями отказа мужа от жены, женщины порой до такой степени обременяли себя дорогими тканями и разными яркими украшениями, что едва могли двигаться.

Ислам не пренебрегает необходимостью создания материальных условий для жизни человека и не принуждает к отречению от мирских благ, он проповедует достижение социальной гармонии. Ценится умеренность хозяйственной жизни. Как и в христианстве, материальное неравенство воспринимается как должное – будучи равными перед Богом, люди не являются одинаковыми от рождения. Исходя из этого, дальнейшее их неравенство – следствие и продолжение изначально заложенного.

Опираясь на тезис о влиянии религии на экономическую жизнь общества и хозяйственную деятельность индивидов, но не претендуя на окончательные выводы, обратимся к рассмотрению хозяйственно-экономических представлений современных последователей ислама. В качестве эмпирического объекта анализа были выбраны мигранты из республик Средней Азии. Весной 2009 г. опрошено (частично проинтервьюировано) 190 человек. Летом 2013 г. выборка была дополнена данными опроса ещё 363 мигрантов. В 2009 г. распределение мигрантов по своему предыдущему месту жительства было следующим: Киргизия – 40%, Узбекистан – 26%, Таджикистан – 16%. В 2013 г. наибольшее число опрошенных респондентов приехало из Таджикистана – 35%, из Киргизии и Узбекистана – по 26%.

По результатам обоих исследований среди мигрантов преобладают мужчины (67–71%). Возрастное разделение подтверждает – к миграции, тем более трудовой, более склонны люди молодые: в 2009 г. все опрошенные были активного трудоспособного возраста – до и включительно 50 лет. В 2013 г. 88%

респондентов были в возрасте до 49 лет («Отработав здесь 5–6 месяцев, можно сыграть свадьбу, построить дом»). Еще одно, важное в рамках данной статьи дополнение. Когда мы говорим о мигрантах из Средней Азии, речь идет о представителях народов, традиционно исповедующих ислам, в некотором роде о «традиционных», «этнических» мусульманах. Проведенные исследования подтверждают – можно говорить о массовой (примерно 97%) приверженности исламу [1]. Безусловно, высокая доля мигрантов, идентифицирующих себя как верующих, не означает одинаковой и однозначно высокой степени их религиозности. Среди приезжих есть и не строго придерживающиеся предписаний ислама, и те, кто в полной мере следует законам шариата. Однако в любом случае неверующий мигрант – это большая редкость.

Сразу отметим, что жёсткой миграционной статистики не ведётся, поэтому говорить о репрезентативности выборки можно весьма условно. Достоверность полученных результатов обеспечивалась методическим инструментарием, большим числом и разнообразием мест и условий проведения опроса, а также групп опрашиваемых мигрантов. Для выявления и отслеживания динамики происходящих изменений часть вопросов входила в обе анкеты. Близость результатов, полученных в обоих исследованиях, позволяет рассчитывать на их дескриптивное соответствие протекающим процессам.

Материалы наших исследований показывают повышение значимости материальной сферы в жизни мигрантов-мусульман (табл. 1). Однако это объясняется не только ростом религиозного влияния и усилением роли ислама. Свои коррективы, и вполне прозаичные (надо на что-то жить), во взгляды мигрантов вносит повседневная жизнь.

**Таблица 1. Распределение ответов мигрантов-мусульман на вопрос: «Согласны ли Вы с тем, что достижение достатка – обязанность каждого человека?» (2009–2013 гг.), %**

Степень согласия	2009	2013
Да, полностью согласен	60,2	76,9
Не совсем согласен	17,0	12,3
Совершенно не согласен	0,6	1,7
Не знаю, мне трудно сказать	22,2	9,1
Итого	100,0	100,0

Наряду с этим можно говорить о взвешенном, не безудержном стремлении к богатству и достатку. Так, при ответе на вопрос: «Как Вы относитесь к тому, что наиболее подобающим для человека является быть зажиточным, состоятельным?», вариант ответа «да, бедным для человека быть стыдно» выбрали 19% мигрантов, чуть более 40% опрошенных считают, что «нет, зажиточность, состоятельность не главное».

Ещё один религиозный регулятор социальных и хозяйственно-экономических отношений – благотворительность, милосердие. Оказание помощи малоимущим, обездоленным, престарелым, сиротам – один из столпов ислама: «Сироту ты не притесняй, а просящего не отгоняй, а о милости твоего Господа возвещай» [Коран, 93:9–11]. Для оказания помощи нуждающимся в исламе установлен закят – обязательное пожертвование богатых в пользу неимущих. Наряду с пятикратной молитвой, постом и паломничеством он относится к пяти основным правилам для всех мусульман. Помимо этого существовала и разовая помощь, милостыня «по душевному порыву»: «И знайте, что если вы взяли что-либо в добычу, то Аллаху – пятая часть, и посланнику, и родственникам, и сиротам, и бедным, и путнику...» [Коран, 8:42]. При этом, что совпадает с православными взглядами, помогать нуждающимся нужно не как слугам или более низшим созданиям, «но как братьям». В мусульманстве проповедуется: «Не делайте тщетными ваши милостыни попреком и обидой» [Коран, 2:266].

Расточительность как таковая, в том числе и при подаче милостыни, не поощряется. Известна история об арабе, продавшем себя в рабство для того чтобы накормить гостей, однако такой тип поведения в исламе не находит поддержки, напротив, осуждается. Важным представляется соблюдение меры. «И давайте родственнику должное ему, и бедняку, и путнику и не расточай безрассудно, – ведь расточители – братья сатаны, а сатана своему Господу не благодарен» [Коран, 17:28–29].

Не обобщая и не распространяя полученные результаты на другие регионы и сферы деятельности, тем не менее заметим – наряду с ростом общей религиозности мигрантов усиливается их стремление следовать нормам и жить в соответствии с предписаниями ислама (табл. 2). Это подтверждает изменение значимости этнических, религиозных и родственных связей в выборе деловых партнеров [1].

**Таблица 2. Распределение ответов мигрантов-мусульман на вопрос: «Какие религиозные предписания Вы соблюдаете?» (2009–2013 гг.), %**

Религиозные предписания	2009	2013
Молитва	69,9	84,4
Чтение религиозной литературы	50,6	76,2
Милостыня, закят	77,3	89,5

Религии являются наиболее традиционными и, возможно, самыми мощными идеологическими системами. Применительно к определенным историческим периодам и регионам это не вызывает сомнений. Потребность человека в духовно-нравственной и практической системе координат, в том числе в хозяйственно-экономической деятельности, довольно устойчива. Исламская традиция предлагает некие довольно универсальные, отчетливые принципы выстраивания социальных и хозяйственно-экономических взаимодействий, которые управляют ориентацией и поведением личности. Осмысление этих убеждений будет способствовать лучшему взаимопониманию мигрантов и принимающего общества и предупреждению их взаимной обособленности.

### Литература

1. Солодова Г. С., Краснополяская И. И. Мигранты из Средней Азии – сфера труда и не только // ЭКО. – 2014. – № 8. – С. 32–42.
2. Гаури И. Исламъ въ его вліяніи на жизнь его последователей. – Ташкентъ: Типо-литографія братьевъ Каменскихъ, 1893. – С. 60–61.
3. Нысанбаев А. Н., Курмангалиева Г. К., Коянбаева Г. Р., Кенисарин А. М., Сейтахметова Н. Л. Аль-Фараби и развитие восточной философии. – Астана: Елора, 2005. – С. 98.
4. Волков В. Г. Суфизм. Справка //Отечественные записки. – 2003. – № 5. – С. 123.
5. Балкашин Н. Н. О киргизах и вообще о подвластных России мусульманах. – СПб: Типография Министерства внутренних дел, 1887.
6. Бартольдъ В. Халифъ Омаръ II и противоречивые известія о его личности / Христіанскій Востокъ. Серія, посвященная изучению христіанской культуры народовъ Азіи и Африки. Томъ VI. Выпускъ III. Изданіе Россійской Академіи Наукъ. – Петроградъ: Россійская государственная академическая типографія, 1922. – С. 209.
7. Очерки истории арабской культуры (V – XV вв.). – М.: Наука, 1982. – С. 207.
8. Аль-Бухари. «Никах», VI. 123; Муслим, «Рада», 53. Цит. по: Витол А. В. Из истории Османской империи начала XVIII в. Деятельность Дамада Али-паши (1713–1716) /Востоковедение. Вып. 20. ЛГУ. 1977.

# ОСНОВЫ ОПЦИОННОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ АКТИВОВ КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА

**Г.М. МКРТЧЯН**, доктор экономических наук. E-mail: Gagik @ ieie.nsc.ru

**Л.В. СКОПИНА**, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирский государственный университет. E-mail: l.v.skopina@gmail.com

**М.В. РЫМАРЕНКО**, Новосибирский государственный университет.  
E-mail: mvrymarenko@gmail.com

Исследуется опционная методика оценки активов и проектов с высокой степенью неопределенности. Описаны виды реальных опционов и возможности встраивания их в стратегию проекта. Приведена опционная модель оценки стоимости месторождения на ранней стадии принятия решения о вводе в эксплуатацию с учетом рисков и неопределенности.

*Ключевые слова:* нефтегазовая отрасль, оценка проектов, реальные опционы, модели оценки

Сегодняшняя сложная геополитическая обстановка в международном экономическом пространстве крайне отрицательно отражается на российской экономике. В этой связи возрастает актуальность поиска решений для обеспечения устойчивого роста в ее отраслях.

За время, когда государство могло инвестировать значительные средства в развитие высокотехнологичного производства и интеллектуального капитала, стране не удалось слезть с «нефтяной иглы» и создать собственные импортозамещающие технологии, позволяющие развитым странам снижать издержки производства углеводородного сырья, увеличивая тем самым маржинальную составляющую цены. Необходимость покупать такие технологии и сервисные услуги за валюту приводит к увеличению издержек российских компаний, ставя их на грань рентабельности. Более того, сейчас уменьшаются и без того незначительные капитальные вложения в геологоразведку, что еще более осложнит ситуацию в сфере добычи в средне- и долгосрочной перспективе.



Таким образом, актуальной становится тема инвестиций в проекты (или активы), имеющие тенденцию к будущему росту стоимости.

Дефицит финансовых ресурсов вынуждает с большей тщательностью проводить отбор эффективных инвестиционных проектов, способных дать не только (и не столько) краткосрочный эффект, но и перевести в перспективе российскую экономику на «новые рельсы», дать мультипликативный эффект, спровоцировать развитие смежных отраслей, инфраструктурных проектов.

При разработке нефтегазовых объектов (особенно в новых перспективных, но малоисследованных районах) достаточно велик риск того, что ожидаемый результат будет достигнут не в полной мере. Поэтому в процессе реализации проекта могут возникать моменты, когда, возможно, получив дополнительную информацию или опыт, имеет смысл приостановить, отложить его или, наоборот, ускорить.

При формировании инвестиционного портфеля для его рационализации и оптимизации инвестор обращается к специалистам по оценке инвестиций. В зависимости от стадии реализации проекта на этапе проведения оценки более предпочтительными оказываются то одни, то другие инструменты.

Традиционные инструменты оценки дают хорошие результаты в ситуации стабильно работающего бизнеса. Но новые проекты всегда сопряжены с высокими геологическими, научно-техническими, геополитическими, экологическими, управленческими и другими рисками [1].

Возможности использования метода дисконтирования денежных потоков (DCF) для оценки бизнеса с высоким потенциалом роста существенно ограничены вследствие широкого разброса вероятностей возможных сценариев развития. И, как правило, итоговая усредненная оценка инвестиций очень далека от полученных в ходе реализации каждого из сценариев, что дает право усомниться в ее адекватности [2].

Традиционные методы не всегда применимы и при анализе проектов с высокой неопределенностью относительно управляющих параметров его развития (что характерно для большинства проектов разработки месторождений углеводородов, особенно на ранних стадиях). Высокая неопределенность порождает

значительные риски, а в рамках DCF-анализа риск воспринимается исключительно как негативный фактор, уменьшающий итоговую стоимость проекта. Но при вложениях в высокорисковые проекты, как показывает практика, возможно получение значительно более высоких доходов. С этой точки зрения риск является фактором, увеличивающим ценность проекта, поскольку дает шанс получения сверхприбыли.

Абсолютно неэффективен метод DCF при оценке проектов с высокой долей нематериальных активов и/или основанных на проведении масштабных НИОКР. У таких проектов длительный срок окупаемости, а рентабельность инвестиций базируется на стоимости опционов, присущих проекту. Многие проекты с высокой долей НИОКР представляют собой последовательность опционов, так как научные изыскания в какой-либо области влекут за собой практически бесконечные возможности расширения исследований и развития проекта [3–5].

Итак, инвестор имеет дело с активом, которому присуща большая степень неопределенности, тем более если речь идет об инновационном проекте в нефтегазовой отрасли. Недоучет этого факта при оценке эффективности проекта может привести в итоге к значительным финансовым потерям, а зачастую – и показать бесперспективность его разработки.

### **Предпосылки возникновения и применения новых методов**

Термин «реальный опцион» был введен крупным американским специалистом по теории финансов С. Майерсом около 30 лет назад, а в середине 1990-х годов теория реальных опционов получила широкое распространение в западной практике для оценки инвестиционных возможностей в реальном секторе [6].

Основные отличия метода опционов от традиционной теории (DCF) связаны со следующими факторами. Во-первых, метод DCF рассматривает риски и неопределенность проекта исключительно как негативный фактор, уменьшающий стоимость, в то время как с точки зрения теории реальных опционов риск способствует увеличению ценности проекта, так как приносит вероятность не только потери вложенных средств, но и получения сверхдоходов. Во-вторых, DCF-анализ упускает из виду ключевую роль менеджеров, управляющих проектом.

Роль менеджера сводится к тому, что он должен внимательно следить за тем, чтобы проект развивался по заранее определенному, наиболее вероятному сценарию. Но в реальности активный менеджер может сделать (и делает) гораздо больше. Он способен остановить негативные процессы при осуществлении проекта или уменьшить их влияние, развить позитивные черты, тиражировать опыт на других объектах, а также отсрочить начало реализации проекта или его этапа до получения новой информации, имеющей коммерческую ценность. В соответствии с новыми условиями он может изменить корпоративную, финансовую или инвестиционную стратегию, сократить в контрактах негативную сторону рисков, увеличив позитивную, воспользоваться новыми возможностями финансирования проектов и корпораций, оперативно изменяя структуру и стоимость капитала.

Опционный подход является развитием DCF-анализа, так как также базируется на принципах дисконтирования, т.е. уменьшения стоимости денег со временем. Величина дисконта может варьироваться в зависимости от этапа реализации проекта. Но он позволяет включить в анализ дополнительные факторы и использовать принципы финансовой математики, поскольку рассматривает проект в виде системы опционов, которые могут быть либо исполнены, либо нет при различных вариантах развития ситуации в будущем. По сути, опционный подход к оценке направлен на максимизацию чистой приведенной стоимости по всем возможным состояниям и вариантам развития проекта.

Теория реальных опционов представляет собой комплекс экономических, финансовых и управленческих подходов к прогнозированию денежных потоков с учетом неопределенности различных факторов, влияющих на функционирование объектов оценки. Метод реальных опционов – это не только и не столько процедура оценки, а в большей степени – искусство собственника или менеджера в принятии инвестиционных решений.

Все способы оценки основываются на том, что у владельца опциона существует принципиальная возможность принимать в некие моменты времени решение относительно его исполнения. Еще не зная результата конечной стоимости компании, не имея полной информации, инвестор начинает вкладывать деньги в проект. Но существует такой момент времени, когда он может, получив дополнительную информацию или опыт, приостановить

проект, отложить дальнейшее его развитие или же вообще от него отказаться. Метод опционов позволяет учесть возможность оптимального управления в условиях неопределенности.

Результатом использования опционной модели является план управления компанией или свод обоснованных рекомендаций по действиям в тех или иных условиях в будущем.

Реальные опционы позволяют оптимизировать по времени масштабные капиталовложения, позволяя поэтапно инвестировать и в то же время накапливать информацию и увеличивать вероятность и уровень прибыльности каждого этапа инвестиций.

Выделяют три основных признака бизнеса, указывающих на возможность получения адекватной оценки с помощью реальных опционов:

- сильный менеджмент, постоянный поиск возможностей для увеличения стоимости бизнеса;
- лидирующие позиции в какой-либо сфере бизнеса или перспективный бизнес;
- компании, работающие на новом рынке, перспективы которого не совсем ясны, и потенциал роста этих компаний четко оценить достаточно сложно [7].

Методический подход, связанный с развитием оценки стоимости методом реальных опционов, в российской практике исследуется все чаще [8], но тем не менее еще не получил широкого распространения в нашей стране, в то время как в зарубежной практике он весьма популярен.

### **Виды реальных опционов**

При стоимостной оценке объектов методом реальных опционов важно помнить, что опционы можно обнаружить в балансе, на стороне как активов, так и обязательств. Опционы на стороне активов обеспечивают гибкость и создают стоимость, если связанные с ними издержки ниже приносимых ими выгод. Опционы на стороне активов соответствуют финансовым опционам типа колл (Call). При этом реальные опционы колл обычно предоставляют возможности дополнительного инвестирования при удачном ходе реализации проекта. Опционы на стороне обязательств оказывают воздействие на величину затрат на капитал, они аналогичны финансовым опционам типа пут (Put). Реальные опционы пут привносят в проект возможность полного или

частичного прекращения инвестирования в случае его неблагоприятного развития.

Последовательные инвестиции являются аналогом комплекса взаимосвязанных проектов, осуществляемых последовательно. Предполагается, что каждый предыдущий проект создает условия для осуществления следующего, возможности реализации которого вариативны: можно выбирать подходящий момент для его начала, можно вообще отказаться от дальнейшей реализации.

Проекты разработки месторождений представляют собой сложный последовательный реальный опцион, связанный со стратегией инвестирования, а именно: выбор объемов и момента вложений, переход от разведки к разработке и эксплуатации, консервации или расконсервации скважин, применению методов интенсификации добычи [9–10].

Именно этот вид реальных опционов присущ также проектам, осуществляющим НИОКР. Зачастую такие проекты представляют собой бесконечную последовательность подобных опционов. Это, безусловно, требует применения нетрадиционных методов оценки их стоимости и эффективности.

Как специальный вид выделяют проекты, называемые стратегическими инвестициями, или стратегическими опционами, отличительная особенность которых заключается в том, что их не следует реализовывать, основываясь на результатах применения традиционных методик, так как они имеют нулевое или отрицательное значение чистой приведенной стоимости и других показателей экономической эффективности. Но стратегия развития требует принять такие проекты – отсюда название. Цель их принятия – возможность реализовать последующие проекты, осуществление которых зависит от первого и которые, как ожидается, будут высокоприбыльными.

Среди стратегических опционов выделяют так называемые опционы входа, когда инвестируют с целью входа на крайне непредсказуемый рынок, где возможны сверхприбыли (например, рынок страны с высокими экономическими или политическими рисками).

Опцион на смену деятельности – наиболее общий тип опционов. Варьирование разнообразием и объемами продукции, как в большую, так и в меньшую сторону, является важным элементом гибкости, которую надо специально встраивать в тех-

нологию. Отметим, что особенно легко варьировать объемом и разнообразием, если фирма не производит, а лишь продает продукцию. Распределение функций по бизнес-единицам тоже является дополнительной возможностью, придающей гибкость проекту в целом.

По сути, опцион на смену деятельности в рамках проекта представляет собой портфель опционов, состоящий как из опционов типа колл, так и типа пут. Такие опционы наделяют проект гибкостью, позволяющей резко переходить с производства одного вида продукции (деятельности) на другой или переносить операции с одного предприятия на другое.

Опцион на расширение проекта аналогичен финансовому американскому опциону типа колл, а на сокращение и прекращение проекта – типа пут.

Все описанные выше виды опционов являются опционами на стороне активов, их значение состоит в первую очередь в том, что они придают отдельным проектам и бизнесу в целом гибкость. В самом широком смысле такую гибкость можно рассматривать как одно из средств управления риском [11].

Ранее риск понимался в менеджменте исключительно как опасность, однако это верно только в отношении природных и техногенных катастроф, но не в случае экономики и менеджмента. С развитием теории реальных опционов ситуация изменилась. Настоящий подход к риску таков: в понятие риска входят как неожиданные отрицательные, так и положительные стороны. Анализ положительных выходов из неблагоприятных ситуаций и есть одна из сторон проектирования реальных опционов.

Оценка инвестиционных проектов методом опционов показала свое преимущество, поскольку влияние рисков было включено в модель и адекватно оценено [12]. Например, на востоке страны на развитие и вовлечение лицензионных участков в оборот влияет наличие трубопровода. Некоторые проекты не были бы выгодны без доступа к трубопроводу, но теперь они стали рентабельными из-за появившихся экспортных возможностей. Получили также развитие сопряженные отрасли и регионы.

Важным моментом при использовании моделей опционного ценообразования для оценки стоимости опционов на природные ресурсы является эффект запаздывания развития, влияющий на стоимость этих опционов. Так как ресурсы не могут быть

извлечены мгновенно, требуется время от момента принятия решения о добыче ресурса до фактического начала добычи. Простым приспособлением к такому запаздыванию может служить приведенная стоимость развития ресурса с учетом срока запаздывания.

Реальные опционы на стороне пассивов – это своего рода источники финансирования проекта. Вследствие того, что источники финансирования бизнеса или проекта формируются обычно в пассивной части баланса, то и реальные опционы, связанные с источниками средств, называются опционами на стороне обязательств и собственного капитала.

Формирование стоимости таких реальных опционов связано с возможностью решения следующих основных проблем:

- оценка стоимости источников капитала, привлекаемого посредством выпуска гибридных ценных бумаг, обладающих свойствами опционов (конвертируемый долг, долг с правом участия в прибылях, долг с варрантом или обеспечением активами компании, привилегированные акции, облигации с правом их отзыва эмитентом и др.);
- расчет реальной структуры капитала и финансового рычага, с которым работает компания;
- оценка схем финансирования проектов и сделок с привлечением большого количества заемного капитала (LBO (leveraged buy out), MBO (management buy out) и т. п.).

Реальные опционы на стороне собственного капитала не единичны, так как бизнес всегда привлекает различные источники финансирования. Поэтому данные опционы оказывают взаимное влияние на величину средневзвешенных затрат компании на капитал, а в случае публичных компаний – на стоимость их акций.

Еще один пример опциона на стороне обязательств – лизинг. В большинстве случаев операционный лизинг дает арендатору право на прекращение аренды после выплаты соответствующей денежной суммы (что аналогично американскому опциону пут) или право на покупку арендуемого оборудования по заранее установленной (остаточной) цене по завершении срока лизинга (европейский опцион колл). Американский опцион может быть исполнен в любое время, вплоть до даты реализации включительно, а европейский – только в дату исполнения.

В процессе расчета точной структуры капитала и финансового рычага компании и/или проекта специалисты также имеют дело с реальными опционами на стороне пассивов.

В том случае, если капитал компании обладает сложной структурой (собственный капитал, традиционный долг, конвертируемые облигации, привилегированные акции и т. п.), то, используя опционный подход, зачастую можно более точно установить истинную стоимость «нетрадиционных» источников капитала. Например, при выпуске конвертируемых облигаций с правом отзыва к рыночной оценке суммы привлеченного капитала добавится премия за право отзыва. Таким образом, удельный вес этого источника в общей структуре капитала компании, скорее всего, увеличится, следовательно, изменится и финансовый рычаг эмитента. Поэтому на стадии принятия решения о привлечении подобного источника финансирования использование опционного подхода дает возможность менеджменту принять более аргументированное и обоснованное решение.

Кроме того, применение опционного подхода позволяет решать проблему расчета суммы взноса собственного капитала в бизнес (проект), в частности, оценки нематериальных активов компании (проекта), например, при поиске финансирования из венчурных источников.

### **Оценка проекта как реального опциона**

Инвестиционный проект является комбинацией реальных опционов, так как зачастую содержит в себе опционы и на выбор времени начала проекта, и на осуществление последовательных инвестиций, и роста и сокращения бизнеса. Результат их совместного действия и определяет стоимость компании. Однако анализ и моделирование составных опционов при проведении оценки и разработке бизнес-стратегий пока являются экзотикой. Тем не менее попытки подобных расчетов предпринимаются в российской практике, в том числе с использованием адаптации модели Блэка-Шоулза для оценки финансовых опционов [13].

Проекты разработки месторождений представляют собой, по сути, сложный реальный опцион, связанный со стратегией инвестирования – выбор объемов и момента вложений, переход от разработки к эксплуатации, консервации/расконсервации скважин, применение методов интенсификации добычи и т. п.



Управляющим параметром и основным источником неопределенности часто становится цена актива, лежащего в основе опциона. При опционной оценке проектов в нефтегазовой отрасли базовым активом почти всегда является нефть. Для моделирования цены на нефть используется ретроспективный анализ стохастических процессов изменения цены. Имея достоверный процесс, позволяющий определять будущую цену с высокой долей вероятности, можно оценить проект как стоимость опциона.

Для оценки инвестиций в природные ресурсы методом опционов базовой является модель Бреннана и Шварца, опубликованная в 1985 г. [14]. Данная модель основана на подборе дублирующего портфеля, поток платежей по которому воспроизводит оцениваемый денежный поток от проекта. Далее решается задача оценки стоимости месторождения, при условии варьирования уровня добычи в зависимости от текущих цен на ресурс. Для получения искомой оценки выводится система дифференциальных уравнений на основе сопоставления денежных потоков от проекта с потоком доходов, генерируемых дублирующим проектом портфелем.

Анализ чувствительности опционных оценок приводит к следующим выводам: опционная оценка – возрастающая функция текущей цены и процентной ставки (задержка эксплуатации ведет к отсрочке первоначальных расходов, которые на это время могут быть вложены в финансовые активы, пока опцион не будет исполнен, и эти инвестиции выгоднее, когда процентная ставка высока); и убывающая функция доходности, удобства владения, издержек извлечения, первоначальных инвестиций.

Изучение чувствительности опциона к его главным определяющим факторам приводит к заключению о том, что реальный опцион на отсрочку ведет себя подобно финансовому. Поэтому аналогия между реальными и финансовыми опционами в данном случае уместна не только качественно, но и количественно.

Основной задачей является формирование стратегии разработки месторождения, которая обеспечит максимизацию стоимости проекта. Алгоритм проведения оценки участка недр с помощью метода реальных опционов можно описать следующим образом:

- разбиение проекта на этапы согласно графику инвестирования и закрепления промежуточных результатов;
- анализ управляющих параметров, выбор значимых, определение фазовых переменных;

- выбор процесса моделирования динамики параметра базисной неопределенности;
- включение при необходимости (определяемой предыдущим анализом) в управляющий параметр дополнительных факторов риска (например, геологического);
- построение инвестиционного портфеля, имитирующего проект;
- моделирование системы уравнений, отражающей изменения стоимости портфеля во времени;
- построение граничных условий для определения пороговых значений фазовых переменных;
- оценка стоимости с использованием численных данных;
- анализ чувствительности;
- анализ полученных результатов, внесение возможных корректировок на разных этапах проведения оценки.

Авторы имеют опыт применения описанной методики. Подход апробирован на расчетах по реальным данным с объектов, расположенных в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия). Результаты представлены на ряде международных конференций, показано преимущество развиваемого метода [15–16].

В заключение отметим, что стратегия обычно разрабатывается как портфель реальных опционов. При этом в портфеле, как и предполагается, используется идея диверсификации рисков. Например, различные реальные опционы соответствуют разным этапам проекта, используемым технологиям, сегментам целевого рынка и т. д.

Таким образом, есть все основания предполагать, что метод реальных опционов займет достойное место в арсенале моделей оценки инвестиций как эффективный инструмент для определения их доходности в условиях неопределенности и рисков.

## Литература

1. Скопина Л. В., Шубников Н. Е. Методический подход к оценке инвестиционных проектов в нефтедобыче в условиях неопределенности и рисков // Вестник НГУ: социально-экономические науки. – 2014. – Т. 14. – Вып. X. – С. 24–38.
2. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление. Пер. со 2-го англ. издания. – М.: Олимп-Бизнес. 1999. – 576 с.
3. Рымаренко М. В., Скопина Л. В. Опционный подход к формированию стратегии инновационного развития компаний нефтегазового сектора // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – № 7. – Ч. 3. – С. 54–59.

4. Скопина Л.В., Рымаренко М.В. Использование опционного подхода в оценке эффективности инновационного развития нефтедобывающих компаний / Сб. мат. Международной научной конференции в рамках X Международного научного конгресса «Интерэкспо ГЕО-Сибирь-2014». – С. 164–168.
5. Скопина Л.В., Рымаренко М.В. Инновационное развитие нефтегазового комплекса – фактор повышения опционной стоимости его объектов. Наука и образование, Якутск-2015. – С. 58–62.
6. Merton R. C., Myron S. Scholes, and Matthew L. Gladstein The Returns and Risk of Alternative Put Option Portfolio Investment Strategies // Journal of Business. – 1982. – Vol. 55. – С. 183–242.
7. Бухвалов Е.Г. Реальные опционы в менеджменте: классификация и приложения // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 2. – С. 27–56.
8. Мазурина Е.В. Добыча углеводородов как источник доходов государства и недропользователей // Нефтегазовая геология. Теория и практика. – 2014. – Т. 9. – № 3. URL: [http://www.ngtp.ru/rub/3/33\\_2014.pdf](http://www.ngtp.ru/rub/3/33_2014.pdf)
9. Cortazar G., Schwarz E. S. A Compound Option Model of Production and Intermediate Inventories // Journal of business. – 1993. – Vol. 66. – № 4. – P. 517–540.
10. Morten W. Lund Real Options in Offshore Oil Field Development Projects. URL: [www.realoptions.org](http://www.realoptions.org) (дата обращения: 20.09.2014).
11. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. – М.: Юрайт, 2011. – 486 с.
12. Скопина Л.В., Рымаренко М.В. Метод реальных опционов – эффективный инструмент геолого-экономической оценки нефтегазовых лицензионных участков на востоке страны / Сб. мат. Международной научной конференции «Экономическое развитие Сибири и Дальнего Востока. Экономика природопользования, землеустройство, лесоустройство, управление недвижимостью» в рамках Международного научного конгресса «Интерэкспо ГЕО-Сибирь– 013». – Т. 1. – Новосибирск, СГГА. – С. 69–74.
13. Мазурина Е.В. Оценка стоимости ресурсов углеводородов в условиях высокой степени неопределенности // Нефтегазовая геология. Теория и практика. – 2011. – Т. 6. – № 2. URL: [http://www.ngtp.ru/rub/3/13\\_2011.pdf](http://www.ngtp.ru/rub/3/13_2011.pdf)
14. Brennan M. J., Schwarz E. S. Evaluating Natural Resource Investments // Journal of Business. – 1985. – Vol. 58 (2). – С. 135–157.
15. Рымаренко М.В., Скопина Л.В. Оценка стоимости Среднеботуобинского месторождения Республики Саха методом реальных опционов / Сб. трудов V Евразийского симпозиума по проблемам прочности материалов и машин для регионов холодного климата. – Якутск, 2010. – С. 320–331.
16. Скопина Л.В., Рымаренко М.В. Моделирование оценки стоимости месторождения методом опционов / Восьмая международная азиатская школа-семинар «Проблемы оптимизации сложных систем». – Омск, 2012.

# Развитие банковского сектора и возможности инвестирования в Сибирском федеральном округе

**В.С. ЩЕРБАКОВ**, Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского. E-mail: chsherbakov.v@gmail.com

Статья посвящена анализу роли банковского сектора России в увеличении нормы инвестирования в стране и интенсификации реального роста экономики. На примере Сибирского федерального округа рассматриваются взаимосвязи между развитием банковского сектора и уровнем инвестиций в основной капитал.

*Ключевые слова:* инвестиции, кредитные организации, рост экономики, Сибирский федеральный округ, институциональные изменения

По мнению академика А. Г. Аганбегяна, для ежегодного устойчивого увеличения ВВП на 5–6% (ориентир для ряда развивающихся стран) России необходимо поднять норму инвестирования минимум до 30–35% [1]. При этом неявно предполагается, что темпы роста этого показателя на уровне 7–8% и более осуществимы только при норме инвестирования свыше 40%. Такую ситуацию можно было наблюдать в Китае, Индии, Японии, Южной Корее и на Тайване в периоды их ускоренного развития [2].

Эксперты пришли к выводу, что при прочих равных условиях впечатляющий рост почти всех новых индустриальных стран в 1960–1985 гг. объясняется физическим расширением инвестиций и занятости в производстве [3].

Для модернизации российской экономики потребуется значительное повышение нормы инвестиций: по официальным данным, этот показатель в 2013 г. составил около 20%, что явно недостаточно для достижения целей экономического роста, особенно с учетом высокой физической изношенности накопленного основного капитала [4–5].

При этом, чтобы инвестиции в основной капитал стали действенным фактором экономического роста, недостаточно достичь

значения этого показателя в 30% и выше в каком-то конкретном году, потребуется поддерживать его и в среднесрочной перспективе. Согласно А. Апокину, по состоянию на 2011 г. накопленный объем недоинвестирования в основной капитал в России составил 28,5 трлн руб., или семь лет в объемах инвестирования 2006 г. [6]. А ухудшение условий для экспорта из-за падения цен на российские товары, ускорение инфляции и снижение реальных доходов населения и совокупного спроса – все это может вызвать стагнацию или даже рецессию в 2015 г. Для выхода из этой ситуации необходимы стимулирующие меры, включая рост государственных инвестиций.

Из-за сложившейся специфики и структуры финансового рынка в России в обозримом будущем основным источником финансирования экономического роста могут выступать только банки. При этом речь не идет о прямом их участии в инвестиционном процессе – основной акцент сделан именно на кредитовании ими капитальных вложений, осуществляемых фирмами.

В стране пока нет крупных рыночных фондов, «длинных денег» (накопительных пенсий, страховых активов, паевых фондов) [1], институциональных инвесторов небанковского типа, которые смогли бы стать альтернативой банкам. Совокупные активы российского банковского сектора по состоянию на 1 января 2013 г. составляли 79,1% ВВП [7], а совокупные активы пенсионных фондов, страховых компаний и инвестиционных фондов, по расчетам автора, на аналогичную дату – 2,8–4,4%<sup>1</sup> ВВП [8]. Эти данные подтверждают главенствующую роль банковской сферы в качестве инструмента финансирования экономики страны, по крайней мере, в среднесрочной перспективе. При этом предполагается, что в долгосрочной перспективе целенаправленные изменения институциональной среды смогут привести к созданию стимулов для появления и функционирования эффективных фондов «длинных денег», которые станут, наравне с банками, действенными «трансформаторами» сбережений в инвестиции.

---

<sup>1</sup> В зависимости от используемого для расчетов источника статистической информации.

Потребительское финансирование банков («Хоум Кредит», Совкомбанк, «Ренессанс Кредит»<sup>2</sup> и др.) способствует лишь сегодняшнему росту потребления и не нацелено на долгосрочное развитие и возобновляющийся рост экономики, поэтому может способствовать росту нормы инвестирования лишь косвенно. Часть представителей малого бизнеса могут использовать потребительские кредиты на инвестиционные расходы, так как у них более высокая вероятность одобрения и их можно быстрее получить.

Поскольку Россия – один из мировых лидеров по запасам и добыче полезных ископаемых, и доля экспорта минеральных продуктов увеличилась с 53,8% экспорта страны в 2000 г. до 71,4% в 2012 г. [9], то неудивительно, что на данный момент 15,2% инвестиций в основной капитал сосредоточено в сфере добычи полезных ископаемых [10]. Так, 87,8% добычи природного и попутного газа и 59,5% добычи нефти приходится на Уральский федеральный округ (Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа Тюменской области) – и это их значительные конкурентные преимущества по привлечению реальных инвестиций. Закономерно, что 11,45% инвестиций в основной капитал в Российской Федерации в 2012 г. приходилось на Тюменскую область [11].

Рассмотрим влияние роста количества банков на увеличение инвестиций на территории Сибирского федерального округа, а также доступность банков, от которой зависит исполнение коммерческой/кредитной функции банковской сферы, особенно для среднего и малого бизнеса. Речь идет не только о количестве отделений банков в том или ином регионе, но также о наличии центров принятия решений (то есть головных офисов и филиалов) кредитных организаций в конкретном регионе, области, городе.

### **Представленность банков в Сибирском федеральном округе**

Сибирский федеральный округ включает 12 субъектов Федерации. Инвестиции в основной капитал в 2012 г. составили 11,27% от общероссийских показателей (что меньше аналогичного показателя одной Тюменской области на 0,18%, или на 22,97 млрд руб.).

---

<sup>2</sup> На момент написания статьи основным сегментом функционирования данных кредитных организаций было потребительское кредитование.

По официальным данным Центрального банка России, на 1 сентября 2014 г. в РФ зарегистрировано 985 банков и 72 небанковские кредитные организации. Действующие кредитные организации, т. е. имеющие право на осуществление банковских операций (их насчитывалось 869, из которых 812 – банки), представлены 1841 филиалом на территории Российской Федерации [12].

В Сибирском федеральном округе функционировало 46 «сибирских» кредитных организаций с 20 филиалами на территории региона, а также 187 филиалов кредитных организаций, головной офис которых находится в другом регионе [13]. Соотношение локальных и сторонних банков в регионе является очень важной характеристикой, поскольку региональные банки демонстрируют более высокий уровень социальной ответственности – они ориентированы на долгосрочное сотрудничество с региональным бизнесом, а значит, заинтересованы в сбалансированном развитии регионов. Они по определению не «оттягивают» деньги из региона, что может подорвать кредитные основы местной экономики [14].

Статистика по действующим кредитным организациям в Сибирском федеральном округе и в целом по России за 2005–2014 гг. показывает уменьшение их количества как в Российской Федерации (на 430, или 33,1%), так и на территории СФО (на 29, или 38,7%). Сравнение относительных показателей демонстрирует более существенное сокращение числа кредитных организаций именно в Сибирском округе. Причинами стали и происходящие на данном рынке слияния и поглощения, и санация и/или принудительная ликвидация (отзыв лицензии Банком России). При этом курс на укрупнение кредитных организаций, очистку финансовой системы продолжится (по крайней мере, в среднесрочной перспективе) [15]. Кроме этого, введение экономических санкций против РФ значительно усиливает фундаментальные причины укрупнения данного рынка.

Тенденция уменьшения общего количества кредитных организаций и в Сибирском федеральном округе, и в России в целом сопровождалась ростом общего объема кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Вполне объяснимый спад кредитования в 2008–2009 гг. сменился значительным ростом: на 1 января 2014 г. по сравнению с показателем

на 1 января 2010 г. он составил 99,5% в масштабах всей страны и 83,3% – в СФО [16].

В рамках общей тенденции снижения числа действующих кредитных организаций наблюдается сокращение филиальной сети как в России, так и в Сибирском федеральном округе. При этом на 1 января 2014 г. количество филиалов в масштабах страны уменьшилось по сравнению с 1 января 2010 г. на 43,14%, а в СФО – на 52,19%, т. е. этот процесс шел быстрее, чем в целом по России.

Удельный вес кредитных организаций и их филиалов, приходящихся на 100 тыс. населения и организаций/предприятий, в разрезе федеральных округов на 1 января 2013 г.<sup>3</sup> представлен на рисунке (радиус кругов варьирует в зависимости от суммарного количества кредитных организаций и их филиалов, действующих на территории федерального округа). Если разделить область расположения полученных данных по округам на четыре квадранта, то значения по всем округам, за исключением Северо-Кавказского (СКФО) и Сибирского, находятся в четвертом квадранте. Показатели СКФО по количеству кредитных организаций, приходящихся на 100 тыс. организаций/предприятий, существенно превышают общероссийские (по России – 71,9, а в СКФО – 163,3).

В Сибирском федеральном округе показатель количества кредитных организаций на 100 тыс. организаций/предприятий соответствует среднероссийскому уровню. Но количество кредитных организаций, приходящихся на 100 тыс. населения, так же как и для Северо-Западного федерального округа, значительно отличается от среднероссийских показателей и является наименьшим по стране. Такое отставание может косвенно говорить о более сильной позиции и концентрации кредитования у функционирующих на территории округа кредитных организаций.

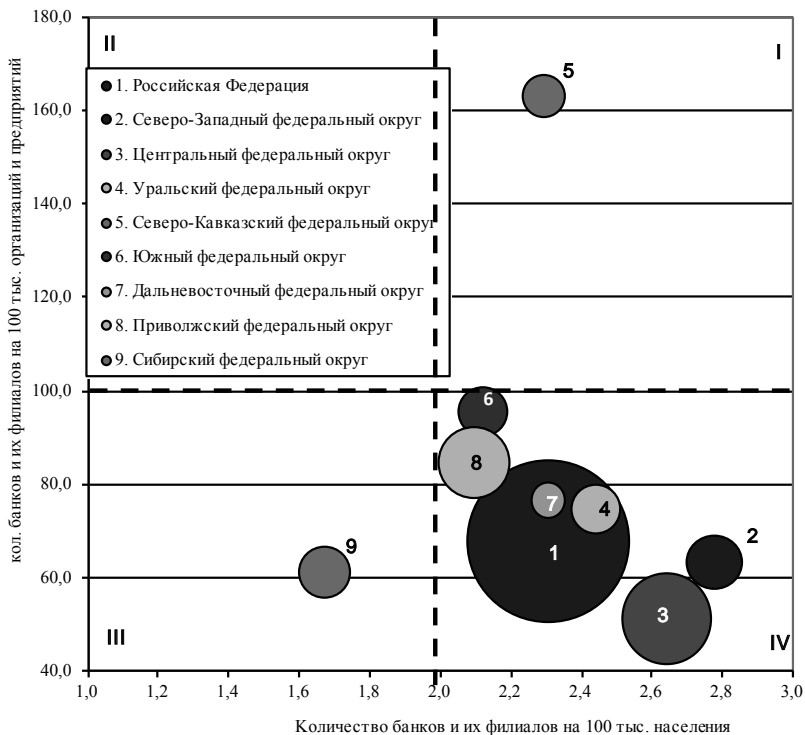
В то же время отставание СФО сразу по двум показателям при прочих равных условиях свидетельствует о том, что уровень развития банковского сектора в регионе ниже среднероссийского. В принципе такая ситуация могла сложиться и под влиянием возросшего количества микрофинансовых организаций. Так, например, с 01.07.2012 г. по 01.01.2014 г. количество микро-

---

<sup>3</sup> Последние официальные статистические данные по количеству предприятий и численности населения в РФ на момент написания статьи были доступны на 1 января 2013 г.



финансовых организаций на территории СФО возросло со 116 до 677 (более чем в 5,8 раза) [17]. Но говорить о явном отрыве СФО по этому показателю от других регионов пока рано.



Классификация федеральных округов по насыщенности  
кредитными организациями (на 1 января 2013 г.)

**Источник:** Составлено автором на основе данных аналитической системы экономических показателей регионов Центрального банка РФ.

### Количество кредитных организаций и объем инвестиций

Для установления потенциальных связей между количеством кредитных организаций и их филиалов и объемом инвестиций по федеральным округам Российской Федерации были собраны данные за 2005–2012 гг. (табл. 1) (при расчете

учитывалось, что до начала 2010 г. Северо-Кавказский федеральный округ входил в состав Южного ФО).

**Таблица 1. Количество кредитных организаций и их филиалов, приходящихся на 100 тыс. населения, по федеральным округам Российской Федерации в 2005–2012 гг., ед.**

Федеральный округ	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Центральный	1,87	1,76	1,65	1,62	1,82	1,57	1,51	1,18
Северо-Западный	2,74	2,88	3,16	2,99	2,80	2,69	2,33	2,27
Южный	2,19	2,17	2,26	2,41	3,49	2,21	2,18	1,79
Северо-Кавказский	1,86	1,85	1,88	1,82	1,82	1,83	1,86	1,77
Поволжский	2,20	2,30	2,47	2,58	2,31	2,10	2,08	1,74
Уральский	3,14	3,02	3,29	3,30	3,03	2,78	2,68	2,08
Сибирский	2,32	2,16	2,26	2,24	2,04	1,90	1,80	1,40
Дальневосточный	3,34	3,27	3,17	3,08	2,72	2,34	2,17	1,94

**Источник табл. 1–4:** составлено автором на основе данных аналитической системы экономических показателей регионов ЦБ РФ и Федеральной службы государственной статистики [18].

**Таблица 2. Объем инвестиций, приходящийся на 1000 населения, по федеральным округам РФ в 2005–2012 гг., млрд руб.**

Федеральный округ	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Центральный	25,30	32,10	46,57	59,54	50,30	54,62	63,79	69,54
Северо-Западный	35,23	47,66	61,07	76,45	68,63	83,25	97,36	105,65
Южный	17,71	23,48	35,94	50,86	51,20	65,55	77,74	88,58
Северо-Кавказский	10,33	14,18	21,76	28,08	28,56	33,20	36,61	41,63
Поволжский	20,01	25,89	38,09	49,42	42,65	48,11	57,11	66,53
Уральский	48,92	66,34	92,19	122,77	110,69	123,34	151,39	163,53
Сибирский	17,75	24,98	36,73	49,04	43,27	50,93	63,30	73,48
Дальневосточный	42,77	51,71	68,59	92,25	108,56	125,33	169,25	150,37

Анализ полученных данных свидетельствует о слабой положительной взаимосвязи между объемом инвестиций в основной капитал и количеством кредитных организаций и их филиалов на территории федеральных округов России (коэффициент корреляции – около 0,22).

Теперь рассмотрим данные показатели на уровне субъектов Российской Федерации, входящих в Сибирский федеральный округ (табл. 3–4).

**Таблица 3. Количество кредитных организаций и их филиалов, приходящихся на 100 тыс. населения, по субъектам РФ в 2005–2012 гг., ед.**

Субъект РФ	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Респ. Алтай	3,96	4,46	4,43	4,39	4,39	4,35	4,31	4,29
Респ. Бурятия	3,10	2,38	2,49	2,28	1,96	1,75	1,54	1,34
Респ. Тыва	1,98	1,98	1,97	1,97	1,95	1,95	1,62	1,29
Респ. Хакасия	2,81	3,01	2,26	2,07	1,69	1,50	1,32	1,13
Алтайский кр.	2,64	2,59	2,61	2,62	2,43	2,28	2,08	1,17
Забайкальский кр.	3,11	2,42	2,34	2,25	1,53	1,36	1,36	0,73
Красноярский кр.	3,00	2,88	2,75	2,72	2,44	2,30	2,18	1,79
Иркутская обл.	2,93	2,43	2,61	2,53	2,30	2,10	1,94	1,69
Кемеровская обл.	1,64	1,58	1,91	1,73	1,55	1,45	1,38	1,06
Новосибирская обл.	2,45	2,61	2,84	2,94	3,16	3,00	3,01	2,62
Омская обл.	2,83	2,35	2,66	2,82	2,67	2,43	2,33	1,82
Томская обл.	3,52	3,81	3,90	3,97	3,08	2,67	2,46	2,44

Анализ показывает отсутствие взаимосвязи между рассматриваемыми показателями на уровне Сибирского федерального округа: коэффициент корреляции равен  $-0,096$ . Таким образом, экстенсивное развитие банковского сектора не приводит к росту инвестиций в реальном секторе Сибирского федерального округа.

**Таблица 4. Объем инвестиций, приходящийся на 1000 населения, по субъектам Сибирского федерального округа в 2005–2012 гг., млрд руб.**

Субъект РФ	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Респ. Алтай	14,43	20,20	29,39	37,03	34,97	46,00	69,81	42,99
Респ. Бурятия	9,93	16,51	20,16	24,44	24,10	34,54	41,96	42,22
Респ. Тыва	4,27	6,52	7,88	12,31	16,90	23,49	26,28	35,45
Респ. Хакасия	19,34	36,75	32,81	25,02	24,08	41,56	66,14	71,54
Алтайский кр.	8,53	11,84	17,38	22,95	18,52	22,58	29,21	34,95
Забайкальский кр.	15,48	20,11	28,83	42,78	38,12	40,53	46,96	53,09
Красноярский кр.	24,88	32,53	42,59	72,07	87,47	94,35	108,73	132,10
Иркутская обл.	14,72	28,65	49,64	53,08	43,67	49,17	60,04	64,60
Кемеровская обл.	28,62	32,67	41,61	55,07	39,69	56,69	78,07	96,44
Новосибирская обл.	13,87	19,33	33,85	50,36	37,73	43,14	52,14	59,76
Омская обл.	19,15	23,48	34,88	44,02	29,83	37,02	44,96	55,00
Томская обл.	18,95	37,16	69,82	83,29	71,81	73,97	95,37	10,14

Кроме того, данный факт может говорить о значительной межрегиональной мобильности капитала. Действующие на территории округа банки скорее способствуют перетокам капитала, чем увеличению инвестиционной активности. С другой стороны, нельзя сказать, что кредитные организации «выкачивают» из Сибири кредитные ресурсы – если бы это было так, то значение коэффициента корреляции между количеством организаций и инвестициями должно было быть в промежутке  $(-0,3; -1)$ , а расчёты показывают, что коэффициент близок к нулю.

### **Институциональные преобразования для активизации инвестиций**

На взгляд автора, к числу факторов, способствующих увеличению инвестиций в основной капитал, нужно отнести институциональные преобразования, которые способны активизировать инвестиционные процессы. По мнению многих экспертов, эффект от институциональных изменений сопоставим или превышает возможные эффекты от мер фискального и монетарного стимулирования [19]. Институциональные изменения обеспечивают защищенность собственности, последовательность проводимой экономической политики, предсказуемость трактовки законов и т. д., что в конечном итоге ведет к повышению нормы накоплений и эффективности инвестиций, а также способствует модернизации производства.

Необходимо уже сейчас задать общий вектор развития страны в нужном направлении, так как существует временной промежуток между внедрением новой институциональной платформы и появлением отдачи от нее. При этом для запуска подобной программы недостаточно осуществления политики, направленной только сверху вниз (из центра в регионы) – должны быть созданы условия для активизации инициативы и конкретных действий на уровне регионов РФ.

Одним из действенных инструментов для достижения этой цели может быть запуск «косвенной», или квазиконкуренции между регионами, используемой тогда, когда прямая конкуренция между агентами не существует или не приводит к желаемым результатам. Регулятор награждает агентов, основываясь на их относительных показателях, тем самым создавая инициативы для повышения их эффективности. Регионы вынуждены будут

соревноваться с подобными себе – с теми, чьи показатели заданы средними или лучшими практиками в отрасли [20].

Широко известен положительный опыт Китая, применяющего данный принцип. По мнению рода экспертов, достижения Китая оказались возможны благодаря внедрению мультидивизионного политико-экономического устройства страны (в отличие от унитарной формы, характерной для Советского Союза). В Китае это стало возможно благодаря существованию ограниченно самостоятельных регионов, являющихся ядром такой системы. Исследователи обнаружили значительную положительную корреляцию между изменением экономических показателей и политических позиций региона (по сути, представительство региона в центральном аппарате партии), что напрямую свидетельствует об использовании принципа «косвенной» конкуренции на региональном уровне.

В случае внедрения такого подхода в нашей стране должны быть прописаны четкие критерии оценки относительной эффективности регионов, основанные, например, на специально разработанных рейтингах. На законодательном уровне следует установить нормативные значения приростных показателей регионов за определенный промежуток времени (как это было сделано для достижения 20-го места в рейтинге Doing Business к 2018 г.). Эти нормативы должны быть общедоступны и постоянно обновляться согласно поступающей информации, а главное – на их основе будут приниматься конкретные, предсказуемые решения относительно эффективности деятельности главы региона и его дальнейшей политической карьеры.

\* \* \*

Для создания и развития в России инновационных, информационных и высокотехнологичных локальных производств необходимы значительные финансовые ресурсы. Лишь существенное увеличение нормы инвестирования позволит России выйти на стабильный рост ВВП в 5–6%, и без активного участия банков в увеличении нормы инвестирования в нашей стране можно рассчитывать лишь на незначительный рост или даже стагнацию. Однако вопрос, как добиться того, чтобы кредитные организации в Сибири стали увеличивать инвестиции в основной капитал, остаётся открытым. Похоже, что наличие банковских

филиалов и офисов – необходимое, но не достаточное условие инвестиционного процесса. Ключевым моментом является осуществление значимых институциональных изменений, в том числе на региональном уровне.

## Литература

1. Аганбегян А. Г. Еще раз о новой роли банков в современных условиях // Деньги и кредит. – 2011. – № 11. – С. 6.
2. Аганбегян А. Г. Инвестиции – основа ускоренного социально-экономического развития России // Деньги и кредит. – 2012. – № 5. – С. 11–12.
3. Young A. Lessons from the East Asian NICs: A contrarian View // NBER Working Paper. – 1993. – № 4482. – P. 13–15.
4. Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#)
5. Булатов А. Россия в международном движении капитала: сравнительный анализ // Вопросы экономики. – 2011. – № 8. – С. 73.
6. Апокин А. Повышение стимулов для инвестиций в основной капитал и технологии: основные направления экономической политики // Вопросы экономики. – 2011. – № 6. – С. 43, 54.
7. Обзор банковского сектора Российской Федерации // Центральный банк Российской Федерации. URL: [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_1401.pdf?pid=bnksyst&sid=ITM\\_43323](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1401.pdf?pid=bnksyst&sid=ITM_43323)
8. Рассчитано на основе данных сайта Национальная лига управляющих. URL: <http://www.nlu.ru> и обзора ЦБ РФ: О привлеченных и размещенных страховщиков и негосударственных фондов. URL: [http://www.cbr.ru/analytics/insur\\_12.pdf?pid=IAM&sid=ITM\\_10267](http://www.cbr.ru/analytics/insur_12.pdf?pid=IAM&sid=ITM_10267); второй расчет произведен на основе данных OECD Statistics. URL: <http://stats.oecd.org/Index.aspx>
9. Товарная структура экспорта Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b13\\_11/lssWWW.exe/Stg/d2/26-08.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_11/lssWWW.exe/Stg/d2/26-08.htm)
10. Инвестиции в нефинансовые активы // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#)
11. Рассчитано автором на основе данных: Регионы России. Социально-экономические показатели 2002–2013. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1138623506156](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156); Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации 2002–2013. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1138625359016](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138625359016)
12. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций в 2014 году // Центральный банк Российской Федерации.

URL: [http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/inform\\_14.htm&pid=pdko\\_sub&sid=intr\\_licko](http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/inform_14.htm&pid=pdko_sub&sid=intr_licko)

13. Справка о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов по состоянию на 01.09.2014 // Центральный банк Российской Федерации. URL: [http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/cr\\_inst\\_branch\\_010214.htm&pid=pdko\\_sub&sid=sprav\\_cdko](http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/cr_inst_branch_010214.htm&pid=pdko_sub&sid=sprav_cdko)

14. Роднина А. Ю. Факторы конкуренции на российском рынке банковских услуг: региональный аспект // Теоретическая экономика. – 2014. – № 1. – С. 45.

15. Доронкин М., Волков С., Самиев П. Банковский сектор в 2014 году: смутное время // Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: [http://www.raexpert.ru/researches/banks/2014\\_prognoz/](http://www.raexpert.ru/researches/banks/2014_prognoz/)

16. Рассчитано автором на основе: Сведения об объемах кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств // Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=04&Year=2009&TblID=302-03>

17. Служба Банка России по финансовым рынкам. URL: <http://nsk.ffms.ru/uchastnikifinansovyhrynkovregiona/infchastnik/uchastnikifinansovyhrynkovregionastatistikanapervuyudatukvartalagoda/>

18. URL: <http://www.cbr.ru/regions/OLAP.asp?y1=2001&y2=2014&ST1.x=%CF%F0%EE%E4%EE%EB%E6%E8%F2%FC> URL: <http://www.gks.ru/>

19. Ясин Е., Акиндинова Н., Якобсон Л., Яковлев А. Состоится ли новая модель экономического роста в России // Вопросы экономики. – 2013. – № 5. – С. 19.

20. Canoy M., Vollard B. Yardstick competition. Theory, design and practice // CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. – 2010. – P. 1–81. URL: <http://www.cpb.nl/en/publication/yardstick-competition-theory-design-and-practice> (дата обращения: 01.12.2014).

*Veselova E.Sh., Novosibirsk*

### **Tourism: to Mobilize Internal Reserves**

Domestic tourism, being one of the multiplier sectors of the Russian economy, received a powerful push to its development at the turn of 2014-2015. A devaluated Rouble and unstable political situation in some countries where Russians prefer to spend summer holidays, made them to pay attention to what the domestic tourism industry offered. Whether the former could take a chance for its growth – more and better services – depends in many respects on whether the government could carry out a competent and careful policy concerning regulation and support of this sector. Tourist industry, domestic tourism, governmental support, tourist clusters, Tea Road

*Mikitichenko D.V., SKATT Travel Agency, Novosibirsk Association of Touristic Organizations, Novosibirsk*

### **A Higher Solvent Demand is a Major Task**

The government's good intentions to develop the Russian tourist sector are not always supported with effective decisions and support programs. The paper assesses the prospects of the Russian domestic and inbound touristic industry and efficiency of governmental policy towards this sector.

*Tourist industry, domestic tourism, mountain skiing tourism*

*Dann V.E., Olimpia Reizen Sibir JSC, Exhibition Activities and Development of Domestic and Inbound Touristic Industry Committee, Novosibirsk Association of Touristic Organizations, Novosibirsk*

### **The Touristic Sector Develops in a Hands-Off Approach**

The Director of one of the largest travel agencies in his interview talks of what impedes the Russian touristic industry to develop and how Novosibirsk could become the Siberian Singapore.

*Domestic tourism, «Rostourism», the Siberian Singapore*

*Maksanova L.B.-Jh., Agency on Tourism of the Buryat Republic, Ulan-Ude*

### **Rural Tourism in Siberia**

Rural tourism becomes one of the mainstream nonagricultural businesses which creates jobs attractive to people, including rural youth and women. It promotes the better rural placemaking and complex use of rural natural and cultural potentials.

*Governmental program, Altai Krai, Republic of Buryatia, Zabaykalsky Krai*

*Kuzmina E.M., Institute of Economy, Russian Academy of Sciences, Moscow*

### **Foreign Economic Relations of Kazakhstan**

The article is devoted to research of foreign economic relations of Kazakhstan with a focus on integration priorities and trends in the development of these ties. The article examines the foreign trade, investment cooperation and international labor migration.

*Foreign trade, foreign direct investment, labor migration, the Customs Union, the Common Economic Space*

*Alekseev A.V., Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk*

### **Time to stop Minding the Line?**



The article deals with the long term dynamics of Russian industrial output. The peculiarities of economic growth are analyzed. Some tendencies for simplification of the structure of industrial production and for industrial degradation determining the quality and rate of the industrial process are revealed. Monetary factors limiting economic growth are discussed, and suggestions for economic growth stimulation are formulated.

*Industrial output, investments, economic growth, inflation, monetary stimulation*

**Kravchenko N.A.**, *Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk*

### **Stories of Import Substitution**

The article presents a comparative analysis of different options for industrial policy in Latin America and Asia in the second half of the 20th century. The features of the implementation of the policy of import substitution industrialization policies as compared to the export-oriented policy are demonstrated. Various approaches to assessing the impact of industrial policy on economic growth and development are studied. On the basis of empirical data showing the industrial policy cases relevant for different countries the factors influencing the result of government intervention in the industrialization process were presented.

*Industrial policy, industrialization based on import substitution, export-oriented policy*

**Cheremisina T.P.**, *Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk*

### **Regulator's Mistakes and Their Implications in Managing of the Financial Markets**

The article shows the complexity of managing modern financial markets that both developed and developing economies are facing. Several examples of regulators' mistakes that led to serious crises are examined. The Actions of the Central Bank of Russia in the period 2008-2015 are assessed.

*Financial market regulation, the central bank rate, the policy of quantitative easing, error controls, regulators' mistakes, inflation and deflation, financial crisis, money supply, monetary base, multiplier, devaluation*

**Friedman Yu.A., Rechko G.N., Loginova E.Yu., Alekseenko E.V., Kritskiy D.V.**, *Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk State National Research University, "Kuzbass Fuel Company", Novosibirsk, Kemerovo*

### **Kuzbass: a new Development Paradigm**

The modern regional development model of the Kuzbass, which considers the coal industry as a donor, is subject to numerous risks. While agreeing that the coal industry needs to develop in an innovative way and turn from a donor into a driver of regional development, the authors criticize approaches based on monetizing only the coal industry as a part of coal-chemical industry cluster. The authors suggest creating a Kuzbass territorial industrial cluster, where coal, gas and oil businesses would compete on innovative technological platforms.

*Region, coal, coalbed methane, processing of oil, roadmap, territorial industrial cluster*

*Nefedova T.G., Institute of geography Russian Academy of Sciences, Moscow*

### **Agricultural Development and Food Security of Russia (in Terms of Population Migration from Rural Areas)**

The article discusses the spatial polarization trends in Russia's rural areas during the 2000s and their economic and social consequences in the forms of food security problems of the country, of strengthening territorial division of labour in agriculture, and of the loss of labor resources including villagers who look for temporal work in cities. Fundamentally different ways of development of the non-Chernozem and southern regions of European Russia, of the largest suburbs and of the regions' peripheries are revealed.

*Agriculture, food security, agribusiness, farmers, labour, seasonal work*

*Aganbegyan A.G., Chair, Russian Academy of National Economy and Public Service at the Russian President, Moscow*

### **About Healthy Life Expectancy and Pension Age**

The author states that before raising a pension age in Russia it is necessary to increase the current healthy life expectancy as this indicator is far behind those observed in the countries of Western Europe.

*Pension age, life expectancy, healthy life expectancy*

*Solodova G.S., Institute of Philosophy and Law, SB RAS, Siberian State University of Telecommunications and Informatics, Novosibirsk*

### **The Islamic Tradition and Attitude towards Muslim Migrants' Wealth**

The spiritual and moral provisions of the religions give powerful moral and ethical influences the potential of how they impact economic consciousness and behavior of people are not sufficiently studied yet. On the basis of the conducted surveys among Moslems – migrants, the author concludes that their interests to follow and live according to the Islamic norms and instructions grow along with growth of the general religiousness.

*Islam, migrants, ideology, economy*

*Mkrtchyan G.M., Skopina L.V., Rymarenko M.V., Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk State University, Novosibirsk*

### **Basics of Optional Approach to Value Assets of Oil and Gas Companies**

We study the optional method of valuation assets and projects with a high level of uncertainty. The types of real options and the possibility of incorporating them into the project strategy are described. The algorithm for making option pricing models of the oil field at an early stage subject to risks and uncertainties is given.

*Oil and gas industry, project's evaluation, evaluation methods, the real options*

*Chsherbakov V.S., Omsk State University after F.M. Dostoevsky*

### **The Development of Banking Sector and Capabilities of Investing in Siberian Federal District**

The article is devoted to an analysis of banking sector's development in Russia, its role in increasing of investing rate and intensification of real economy growth. The author considers the relations between the development of banking sector and investment level in Siberian Federal District.

*Investments, credit institutions, economic growth, Siberian Federal District, institutional changes*

## В следующих номерах Вы прочтете:

*Тема номера:* **Региональная инвестиционная политика:  
возможности и ограничения  
(на примере Новосибирской области)**

- Реиндустриализация: учитывать общее, развивать особенное
- Инициатива снизу: опыт создания частного индустриального парка
- ОЭЗ технико-внедренческого типа в Дубне
- Эксперты о формировании инвестиционного климата

*А также:*

- Прагматизм прогнозов экономического развития страны
- Что улучшать: рейтинги или институты?
- Инновационное развитие предприятий машиностроения (на примере Новосибирской области)
- Экологический фактор развития российской Арктики
- Модернизация сельской экономики и проблемы продовольственной безопасности
- Перспективы «зеленой экономики» в Республике Бурятия
- Проблемы экономики коллективных усилий
- Пенсионная система современной России: перманентное реформирование и неопределенность
- К вопросу о железнодорожных тарифах
- Роснефтегаз: не про нефть и не про газ
- Оценка закупочной деятельности региональных заказчиков
- Влияние современной денежно-кредитной политики России на экономический рост
- Экономический потенциал эмоциональных ресурсов современного рынка
- Наука и интеллектуальная собственность (на примере СО РАН)
- На пути к новым стандартам высшего образования
- Урал – Печора: несостоявшийся проект территориальной реорганизации советской экономики
- Крым: притяжение культур

0131-7652. «ЭКО» (Экономика и организация промышленного производства).  
2015. №9. 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 23.08.15  
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,08  
Уч.-изд. л. 10,8. Тираж 1300. Заказ 963

Сибирское предприятие «Наука» АИЦ РАН  
630077, г. Новосибирск, ул. Станиславского, 25