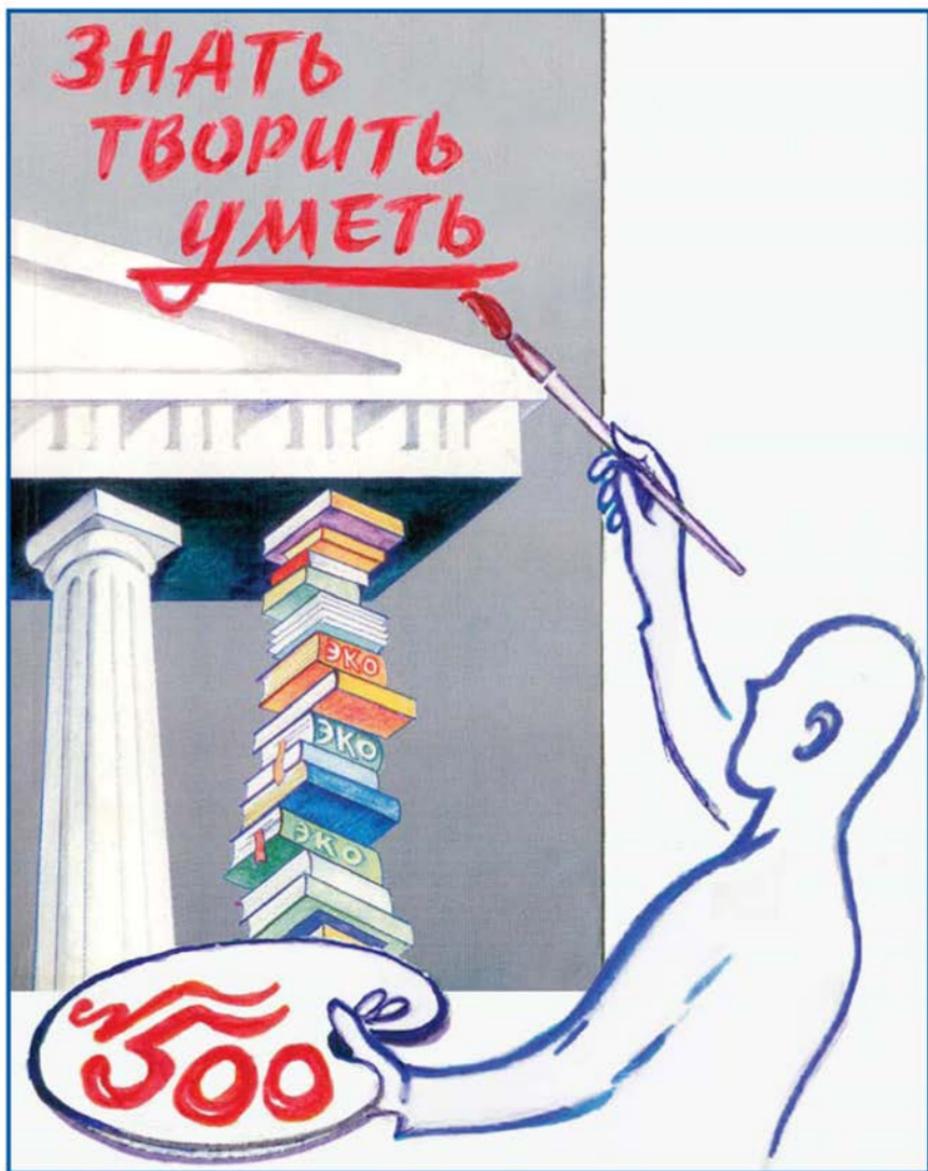


ЭКО

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 2 2016 г.



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО



ЭКОномика и организация
промышленного производства

2 (500) 2016

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 О силе и бессилии

Тема номера: ЗНАТЬ.

ТВОРИТЬ.

УМЕТЬ.

К ВЫХОДУ 500-ГО

НОМЕРА «ЭКО»

5 АГАНБЕГЯН А.Г.

Как преодолеть стагнацию
и восстановить
экономическое развитие

15 Промышленные генералы о времени
и о себе (по страницам «ЭКО»)

32 КРЮКОВ В.А.,

ВЕБЕР Ш.

Время «шаблонных» решений
исчерпано

Времен связующая нить

56 БЕЛЯЕВ С.Т.

Специалист и эпоха

58 ФЕДУРУК М.П.

Университет и Академия

69 ЕРШОВ Ю.С.

Особенности национальной
экономики, или почему
Россия не стала Америкой.
И не будет, если...

93 КЛИСТОРИН В.И.

Былое и думы. Ч. I.

Как в России ищут ответы на вызовы
в смутные времена

55, 104–105, 135, 158, 171, 191

Читатель и журнал

РЕГИОН

106 КОВАЛЁВА Г.Д.

Внешняя торговля Алтайского
края. Взгляд через Программу,
ретроспективу и текущие проблемы

УПРАВЛЕНИЕ

123 ПЛЕХАНОВ Д.А.

Обзор отраслевых документов
стратегического планирования
в России

136 УДАЛОВ Ф.Е.,

АЛЕХИНА О.Ф.,

ВОРОНОВ Н.А.

Централизованное
государственное управление
для российской экономики

ОТРАСЛЬ

145 БАЛАШОВ А.И.

Как добиться лекарственной
независимости России?

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

159 ДОНЕЦКАЯ С.С.

Берлинские принципы ранжирования
российских университетов

172 ЭЗРОХ Ю.С.

Болонская система
высшего образования в России:
мифы и реальность

POST SCRIPTUM

186 Осмысливая происходящее:

ретроспектива журнальных
заголовков «ЭКО»

188 **SUMMARY**

О силе и бессилии

Глубокоуважаемые читатели, Вы держите в руках 500-й номер журнала «ЭКО». Не многие журналы экономического профиля в России имеют столь значительный «послужной список». С 1970 г. по 2016 г. на страницах журнала опубликовано свыше 10 тыс. статей и материалов по различным вопросам экономической жизни. Несмотря на значительное разнообразие тематики статей и их конкретной направленности, можно с полным основанием сказать, что их объединяют следующие общие черты:

- вера в значимость знания для поиска ответов на вопросы и решений в тех непростых ситуациях, которые повсеместно встречались, встречаются и будут встречаться в реальной экономической жизни;
- осознание особенностей происходящих в экономике процессов и при этом – относительности и преходящего характера знания (результативной применимости знания в рамках определенных условий, обстоятельств и ограничений);
- творческий подход и понимание особой роли творческого начала и личности в экономических процессах: директор, руководитель, специалист – каждый из них на своем месте в конкретных условиях является творцом уникальной практики, уникальных решений и воплощает задуманное в реальность.

Эти особенности сформировались в той редкой атмосфере коллективного «сетевого» творчества сотрудников журнала и Вашего, дорогие наши читатели (огромная благодарность и искреннее уважение основателю «ЭКО» – Абелу Гезевичу Аганбегяну). Нельзя не отметить и вклад научных работников – прежде всего, сотрудников Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН – как авторов, так и экспертов.

Данные черты составляют основу того дела, которому мы посвящаем свое время и свои силы, – изучению и воплощению в жизнь экономических решений.

Журнал родился в самом конце периода реформ 1965 г. (реформ А. Н. Косыгина) и прошел в последующем вместе с читателями через преобразования середины 70-х (реформирование управления промышленностью), конца 70-х (оценка эффективности на основе «чистого дохода»), середины 80-х («коренная перестройка управления экономикой»), рубежа 80-х – начала 90-х (радикальная экономическая реформа и шоковая терапия) и череду экономических кризисов (начиная с 1998 г.) современной России.

Повторяемость «рубежных» событий в экономике страны говорит о том, что нет и не может быть раз и навсегда данных и заданных решений. Важно знание как прошлого, так и современных особенностей функционирования экономики страны (в том числе с учетом меняющихся мирохозяйственных связей и процессов). Журнал вместе со значительной частью управленческого и профессионального сообщества довольно быстро отказался от иллюзорных

попыток создания и применения универсальных управленческих практик в экономике страны для решения реальных проблем и пришел к важности понимания уникальности опыта каждого из тех, кто «плывет по волнам и рифам реальной экономики».

Не шаблоны и не типовые решения обеспечивают движение и, тем более, ускоренное развитие, а творческие люди, знающие, понимающие и умеющие «делать дело» в меняющихся условиях. Материалы, которые представлял и представляет на своих страницах журнал, помогают (по крайней мере, нам так видится) этим людям пополнять свои знания об опыте и окружающей ситуации, а также обоснованно формировать свое собственное, уникальное и неповторимое знание.

Никто не надо убеждать, что «знание – сила». Но, к сожалению, приходится писать и говорить о том, что такая форма «знания», как «догма», или «законченная истина» (да еще и в «последней инстанции»), не является синонимом силы, напротив, это проявление бессилия. С одной стороны, творчество, знание и умение, а с другой – догмы и «окончательные истины». Увы, именно они стали причиной того, что не были доведены до конца реформы 1965 г., они же привели экономику России к той ситуации, в которой она пребывает в настоящее время. А именно: бушующий экономический кризис связан не столько с ценами на нефть и санкциями, сколько с процессами, которые имеют внутренний, «рукотворный» характер (см. статью Ю. С. Ершова).

Об этом наш журнал писал не раз. Невозможно обойти тематику «рукотворного кризиса» и сейчас. В его основе – не столько «нерешенные структурные проблемы», сколько одностороннее и догматизированное знание о том, что представляет собой экономика России, какое место она занимает (и может занимать) в системе международного разделения труда, что дает (в сравнении с тем, что может дать) для нее, например, современный и динамичный нефтегазовый сектор (см. статью В. А. Крюкова и Ш. Вебера).

К числу догм и «шаблонов» авторы настоящего номера однозначно относят доминирование монетарных мер регулирования экономики, провозглашаемых как главный путь преодоления нынешнего экономического кризиса; ужесточение условий осуществления экономической деятельности (от наделения налоговых органов чрезвычайными функциями до внедрения системы «Платон»); чрезмерные, преждевременные и необоснованные ожидания, которые возлагаются на скорейшую интеграцию экономики страны и ее финансовой системы в глобальные связи; ошибочное мнение, что развитие нефтегазового сектора стало основной причиной ускоренной деиндустриализации.

Никто не отменял роль науки, инвестиций, новых производств и современных направлений экономической деятельности. Однако, как показывают мировая практика и опыт ведущих стран, результаты и достижения в этой области обеспечиваются при активном государственном участии, в основе которого – фундаментальная наука и ясно очерченные приоритеты

и направления движения. Россия со значительным опозданием осознала масштабность и значимость сделанного в этой области ранее. Увы, «непростые 80-е» к началу 90-х уже почти не оставили альтернатив выбора направлений экономической политики по формированию рыночных отношений. Пожелание известной программы 1990 г. так и осталось нереализованным: «...Глубина деформации не позволяет предоставить решение задач структурной перестройки только механизмам рынка и отказаться от проведения государственной структурно-инвестиционной политики...»¹.

К сожалению (см. интервью А.Г. Аганбегяна), данное пожелание, даже облеченное в формат Указа Президента РФ, так и не воплощается в жизнь. Инвестиции, инвестиционная сфера продолжают быть «полем для избранных» (прежде всего, тех «квазигосударственных» компаний, которые демонстрируют удручающую неэффективность и неумную жадность государственных денег). В то же время догматическое знание – о том, что якобы «конкуренция и рынок решают всё», отбрасывает экономику страны назад и не дает ей развиваться. Увы, еще в середине 1960-х годов коллеги-экономисты из ЧССР (которых трудно заподозрить в следовании догматам того времени) отметили, что «...конкуренция сама по себе еще не в состоянии обеспечить правильные соотношения между ценами и затратами, если политика в области капитальных вложений и внешней торговли не будет влиять на соответствующее изменение предложения...»².

Нерешенные структурные проблемы (при доминировании монетарных инструментов их решения), а также ускоренная интеграция в мировую экономику, «возможно, более значимы (в негативном смысле, конечно), чем та неконкурентоспособность российской экономики, которая обусловлена повышенной энергоемкостью и капиталоемкостью» (статья Ю. С. Ершова).

Есть надежда на то, что кризис, порожденный в значительной мере догматическим знанием (бессилием) и копированием где-то и когда-то реализованных шаблонных схем, закончится тогда, когда обществом будет осознан (и реализован на практике) Ваш творческий потенциал, дорогие читатели! Спасибо, что Вы с нами! Журнал был и будет и дальше честно, открыто и аргументированно писать о том, в какой экономической реальности мы живем, и как нам вместе ее улучшить. И в этом наша сила.

Главный редактор «ЭКО»



КРЮКОВ В.А.

¹ Переход к рынку. Концепция и программа (500 дней) . – М.: Архангельское, 1990. – С. 141 [240 с.].

² Новое в планировании и управлении народным хозяйством в ЧССР / (Сб. документов) . – М.: Прогресс, 1968. – С. 131 [326 с.].

Как преодолеть стагнацию и восстановить экономическое развитие

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

В статье автор анализирует причины, которые привели экономику России к стагнации и рецессии. Предложены меры для восстановления социально-экономического развития страны – форсированные инвестиции и подъем экономики знаний.

Ключевые слова: экономика России, рецессия, стагнация, инвестиции, экономическая политика, инфляция

– *Абел Гезевич, в свое время Вы создавали журнал «ЭКО» как «мост» между учеными-экономистами и практиками-хозяйственниками. Удалось ли в полной мере реализовать эту концепцию?*

– Мне кажется, что за первые 10 лет работы «ЭКО» мы приблизились к решению этой задачи. Журнал в определённой мере стал настольной книгой для многих хозяйственников, его подписчиками были более 180 тыс. человек, и он был самым массовым изданием среди экономических журналов в стране.

Сейчас такое вряд ли возможно, но это не означает, что к этому не надо стремиться. Я бы предложил аналитически проработать вопрос: какого рода публикации сегодня полезны аудитории журнала, разделив их по приоритетности. Нужно также подумать и о наилучших формах подачи материалов.

Мы переживаем тяжёлые времена в социально-экономической сфере, и, естественно, хозяйственников в первую очередь интересуют вопросы выживания и возможности развиваться в этих условиях, а главное – как преодолевать трудности, с которыми сталкиваемся?

Когда от рецессии и стагнации мы перейдём к социально-экономическому развитию, эти задачи во многом изменятся. И нужно быть готовыми разработать новые приоритеты тематики с большим креном в инновационное развитие, наращивание человеческого капитала, проектные инвестиции, особенно в высокотехнологичные отрасли.

– Вы входите в круг признанных экспертов Правительства. Насколько восприимчивы действующие руководители страны к советам экспертов?

Известны ли Вам в мировой практике случаи, когда ученые могли оказывать влияние на экономические процессы?

– Мне кажется, что у нас отсутствует традиция регулярного общения высших руководителей, принимающих решения, с экспертами. У таких руководителей, естественно, есть помощники и советники, но социально-экономическая область настолько обширна, что нужно иметь группу советников, а не одного-двух, как у нас. В США, например, при президенте страны есть целый Совет советников, члены которого еженедельно общаются с президентом, и их суждения оказывают самое серьёзное влияние на экономическую политику.

Во время своих многочисленных поездок в США и в советское время, и в новой России в 1990-е и в начале 2000-х годов я общался с отдельными советниками, часть из которых знал как ведущих профессоров крупных университетов США. Один из них был специалистом по экономике СССР (а потом и России) и обычно говорил по-русски, был хорошо знаком с нашей статистикой, публикациями, различными предложениями. И советники старались встречаться с нашими специалистами, приезжавшими в США, чтобы узнать что-то новое, обсудить интересующие их вопросы.

В качестве яркого примера коллективной деятельности этой группы советников приведу разработку ими новой экономической политики США – «рейганомики», которая вывела эту страну из затянувшейся на десятилетие в 1970-х – начале 1980-х гг. стагнации и рецессии вместе с тяжёлым процессом стагфляции. Эти негативные тренды не смогли преодолеть президенты Генри Форд и Джимми Картер, которые не были переизбраны на второй срок, что нечасто наблюдалось в США.

Были значительно снижены налоги и увеличены стимулы инвестирования в экономику, вдвое снижены нормы амортизации и дана возможность ускоренного износа фондов, что привело к массовому технологическому обновлению народного хозяйства и развитию высокотехнологичных и инновационных отраслей. Это дало импульс мощному 25-летнему социально-экономическому развитию США вплоть до кризиса 2007–2009 гг.

США преодолели наметившееся инновационное отставание от Японии и серьёзно укрепили свой статус ведущей экономической державы мира с самым высоким уровнем экономического и социального развития.

Если взять примеры нашей страны, то наибольшее влияние на экономические процессы оказала группа учёных-единомышленников во главе с Е. Т. Гайдаром, которая в 1992 г. спасла страну от экономической катастрофы, гиперинфляции и распада, заложив основы перехода от централизованной административной системы к рыночному хозяйству. Такая возможность им была предоставлена Президентом России Б. Н. Ельциным, который сформировал из этих ученых Правительство.

Серьёзное влияние на экономическую политику оказали на рубеже 1990-х и 2000-х гг. разработки Центра стратегических инициатив во главе с Г. О. Грефом: на их основе был составлен Бюджетный кодекс, сформирована новая пенсионная система, начаты реформы в образовании и здравоохранении. Разработчики программ из Центра стратегических инициатив, созданного по инициативе В. В. Путина, заняли ряд ключевых мест в Правительстве РФ и могли добиваться результата, занимая руководящие позиции.

Определённое воздействие на решения Правительства РФ и сегодня оказывают разработки Института экономической политики им. Е. Т. Гайдара и исследовательских групп из РАНХиГС и ВШЭ. Им, как известно, в 2011 г. было поручено разработать «Стратегию социально-экономического развития страны-2020», проект которой рассматривался и в Правительстве, и у Президента.

Важнейшее положение этой стратегии – о повышении доли инвестиций во внутренний валовой продукт до 25% к 2015 г. – было внесено В. В. Путиным в его Указ от 7 мая 2012 г. «О долгосрочной экономической политике». Однако этот Указ не был выполнен Правительством, которое, напротив, начало сокращать инвестиции с 2013 г., что стало одной из причин перехода страны к стагнации (задолго до событий на Украине, санкций, снижения цен на нефть), девальвации рубля, взлёту инфляции и повышению ключевой ставки ЦБ РФ.

– Почему Россия попала в стагнацию и рецессию после трехлетнего успешного экономического развития в 2010–2012 гг.,

когда удалось восстановить и превзойти докризисные показатели в экономике и социальной сфере?

– Один важнейший фактор, связанный с политикой инвестиций, я назвал. Инвестиции в кризис 2009 г. сильно снизились (на 16%), и поэтому в последующие годы (больше всего в 2013 г.) наблюдались слабый прирост основных фондов и недополучение из-за этого значительной части товаров. В связи с неправильной инвестиционной политикой в 2012–2013 гг. государственные инвестиции значительно сократились, и их снижение не смогло перекрыть даже увеличение частных инвестиций. ЦБ и Правительство к тому же ничего не сделали, чтобы увеличить объёмы инвестиционного кредитования, из-за чего снизилась текущая экономическая активность в 2013 г. В результате промышленность остановилась, упали объёмы экспорта, строительства, ухудшились финансовые результаты деятельности предприятий и организаций. Началась стагнация.

«Беда не приходит одна»: недостаток инвестиций и низкий ввод основных фондов усугубились возникшим в кризис 2008–2009 гг. оттоком капитала, который продолжается уже девятый год. Сократилась и экспортная выручка. И хотя предприятия и организации России, имея свободный доступ на финансовый рынок страны, нарастили свой долг иностранным инвесторам в 2012–2013 гг. более чем на 190 млрд долл., взяв на Западе и в Китае непомерно большие займы, это не спасло нашу экономику от недофинансирования экономического роста и потянуло её вниз.

Нехватка инвестиций привела к снижению коэффициентов выбытия основных фондов и их обновления. Они стали прогрессивно устаревать. Коэффициент износа приблизился к 50% в целом по народному хозяйству, а по отдельным отраслям достиг 70%. Средний срок службы машин и оборудования возрос до 14 лет, вдвое превысив данный коэффициент в передовых странах. У нас 22% машин и оборудования и сегодня продолжают работать свыше сроков износа. Увеличились затраты на их ремонт, обслуживание. Возросли простои устаревшей техники – и всё это тоже потянуло экономику страны вниз.

И последний из главных факторов – отсталая структура нашей экономики, где гипертрофирована доля топливно-энергетических и сырьевых отраслей, производства полуфабрикатов и материалов и крайне низка доля высокотехнологичных отраслей и сферы

экономики знаний, которые в других странах являются главными локомотивами развития.

Со второй половины 2014 г. возникли новые негативные условия – были введены санкции против России в связи с присоединением Крыма и событиями на Украине, в 2,5 раза снизились цены на нефть, рубль девальвировался вдвое по отношению к доллару и евро. В результате в 2014 г. значительно снизился внешний товарооборот страны, впервые стали сокращаться реальные доходы, а также инвестиции и объём строительства, почти до нуля упали темпы роста ВВП.

А с 1-го квартала 2015 г. началась рецессия, т. е. прямое падение ВВП, промышленности, строительства, транспорта, инвестиций, реальных доходов и потребления населения, начался рост безработицы, значительно увеличилась бедность. Из-за удвоения цен на импортные товары в связи с девальвацией рубля утроились годовые темпы инфляции (с 5,1% в 2012 г. до свыше 15% в 2015 г.), до небывалых размеров возросла ключевая ставка Банка России, началось снижение объёма кредитования, и экономика покатила вниз. В 1-м квартале 2015 г. ВВП снизился на 2,2%, во 2-м – на 4,6% и в 3-м – на 4,1% по отношению к соответствующему периоду 2014 г.

Особенность этой рецессии состоит в том, что масштабы сокращения доходов и потребления населения вдвое больше по сравнению с экономическими показателями: за январь-октябрь 2015 г. по отношению к 2014 г. ВВП снизился на 3,8%, промышленность – на 3,3%, инвестиции – на 5,7%, в то время как конечное потребление домашних хозяйств – на 9%, реальная заработная плата – на 9,3%, розничный товарооборот – на 8,8%. Впервые после 2005 г. снизилась рождаемость и выросла смертность, увеличилась заболеваемость. Доходы и потребление населения, а также демографические показатели выглядят намного хуже, чем в кризис 2008–2009 гг.

Из экономических показателей наибольшее падение продемонстрировали объёмы внешней торговли – сокращение на треть как по экспорту, так и по импорту.

По прогнозу ЦБ России, МВФ и Всемирного банка, 2016 г. также будет годом рецессии: ВВП сократится на 1–2%, инвестиции – на 3–4%, реальные доходы – на 3%. И при продолжении

существующей политики 2017 и 2018 гг., скорее всего, будут годами стагнации.

– *Что необходимо сделать, чтобы преодолеть рецессию и стагнацию и восстановить социально-экономическое развитие?*

– По мнению большой группы экспертов-экономистов, надо менять экономическую политику.

1. Перейти к форсированным инвестициям с ежегодным их приростом по 8–10% с тем, чтобы повысить долю инвестиций в основной капитал до 25% в 2020 г. и 30% (как в среднем в развивающихся странах) – в 2025 г.

Одновременно надо на 8–10% в год наращивать человеческий капитал в России, для чего следует обеспечить подъём экономики знаний (НИОКР, образование, информационные технологии, биотехнологии и здравоохранение). По развитию экономики знаний, которая в России создаёт только 15% ВВП, мы катастрофически отстаём от Западной Европы (35% ВВП) и США (40% ВВП).

Ведь экономика знаний – главный локомотив в развитии современной экономики, и она должна расти в 1,5–2 раза быстрее ВВП, в то время как в последний период в России она увеличивается медленнее ВВП и становится не локомотивом, а тормозом нашего развития.

2. Форсированные инвестиции и подъём экономики знаний обязательно должны быть подкреплёны значительным снижением инфляции и ключевой ставки ЦБ до 3–4%. На это может потребоваться три года. Сделать такой рывок чрезвычайно трудно, и самостоятельно Центральному банку это вряд ли удастся, поэтому целесообразно разработать специальную Президентскую программу, которую нужно осуществлять под жёстким контролем совместными усилиями Правительства и Банка России. Нужно предотвратить попытки государственных и олигархических монополий повысить тарифы, установив мораторий на государственные цены, и развить конкурентную среду в стране. Содействовать этому могла бы и отмена антисанкций. Надо стимулировать установление низких цен на продукцию и услуги, повысив налогообложение тем организациям, которые реализуют строящееся жильё по высоким ценам, а также гостиницам, торговым сетям, объединениям по оказанию услуг, которые продают товары и услуги по завышенным ценам. И, напротив,

снизить налоги при продаже жилья экономкласса, в магазинах с низкими ценами и т. п.

3. Нацелить использование возрастающих инвестиций главным образом на технологическое обновление действующего производства (со сроком окупаемости – 5–7 лет), на ввод новых производственных мощностей для высокотехнологичных отраслей (срок окупаемости – 10–12 лет), на создание современной транспортно-логистической инфраструктуры с переходом к массовому строительству автострад и скоростных железных дорог (с окупаемостью в 20–25 лет), для удвоения жилищного и связанного с ним социально-бытового строительства к 2020 г. (срок окупаемости – 2–4 года), для подъёма всей сферы экономики знаний.

При объёме инвестиций 2015 г. в размере около 13 трлн руб. (19% ВВП) в существующих ценах и условиях речь идёт о дополнительных инвестициях в размере около 9 трлн руб. при общем их объёме 22 трлн руб. (30% ВВП).

По нашим оценкам, на каждое из направлений по технологическому обновлению действующего производства, вводу новых мощностей в высокотехнологичных отраслях и созданию современной транспортно-логистической инфраструктуры потребуется дополнительно по 2 трлн руб. в год, а на жилищно-социальное строительство и на подъём экономики знаний – по 1,5 трлн руб.

4. Главным источником дополнительных инвестиций могли бы стать активы нашей банковской системы, которые в 2014 г. превысили объём ВВП России. В настоящее время из примерно 72 трлн руб. банковских активов на инвестиционный кредит идёт всего 1,1 трлн руб. (1,5%). Из всех инвестиций доля инвестиционного кредитования составляет у нас только 9% (в США, Германии и других развитых странах – 30–50%, а в Китае и других развивающихся странах – более 20%).

Следовало бы повысить долю инвестиционного кредита в активах банков до 4%, что обеспечило бы на обозримый период 8–10%-й прирост инвестиционных средств в год.

Чтобы превратить «короткие» деньги банковских активов в «длинные» инвестиционные, нужно по примеру многих других стран делать это за счёт выпуска Казначейством для покрытия 3%-го дефицита бюджета долговременных ценных бумаг, которые смогут по низкой годовой процентной ставке

(например, 3–4%) приобретать ЦБ, ВЭБ, Агентство по ипотечному кредитованию и, возможно, другие крупные фонды. У них будут формироваться долгосрочные пассивы, и под залог этих ценных длинных бумаг они могли бы, добавляя небольшую свою маржу (например, 0,5%), по низким ставкам кредитования предоставлять средства надёжным коммерческим банкам для финансирования предприятий, готовых осуществлять на выгодные заёмные средства технологическое обновление, создание новых высокотехнологичных производственных мощностей, жилищно-социальное строительство и др. Казначейство США выпускает такие казначейские обязательства на 40-летний период, а банк Японии – даже на 50 лет. Думаю, что для России достаточно было бы выпускать долгосрочные ценные бумаги Казначейством сроком до 25 лет.

Современный годовой дефицит бюджета составляет около 3 трлн руб., из которых Центральный банк мог бы приобрести 1,5 трлн руб., Внешэкономбанк – 1 трлн, Агентство по ипотечному кредитованию – 0,5 трлн руб. В большой выгоде будет Казначейство, которое ежегодно сможет получать значительную маржу от этих средств; для ЦБ также будет выгодно иметь дополнительные средства по столь низкой ставке и тоже получать маржу без значительных усилий. Получение крупных долговременных займов улучшит условия заимствования и для коммерческих банков.

Для быстрокупаемых инвестиций можно было бы взаимобразно использовать и часть золотовалютных резервов (например, 170 млрд долл. из объёмов международных золотовалютных резервов), превысивших 370 млрд долл.

При реализации предложения В.В. Путина об освобождении инвестиций за счёт средств организаций и предприятий от налогообложения и мер по сокращению сроков амортизации можно было бы изыскать дополнительно 1 трлн руб. инвестиций за счёт собственных средств предприятий и организаций.

При переходе к реальной приватизации в России госпредприятий и организаций, не выполняющих государственных функций, а занимающихся коммерческой деятельностью для получения прибыли и самообогащения (АвтоВАЗ, значительная часть организаций «Газпрома», «Роснефти», «Ростехнологии», Сбербанк, ВТБ и т. д., включая госпредприятия и организации

в регионах и муниципалитетах), можно было бы использовать на взаимобразных началах значительную часть средств, полученных при приватизации, на инвестиционные кредиты.

Население страны накопило сбережений около 25 трлн руб. в России и, по оценкам, до 700 млрд долл. – за рубежом. Использование даже небольшой части этих сбережений на инвестиционные цели, особенно на строительство жилья, приобретение земельных участков под дачное строительство, покупку автомобилей, могло бы дать значительный источник средств для развития соответствующих отраслей. Для этого следует создать более выгодные приоритетные условия для покупки жилья и автомобиля с более высокой долей использования собственных средств граждан, которые соответствующие организации на выгодных условиях могли бы направить на инвестиционные цели.

Наконец, при необходимости можно было бы прибегнуть к крупным займам, прежде всего, у международных финансовых организаций, со стороны нашего государства, чей внешнеэкономический долг минимальный, а имидж аккуратного плательщика долгов – крайне высок.

Ставка на прирост инвестиций за счёт возвратного инвестиционного кредита является наиболее эффективным способом дополнительного инвестирования с точки зрения целевого использования этих средств и их возврата Центральному банку, Внешэкономбанку, другим государственным фондам.

5. Ввести действенные стимулы для экономического роста в соответствии с предложениями, высказанными Президентом РФ В. В. Путиным на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме в 2014 г.: налоговые, таможенные, кредитные и другие стимулы при технологическом обновлении производства, создание производственных мощностей в высокотехнологичных отраслях, развитие всех сфер экономики знаний, импортозамещения, при производстве на экспорт готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, для сокращения нашей зависимости от экспорта нефти и газа, широко ввести проектное финансирование.

6. Крайне важно органически подкрепить дополнительное финансирование и экономический рост необходимыми институциональными преобразованиями (структурными реформами), устраняющими препятствия на этом пути. Речь идёт об усилении

конкурентной среды, о предотвращении необоснованного увеличения цен, снятии административных преград и препятствий для бизнеса, всемерном развитии государственно-частного партнёрства, повышении экономической ответственности и прав регионов и муниципалитетов и многом другом. Ключевое направление этих преобразований – защита бизнеса и повышение роли частной собственности, её неприкосновенность и возмещение ущерба от каждого действия государственных органов, которое приносит убыток частным собственникам.

* * *

При осуществлении всех указанных мероприятий среднегодовые темпы роста ВВП, по нашей оценке, достигнут 2% в 2018 г., 4% – в 2020 г., 5% – в 2025 г. и 6% – в 2030 г.

Этот прирост ВВП будет давать с каждым годом всё возрастающие дополнительные финансовые средства, которые целесообразно использовать на повышение реальных доходов и потребления населения страны с приоритетностью преимущественного роста уровня жизни малообеспеченных семей и сокращения разницы в децильных доходах богатых и бедных с 16 раз в настоящее время до 13 раз к 2020 г., 10 раз – к 2025 г. и восьми раз – к 2030 г. Самое важное здесь – повышение продолжительности жизни с 71–72 лет в настоящее время до 75 к 2020 г., 79 лет – к 2025 г. и 83 лет – к 2030 г. при сокращении разницы между мужчинами и женщинами с 11 до шести лет. В 2,5 раза при этом нужно снизить детскую смертность (до трех на 1000 родившихся) и в четыре раза – смертность населения в трудоспособном возрасте.

При таких темпах Россия войдёт в число развитых стран по уровню экономического развития и основным экономическим показателям к 2030 г., а по уровню социального развития и основным социальным показателям – к 2035 г.

Промышленные генералы о времени и о себе

Ключевые слова: директор, производство, Россия, управление, эффективность производства

Одним из несомненных достоинств «ЭКО» всегда была и остается живая связь с реальной экономической жизнью, в том числе – через общение на страницах журнала с лучшими представителями компаний и промышленных предприятий. Просматривая архивы журнала при подготовке сегодняшнего дайджеста, мы обнаружили, что за последние 15 лет проблематика и пафос интервью лучших представителей российской промышленности практически не изменились: как и всегда, они продолжают бороться за повышение производительности и эффективности своих предприятий, отстаивают программы развития перед акционерами, надеются на появление внятной экономической политики со стороны государства. По этим основным темам мы и объединили выдержки из интервью директоров предприятий разных лет (должности указаны на момент публикации), которые предлагаем вниманию читателей.

Акционеры и менеджмент

– Можно долго спорить, кто несет бóльшую ответственность за развитие предприятия: собственники, распоряжающиеся прибылью, или управленцы, непосредственно разрабатывающие и проводящие в жизнь стратегию развития. Существует ли на вашем предприятии конфликт между устремлениями производства и акционеров? Какие знания, навыки нужны сегодня директору, чтобы предприятие успешно развивалось?

А.А. Кивич, генеральный директор холдинга «Омский бекон»¹:

– Этот конфликт заложен изначально и будет существовать всегда. У нас интересы разные. Основная задача акционера – зарабатывать деньги... то есть изымать как можно больше дивидендов. Производство он не видит, как оно работает, не знает... У менеджмента задача – привлечь как можно больше инвестиций в производство, чтобы предприятие работало стабильно и на перспективу. Программа, которую мы в свое время предлагали, была

¹ Кивич А.А. «Омский бекон»: диверсифицированный бизнес работает на единый результат// ЭКО. – 2004. – № 5. – С. 49–63.

нацелена на то, чтобы увеличить производство в 2–2,5 раза, при этом прибыль возрастала на порядок... Но выяснилось, что такая перспектива для акционеров оказалась скучной...

Для меня, менеджера, первое – это создать программы, второе – убедить, что программа действенная, и третье – реализовать ее.

М.А. Камха, генеральный директор АО «Альбумин» (Новосибирск)²:

– Один старый еврей говорил своим работникам: «Господа, не надо воровать из убытков. Воруйте из прибыли». Основная проблема российского предпринимательства – большинство ворует из убытков. Не из прибыли, чтобы уйти от налогов – это нормально, это делается во всем мире, а из убытков. А это разрушает бизнес. В конце концов фактически украденное распределяется на всех. Я своровал у вас, вы – у другого, в итоге – все украдено у государства, которое убытки покрывает нефтью... На «Альбумине» предыдущие хозяева и руководство воровали из убытков, создав внешний долг предприятия в размере более 20 млн руб. А потом ушли, продав акции...

Во всем мире решить проблему эффективного собственника еще никому не удалось. Другое дело, что ее перманентно решает кто-то лучше, кто-то хуже. Сегодня в России эта проблема управления капиталом упирается в другую болезнь, существующую во всем мире – недостаток квалифицированных кадров. Для России она намного злободневнее, острее, чем для всего мира. Не в сырье или в чем-либо другом скрыт корень зла – управленцев в России не хватает... Отсутствие квалифицированных управленческих кадров вкупе с низким платежеспособным спросом в свое время породили Великую депрессию в Америке. У нас была бы такая же депрессия, если бы не нефтедоллары. Мы все живем на игле: то, что мы едим, оплачено нефтью, а не нашей работой. К сожалению, живем плохо, но даже и такое существование не заработано...

В.Н. Миронов, президент Русской Американской стекольной компании (Владимирская область)³:

– На некоторых предприятиях сложная ситуация (экономическая, техническая) возникла по вине руководителей. Они «подгрести» под себя контрольный пакет акций и не хотят ни с кем делиться. Я поступил иначе, поняв, что если не привлеку инвесторов – жить заводу от силы лет пять. Потому что конкуренции он не выдержит...

Сейчас у нас 36% акций, а у американцев – 64%⁴. С американцами работать очень хорошо. Они дали нам деньги, и все. Единственная просьба

² Камха М.А. «Никто не даст нам избавления – ни бог, ни царь и ни герой...»// ЭКО. – 2000. – № 6. – С. 56–70.

³ Миронов В.Н. На заводе должен быть один хозяин// ЭКО. – 2000. – № 5. – С. 2–6.

⁴ Инвестиционный фонд «Agribusiness».

у них была: платежи проводить с двумя подписями – моей и их финансового директора. Последний сказал, что хочет знать, не уходят ли деньги «налево»... Мы договорились пять лет не получать дивиденды. Им хорошо – капитал растет, и нам хорошо – появляются новые рабочие места, увеличиваются налоговые отчисления, наша промышленность получает продукцию высокого качества... Я по старой привычке спрашиваю: о работе докладывать? Они говорят: «Делай что хочешь. Единственное требование – согласование и выполнение годового бюджета». Я его выполняю. Если бюджета не хватит на год, им придется как инвесторам разбираться. Американцы прямо говорят, что вкладывают «под меня» и не хотят, чтобы я ушел... Некоторые мне говорят: «Ты работаешь на Америку». На самом деле это она работает на нас: дает деньги. А некоторые наши предприниматели вывозят деньги за границу...

П.Я. Добрынин, генеральный директор Новосибирского патронного завода⁵:

– Сейчас ЗАО «Патронный завод» – целиком наше, им владеет управленческая команда. В нашей собственности все основные фонды, которые были у завода Низковольтной аппаратуры (НВА). На их базе созданы разные предприятия, но мы не участвуем в их уставном капитале. За всем не усмотришь и все не «проглотить», поэтому довольствуемся тем, что нам платят за аренду офисных и производственных площадей и аренду оборудования, в управление данными предприятиями не вмешиваемся.

Например, по такому принципу создан завод, производящий инструмент. Мы даже помогаем ему при необходимости. Так, они приобрели несколько единиц оборудования на средства, которые мы выделили им по льготной процентной ставке. Порой сотрудники патронного завода высказывают свои претензии, поскольку им кажется, что завод продает инструменты дороже, чем следовало бы. Но мы придерживаемся принципа «невмешательства» до сих пор. Вряд ли этот подход лучший или единственно верный. Но у нас он оправдывает себя. Те, кто выжил – работают, если не выжили – мы не берем на свои плечи дополнительные нагрузки, чтобы обеспечить их живучесть.

Мы целенаправленно занимаемся на своей площадке созданием промышленного парка, помогая при необходимости новым фирмам даже финансово, поскольку у нас приличная кредитная история, поддерживаем их в период становления. Нам это выгодно, так как они – наши арендаторы.

...Сегодня для региона экономический эффект от комплекса предприятий, расположенных на нашей промышленной площадке, больше, чем был от НВА.

⁵ Добрынин П.Я., Курцевич А.И. Три десятилетия из жизни российского директора // ЭКО. – 2013. – № 6. – С. 46–69. URL: http://ecotrends.ru/images/Journals/2010–2019/2013/N06/3_Articles/46Dobrynin2013_06.pdf

Ю.В. Метельский, директор Новосибирского приборостроительного завода⁶:

– Наша главная беда, на мой взгляд, в том, что управлением многими промышленными предприятиями и даже отраслями промышленности сегодня занимаются люди, не имеющие технического образования и опыта работы на рядовых должностях внутри предприятий. Сегодня это может быть кто угодно – юристы, менеджеры, экономисты, отставники МВД, ФСБ, российской армии, но инженеров становится все меньше и меньше. Сплошь и рядом сложными технологическими производствами управляют те, кто имеет об этом поверхностное представление... Тот, кто руководит подразделением в наукоемкой отрасли, где идет постоянное развитие технологий, должен четко представлять себе мировой технологический уровень и в соответствии с ним определять перспективы для своего подразделения. Более того, руководитель должен постоянно повышать свою компетенцию: читать специальную периодику, общаться с представителями науки, посещать специализированные выставки, конференции, искать новые идеи для развития. Руководитель должен последовательно ставить перед коллективом технически современные и в то же время выполнимые задачи. Иначе привычка вариться в собственном соку неизбежно приведет к остановке в развитии.

Повышение эффективности производства, конкурентоспособности продукции

– *Назовите, пожалуйста, основные направления и меры снижения издержек и повышения конкурентоспособности вашей продукции.*

А.И. Курцевич, генеральный директор ЗАО «Сибирская кожгалантерея»⁷:

– Нам нужно было в короткое время научиться тому, что на Западе давно стало нормой. Поэтому стали действовать по системе бенчмаркинга, повторения образцов, оценивая мировой опыт и сопоставляя его со своей ситуацией – в маркетинге, производстве, моделировании, продвижении товара на рынке, рекламе. Ничего не изобретали: где-то копировали, где-то повторяли приемы и методы работы успешных фирм... Реформы начались с реинжиниринга, то есть переосмысления и принципиального перепроектирования бизнес-процессов... Оптимизировали кадровый состав, все

⁶ Метельский Ю.В. В стране не созданы условия для развития производства// ЭКО. – 2015. – № 4. – С. 29–35. URL: http://ecotrends.ru/images/Journals/2010–2019/2015/N04/3_Articles/029_Metelskii.pdf

⁷ Добрынин П.Я., Курцевич А.И. Три десятилетия из жизни российского директора// ЭКО. – 2013. – № 6. – С. 46–69. URL: http://ecotrends.ru/images/Journals/2010–2019/2013/N06/3_Articles/46Dobrynin2013_06.pdf

бизнес-процессы, производственные процессы внутри предприятия. Раз в пять сократили производственные площади... Поставили задачу довести годовой объем выпуска продукции на одного работающего на предприятии до мировых показателей. Это была сложная задача. Решить ее помогло посещение зарубежных фирм, выпускающих аналогичную продукцию... Создали промышленный кластер. На базе нашей компании действует сегодня около 30 самостоятельных предприятий легкой промышленности, которые выпускают разнообразную продукцию: головные уборы, швейные изделия, трикотаж, кожгалантерею и т. д. Есть поставщики кожи и фурнитуры.

А.Н. Брикса, генеральный директор АОЗТ «Молдавизолит», президент АО МК «Ламинат» (г. Рыбница)⁸:

– Среди комплекса мер первоочередная – очистка активов от ненужных, не имеющих перспективы, фондов (морально и физически устаревшее оборудование, производственные и непроизводственные здания и сооружения, не используемые объекты социально-бытовой инфраструктуры, бесперспективные долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения). Ориентация на платежеспособный спрос потребителей выдвигает основное требование для производителя: обеспечение заданного уровня издержек производства...

В.К. Осин, генеральный директор ОАО «БЭМЗ» (г. Бердск)⁹:

– На заводе у меня постоянно в поле зрения около 50 экономических показателей, многие из которых взяты не из учебников, а основаны на практическом опыте... Мы определяем те управленческие задачи, которые необходимо решить, под них формируем систему показателей, все это заносится в компьютер и отслеживается в режиме реального времени. Скажем, есть целый ряд показателей по многостаночному обслуживанию. Станки, закупленные в последнее время по импорту, у нас работают круглые сутки, практически без выходов: если уж мы выкроили 10–15 млн руб. на станок, то он должен быть загружен по максимуму. Поэтому везде стоят датчики, которые выдают информацию на компьютер: сколько шпиндель крутился, сколько деталей произведено и т. д., в любой момент это все можно отследить. Или оборотные ресурсы. Мы не ждем, пока бухгалтерия предоставит ежеквартальный отчет, для оперативного управления используем другие показатели. К примеру, смотрим, сколько времени прошло от авансирования поставки до поступления металла на склад, сколько пришедший товар лежит

⁸ Брикса А.Н. Программа – повышение способности конкурировать// ЭКО. – 2000. – № 1. – С. 141–143.

⁹ Осин В.К. «БЭМЗ». Школа выживания в экстремальных условиях// ЭКО. – 2015. – № 11. – С. 6–16. URL: http://ecotrends.ru/images/Journals/2010–2019/2015/N11/3_Articles/006_Osin.pdf

без движения... Такой постоянный контроль помогает заметить слабые места и облегчает управление.

... Сейчас, мне кажется, по техническому оснащению мы не слишком отстаем от зарубежных предприятий... Площади у нас сокращены до оптимальной величины, котельная своя, то есть по энергетике от монополистов мы не зависим, энергозатраты снижаем регулярно... Было бы интересно посмотреть, насколько мы от европейских конкурентов отстаем по производительности труда и за счет чего...

Ю.Ю. Ислямов, генеральный директор машиностроительного завода «Труд»¹⁰:

– Наши заказчики – производители золота, цветных металлов – экспортоориентированные предприятия, которые давно уже могут себе позволить покупать импортное оборудование. В этих условиях российских производителей могут выручить только мобильность и индивидуальный подход... Плюс к этому, я думаю, у нас есть шансы потеснить западных производителей на рынке запчастей. У любого импортного оборудования есть быстро изнашиваемые детали, которые в оригинальном исполнении стоят очень дорого, поэтому многие покупают запчасти китайского производства, а мы-то можем сделать лучше. Думаю, стабильным источником дохода могли бы стать технологические линии, например, для пищевой промышленности. Это может быть расфасовка от начала до конца, или упаковка продукции, производство макаронных изделий, рынку много чего нужно... Правда, для этого придется менять профиль основного производства, но не исключено, что в плане диверсификации придется и этим заняться...

И.И. Томашевич, генеральный директор ООО «Алтайтрансмашсервис»¹¹:

– Конечно, конкурировать с крупными предприятиями в объемах производства и сроках внедрения новых технологий нереально. Но есть ниши, когда крупные заводы долго раскачиваются, а чаще – просто игнорируют заказ из-за большого объема работы и низкой рентабельности. Здесь у малого бизнеса все преимущества: невысокие накладные расходы (что связано с возможностями одного работника выполнять несколько функций); отсутствие необходимости согласовывать свои действия с вышестоящим начальством и главное – понимание, что переложить свои неудачи на чужие плечи не удастся.

Для изучения рынка предприятием была проведена стандартная процедура – опрос организаций, эксплуатирующих подобную технику. В результате

¹⁰ Ислямов Ю.Ю. Нужно сохранить потенциал производственных площадей // ЭКО. – 2013. – № 9. – С. 145–158.

¹¹ Томашевич И.И. Малое промышленное предприятие: в ответе за свои неудачи // ЭКО. – 2011. – № 12. – С. 176–180.

выяснился очень интересный факт: потребители хотят покупать продукцию, полностью адаптированную к собственным условиям, и не только по техническим параметрам, но и по технологическому предназначению. Так, в результате согласования заказа с ОАО «Кучуксульфат» появился технологический комплекс для обработки поверхностей, используемых для добычи мирабелита (комплекс заменил труд 250 человек). Следующая разработка – специальный вездеход для прокладки снежных трасс на болоте (заказ «Сургутнефтегаза») – подсказала перспективность внедрения новых машин с подконтрольной эксплуатацией, что дает возможность моментально реагировать на пожелания заказчика. Создание топливозаправщика на гусеничном ходу было ответом на поднятую прессой проблему «северного завоза» и доставки топлива вертолетами.

А.А. Кивич, «Омский бекон»:

– Массу дохода берем объемами. У нас есть собственная фирменная сеть, которая работает на уровне 17% рентабельности, не больше. Это порог, переступить который недопустимо. Сейчас «Омский бекон» застолбил 80% рынка мясной и молочной продукции в своем регионе и не позволяет посредникам произвольно повышать цены на наши изделия. Понимаем, что при отпускных оптовых ценах, существующих на предприятии, они способны поднять стоимость нашей продукции и на 50%, и на 100%. Но это противоречит одной из основных стратегий предприятия – производить много и дешево. Наше условие для партнеров-коммерсантов: торговая наценка не может превышать 25% к оптовой цене... У нас есть специальная служба, в обязанности которой входит контроль над осуществлением продаж, агентства, которые отслеживают работу розничной торговли с продукцией холдинга – как доставляется в магазины товар, как он там выставляется, помогают продавцам и руководителям торговых точек, показывают, как надо...

В.Н. Канискин, генеральный директор ОАО «Элсиб»¹²:

– Стратегические цели предприятия необходимо довести до каждого специалиста. Тогда вполне правомочны раскрутка от индивидуальных задач специалиста к общим задачам предприятия и расчет экономической эффективности или производительности труда маркетологов (раньше такое вообще было немислимо!), конструкторов, технологов, работников сбыта и т. д.

На сегодня показатель производительности труда у нас нормально разработан только для основных рабочих и выражен суммарными затратами труда на один час производимой продукции. Применительно к вспомогательным рабочим этот показатель «работает» плохо. И он совершенно непригоден для оценки труда инженерно-технического персонала... Рабочие у нас заключают

¹² Короли и «капуста», или как и за что платят наемным работникам?// ЭКО. – 2005. – № 1. – С 53–74. URL: http://ecotrends.ru/images/Journals/2000–2009/2005/N01/3_Articles/053kings2005_01.pdf

с администрацией индивидуальные договоры. В них речь идет не о норма-часах, а о выполнении сменного задания. Если измерять все в норма-часах, то их количество у нас почти не меняется, а вот численность рабочих все время снижается. Инженерно-техническому персоналу на то, чтобы открыть и согласовать заказ, раньше надо было от 1,5 до 4 месяцев, а сейчас – от двух дней и до 1,5 месяцев. Открыть заводской заказ, провести заявку еще 5–6 лет назад было трудоемким и хлопотным делом на нашем производстве, но теперь ситуация качественно изменилась...

А.А. Губкин, генеральный директор ПО «Азот» (Кемерово)¹³:

– Сейчас мы как бы сохранили старую форму, но наполнили ее новым содержанием. Если раньше было соцсоревнование, то теперь у нас существуют дополнительные поощрения за экономию ресурсов, фонда заработной платы, снижение себестоимости... У нас заработная плата по контракту в среднем в два-три раза больше, чем рядовая, но есть руководители и подразделения, которые отказались от контрактов, потому что они хорошо работают и по всем направлениям собирают столько очков и баллов, что получают в два раза больше контрактников. Скажем, у нас руководитель одного производства получает чуть-чуть меньше генерального директора, но в два раза больше, чем директор по маркетингу (при окладе меньшем в два раза). Потому что он по восьми статьям 9–10 месяцев в году занимает первое классное место в своей группе. В передовых коллективах работники получают премии от 50 до 250 тыс. руб. в месяц. Учитываем все, начиная от культуры производства и техники безопасности и заканчивая экономическими показателями.

...Производя капролактамы, мы всегда имеем возможность маневра. Сейчас за рубежом цена на него упала, и мы переключаемся на внутренний рынок. Поднимется экспортная цена – больше будем заниматься экспортом. Весной наступает сезон внесения удобрений – мы продаем удобрения. Но уже с июня интерес к ним пропадает, и мы увеличиваем их экспорт. Все, что мы выпускаем, у нас имеет запасной вариант реализации. Есть возможность для перегруппировки сил ...для наступления и отступления.

О.А. Утиралов, генеральный директор ОАО «Сибэлектротерм»¹⁴:

– Самое сложное – это люди. Они вроде многое умеют, много знают, но как-то расслабились, что ли... Мы как-то забываем, что люди и технологии – это очень взаимосвязанные вещи. Например, я был удивлен подходами «Катерпиллера». Там совершенно другая культура производства. Они вместо того, чтобы каждый раз контролировать качество сварного шва, предпочитают

¹³ Губкин А.А., Смоляго В.А. Изобретение велосипедов, не лишённое смысла// ЭКО. – 2001. – № 5. – С. 6–19.

¹⁴ Кузнецов И.Б., Утиралов О.А. Новосибирское звено в мировой производственной цепочке// ЭКО. – 2014. – № 5. – С. 91–110.

держат людей в тонусе. То есть они не делают ни рентген, ни ультразвук, но каждые три месяца аттестуют сварщиков. Хотя, понятно, что кузов – не взрывоопасный объект, в худшем случае он может треснуть... Так вот нам, чтобы привести своих людей к этим стандартам, потребовалось больше года. Мы их заставили отслеживать графики, качество, проходить переаттестацию. В первый раз из тридцати сварщиков только трое аттестовались. А потом система стала набирать обороты: подстроились конструкторы, технологи... Это процесс постепенный. И «Катерпиллер» своими требованиями каждый месяц нас подтягивал...

И.Б. Кузнецов, председатель совета директоров ОАО «Сибэлектротерм»¹⁵:

– Это не значит, что мы не можем потягаться с мировыми производителями на уровне отдельных специалистов или каких-то инженерных решений. Например, когда «Сибтрубопроводстрой» начинал работать с «Либхером», выяснилось, что у них на тот момент не было опыта эксплуатации техники при минус 40. Мы дали рекомендации своих инженеров, и те помогли найти и снять потенциально болевые точки. Компании это принесло около 3–4 млн евро... Но в том, что касается производственной системы как таковой, нам не обойтись без повышения технологической культуры. А тут путь один – участие наших специалистов в конечной сборке или в производстве компонент... Сейчас в тяжелом машиностроении нет ни у кого полного цикла с нуля до конечного продукта. Это все международная кооперация и международное разделение труда. Производить все даже внутри одной страны – бессмысленно (в тот же «Либхер» укрупненные компоненты идут из нескольких стран). Сегодня внутри России не разработаем нового бульдозера, не сделаем хороший трубоукладчик – мы в этом уже отстали. Мы должны встраиваться в технологические цепочки западных компаний, вплоть до организации совместных предприятий, чтобы подтянуть нашу культуру производства, наши технологии.

О кооперации

– Расскажите, пожалуйста, об имеющемся у вас опыте налаживания интеграционных, кооперационных связей. Что необходимо для организации эффективного сотрудничества предприятий?

Е.Ф. Пустырев, генеральный директор ОАО «Завод топливных насосов» (Барнаул)¹⁶:

– В 1991–1992 гг., когда экономическая ситуация обострилась до предела, предприятия старались выживать поодиночке. Сейчас на повестке

¹⁵ Кузнецов И.Б., Утиралов О.А. Новосибирское звено в мировой производственной цепочке// ЭКО. – 2014. – № 5. – С. 91–110.

¹⁶ Опыт реформирования предприятий: чему жизнь научила руководителей// ЭКО. – 2002. – № 8. – С. 143–165.

дня стоит проблема интеграции. Если бы мы делали насосы, находясь в структуре моторного завода, из состава которого в свое время вышли, они стоили бы раза в два дешевле. Из-за этого дешевле был бы и трактор в целом...

Почему нам так трудно объединяться? «Сибмашхолдинг» не получил развития потому, что не был решен вопрос с финансовым обеспечением его работы. По условиям договора только холдинг имел право торговать тракторами и двигателями, рассчитываться друг с другом, минуя головную структуру, предприятия не могли... В результате на промплощадке рубцовского завода стоят 250 неуккомплектованных тракторов, потому что нет топливных насосов; а топливных насосов нет потому, что нет алюминия; чтобы получить алюминий, нужно заплатить в Красноярск... В наше время нельзя строить взаимоотношения на такой основе! Еще одна проблема этого холдинга состоит в том, что в финансовом плане объединения не произошло: деньги в уставной капитал ни одна сторона не вложила. Поэтому когда в Средней Азии возникла острая потребность именно в рубцовских тракторах, развить производство оказалось невозможно.

Н.И. Нечаев, заместитель гендиректора ОАО «Барнаулский пивоваренный завод» (Барнаул)¹⁷:

– Есть человеческий фактор во взаимоотношениях руководителей или фактор заинтересованности каждого предприятия, входящего в объединение или холдинг. Я имею в виду распределение прибыли. Первое – каждый член такого объединения должен нести ответственность за свою работу – материальную, в первую очередь, дисциплинарную. Нет спроса – не будет работы... Второе: должен быть с самого начала, на стадии отработки договора, определен лидер, который консолидирует и направляет объединение. Если этого нет, структура обречена на провал... На Барнаулском пивоваренном заводе такую консолидирующую роль выполняет группа собственников, которой принадлежит... главенствующая роль в деятельности многоотраслевого конгломерата. Они определяют направление, ставят задачи и формируют цели, а результаты распределяются согласно вкладу.

Ю.В. Метельский, Новосибирский приборостроительный завод:

– У меня есть печальный опыт попыток организовать кооперацию разнoproфильных предприятий для решения сложных технологических задач. Я считаю, что сама по себе это очень перспективная тема, потому что наиболее прорывные технологические решения происходят на стыках различных отраслей техники и технологий: оптики и электроники, радиотехники, микроэлект-

¹⁷ Опыт реформирования предприятий: чему жизнь научила руководителей// ЭКО. – 2002. – № 8. – С. 143–165.

роники, медицины и т. д. К тому же при равноправных горизонтальных связях предприятий можно гораздо быстрее и эффективнее развивать современное производство, повышать технический уровень продукции, и в конечном итоге – зарабатывать прибыль. Но... когда предприятия не имеют средств на собственное развитие, совещания их руководителей по вопросам кооперации оказываются похожи на собрание нищих, которых больше всего заботит, в какую сторону протягивать руку и у кого просить денег. А с образованием госкорпораций, где основой является вертикаль административной власти, вопрос закрылся сам собой, поскольку «наверху» посчитали, что всякие региональные «артели» несут угрозу этой самой вертикали. Сейчас делаются попытки организовать эти кластеры сверху, с бюджетным финансированием. Но на мой взгляд, экономически мотивированные равноправные горизонтальные связи внутри кластера несовместимы с ведомственной вертикалью. Такие структуры развалятся, как только прекратится финансирование.

О.А. Утиралов, «Сибэлектротерм»:

– На глобальном рынке все-таки немного другие подходы, и, как показал наш опыт работы с «Катерпиллером» – другая психология. У них строгий режим. Они приезжают со своим справочником и говорят: во всем мире у нас вот такие расценки, мы готовы с вами сотрудничать, если вы впишетесь... Это жесткий подход, который заставляет работать над себестоимостью, искать резервы. Например, по кузовам у нас себестоимость сократилась за два года более, чем вдвое – с 2 млн руб. до 800 тыс. – за счет технологических решений, повышения производительности, увеличения объемов. Если начинали мы с двух кузовов в месяц, сегодня мы в состоянии делать 30. И «Катерпиллер» дает возможность развиваться. Я им показываю свою себестоимость, они делятся со мною прибылью. Допустим, я купил металл, отвлек оборотные средства. Поскольку оплата происходит не день в день, а через два месяца, на металл допустима наценка 2,5%, купил комплектующие – 5%. Для того чтобы я развивался, на мой труд дается 18% прибыли. Все это прозрачно, и все оговорено заранее. У меня есть пространство для маневра.

А.Б. Елезов, генеральный директор ОАО «Синар» (Новосибирск)¹⁸:

– В 1994–1997 гг. многие российские швейные компании активно сотрудничали с иностранными фирмами – шили для них по аутсорсингу на давальческом сырье. Мы тоже заключили несколько таких контрактов. Работали с Berghaus, KC-Group – интересно было посмотреть их под-

¹⁸ Елезов А.Б. Меняется мир, меняемся мы// ЭКО. – 2013. – № 7. – С. 116–127. URL: <http://ecotrends.ru/component/content/article/755-2013/1626-2013-06-26-23-27-10>

ходы к конструированию, технологии пошива. Но потом категорически отказались от этого: плата нищенская, рынка не видно, получается какой-то возврат в советскую экономику. А в 1998 г. западные партнеры отказались от сотрудничества с российскими предприятиями – попросту бросили их, и многие такого удара не пережили. Мы же все это время активно занимались рынком, формировали свой бренд, развивали производство... Розничная торговля позволяла не только оперативно менять ценники и оставлять себе торговую надбавку, но и иметь постоянный приток денежных средств.

...При этом мы каждый год размещаем часть своего ассортимента на других швейных предприятиях – и российских, и зарубежных. Это выгодно. Во-первых, рынок требует быстрого реагирования: чуть только ты освободил нишу, ее тут же займут другие, во-вторых, мы таким образом распределяем нагрузку перед началом сезона... В основном на аутсорсинг идет продукция сопутствующего ассортимента – плащи из синтетических тканей, ветровки, по которым мы не можем в России войти в ценовую нишу. С одной стороны, у нас накладные расходы выше, чем, например, в Китае – за счет долгой зимы и налогов, с другой – каждый вид ткани требует своего подхода к конструированию, специального оборудования, и каждый раз перенастраивать линии – не дело. Наша специализация – мужское и женское пальто и мужские костюмы, остальное мы отдаем на аутсорсинг и потом сами реализуем оптом и в розницу.

В.К. Осин, ОАО «БЭМЗ»:

– Для того чтобы появилось взаимодействие, нужна серьезная задача. Без участия государства это сделать невозможно. А государство наше по-прежнему думает только о нефти и газе. Лишь в последнее время стали обращать внимание еще и на оборонку, поняли, что она немного подтянет и другие отрасли – те же машиностроение, металлообработку... Но и там не та мотивация. Проблема в том, что сам рынок крайне непрозрачный, на котором независимым компаниям, вроде нашей, даже долгосрочные отношения не всегда помогают. Во-первых, в процессе формирования госкорпораций нередко пересматриваются списки поставщиков и субконтракторов, и если центр принятия решений у старого партнера переместился в новую структуру, которая вас не знает, нет никакой гарантии, что с вами продлят контракт. Во-вторых, многие крупные госпредприятия за последние годы обросли целыми гроздьями аффилированных поставщиков, у которых и покупают комплектующие, часто – даже несмотря на более высокие цены... В отсутствие рынка в этой сфере честной конкуренции и экономической эффективности не будет.

Импортозамещение

– *Уход с рынка иностранных поставщиков в очередной раз создал уникальную ситуацию для возрождения отечественных фабрик и заводов. Как, на ваш взгляд, используется этот шанс?*

Аркадий Злочевский, президент Российского зернового союза¹⁹:

– Чтобы происходящее сегодня «импортозамещение» (замена одних импортных товаров другими) превратилось в «импортозамещение» (вытеснение импорта и замена его продуктами отечественного производства), необходимо в первую очередь обеспечить соответствующие экономические стимулы для того, чтобы наша сельхозпродукция рентабельно конвертировалась в товар с высокой добавленной стоимостью. Для сельхозпроизводителей самый главный экономический стимул – спрос переработки на сельхозпродукцию, для переработчиков – наличие полноценных рынков сбыта готовой продукции, включая внешние рынки. На текущий момент такая задача не поставлена в повестку дня...

Надо настроить всю систему государственного регулирования на продвижение нашей готовой продукции на внутренние и внешние рынки. А для этого надо смотреть в первую очередь инфраструктуру распределения сельхозсырья. В новой госпрограмме такая задача ставится в отношении плодоовощной продукции: предусмотрено строительство сети распределительных центров, зерновой рынок в очередной раз оказался не у дел, хотя инфраструктура обеспечения зерновых потоков находится в плачевном состоянии уже много лет. Транспорт и транспортные расходы – тоже застарелая проблема. До сих пор зерно мы возим вторым тарифным классом, дотируя за счет наших доходов перевозку грузов первого класса (уголь, цемент, кирпич и т. д.). Много лет впустую говорим об организации продовольственной помощи. В Америке это служит одним из фундаментальных генераторов внутреннего спроса, мощным драйвером для обеспечения заказами перерабатывающей промышленности и – через переработку – спроса на сырье. Но в новой госпрограмме об этом направлении в очередной раз – ни слова...

В.Г. Эдвабник, заместитель генерального директора по развитию ОАО «НИИ электронных приборов», (Новосибирск)²⁰:

– Есть какие-то вещи, например, СВЧ-электроника, отдельные элементы питания, которые нам никогда не продавали, и мы даже информацией о них не владеем. Это, наверное, надо развивать у себя. Или, наоборот, штучная продукция: в центре управления стратегическими войсками, в генеральном штабе, должен стоять такой компьютер, в надежности

¹⁹От первого лица// ЭКО. – 2015. – № 3. – С. 59–62.

²⁰ Там же.

которого мы должны быть уверены на 100%. Пусть он будет громоздким и неказистым с виду – это не суть важно, зато там точно не будет никаких шпионских «закладок». Но там, где дело касается массовой продукции, нужно использовать все возможности глобальных рынков. Например, боеприпасы. Фактически – расходный материал, каждый снаряд используется один раз, а нужны их сотни тысяч. Бояться какого-то вредительства при таких объемах просто нелепо...

Если же мы хотим быть действительно на передовых рубежах в оборонке, надо восстанавливать прикладную науку – систему КБ, которые будут буфером между фундаментальной наукой и производством. Нашей отрасли нужна ступенька между фундаментальной наукой и непосредственно производством. Почему она до сих пор не создана, непонятно.

А.А. Корогодский, генеральный директор Группы компаний «Акор Директ» (Новосибирск)²¹:

– На мой взгляд, во всей нынешней истории с импортозамещением сама постановка проблемы не верна. Главный вопрос для нашей промышленности – не где что покупать, потому что при глобальной экономике купить можно все. Главное – какие головы и руки к этому приложить.

...Сегодня технологическая революция совершается буквально каждый день, в разных местах, это все нужно отслеживать, понимать, в чем разница, в чем преимущества, нужно уметь это применять. Раньше технологические процессы для производственных предприятий разрабатывали отраслевые НИИ, теперь эта система разрушена, и соответствующие компетенции утрачены, потому что специалистам на предприятиях не хватает ни времени, ни знаний, ни возможностей, чтобы этим заниматься, да и у многих руководителей часто нет понимания, насколько важно сейчас наладить системное получение специалистами предприятий актуальной информации.

...Проблема с кадрами у нас просто катастрофическая, и без четко продуманной государственной политики, без мощной государственной поддержки ее не решить. Для того чтобы квалификация наших специалистов отвечала современному уровню, ему должна соответствовать технологическая база наших профессиональных учебных заведений, не говоря уже о квалификации преподавателей. Это требует гигантских вложений! Вот и получается, как в сказке о Мальчише-Кибальчише: и порох есть, и пушки, да только стрелять некому. А мы все думаем, что не те пушки купили, и ищем такую, которая сама стрелять умеет.

²¹ Корогодский А.А. Технологическая отсталость – в головах людей// ЭКО. – 2015. – № 3. – С. 5–13. URL: <http://ecotrends.ru/component/content/article/757-2015/2148-2014-06-24-07-18-25>

Промышленная политика

– *Что вы можете сказать о реализуемой государством промышленной политике? Насколько она понятна и комфортна для вас?*

Б.В. Прилепский, генеральный директор ПО «Бердский завод биопрепаратов»²²:

– Снижение спроса на отечественные микробные препараты для растениеводства обусловлено не только скромными финансовыми возможностями хозяйств, но и позицией Министерства сельскохозяйственного производства РФ, а также инспектирующих органов – Госхимкомиссии, Госсанэпиднадзора. Так, в настоящее время проводится очередная ничем не обоснованная перерегистрация микробных препаратов, которая ведет к исключению из списка разрешенных препаратов битоксибациллина, гибберсиба. Это происходит на фоне повсеместного внедрения импортных, прежде всего, – химических препаратов... Несмотря на некоторые указы Президента и постановления правительства, система государственного регулирования рынка и развития отечественного производства в нашей стране отсутствует.

М.А. Камха, «Альбумин»

– Во всем мире девальвация используется для защиты своего производителя. Разработаны механизмы, препятствующие искусственной девальвации. Чтобы не было искушения для некоторых стран, международные финансовые институты пристально следят: естественным путем возникает девальвация либо нет. У нас же рубль девальвирован в четыре раза²³, а производство отечественных товаров выросло максимум в 1,5 раза. Более того, увеличился экспорт только сырья. Никаких товаров, высоких технологий мы как не экспортировали, так и не экспортируем. Оружие – хороший товар для продажи, но девальвация не помогла нам утвердиться на этом рынке.

Проблема кроется не только в уходе иностранных поставщиков, в замене импортных товаров отечественными, а в том, чтобы осуществить экспансию своих товаров вовне. Когда падают цены на местные товары, их становится выгодно экспортировать. И это все используют не для того, чтобы свой рынок возродить, а занять чужой. Со своим и так все понятно, нормальному протекционизму внутри страны никто никогда не препятствовал, любое государство защищает своего товаропроизводителя и имеет программы разумного протекционизма. Кроме России.

²² Прилепский Б.В., Прилепский М.Б. Биотехнологии на внутреннем и внешнем рынках// ЭКО. – 2000. – № 5. – С. 113–125.

²³ Беседа происходила в 2000 г.

В.И. Сергиенко, гендиректор ОАО «Завод тяжелых экскаваторов», президент Союза товаропроизводителей и предпринимателей Красноярского края²⁴:

– Мы, товаропроизводители, должны добиваться принятия внятной промышленной политики, мы можем организовать работу на своих предприятиях, но упорядочить процессы, протекающие в экономике, и создать предпосылки для ее стабильного развития – задача федерального центра. Тот подъем, который в последние полтора года базировался на девальвации рубля и конъюнктуре цен на энергоносители, исчерпал себя. Что будет во второй половине года, сказать никто не берется... Поэтому мы придаем огромное значение единению товаропроизводителей Сибири, нам нужно действовать согласованно, сообща. Нельзя оставаться в режиме исполнения сверху ниспосланных решений.

Ю.В. Метельский, Новосибирский приборостроительный завод:

– Несмотря на все декларации, на деле основным принципом отношения российского государства к любому производству до сих пор остается гайдаровский – «производство излишне». В стране не созданы условия для развития производства. С этим тогда согласились почти все, приняв основные законодательные акты для сдерживания объемов производства – например ввели НДС 37% и т. д. За прошедшие после гайдаровских реформ 25 лет ситуация в стране кардинально изменилась: ни о каком перепроизводстве и речи нет, но законодательная база осталась враждебной производству, особенно высокотехнологичному, как наиболее чувствительному к НДС и налогам на труд.

Для того чтобы оценить всю меру «дружелюбия» государства по отношению к своим производителям, достаточно взглянуть на цифры: при максимальной плановой рентабельности госзаказа 8% НДС составляет 18%, отчисления с фонда оплаты труда – 39%, налог на прибыль (если она есть) – 37%, кредит – минимум 17%, ежегодное удорожание энергоресурсов, воды – 10–12%, услуг транспортных монополий – 12%, средний рост цен на металлы – 15%. На мой взгляд, результаты действия такой государственной промышленной политики можно сравнить только с результатами действий крупной диверсионной организации, безнаказанно работающей в течение четверти века на производственных предприятиях России...

В нормальной экономике предприятие должно иметь возможность произвести продукцию, продать ее, и после расчета по всем текущим платежам, уплаты налогов и т. д. у него должны остаться определенные средства на раз-

²⁴ Сергиенко В.И. Потребность во внятной экономической политике. Сибирские товаропроизводители: на том же месте, в тот же час// ЭКО. – 2000. – № 6. – С. 132–133.

витие, на перспективу. Но если эта самая перспектива сегодня появляется не у того, кто может и хочет нормально рыночно работать, а у того, кто умеет лучше просить или более лоялен к распределяющей бюджет организации, это до добра не доведет.

Ю.Ю. Ислямов, завод «Труд»:

– Проблема в том, что сейчас в нашей экономике делается акцент именно на поточных, автоматных производствах. Потому что они не только гораздо проще, но и гораздо прибыльнее, из-за того что наше государство, вопреки всем заявлениям о необходимости модернизации и инноваций, никак не поддерживает предприятия, создающие сложную технику. Это неизбежно приводит к диспаритету в заработной плате и вымыванию квалифицированных специалистов с технологически сложных производств... Так вот, из-за того, что сложные производства сегодня теряют специалистов, идет некая примитивизация экономики. Она сегодня обслуживает главным образом потоки импорта, сырья и потоки удовольствий. На внутреннем рынке преобладает чисто потребительский спрос, вместо инновационного, который обуславливает технический и технологический прогресс.

В.К. Осин, ОАО «БЭМЗ»:

– Если бы мы верили обещаниям высшего руководства, мы бы уже давно стали банкротами, как две трети машиностроительных предприятий Бердска и Новосибирска. Надо не слова оценивать и не программы читать, а смотреть, во что это выливается на практике. Я еще со времен В.С. Черномырдина слышу разговоры о ведущей роли промышленности и необходимости развивать производство, но не вижу, чтобы что-то делалось для этого. Более 20 лет прошло, несколько кризисов вымыли с нашего рынка импортные товары, а воз и ныне там. Государство продолжает строить экономику на основе добычи природных ресурсов. Да и сейчас, несмотря на все разговоры о реиндустриализации и инновациях, президент то и дело «проговаривается»: через год-два все будет хорошо – спрос на нефть и газ увеличится. То есть мы опять рассчитываем на нефтяные доходы... В нашей стране, если вы хотите чего-то добиться, надеяться нужно только на себя. Региональные, федеральные власти если помогут – хорошо. Если нет – дай бог, чтобы не мешали.

Подготовила кор. «ЭКО» **Э.Ш. Веселова**

Время «шаблонных» решений исчерпано

В.А. КРЮКОВ¹, член-корреспондент РАН, заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск

Ш. ВЕБЕР², и. о. ректора РЭШ, научный руководитель Лаборатории исследования социальных отношений и многообразия общества («ЛИСОМО»), Москва

В статье показано, что современная экономическая жизнь все меньше предъявляет спрос на односторонние, стандартные и унифицированные решения и практики. Сегодня экономика характеризуется все более и более растущим многообразием. Все большее значение приобретают знания, навыки и умения разработки и реализации специфических и «кастомизированных» решений. На примере современного нефтегазового сектора показано, к чему ведут данные процессы. Россия пока в значительной степени следует по пути реализации ранее наработанных «универсальных» и «стандартных» подходов. Колоссальную роль в преодолении сложившихся тенденций играют знания, творческое начало и учет региональных особенностей.

Ключевые слова: экономическое развитие, многообразие, нефтегазовый сектор, ресурсная база, знания и компетенции, «локализация»

Мир не стоит на месте – это признают все, но выводы при этом делают очень разные. Одни пытаются опередить ход событий и заблаговременно создать условия для жизни в изменившемся мире, другие стремятся как можно дольше продлить «счастливые мгновения» дня сегодняшнего, третьи хотят вернуться в прошлое – где все было очень хорошо, и это благополучие, по их мнению, продлится завтра и даже послезавтра.

При всей внешней схожести в самом начале пути при движении по разным направлениям расхождения со временем будут только усиливаться. В первом случае удастся не только сохранить то хорошее, что было, но и значительно преуспеть в достижении соответствующих изменившемуся времени условий жизни. Во втором – за периодом относительного преуспеяния следуют мучительные поиски, выбор новых ориентиров. В третьем – на смену недолгому «счастью» приходят катастрофическое падение и разрушение самих основ благополучной жизни.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского научного фонда (грант № 14–18–02345).

² Работа выполнена при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации, грант Правительства РФ (договор № 14.U04.31.0002).

Лучшее – в прошлом

Эти общие соображения всплывают в сознании всякий раз, когда пытаешься осмыслить и понять, что же происходит с экономикой России на протяжении последних десятилетий. Наиболее представительная ее часть – это нефтегазовый сектор (от поисков и разведки до экспорта и первичной переработки углеводородов), влияние которого не уменьшается (несмотря на попытки «заставить» экономику развиваться по инновационному пути) и достигло уже опасного рубежа. Этот рубеж определяется не только вкладом в ВВП и влиянием на место страны в международном разделении труда и курс национальной валюты, но и «критической ролью» в закреплении практик и подходов к решению экономических задач, всецело ориентированных на «славное прошлое». Эти подходы по цепочке связей и взаимодействий оказывают едва ли не определяющее влияние на остальную экономику всей большой страны.

Во второй половине 1960-х – первой половине 1970-х годов в СССР были открыты уникальные нефтегазовые месторождения: Самотлор, Федоровское, Медвежье, Уренгойское, Ямбургское, Заполярное, занимающие верхние строчки мирового рейтинга и по ресурсному потенциалу, и по объемам добываемых углеводородов. Важнейшая экономическая особенность использования данных месторождений – эффект «экономии от масштаба». Еще не так давно при определенной ценовой конъюнктуре они обеспечивали такой доход в расчете на единицу объема реализованных на внешнем рынке углеводородов, который позволял компенсировать не только практически любые транспортные издержки, но и получать значительные рентные доходы. Эти дополнительные доходы поступали в государственный бюджет, а с 1990-х годов – и на счета новых собственников – владельцев акций компаний, имеющих право пользования данными участками недр. Затем по системе бюджетных каналов и связей с другими отраслями и поставщиками оборудования, производственных и непроизводственных услуг полученные доходы «растекались» по всей экономике.

Данная схема «работала» и в СССР, и в России, особенно с 2003–2005 гг., когда многие из крупных уникальных месторождений были еще «в силе», а цены на углеводороды стремительно росли. Уникальное сочетание двух факторов – «экономии

на масштабе» и очень высоких цен на углеводороды – создали то облако, из которого на Россию в нулевые годы пролился «золотой дождь» (суммарная выручка от продажи углеводородов превысила за 2000–2014 гг. 3 трлн долл.). Чтобы этот источник не иссякал, необходимо наличие двух условий – гигантских месторождений и высоких цен на их продукцию. Увы, цены на нефть в начале 2016 г. устойчиво «закрепились» в интервале 30–35 долл. за баррель.

За последние 30 лет, к сожалению, сопоставимых по масштабам месторождений обнаружено не было. Средний размер нефтяных месторождений, которые открывались и активно вводились в 1980-е годы в Западной Сибири (основной нефтяной базе страны), был около 70–80 млн т извлекаемых запасов (к примеру, один Самотлор – это свыше 3 млрд т), а в настоящее время – 2–3 млн т [1].

Но уменьшение объема технически извлекаемых запасов нефти на одно месторождение вовсе не свидетельствует об исчерпании ресурсов. Во многом это естественный процесс: в границах освоенных территорий вновь открываемые месторождения все меньше по запасам и расположены «неудобно» («в активе остались в основном периферийные, низкодебитные и обводненные запасы, небольшие пропущенные залежи и возвратные объекты» [2]), а условия освоения становятся все более сложными (а значит, затратными).

Когда не работает «эффект масштаба»

Какие есть пути, чтобы создать условия для продолжения «хорошей жизни» в такой ситуации?

Наиболее очевидный – пойти туда, где есть шанс обнаружить новые гиганты. Увы, но многолетние усилия в этом направлении в России пока не увенчались успехом – по масштабу месторождения, недавно открытые в Астраханской области («Великое») и на шельфе Карского моря («Победа»), несопоставимы со своими предшественниками.

На наш взгляд, в этой ситуации наиболее приемлемо сочетание различных подходов – чтобы создать условия для жизни в мире изменившемся. Важнейшая особенность такого подхода – дать возможность реализовать свои уникальные знания, колоссальный опыт и предпринимательские таланты тем, у кого они есть. Тем более что при освоении очень большого числа мелких и сложных

объектов значительно возрастает роль локальных знаний, навыков и опыта [3]. Прежние унифицированные подходы не дают в изменившихся условиях той же отдачи, что и раньше, поскольку базируются на линейном строго иерархизированном процессе обоснования и реализации проектов. К сожалению, в отечественной практике получение отдачи во многом связывается с применением ранее апробированных в стране и в мире подходов при значительных налоговых льготах и преференциях. Увы, такой подход в слабой мере учитывает роль локальных («кастомизированных») знаний, опыта и возможности реализации идей и предпринимательского таланта. А получение льгот и преференций связано в мировой и, тем более, в российской практике с колоссальными «непроизводительными» усилиями по лоббированию.

Советская модель развития минерально-сырьевого сектора была основана во многом на типизации и унификации подходов к реализации проектов, что позволяло легко управлять процессом из единого центра.

В изменившихся условиях, когда отсутствуют легко доступная нефть и подготовленные к освоению новые гигантские месторождения, ключевую роль начинает играть фактор многообразия. Осталось еще множество объектов среднего размера – их десятки тысяч. Чтобы их эффективно осваивать, нужны локальные специфические знания и навыки работы с малотипизируемыми объектами.

Однако вся система принятия решений в нефтегазовой отрасли, сложившаяся в 1990-е годы, ориентирована на доминирующую роль крупных вертикально интегрированных компаний. Предполагалось, что крупные компании создадут каркас, призванный обеспечивать стабильность добычи нефти и газа (в добыче нефти, например, доля крупных и гигантских месторождений составляла около 60%, а в добыче газа три месторождения обеспечивали почти 70% всей добычи). И была надежда, что потом эволюционным образом будут создаваться условия для развития малых инновационных компаний и наукоемкого производственно-технологического сервисного сектора. Но эти надежды не оправдались. Отчасти потому, что крупным компаниям легче расти за счет поглощения своих братьев меньших, отчасти – из-за приверженности тем практикам, при которых было «хорошо» тогда и предполагалось, что так будет всегда.

Этот догматический подход нашел отражение в очень многих законодательных актах и решениях органов исполнительной власти (сложность получения статуса экспортера (в 1990-е годы) и доступа к системе магистральных трубопроводов, трудности использования межпромысловой инфраструктуры, узость рынка сервисных и подрядных услуг, непрозрачность процедур проведения аукционов на получение прав пользования недрами и т. д. и т. п.). Не случайно поэтому нефтегазовый сектор России высокомонополизирован: на начало 2015 г. ПАО «Газпром» обеспечивало 67,3% добычи природного газа, вертикально интегрированные компании добывали 86,9% нефти [4].

Но следование прежней универсальной «модели» и опыту в настоящее время встречает «определенные временные затруднения» (табл. 1).

Таблица 1. Характеристика нефтегазового сектора России (добыча нефти и газового конденсата)

| Показатель | Значение | Комментарии |
|--|------------|---|
| Добыча нефти и газового конденсата (2014), млн т | 526,7 | Рекордный уровень с 1991 г. |
| Количество компаний, ведущих добычу нефти и конденсата (01.01.2015), ед. | 292 | |
| В том числе: входящие в ВИНК | 107 | |
| независимые | 182 | Сюда включены и аффилированные с ВИНК компании |
| работающие на условиях СРП | 3 | |
| Количество лицензий (на добычу углеводородов) (по итогам 2012 г.) [5] | Около 3000 | В России учтено почти 3000 месторождений, 92% – в распределенном фонде, доля в добыче крупных месторождений с запасами более 300 млн т – 22% |
| Средний размер открываемого месторождения (2012) [1], млн т | 1,5–2,5 | Основная часть прироста запасов формируется за счет доразведки уже открытых и эксплуатируемых месторождений |
| Фонд нефтяных скважин, дающих продукцию (середина 2015 г.) [6, 7], ед. | 147977 | В 2010 г. «российский бездействующий фонд (более 25 тыс. скважин) превышал совокупный фонд Саудовской Аравии, Ирака, Ирана, Кувейта, Норвегии и Великобритании вместе взятых» [7] . |
| Численность занятых (по итогам 2000 г.) [8–9], чел.: | | |
| нефтедобывающая и нефтепереработка | 553000 | В сфере деятельности «Добыча полезных ископаемых» – 1075000 (2013) |
| газовая | 87000 | |

Источники: [1, 4–9].

Выход из данных затруднений предлагается за счет расширения масштабов геологоразведочных работ (прежде всего, с целью поиска новых гигантских залежей), освоения новых технологий (в рамках специализированных территорий – полигонов, при активном участии государства и лидирующей роли крупных компаний), а также введения новых преференций и льгот при работе с «тяжелыми», «нетрадиционными» и все более затратными углеводородами.

В приведенном выше перечне «лекарств» для отрасли роль знаний, инициативы, стабильности условий приложения капитала и энергии предприимчивых пассионариев просматривается в очень слабой степени. Между тем для реализации значительного числа новых проектов, прежде всего, нужны не «люди с ключом буровика», а специалисты, обладающие широкими знаниями в геологии, технологии, экономике и смежных областях. Здесь важны и накопленные за длительное время знания о геологии определенной местности, воплощенные, в частности, в специфическом носителе – геологическом материале. Увы, с горечью приходится отмечать то, что значительная часть геологического материала прошлых лет – прежде всего, образцы горных пород («керна»), извлеченные из пробуренных скважин, в России утеряны безвозвратно (после того как их исследовали методами, доступными в то время). Причина – нежелание заниматься непрофильным и дорогостоящим хранением «уже использованного» керна (нередко его применяли в качестве дорожного щебня!!!). Что-то удалось сохранить (в Ханты-Мансийском АО, Томской области, Республике Татарстан), но в основном это «материальное знание» доступно только для объектов, изучавшихся с... конца 1990-х годов. Поэтому при анализе данных о степени изученности недр России надо учитывать эту трудновосполнимую утрату (необходимо вновь бурить дорогостоящие поисковые скважины).

Но не только наличие объективных «материализованных» знаний ценно само по себе – важна и их доступность для тех, кто, имея навыки работы и привлечения инвестиций, готов принять на себя колоссальные риски реализации проекта освоения малого нефтегазового объекта. Это может сделать только тот, кто обладает разносторонними знаниями и значительным практическим опытом. Необходимы также создание соответствующих усло-

вий для реализации подобных проектов, например, адекватной системы налогообложения и доступных финансовых ресурсов (мало кто при ставке рефинансирования свыше 1–2% отважится инвестировать в подобные рискованные проекты).

О новых подходах в изменчивом мире

Иллюстрацией того, как новые условия формируют новые возможности, может служить ситуация в нефтегазовом секторе США (табл. 2).

Таблица 2. Характеристика нефтегазового сектора США

| Показатель | Значение | % | Комментарии |
|---|----------|--------------------------------------|---|
| Добыча нефти и газового конденсата (2014), тыс. барр./сутки | 11627 | Доля в энергобалансе страны – 21% | Совокупная доля нефти, конденсата и газа в энергобалансе страны – 56% |
| Количество компаний: | | | Кризис 2008 г. и технологическая революция привели к консолидации компаний |
| 2007 | 13744 | | |
| 2004 | 20670 | | |
| Количество лицензий (2013) * | 47427 | | |
| Доказанные запасы (2013), млн барр. | 36520 | | Обеспеченность запасами – 12 лет (Запасы/Добыча) |
| Фонд нефтегазовых скважин (2013), ед. | 1115460 | | |
| В том числе: | | | |
| нефтяные | 600679 | 53,9 | |
| газовые | 514782 | 46,1 | |
| Фонд низкодебитных скважин (2007), ед. | 396537 | 79% всех скважин; 16% всей добычи | Производительность скважин – 2 барр./сут. (0,35 т/сут.) |
| Численность занятых (2014), чел. | 2087000 | | А) добыча – 523000 чел. Б) переработка – 111000 В) транспорт – 299000 Г) оптовая торговля – 270000 Д) розничная торговля – 881000 |
| 2000 г. | | | |
| А) | 233000 | | |
| Б) | 123000 | | |
| Инвестиции (2013), млн долл. | 206320 | 100 | |
| В том числе: | | | |
| ВИНК | 73630 | 39 | |
| Не входящие в ВИНК | 132690 | 61 | |

Источники:

Строка (*) – US Department of the Interior. Bureau of Land Management Public Land Statistics. URL://http://www.blm.gov/wo/st/en/prog/energy/oil_and_gas/statistics.html

Остальные строки: IPAA – Independent Petroleum Association of America (адреса построчно [10–15]). URL://<http://www.ipaa.org>

Происходящую сейчас в США «сланцевую революцию» обычно связывают со стремительным ростом добычи нефти и газа из сланцевых формаций, обусловленным современным ростом цен на углеводороды и появлением новых технологий их освоения и разработки (сочетание бурения горизонтальных скважин с гидроразрывом пласта – по сути формирование искусственных резервуаров для последующей добычи). Такие залежи были известны достаточно давно, но из-за высокой затратности никто не рассматривал их как реальный источник добычи углеводородов. При высоких ценах на нефть и новых технологиях создались условия для успешного и экономически эффективного их освоения, а затем и повсеместного распространения (там, где имеются подобные залежи). При этом ожидалось, что при снижении цен с подобной «экзотикой» придется расстаться – как и со многими «мыльными пузырями» в современных экономике и финансах.

Но этого не произошло – «пузырь» не только не исчезает, но и продолжает развиваться, хотя, разумеется, и подвергается «стресс-тестам» в условиях низких цен на углеводороды. Так, в самом конце 2015 г. нефтегазовая Swift Energy Company, независимый производитель нефти и газа, работающий на сланцевой формации Eagle Ford, стала 40-й по счету компанией, объявившей о банкротстве, начиная со времени резкого снижения цен на нефть в 2014 г. [16]. Однако (сравните данные в таблице 2 с общим числом компаний) это свидетельствует скорее об адаптации нефтегазового сектора к работе в стремительно меняющихся экономических условиях.

В чем причина? В том, что появление новых технологий и высокие цены послужили толчком для развития процесса «создания и распространения новых условий жизни в изменившемся мире», в основе которого – учет многообразия условий приложения знаний и капитала к новым, значительно отличающимся от ранее осваиваемых объектов. При этом многообразии (на базе более локальных «кастомизированных» решений) подходов дополняется многообразием практик и форм взаимодействия компаний различного типа. Результатом отмеченных факторов является непрерывный процесс совершенствования и технологий, и подходов к их применению. В итоге издержки на всех этапах освоения и разработки так называемых

нетрадиционных залежей неуклонно снижаются. Иными словами, идет непрерывный «процесс обучения».

О многообразии среды говорят, например, такие факты – в США в настоящее время насчитывается около 8–9 тыс. недропользователей, количество лицензионных участков на федеральных землях приближается к 50 тыс., сервисных и вспомогательных компаний – свыше десяти тысяч; непосредственно в сфере добычи занято около полумиллиона высококвалифицированных работников. В итоге малые и средние компании обеспечивают примерно 50–60% добычи углеводородов.

Рост добычи углеводородов из нетрадиционных залежей в США привел не только к снижению цен на нефть на внешних рынках и на газ – на внутреннем (только за 2015 г. цены на газ упали на 34%), но и к развитию переработки углеводородов, ренессансу нефтехимии и химии, реализации множества инфраструктурных проектов. Именно с увеличением добычи углеводородов в США связывают переход экономики страны на траекторию роста в истекшие 2–3 года. Важно то, что нефтегазовый сектор обеспечил национальную экономику не только более доступными углеводородами по более низкой цене, но и сформировал спрос на многие виды наукоемкой и современной машиностроительной продукции, а также расширил спрос на уникальные знания и навыки.

Россия и ее нефтегазовый сектор идут «своим путем»: список компаний, занимающихся добычей углеводородов (включая аффилированные), приближается к 300; на долю малых и средних компаний приходится не более 5–7% добычи нефти. Издержки в добыче нефти растут ежегодно на 16–18% (что почти в 1,5 раза превышает средние по миру показатели). В какой-то степени приостановило эту тенденцию ослабление рубля, однако резкого перелома не произошло.

Многие изобретения вернулись назад в Россию в зарубежном (высокотехнологичном и наукоемком) исполнении. Например, горизонтальное бурение было реализовано в СССР много лет назад: сначала наклонно-направленное бурение (способ проведения скважины с отклонением от вертикали по заранее заданной кривой) – на Грозненских нефтепромыслах в 1934 г., а затем была пробурена первая горизонтальная скважина (протяженностью 130 м по пласту мощностью около 30 м) в 1957 г. на Яблоновском

месторождении Куйбышевской (ныне Самарской) области [18]. Разрыв пласта также был апробирован советскими нефтяниками много десятилетий назад.

Причина не востребоваемости этих новаций (наряду с отсутствием отечественных технических средств) – нацеленность на открытие и ускоренную разработку крупных и гигантских месторождений углеводородов. Для их освоения также требовалось научно-техническое сопровождение, но, в основном, ориентированное на скорейшую отдачу для экономики страны за счет «экономии на масштабе» (диаметры трубопроводов, скорость бурения, достижение высоких темпов отбора и проч.). Отсюда – стремление к унификации проектно-технологических решений (сколько времени потрачено и судеб поломано при обсуждении «оптимальной» сетки скважин!) и подготовке специалистов, умеющих данные стандартизованные решения воплощать в жизнь. Основные установки сводились к следующему: «"Проект разработки" – закон, который подлежит непременно воплощению в жизнь, и отклонение от его параметров недопустимо». Работающий в этих рамках специалист ориентирован на претворение в жизнь кем-то и когда-то разработанных решений.

Негативные следствия подобной системы подготовки кадров не очень заметны при освоении крупных и гигантских месторождений (особенно на этапе растущей и относительно устойчивой добычи), но в случае нарастания многообразия ресурсной базы и условий реализации проектов (да еще в волатильных экономических условиях) подобные навыки работы становятся тормозом. Длительный опыт реализации учебной программы в области подготовки специалистов по управлению нефтегазовыми объектами совместными усилиями НИУ Томский политехнический университет с Университетом Хэриотт-Ватт (Шотландия) [18] показывает, что более успешно осваивают современные подходы работы со сложными нефтегазовыми объектами выпускники не инженерных факультетов нефтегазовых университетов России, а классических университетов, имеющие фундаментальные знания в области физики, химии, математики (нельзя не отметить огромную роль в становлении данной программы Ивана Николаевича Кошовкина [19]).

Невыученные уроки славного прошлого

Прежняя модель предполагает массивное наращивание расходов на геологоразведку и ориентацию на поиск крупных месторождений. Но пока в Восточной Сибири и на шельфе были найдены лишь множество мелких и относительно крупных (несравнимых с «великими» предшественниками) месторождений и выявлены колоссальные по своему потенциалу «нетрадиционные» залежи углеводородов. Большая часть из них обнаружена в тех районах страны, где на протяжении многих лет уже ведется добыча и есть основная инфраструктура. Однако их разработка наталкивается на ряд препятствий, в числе которых – высокие издержки. Кроме того, на такие объекты не обращают внимания, потому что вся система «заточена» под другой масштаб проектов.

Как это выглядит на практике? Обнаруживается месторождение, утверждается проект и доказывается, что предложенная схема его разработки эффективна. Но для таких объектов, как сланцевые залежи, само понятие месторождения... исчезает: трудно не только идентифицировать объект, но и (о ужас!) посчитать и утвердить по нему запасы извлекаемых углеводородов – никакая нормативная документация не учитывает подобное многообразие. Если раньше были легкая нефть и метановый газ, то сейчас может добываться десяток различных категорий нефти, а значит, для каждого типа объектов существует множество различных решений.

Учет многообразия условий развития нефтегазового сектора (и не только) осложняется еще и тем, что для созданной в рамках плановой экономики технологической системы были характерны присущие только ей принципы размещения заводов по переработке углеводородов, конфигурации системы трубопроводов, интеграции разных элементов в единый комплекс (например, система исключала повсеместное использование датчиков учета объема и оценки качества различной нефти и т. д.). А рыночные отношения требуют учета иных инфраструктурных решений, для создания которых необходимы как время, так и колоссальные инвестиции.

Прежние технологии добычи в основном ориентированы на «нормализованный» состав добываемых углеводородов и соответствующие им технологии подготовки, хранения, учёта. Никто на эти обстоятельства при проведении радикальных

экономических преобразований особого внимания не обращал. Доминировало представление, что технологические решения универсальны, поэтому достаточно лишь поменять формы собственности – и возникнет новое качество. Не возникло. А появились монополии, которые заинтересованы в сохранении своего status quo и используют всю свою колоссальную финансовую и организационную мощь, чтобы убеждать, что только при их участии можно решать возникающие в нефтегазовом секторе страны проблемы.

В итоге мы опять стоим на развилке: продолжать ли искать крупные месторождения, которые вернут нас в славное прошлое, или переждать до того момента, когда произойдет «отскок» цен на нефть, и можно будет заняться нетрадиционными объектами (мало обращая внимания на издержки). И все это – в условиях неуклонно слабеющего рубля и крепнущего доллара. В этой ситуации «родимые пятна» и особенности развития нашего нефтегазового сектора делают оба сценария малореализуемыми. В результате может оказаться так, что не найдется места ни проектам поиска новых крупных месторождений, ни кардинальному изменению ситуации с освоением новых объектов, отличающихся значительным многообразием.

Нет единого универсального рычага и способа выхода из сложившейся ситуации. Надежда на такие «лекарства», как слабый рубль и высокие ставки рефинансирования (а, значит (?!), низкие темпы инфляции), в сочетании с льготами и преференциями, при движении по отмеченным выше направлениям, скорее всего, не оправдается.

Необходимы свои ответы на вызовы времени. Китай нашел такой ответ на пути сочетания национальных традиций государственного управления и раскрытия колоссальной пассионарной энергии населения, Россия пока в мучительных затянувшихся поисках (попытки шоковых радикальных экономических преобразований мало что дали с точки зрения создания условий и предпосылок развития в перспективе).

В то же время очень живучи иллюзии относительно того, что для решения тех или иных проблем необходимо лишь разработать новый нормативно-правовой акт – например, Горный кодекс. Но достижения «сланцевой революции» и опыт успешных стран показывают, что требуется время

для накопления «критической массы» экономической среды (число ее участников, накопленные ими знания, наработанные формы взаимодействия и решения возникающих проблем), от которой зависит результативность принятых норм и правил. Это довольно длительный процесс.

Пока же нефтегазовый сектор России демонстрирует упорное движение по проторенной колее – назад, в прошлое. Крупные компании, крупные проекты – за этим стоит очевидная простота договорных отношений с небольшим числом компаний о получении денег для «неотложных государственных и политических нужд» в нужный момент в нужном количестве. Простота и односторонность и в этом случае берут верх.

Требуются специалисты с воображением

Отличие современной ситуации в нефтегазовом секторе от существовавшей в середине 1980-х гг. (первый спад добычи из-за разбалансированности межотраслевой кооперации и нехватки инвестиций) и в начале 1990-х гг. (трансформационный спад, обусловленный переходом к иным принципам ведения экономической деятельности) состоит в том, что необходимы не только и не столько инвестиции, сколько кардинальные изменения роли науки и профиля специалистов, решающих абсолютно новые задачи. В новых условиях нужен не исполнитель регламентов и предписаний (при стремительно растущем многообразии объектов освоения их просто невозможно – и нецелесообразно – своевременно разработать), а творческий человек с развитым воображением и пониманием междисциплинарных связей и возможностей.

В мире современное образование построено на других основаниях. С самого начала обучения в университете студента не ограничивают узким набором дисциплин, а предоставляют возможности: даже если он собирается стать инженером, ему преподают и литературу, и философию, и другие предметы, которые не являются частью его специализации. Поэтому еще до того как войти в свою сферу и стать узким специалистом, человек понимает, что на вещи можно смотреть с разных сторон. С детства культивируется другой подход к problem solving: есть проблема – найди решение; но надо самому подумать, как это сделать, а не искать ответ в книжке.

В России же под систему тотальной стандартизации заточено и образование. Готовят специалиста-функцию. Например, утверждение проектов разработки месторождений до сих пор основано на определенных конкретных регламентах, в то время как многообразная среда, новые типы месторождений ставят каждый раз нестандартную задачу. Человек должен иметь воображение, генерирующее побочные ассоциации, чтобы он имел смелость к этой задаче подступиться. Для выхода из этой ситуации необходимы два параллельных процесса – изменение на государственном уровне стратегии развития и образовательных моделей.

Региональное развитие one size

В СССР существовал резкий перекося в сторону стандартизации, унификации промышленной, образовательной и вообще всей жизни, острой была проблема поисков баланса между стандартизацией и разнообразием.

Образование тесно связано с экономическим развитием. К примеру, большая компания, которая строит заводы в разных регионах, сталкивается с проблемой – почему одни и те же стимулы в одном регионе действуют, а в другом – нет. Экономическое развитие конкретного региона должно опираться на человеческий капитал, на его культурную и историческую специфику. Принцип *one size fits all* здесь не работает. Должно появиться понимание необходимости различных подходов в образовании, в промышленных структурах, очень важно соотносить промышленный капитал с географией и историей освоения и развития экономики региона. Параллельно надо повышать уровень образования региональных работников и исполнительных и законодательных органов власти. Сейчас вводится много различных программ в этом направлении (одна из них – Public Policy РЭШ).

На экономическое развитие региона огромное влияние оказывает его история. Например, недавнее исследование дало удивительные результаты: отношение к приватизации в конце XX века в ряде регионов полностью соответствовало восприятию столыпинских реформ в свое время. История, география, религия – все эти особенности культурной среды в большой мере определяют и экономические результаты. Например, нельзя не отметить последовательные и методичные усилия в Республике Татарстан

по формированию взаимодействия ведущей компании региона ОАО «Татнефть» с малыми нефтедобывающими предприятиями. При этом участники взаимодействия очень далеки по структуре собственности и по подходу к их организации и функционированию от схемы, характерной для США [20]. Тем не менее в нефтедобывающем районе с ресурсной базой, находящейся на высокой стадии освоенности, добыча нефти не только не снижается, а пусть медленно, но устойчиво растет.

Работа с недрами – создать цепочку получения эффектов

Для России законодательство в сфере недропользования по своей значимости претендует на второе место по важности после Конституции страны. Так было и в Российской империи – Горный устав регулировал очень многие смежные с поиском и добычей полезных ископаемых виды деятельности³. Сейчас, когда говорится о развитии законодательства в данной области, акцент делается на снятии административных барьеров, связанных с доступом потенциальных недропользователей к участкам недр. Наверное, это движение в правильном направлении, но очень робкое, во многом несистемное, оно не принимает во внимание отмеченные выше особенности – усиление многообразия не только участков недр, но и регионального развития.

К сожалению, в основе многих решений в сфере недропользования лежит патологическая боязнь коррупции. И многие процедуры объясняются именно их антикоррупционностью. Например, налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) – очень простой «дуракоустойчивый» налог, которым можно оперировать с помощью одного арифметического действия, в то время как в мире формирование нефтегазовых налогов – довольно сложная процедура, которой занимаются отраслевые специалисты, понимающие особенности процесса освоения и разработки соответствующих месторождений и объектов.

³ «...Наш горный Устав в его позднейшем издании (1893 г.) имел 1285 статей, а в издании 1857 г. было 2653 статьи, да еще дополнялся специальным уставом о соли из 886 статей и, следовательно, состоял в сущности из 3539 статей! ...Во-первых, в Устав введены многие положения из других отраслей права... а во-вторых... наш горный Устав является, так сказать, сборником нескольких уставов» [21. С. 86–95].

К числу важнейших шагов, на наш взгляд, следует отнести делегирование полномочий в сфере недропользования при работе с более многообразными объектами на региональный уровень. Ст. 72 Конституции РФ о совместном ведении, действовавшая до 2002 г., оказалась очень неудобной крупным компаниям, потому что надо было с каждым субъектом Федерации согласовывать свои намерения в сфере недропользования. Негативную роль, как известно, сыграл скандальный губернатор Ненецкого АО В. Бутов, который был одержим идеей превращения ННК (Ненецкой нефтяной компании) в «игрока» глобального уровня и заблокировал усилия крупных компаний по «вхождению» на «подчиненную» ему территорию. В итоге нефтяные компании пролоббировали соответствующие поправки в закон «О недрах» в 2002 г. (в том числе – постепенную отмену зачисления части доходов рентного характера в бюджеты добывающих территорий).

Пожалуй, главное в движении по пути создания и реализации новых условий развития нефтегазового сектора – это люди. Когда начались преобразования системы управления минерально-ресурсным потенциалом страны, в соответствующие структуры и службы управления недропользованием пришли в основном геологи. Но у геологов советской школы направленность деятельности была абсолютно специфической – исследование ресурсного потенциала, а не его использование и, тем более, капитализация или монетизация. А управление недрами – это как раз вопрос монетизации в интересах общества: не столько обеспечение добычи определенных объемов сырья и определенной суммы налогов, сколько получение целой гаммы социально-экономических эффектов (как на «входе», так и на «выходе») для страны и ее территорий. Болезненный вопрос – как и какие полномочия делегировать в сфере недропользования на региональный уровень. Не только страна в целом, но и отдельные регионы должны быть заинтересованы в формировании современной социально-ориентированной модели управления ресурсами недр. И движение по данному пути невозможно реализовать при безмолвии гражданского общества.

Не менее больной вопрос – использование нефтегазовых доходов. В мире с целью «стерилизации» финансовой системы нефтегазовые отделяют от остальных доходов бюджета, создавая соответствующие фонды [21]. Например, Норвегия создала

свой аналогичный по назначению фонд (Global Pension Fund) в 1990 г. Однако за первые шесть лет в сам этот фонд не упало ни одного эре (самой мелкой монеты) – финансировали строительство дорог, туннелей, вкладывали в науку и образование (хотя номинально фонд существовал). В результате создали не только «финансовую» подушку (табл. 3), но и высокотехнологичный производственный сервисный сектор мирового класса. При этом важно иметь в виду, что добыча углеводородов в Норвегии устойчиво падает уже на протяжении более 10 лет (добыча нефти снизилась со 181,2 млн т в 2000 г. до 84,9 млн т в 2013 г.!) [22].

Таблица 3. **Межстрановое сравнение: Норвегия и Россия – «НГС для страны – страна для НГС»**

| Показатель | Значение | Комментарии |
|--|--|--|
| Норвегия [23–24] | | |
| Доля в ВВП, % | 21,5 | |
| Налоги (в том числе доходы государства от участия в проектах) (2013), % | 29,1 | В том числе: налоги – 231,1; платежи за участки недр и экологические – 4,1; доход от участия в проектах – 151,1; дивиденды «СТАТОЙЛа» – 14,1; Всего – 401,4 млрд норвежских крон (NOK) (2012) |
| Доля всех инвестиций в основной капитал в экономике (2013), % | 30,7 | 210 млрд NOK |
| Добыча, нефть+газ, т нефтяного эквивалента (НЭ) | 191,2 | Нефть – 87,5 Газ – 103,7 млн т НЭ |
| Добыча в расчете на 1 жителя, т НЭ | 45 | |
| Резервный фонд – Global Pension Fund (2013), млрд NOK | 5038, примерно 150% ВВП; около 1 млн NOK на жителя страны (160 тыс. долл.) | Основан в 1990; первое зачисление – в 1996. Главная цель – содействие решению долгосрочных финансово-экономических задач страны – как в интересах ныне живущих, так и будущих поколений |
| Объем нефтесервисного сектора, млрд NOK | 461, из них 40% обеспечивает внешний рынок | Численность занятых в НГС – 150000; с учетом сервисных компаний – 250000 чел. |
| В том числе доля отечественного вклада (2013), % | 70 | Масштабы сервисного сектора значительно превышают потребности страны; операционные затраты в нефтегазовом секторе страны – 67 млрд NOK |
| Россия [25–33] | | |
| Доля нефтегазового сектора в ВВП, % (2014) [25] | 20–22 | |
| Налоги федерального бюджета (2014) [26], % | 52,5 | |

| Показатель | Значение | Комментарии |
|---|---|--|
| Инвестиции в нефтегазовый сектор по отношению ко всем инвестициям в основной капитал (2014) [27, 28], % | 19 | В основной капитал – 13460 млрд руб., в нефтегазовый сектор – 2500 млрд руб. Несмотря на рост, инвестиции значительно меньше. Среди причин – осуществление работ на суше, значительные инвестиции в разведку во времена СССР |
| Добыча углеводородов (2013) [29] млн т НЭ | 1059,3 | Нефть – 526,3 млн т НЭ; газ – 533 млн т НЭ |
| Добыча в расчете на 1 жителя (2013), т НЭ | 7,4 | |
| Резервный фонд* (дек. 2015) [30] | 59,35 млрд долл., или 3931,08 млрд руб.; 5,3% ВВП | Источник покрытия дефицита федерального бюджета (на 2015 г. нормативная величина фонда снижена с 5,425 до 5,118 трлн руб.) |
| Фонд национального благосостояния (дек. 2015) ** | 72,22 млрд долл., или 4 784,05 млрд руб.; 6,5% ВВП; примерно 500 долл. на жителя страны | Фонд призван стать частью устойчивого механизма пенсионного обеспечения граждан РФ на длительную перспективу |
| Объем нефтесервисного сектора (2013) [27, 28], млрд руб. | 700 | При этом доля иностранных компаний составляет 25% в самых высокотехнологических сегментах сервиса |
| Доля импорта в поставках оборудования (2014) [27, 28], % | 60 | Гидроразрыв пласта – 83%, оборудование для производства сжиженного газа – 80%; для шельфа – 90% |

Примечания. *Резервный фонд «призван обеспечивать выполнение государством своих расходных обязательств в случае снижения поступлений нефтегазовых доходов в федеральный бюджет» [31].

Состояние фонда на 09.12.2015 г. – см. [32].

**Фонд национального благосостояния «является частью средств федерального бюджета. Фонд призван стать частью устойчивого механизма пенсионного обеспечения граждан Российской Федерации на длительную перспективу. Целями Фонда национального благосостояния являются обеспечение софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан Российской Федерации и обеспечение сбалансированности (покрытие дефицита) бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации» [33].

Увы, мы пошли по своему пути – боязнь коррупции и высокой инфляции не оставили надежд на скорое «преодоление пространства» нашей колоссальной страны за счет строительства сети современных дорог (в памяти остался, пожалуй, только котлован в районе Московского вокзала в Санкт-Петербурге, вырытый для сооружения терминала для высокоскоростных поездов (не путать со скорыми и ускоренными типа «Сапсан») и прозванный «ямой» – сейчас нет и ее, там очередной торговый центр). Возможно, тогда в российской экономике были бы другие

конкурентные условия, и по-другому бы преодолевали нынешний кризис. А теперь мы просто достаем из «кубышки» очередной «транш», проедаем его и считаем – сколько еще протянем.

А некоторые смогли...

Есть несколько изумительных прецедентов того, что в России чего-то можно добиться. Иркутская нефтяная компания (ИНК) – относительно небольшая [34]. В Восточной Сибири нет крупных залежей – нефть сосредоточена в небольших участках недр, перекрытых более плотными непроницаемыми породами. Тем не менее ИНК (опираясь на знания местных геологов и специалистов!) добыла уже свыше 15 млн т нефти, сейчас это миллиардный бизнес. Акционерами являются японский инвестиционный банк и ЕБРР. Менеджмент компании постоянно ищет наилучшие пути реализации потенциала своего непростого ресурсного богатства. Поскольку у компании нет доступа к системе магистрального транспорта газа, его не реализуют потребителям, а закачивают... обратно в пласт, для поддержки на приемлемом уровне добычи легких жидких углеводородов, которые уже можно поставлять с достаточно высокой эффективностью на большое расстояние, потому что транспортные издержки в результате будут меньше. Это пример того, как люди использовали местное знание и многообразный мировой опыт, не следуя раз и навсегда предписанным подходам и практикам.

Другой пример – компания «Профессионал» в Иваново [35] на территории почти прекратившего свою работу завода по выпуску текстильных станков производит чрезвычайно сложные изделия – горнорудные ковши для ведущих экскаваторных фирм Komatsu и Caterpillar. Как раз то, что составляет важный элемент в цепочке создания ценности при освоении ресурсов полезных ископаемых. Люди с инженерным мышлением нашли свою нишу на рынке – они работают «на заказ»: быстро проектируют и изготавливают ковши с учетом условий их применения в горнорудной промышленности и в России, и по всему миру (с учетом условий конкретных карьеров и приисков). Преимущество и место компании на рынке обеспечили интеллект и знания ее проектной команды и предприимчивость управленцев.

Минерально-сырьевой и важнейшая его составляющая – нефтегазовый сектор – оказывают колоссальное влияние на экономику

России, на решение социальных проблем населения, развитие городов и регионов. Однако модель взаимодействия этого сектора, сложившаяся в России, всецело ориентирована на «выход» – поддержание (достижение) определенных уровней добычи и налоговых поступлений. Но не менее важен и «вход» – спрос со стороны минерально-сырьевого сектора на знания, технологии и современное оборудование. К сожалению, риторика «ресурсного проклятья» заглушила все конструктивные идеи и подходы движения в данном направлении в предыдущие годы. Считалось, что минерально-сырьевой сектор мало связан с современными наукой и технологиями, поэтому целесообразно изымать из него большую часть доходов рентного характера (доля налогов в цене бензина в России – около 74–78%, что сопоставимо с Норвегией, например) и направлять эти средства всецело на решение других, не связанных с его научным и технологическим развитием задач (в области космонавтики, нано-, биотехнологий и т. д.). Многообразие современной экономики тем временем предполагает сочетание инвестиций в научное сопровождение и сырьевого сектора и других «авангардных» направлений.

Односторонний подход не только привел к резкому нарастанию доли импортного оборудования в минерально-сырьевом секторе (по наукоемким позициям – до 90% и более), но и разорвал процесс связи создания и развития новых технологий с их востребованностью реальной (не кабинетной – базирующейся на широком применении «новейшей форсайт-технологии» обоснования умозрительных решений) экономикой. Ведь в том случае, когда создаются и развиваются новые технологии в сфере добычи и переработки минерально-сырьевых ресурсов, результат более чем очевиден – рост конкурентоспособности и «устойчивость» по отношению к ценовой волатильности. Это демонстрируют и «сланцевая революция» в США, и опыт Норвегии.

Норвегия при населении в 5 млн человек добывает чуть более 160 млн т углеводородов (в пересчете на нефтяной эквивалент). Доля нефтегазового сектора в ВВП страны – около 20–22% (близка к нашей). Однако при этом объем экспорта продуктов и услуг наукоемкого характера в 2013 г. превысил 160 млрд норвежских крон (примерно 25–30 млрд долл.). Столь значительный рост экспорта в данной сфере был достигнут благодаря целенаправленной политике – получение прав

пользования участками недр было напрямую связано с участием нефтегазовых компаний в развитии образования, науки, локализации поставок оборудования.

Для сравнения: инвестиции в российскую нефтяную отрасль в 2014 г. также составили примерно 50 млрд долл. США (вместе с газовой – примерно 80 млрд долл.), добыча – 1060 млн т нефтяного эквивалента. Из 50 млрд долл. инвестиций в нефтяную отрасль затраты на оборудование составили около 18 млрд долл. В то время как в США инвестиции в нефтегазовый сектор в 2013 г. превысили 200 млрд долл. (при сопоставимых с Россией уровнях добычи нефти и природного газа). Данные оценки, при всей их относительности (с учетом разной степени освоенности ресурсной базы), подтверждают непродуктивность узконаправленного подхода к решению современных экономических проблем.

Мы только сейчас стали обращать внимание на локальный контент поставляемых товаров и услуг производственно-технического назначения для нужд минерально-сырьевого сектора. Во многом этому способствовала «магия цифр» – в нефтегазовом секторе России общая (усредненная) локальная составляющая весьма близка к норвежской, т. е. 70% (однако это – с учетом труб и общепромысловых сооружений). В определенной степени на отношение к проблеме повлияло недавнее доведение доли отечественных труб большого диаметра почти до 100% в объеме внутренних поставок. Успех значительный, хотя и несколько запоздалый: не трубы большого диаметра определяют основной тренд развития технологий добычи и доставки природного газа на потенциальные рынки, «пальма первенства» – у криогенных технологий. Поэтому, если сравнить потребности отечественного нефтегазового сектора в наукоемком оборудовании с его поставками, доля импорта превысит 90%.

На этом примере отчетливо видна чрезвычайная важность умения учитывать многообразие меняющейся среды и условий деятельности в нефтегазовом секторе. Заказ на традиционные (не наукоемкие) виды оборудования, которые не в состоянии обеспечить переход сектора на новый качественный уровень, формируют те компании и те крупные игроки, которые придерживаются стратегии получения выгоды от «экономии на масштабе».

Меняться необходимо. И одно из основных направлений – поощрение и развитие многообразия, отход от повсеместной унификации, стандартизации и единообразия и на государственном, и на корпоративном уровнях одновременно. В России и в российском обществе есть и таланты и знания, соединение которых в состоянии дать ответы на вызовы все нарастающего многообразия современной экономики.

Литература

1. Храмов Д. Г. Основные задачи государственной политики в области геологии и недропользования //Минеральные ресурсы: экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 6–10.
2. Соколов А. В. В ГПП необходимо сделать шесть шагов навстречу недропользователям. URL:// <http://www.angi.ru/news.shtml?oid=2832845> (дата обращения: 28.12.2015).
3. Крюков В. А. Добыче углеводородов – современные знания и технологии//ЭКО. – 2013. – № 8. – С.4–15.
4. Министерство энергетики РФ. URL://<http://minenergo.gov.ru/node/1209>
5. Мещерин А. Недропользование в России: все поделили, пришла пора приумножать? //Нефтегазовая вертикаль. – 2013. – № 17. – С. 118–143.
6. Фонд нефтяных скважин за сентябрь 2015 г.// Нефтегазовая вертикаль. – 2015. – № 23–24. – С. 116.
7. Поддубный Ю. А. Повышение нефтеотдачи: несбывающиеся надежды. Территория действий //Нефтегазовая технология. Теория и практика. – 2007. – № 7. – С. 28–35.
8. Кузьмин С. А. Занятость населения России на период до 2015 года (прогноз). – С. 109. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/zanyatost-naseleniya-rossii-na-period-do-2015-g-prognoz>.
9. Российский стат. ежегодник – 2014 //Таблица «Среднегодовая численность занятых в экономике по видам экономической деятельности». – М.: Госкомстат, 2015. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/lssWWW.exe/Stg/d01/05-05.htm
10. IPAA. CHART: Petroleum Production. URL: <http://www.ipaa.org/economics-analysis-international/industry-statistics/?c=Chart07>
11. IPAA. CHART: Proved Reserves. URL: <http://www.ipaa.org/economics-analysis-international/industry-statistics/?c=Chart06>
12. IPAA. CHART: Oil & Gas Employment. URL: <http://www.ipaa.org/economics-analysis-international/industry-statistics/?c=Chart18>
13. IPAA. CHART: Operators & Producing Wells. URL: <http://www.ipaa.org/economics-analysis-international/industry-statistics/?c=Chart03>
14. IPAA. CHART: Stripper Wells. URL: <http://www.ipaa.org/economics-analysis-international/industry-statistics/?c=Chart04>
15. IPAA. CHART: Financial Statistics. URL: <http://www.ipaa.org/economics-analysis-international/industry-statistics/?c=Chart16>
16. Swift Energy becomes 40th North American driller in bankruptcy. URL://<http://fuelfix.com/blog/2016/01/02/swift-energy-becomes-40th-north-american-driller-in-bankruptcy/> – 2 January 2016/

17. Вадецкий Ю. В. Бурение нефтяных и газовых скважин. – М.: Недра, 1993. – 413 с.
18. Petroleum Learning Centre. Центр подготовки и переподготовки специалистов нефтегазового дела. URL:// <http://hw.tpu.ru/about/znakomstvo-s-czentrom.html>
19. В память о Кошовкине Иване Николаевиче. URL:// <http://www.tomsknapi нефт.ru/news/163/>
20. Муслимов Р.Х. Нефтеотдача: прошлое, настоящее, будущее. – Казань: Издательство “ФЭН” Академии наук РТ, 2012. – 664 с.
21. Струков В. Г. Курс горного права. – С.-Петербург: типография Скороходова, 1907. – 310 с.
22. Reverse the curse: Maximizing the potential of resource-driven economies. – McKinsey Company, December 2013. – 164 p. URL: http://www.mckinsey.com/insights/energy_resources_materials/reverse_the_curse_maximizing_the_potential_of_resource_driven_economies
23. FACTS-2014. The Norwegian Petroleum Sector. – Oslo: Ministry of Petroleum and Energy. 2015. – 79 p. URL: <http://www.npd.no/en/Publications/Facts/Facts-2014/>
24. Statistics Norway, Ministry of Finance Norwegian Public Accounts.
25. Зотин А. Нефть со всеми вытекающими/Деньги. – Издательство Коммерсантъ. Выпуск 27.10. 2014. – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2594003>
26. Оценки Минэкономразвития РФ/ Цит. по: Орехин П. Россия не слезла с нефтяной иглы. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/08/06/7671209.shtml>
27. Атепаева Е. Союз нефтегазопромышленников России: миром на защиту отечественного сервиса// Нефтегазовая вертикаль. – 2013. – № 23–24. – С. 100–107.
28. Минэнерго РФ. Пресс-конференция по итогам 2014 г. URL: <http://topneftegaz.ru/news/view/107166>
29. BP Statistical Review of World Energy. 2015. URL: <http://csis.org/event/bp-statistical-review-world-energy-2015>
30. Федеральный закон от 20.04.2015 № 93-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов». URL: http://www.consultant.ru/law/hotdocs/42481.html?utm_campaign=hotdocs_day11&utm_source=ya.direct&utm_medium=срс&utm_content=864736345
31. Информация официального сайта Министерства финансов РФ. URL: <http://www.minfin.ru/ru/performance/reservefund/mission/#ixzz3wZ6ifDUW>
32. URL: <http://www.minfin.ru/ru/performance/reservefund/statistics/volume/index.php#>
33. Информация официального сайта Министерства финансов РФ. URL: <http://www.minfin.ru/ru/performance/nationalwealthfund/mission/#ixzz3wZ8YKChN>
34. Буйнов Н. «Не давали себя шантажировать, поэтому и выжили» // Ведомости. – 2015. – 9 дек. URL://<http://www.vedomosti.ru/business/characters/2015/12/09/620213-shantazhirovat-vizhili>
35. URL: <http://www.profdst.ru/>

Для каждого издания главная ценность – это думающие и неравнодушные читатели. В предлагаемой подборке – комментарии к статьям по ресурсной экономике, подготовленные в основном студентами и магистрантами экономфака НГУ (полностью Вы найдете их на сайте «ЭКО»), а также письма читателей разных лет. Объединяет читателей разных поколений одно: они не ищут готовых ответов и хотят выработать свой, независимый взгляд на экономические реалии.

Читатель и журнал

Из писем и комментариев читателей «ЭКО» разных лет

0 #3 **Елена** 30.11.2015 10:46

– Много говорится о сырьевом проклятии России. Уверена, что если и существует проклятие, то оно – управленческое. Мы ищем все новые месторождения, устремляемся в Арктику, дабы получить сиюминутную прибыль. Нужны технологии, ...нужно непосредственное участие государства, занимающегося не протекционизмом по отношению к некоторым монополистам на сегодняшнем рынке, а отстаивающего национальные интересы, запрещающего хищническое отношение к недрам.

+1 #7 **Глафира Кухарева** 09.12.2015 01:38

– При применении каких-либо практик крайне важно учитывать «начальные условия» – те традиции, на которых в течение многих веков формировалась экономика государства, начиная от момента возникновения народности. Именно традиции определяют характер взаимодействия между властью и населением, властью и предпринимателями, предпринимателями и работниками и т. д. Принципы налогообложения и их восприятие на всех уровнях экономической системы также крайне зависят от традиций. И копирование методов и практик других государств кажется неприемлемым в таком случае. Но у нас почему-то часто происходит простой перенос западных способов на нашу экономику. В результате возникают проблемы...

+1 #12 **Бадло Владимир** 16.12.2015 01:45

– По-моему, нет сомнений, что нынешняя нефтегазовая система России попросту утратила свой запал и в обозримом будущем вряд ли сможет обеспечить экономический рост (особенно при текущих запредельно низких ценах на нефть). В принципе, эту тенденцию можно было заметить еще после кризиса 2008 г., когда вновь возросшая цена на нефть перестала «толкать» так же стремительно экономику вперед, как это было в период 2000–2008 гг. Думаю, авторы статьи «Как сохранить наш «нефтегазовый очаг?»» (№ 3/2014) обозначили причину проблемы: нефтегазовая отрасль, во-первых, развивалась экстенсивным путем, а во-вторых, нефтегазовая рента недостаточным образом перераспределялась на развитие других, более технологичных и наукоемких отраслей, которые бы обеспечили в долгосрочной перспективе уверенный рост. И, естественно, встает вопрос: о чем думали в 2000-х?

Времен связующая нить

Развивать экономику страны немыслимо без опоры на грамотных специалистов. Не случайно «ЭКО» всегда уделял много внимания изучению и освещению процессов, происходящих в сфере образования. Сегодня мы предлагаем вниманию читателей два интервью с ректорами одного из ведущих вузов страны – Новосибирского государственного университета. Одно – со **Спартакoм Тимофеевичем БЕЛЯЕВЫМ** – было опубликовано в самом первом номере журнала (приводим из него наиболее интересные выдержки), второе – с нынешним ректором **Михаилом Петровичем ФЕДУРУКОМ** – взято в канун 2016 г. Как ни удивительно, но мысли, идеи и проблемы, которые волновали двух ученых, во многом пересекаются, несмотря на то, что их разделяют 46 лет непростой российской истории.

Специалист и эпоха

Из беседы с ректором Новосибирского государственного университета академиком **С.Т. БЕЛЯЕВЫМ** (1970 г.)¹.

– *Спартак Тимофеевич, поделитесь, пожалуйста, Вашими соображениями о том, кого и как надо готовить для промышленности в высших учебных заведениях.*

– Задачи образования, особенно высшего, нельзя рассматривать изолированно от тенденций научно-технического прогресса. Можно выделить две важные для совершенствования системы образования тенденции. Первая – интенсивное развитие и углубление отраслей науки и техники, лавинообразный рост объема специальной информации, необходимой для работы на производстве. Значит, надо или увеличить сроки обучения (что совершенно неприемлемо), или готовить специалистов все более узкого профиля. Фактически наша высшая школа до сих пор шла по второму пути. Ныне опасность чрезмерного сужения профиля специалистов осознается почти всеми работниками высшей школы. Это реакция на вторую тенденцию научно-технической революции, ведущей к переплетению, интеграции различных наук... Ускорение научно-технического прогресса, отмирание старых и рождение новых научных и технических направлений приводят к быстрому старению узкоспециальных знаний и навыков. Следует учитывать и еще одно обстоятельство. Чем уже специализация, тем конкретнее подготовка и тем больше

¹ *Беляев С. Т.* Специалист и эпоха // ЭКО. – № 1. – 1970. – С. 60–67.

вероятность, что распределение выпускника будет неоптимальным, а значительная часть полученных им сведений окажется «излишней» для его конкретной производственной деятельности. Короче говоря, узкоспециальные знания становятся все более «скоропортящимися», поэтому их удельный вес в вузовской подготовке должен снижаться.

– *Чему же, по Вашему мнению, следует обучать в вузе?*

– Надо расширять и углублять общую, фундаментальную подготовку. Сегодня границы между «чистой» и прикладной наукой все более размываются. В этих условиях широкая и глубокая подготовка по физике и математике делает инженера более жизнестойким, оперативным и самостоятельным в бурном море специальной информации. На их основе – общеинженерная подготовка и, наконец, некоторая практическая специализация в каком-либо определенном узком направлении. Такая специальная подготовка, вооружая выпускника узкими знаниями, вместе с тем развивает активность и умение самостоятельно усваивать новые сведения.

Я убежден, что в технических вузах, где есть необходимые условия – квалифицированные кадры, лабораторная база, тесные связи с научными и конструкторскими организациями – следует уже теперь расширять профиль специализации. Что же касается традиционных узких специалистов, то надо существенно сократить сроки их подготовки, а сэкономленные средства использовать для усиления материальной базы учебных заведений и организации систематической переподготовки специалистов, работающих на производстве.

– *Выходит, должны быть вузы разных уровней, с разными сроками обучения. Как это согласовать со сложившейся структурой высшего образования?*

– Различие по существу между разными вузами и сейчас огромно, а их формальное равноправие совершенно иллюзорно. Установление в структуре высшего образования градаций по уровню и срокам обучения лишь зафиксирует сложившееся положение. К тому же слишком жесткая структура нашей высшей школы (одинаковый срок обучения, стандартные учебные планы, дипломы) не является, по-моему, оптимальной и с точки зрения потребностей промышленности. За рубежом сейчас очень широко внедряются разнообразные формы обучения: двух-, трех- и четырехлетние. Можно окончить двухлетний колледж, получить диплом, потом либо пойти в другое учебное заведение,

где получить дополнительное образование, так сказать, взойти на новую ступень, либо пойти работать... Гибкая структура высшей школы с дипломами различного уровня, с несколькими квалификационными и научными степенями дает больше возможностей и промышленности, которая нуждается в специалистах разного уровня, и самой молодежи, которая получает более богатые перспективы образования и выбора профессии.

Университет и Академия

М.П. ФЕДОРУК, ректор Новосибирского государственного университета

Ключевые слова: образование, Новосибирский государственный университет, Сибирское отделение РАН

– Михаил Петрович, мы сегодня не случайно возвращаемся к теме развития образования и НГУ, затронутой в самом первом номере «ЭКО». Тогда, в 1970-х, или поиски места образования и науки в современном мире, форматировалась модель взаимоотношений Академии наук и университета. Сейчас, по сути, происходит то же самое. Отсюда вопрос – что из идей основателей университета остается актуальным для нынешнего НГУ? От чего пришлось отказаться, что только сегодня незрело в повестке дня?

М.П. ФЕДОРУК: – Действительно, по многим вопросам, стоявшим перед отцами-основателями, мы вернулись на круги своя. Это и многоуровневое образование, и расширение фундаментальной подготовки инженеров – здесь можно назвать проект организации инженерной магистратуры на базе НГУ, и новый уровень взаимоотношений НГУ и Сибирского отделения РАН. Я читал стенограмму самого первого заседания ученого совета НГУ, где первый ректор – академик И. Я. Векуа – прямо говорит о том, что именно Сибирское отделение построило университет и должно им управлять.

Сегодня в связи с последними реформами в Министерстве образования и в Академии наук вопрос формализации взаимоотношений НГУ и СО РАН снова встает в повестке дня очень остро. Нам необходимо сохранить и развить ту тесную интеграцию с Сибирским отделением, которую завещали нам отцы-основатели,

но, очевидно, в каком-то новом качестве. Тем более что и СО РАН сейчас меняет формат в связи с реформой. Мне кажется, что университет может стать неким центром интеграции для Сибирского отделения. Не в том смысле, чтобы присоединить к себе его институты – Боже упаси. Но местом встречи, площадкой для совместных проектов, в том числе междисциплинарных, для совместного выхода во внешнюю среду. У меня на столе сейчас лежат несколько договоров с институтами СО РАН, в которых оговариваются рамки возможного сотрудничества. Тоже, кстати, примета времени: раньше НГУ заключал один договор – с Сибирским отделением РАН и по нему жил, теперь – с каждым институтом в отдельности. То есть на практике мы уже выступаем неким интеграционным центром для институтов.

К слову, практически все проекты, которые мы реализуем совместно с институтами СО РАН, имеют интеграционный характер. Это и старые наши проекты, как, например, работа выпускающих кафедр: из 119 таких кафедр НГУ 85 находятся в институтах СО РАН; и новые – это, прежде всего, научно-исследовательские лаборатории.

В настоящее время созданы 73 лаборатории: совместные, коллаборационные, флагманские, зеркальные. Особые ожидания у нас связаны с четырьмя междисциплинарными исследовательскими центрами в области перспективных научных направлений: физики элементарных частиц и астрофизики; квантовым, прикладного анализа поведения, а также перспективных биомедицинских исследований. Междисциплинарные центры представляют новое направление деятельности, которое опирается на положительный опыт интеграционных проектов СО РАН. В НГУ такие центры призваны не только развивать новые научные направления, но и создавать современные образовательные программы и готовить студентов, используя опыт большого коллектива исследователей, российских и зарубежных. Это соответствует современным тенденциям в европейском высшем образовании, где создаются аналогичные сетевые структуры.

Конечно, мы будем развивать какие-то направления, которые не представлены в Сибирском отделении, но ставку все-таки делаем на развитие уже имеющейся базы. Это наше основное конкурентное преимущество, которое надо использовать для развития и университета, и СО РАН.

– На последнем заседании наблюдательного совета НГУ прозвучала информация о готовящейся реформе структуры университета. В чем она заключается?

М.П. ФЕДОРУК: – На данном этапе структура меняется главным образом в гуманитарном блоке. В планах – создание при НГУ трех институтов. Один объединит гуманитарный факультет с факультетами журналистики и иностранных языков. Второй, который бы я условно назвал институтом фундаментальной медицины и психологии, объединит два соответствующих факультета. Третий – институт философии и права. Директора соответствующих институтов будут полностью подотчетны ректорату. В течение ближайших двух-трех лет изменится алгоритм взаимоотношений и с другими факультетами. Наша задача – сделать административную структуру университета более мобильной, прозрачной и управляемой.

– Здесь напрашивается вопрос о совместителях. Известно, что сформировать команду из людей, которые получают основной доход в другом месте и де-юре тебе не подчиняются, очень сложно. Между тем количество совместителей на некоторых кафедрах доходит до 80–90%. Какие у вас как у ректора есть механизмы, рычаги влияния для консолидации коллектива?

М.П. ФЕДОРУК: – Это все связано с формализацией отношений с СО РАН. Обсуждалось множество вариантов, включая самые радикальные. Например, вариант жесткой интеграции – придание единого юридического статуса всей структуре, существующей на территории новосибирского Академгородка: создание Лаврентьевского центра, некоего супер-университета наподобие Московского и Санкт-Петербургского. Но, конечно, подобного рода идеи могут быть осуществлены только «сверху», ведь мы даже относимся к разным ведомствам – ФАНО и Минобрнауки. В конце концов мы все-таки пришли к тому, что реализуем сейчас: пытаемся сделать площадку НГУ привлекательной для институтов, мотивировать их к консолидации вокруг общих задач.

Каким образом? Например, мы можем предоставлять некие льготы для научных проектов, проводимых через университет; можем выступать соучредителем лабораторий, ведущих научных журналов. Можем организовать на базе университета что-то вроде центра коммерциализации, трансфера технологий. Над всем этим мы сейчас плотно работаем...

– Со времен СССР ситуация в СО РАН и Новосибирске коренным образом изменилась, – вступает в разговор главный редактор журнала «ЭКО» **В.А. КРЮКОВ**. – Тогда, помимо М.А. Лаврентьева с его харизмой, ученых в новосибирский Академгородок и НГУ влекла возможность реализации крупных интересных задач, в том числе на стыке фундаментальной и прикладной науки – для предприятий всесоюзного масштаба, которые здесь дислоцировались. Сейчас крупных предприятий в Новосибирске нет, как и в большинстве сибирских городов. Существуют в основном подразделения федеральных компаний, у которых нет ни инвестиционных полномочий, ни возможностей как-то взаимодействовать с фундаментальной наукой. Им требуется лишь решение текущих сиюминутных проблем, что, конечно, совершенно не соответствует потенциалу такого мощного научно-образовательного комплекса, которым является СО РАН и НГУ. Поэтому глобальной задачей, на мой взгляд, является некая интеграция СО РАН и НГУ с целью мощного выхода на федеральные и глобальные рынки научно-технических услуг и научно-технической продукции.

М.П. ФЕДУРУК: – Да, это так. К сожалению, в Новосибирске нет ни одной крупной госкорпорации, которая могла бы стать для нас равновеликим партнером. Мы гордимся своими высокотехнологичными предприятиями, своим Академпарком, в которых львиную долю занятых составляют выпускники НГУ. Но все это, по большому счету, – мелкий и средний бизнес. Для того чтобы они могли предъявить достаточно серьезный спрос, соответствующий нашему потенциалу, нужны годы и годы активного роста.

– Могут ли поспособствовать в привлечении крупных заказчиков члены наблюдательного совета, выпускники НГУ из числа крупных бизнесменов?

М.П. ФЕДУРУК: – Определенные планы и надежды мы связываем и с теми, и с другими. Например, по постановлению № 218 у нас сейчас реализуется проект с компанией «Сигнатек»².

²Совместный проект НГУ и ООО «Сигнатек» «Разработка аналитического программного комплекса потоковой обработки данных в телекоммуникационных сетях с целью обеспечения информационной безопасности» в 2015 г. победил в конкурсе Минобрнауки по развитию кооперации вузов и промышленных партнеров. В рамках проекта НГУ будет выполнять научно-исследовательские работы в качестве головного исполнителя по приоритетному направлению развития науки, технологий и техники в РФ «Информационно-телекоммуникационные системы».

Ведем переговоры с председателем наблюдательного совета С. Белоусовым по привлечению сюда инвестиций, и он уже открыл здесь центр разработок компании Parallels. Но все это идет не быстро и в масштабах, совершенно недостаточных для создания массового спроса.

В.А. КРЮКОВ: – Для этого здесь нужны не «Сигнатек» и не Parallels, при всем уважении, а именно глобальные игроки. Нужны научно-технические центры или госкорпораций, или крупных азиатских игроков: корейских, японских компаний.

М.П. ФЕДОРУК: – В Академгородке уже более 10 лет функционирует Центр разработок и исследований компании «Интел», и несколько моих аспирантов там даже успели поработать. Есть совместная лаборатория «НГУ-Intel». Но, во-первых, она небольшая – всего несколько десятков человек. Во-вторых, инвестиции там довольно скромные и за пределы лаборатории не выходят: в 2015 г. их объем составил примерно 1,7 млн руб. В-третьих, совмещать работу в подобной корпорации с научной деятельностью очень сложно – там свои задачи, у ученых – свои. Кстати, мои аспиранты, несмотря на высокие зарплаты в «Интел», через некоторое время вернулись в университет – заниматься наукой. То есть, по большому счету, кроме имиджевой составляющей, никаких особых материальных благ подобное сотрудничество пока не приносит.

Наверное, здесь нужны не столько филиалы или подразделения, сколько прямые заказы на услуги, НИОКР, наподобие того, что выполняют отдельные наши институты для «Роснефти», «Роскосмоса» и т. д. Мы тоже будем прилагать к этому усилия. Но пока по постановлению № 218 у нас было всего два гранта с коммерческими структурами, видимо, компаниям такое сотрудничество не очень интересно. Так что нашим основным заказчиком остается опять-таки государство – через систему грантов.

В.А. КРЮКОВ: – Один из возможных вариантов привлечения крупных инвесторов для загрузки имеющегося потенциала – это организация зоны технико-внедренческого типа, с особым статусом для крупных компаний. А одно из очевидных для НГУ масштабных и емких научных направлений – разработка минерально-сырьевой базы на севере страны – то, что нам близко географически и по духу. Именно по такому пути пошли научно-образовательные комплексы Аляски, канадской провинции Альберта, Дании, Норвегии. С этой точки зрения

того, что до сих пор делалось и делается в НГУ и СО РАН, на мой взгляд, недостаточно. Сибирское отделение только начало к этому приближаться в конце 1980-х годов... Но тут, конечно, без объединения с СО РАН и совместного продвижения на рынок крупных корпораций ничего не получится. Те же конкурсы мегагрантов – это же не долгосрочное финансирование, на котором можно строить стратегию. Сегодня дали деньги, завтра – нет.

М.П. ФЕДУРК: – Мы это уже почувствовали. За первые две волны конкурса мегагрантов НГУ выиграл шесть грантов, это один из лучших показателей среди российских университетов. Но как только к конкурсу допустили еще и академические институты, несколько мегагрантов «ушли» в институты СО РАН. Нас опять поставили в положение соперничества. Но мы же прекрасно знаем, что основную работу в науке делают все-таки студенты, аспиранты и молодые ученые...

Кстати, аспиранты – это еще одна острая тема взаимоотношений НГУ и СО РАН. У университета около 250 собственных аспирантов, у СО РАН – около 800, при этом большинство их научных руководителей – преподаватели университета. Отсюда – проблемы и споры в связи с аффилиацией научных достижений. Сейчас, когда одним из критериев оценки научной деятельности стало количество публикаций, все очень ревностно стали относиться к аффилиации статей, и часто пеняют нам за то, что мы «приписываем» себе достижения своих преподавателей-совместителей. Это, на мой взгляд, искусственно созданная ситуация. Но нам приходится в ней жить и работать. Осложняет ситуацию и то, что университет собственной сильной научной базы никогда не имел – исторически все лаборатории, оборудование находились в институтах. Но ведь работу выполняют наши преподаватели и часто – наши же студенты, магистранты и аспиранты...

– У Вас есть идеи, предложения, как избежать этого конфликта интересов?

М.П. ФЕДУРК: – Самое радикальное – это передача всех квалификационных функций университету. Если посмотреть на мировой опыт, это так и происходит. Например, в США академических институтов в нашем понимании нет, есть национальные лаборатории, которые занимаются фундаментальной наукой. Но все PhD, все диссертационные советы сосредоточены в университетах. В НГУ единственный диссертационный совет –

на экономическом факультете. Все остальные существуют при институтах. Из-за этого, кстати, страдают формальные показатели НГУ в некоторых рейтингах... Как первый шаг необходимо рассмотреть организацию совместной аспирантуры и ученых советов по защите диссертаций.

НГУ и СО РАН, с одной стороны, разорвать невозможно. Но с другой – очень многое построено на личных отношениях. Сегодня это удастся, поскольку на ведущих постах в университете и большинстве институтов – выпускники НГУ, но стратегически это неверный подход, и вечно так продолжаться не может. Поэтому формализация наших взаимоотношений с институтами СО РАН, я считаю, это главная проблема и задача на сегодня.

– Раз уж Вы заговорили о выпускниках НГУ в Новосибирском научном центре... Сейчас, когда мы стремимся на глобальный рынок, может быть, это уже перестало быть большим плюсом? Нужен приток «свежей крови», идей. И, очевидно, основная нагрузка при этом ложится на университет, который по определению должен быть более мобилен и открыт миру в этом смысле. Что делается в этом направлении?

М.П. ФЕДУРУК: – Абсолютно согласен: отсутствие «свежей крови» является одной из бед Академгородка в целом. В отдельных институтах до 80% сотрудников составляют выпускники НГУ, и это не есть хорошо. Единственный путь выхода из этой ситуации – приглашение людей извне. Но отсутствие мобильности, в том числе академической – это ведь общероссийская проблема, и особенно остро она ощущается в провинции. Сказываются и разница в уровне зарплат, и проблемы с жильем, и многое другое. Поэтому мы на данном этапе делаем ставку, опять же, на наших выпускников, которые когда-то уехали за рубеж, успели поработать в ведущих научных центрах. Некоторые из них готовы приехать поддержать «альма матер». Речь не идет о том, чтобы вернуться совсем, потому что все они, как правило, успели «врасти корнями» в ту почву – там у них дети, внуки, но, по крайней мере, поработать: прочесть курс лекций, курировать лабораторию и т. д. Например, один из мегагрантов мы получили совместно с Сергеем Константиновичем Турицыным – очень известным и востребованным на Западе ученым. Сегодня в Новосибирском госуниверситете преподают около 50 специалистов из разных стран – Великобритании, Германии, Франции, Японии, США, Испании, Италии, Китая, Нидерландов,

Турции, Албании, Боснии и Герцеговины и т. д. По итогам 2015 г. количество научных командировок увеличилось в сравнении с прошлым годом более чем вдвое – до 250.

– А молодежь? Аспиранты? Магистранты?

М.П. ФЕДУРУК: – В этом направлении делается очень многое. Основным источником притока иностранцев является совместный китайско-российский институт. В последние годы открыто несколько магистерских англоязычных программ на медицинском, механико-математическом и экономическом факультетах. У нас тесное сотрудничество с Францией – на физфаке, мехмате и экономфаке учатся 15 французских магистрантов. В этом году активизировались обмены с Африкой: набрали на медфак представителей этих стран. Есть совместные программы стажировок с университетом Тохоку – это основной вуз в Японии, который отвечает за академическое сотрудничество с Россией. Подобные программы с Японией реализуют только НГУ, МГУ и ДВФУ.

Мы стараемся многое сделать для повышения мобильности. В том числе, например, ремонтируем старые и строим новые общежития. Потому что нельзя стать университетом мирового уровня, не имея соответствующей инфраструктуры. И, конечно, намерены расширять магистратуру. В наших планах сделать соотношение числа выпускников – бакалавров и магистров – хотя бы 60 на 40, без значительного увеличения количества обучающихся. На 1 сентября 2015 г. в НГУ числилось примерно 6,5 тыс. студентов. Желательно, чтобы из них не менее 2,5 тыс. составляли магистры, но пока эта цифра гораздо меньше: в 2015 г. было 1015 человек. Пытаемся привлекать сильных бакалавров из других вузов, но это не так просто. Во-первых, за хороших студентов идет острая конкуренция, в том числе со столичными вузами. Во-вторых, особенно это касается естественно-научных факультетов, нередко оказывается, что выпускникам даже ведущих вузов не хватает фундаментальной подготовки, чтобы учиться в нашей магистратуре.

– А наши бакалавры охотно остаются в магистратуре НГУ? Многие уезжают?

М.П. ФЕДУРУК: – Не сказал бы, что у нас большой отток. Если кто-то уезжает, то в основном – в Москву. Например, у бакалавров экономфака пользуются популярностью РЭШ, ВШЭ, и они, кстати, там неплохо учатся. Какая-то часть людей уезжает

с физфака, мехмата. Но определенный конкурс в магистратуру НГУ сохраняется – мы все-таки следим за своим реноме. Например, в 2015 г. бакалавриат мехмата окончили 147 человек, а поступили на первый курс магистратуры 112, включая приезжих из других городов и стран.

В.А. КРЮКОВ: – Можно ведь не только привлекать бакалавров и магистрантов на свою территорию, но и иметь программы в других городах. В тех же Томске, Якутске, Тюмени. Потому что магистратура – это научно-исследовательский профиль образования, к которому многие вузы недостаточно подготовлены. Вы что-то делаете в этом направлении?

М.П. ФЕДОРУК: – Да, но на данном этапе – только с вузами Новосибирска. Пытаемся совместно с ведущими инженерными вузами организовать сетевую инженерную магистратуру, которая будет готовить сильных инженеров-исследователей. Проект курируется региональным министерством образования, подписано соответствующее постановление областного правительства. Но пока мы, можно сказать, еще только приглядываемся друг к другу, ищем точки соприкосновения. В таких совместных проектах нужно, чтобы у каждого была своя «морковка», вот мы и работаем над этим.

– Напоследок давайте немного поговорим о рейтингах. Их, как известно, составляет великое множество. Каждый – со своими критериями, подходами. Какие из них являются значимыми, может быть, учитываются в работе, при формировании планов развития?

М.П. ФЕДОРУК: – Понятно, что в зависимости от критериев рейтинга могут быть совершенно разные результаты. Но должен сказать, что какие бы рейтинги ни были, НГУ всегда занимает в них лидирующие позиции среди российских вузов. А ориентируемся на три основных мировых рейтинга: THE, QS и Шанхайский. Доверие к первому из них в 2015 г. было немного подорвано, когда из-за смены критериев и системы подсчета некоторые университеты «подпрыгнули» чуть ли не на несколько сотен позиций. Тем не менее этот рейтинг уже два года подряд относит нас к ТОП-100 университетов по физическим наукам. Шанхайский рейтинг является наиболее консервативным из трех. Там подобные скачки невозможны в принципе, поскольку учитываются, например, такие «однозначные» показатели, как количество нобелевских и филдсовских лауреатов-выпускников вуза, число публикаций

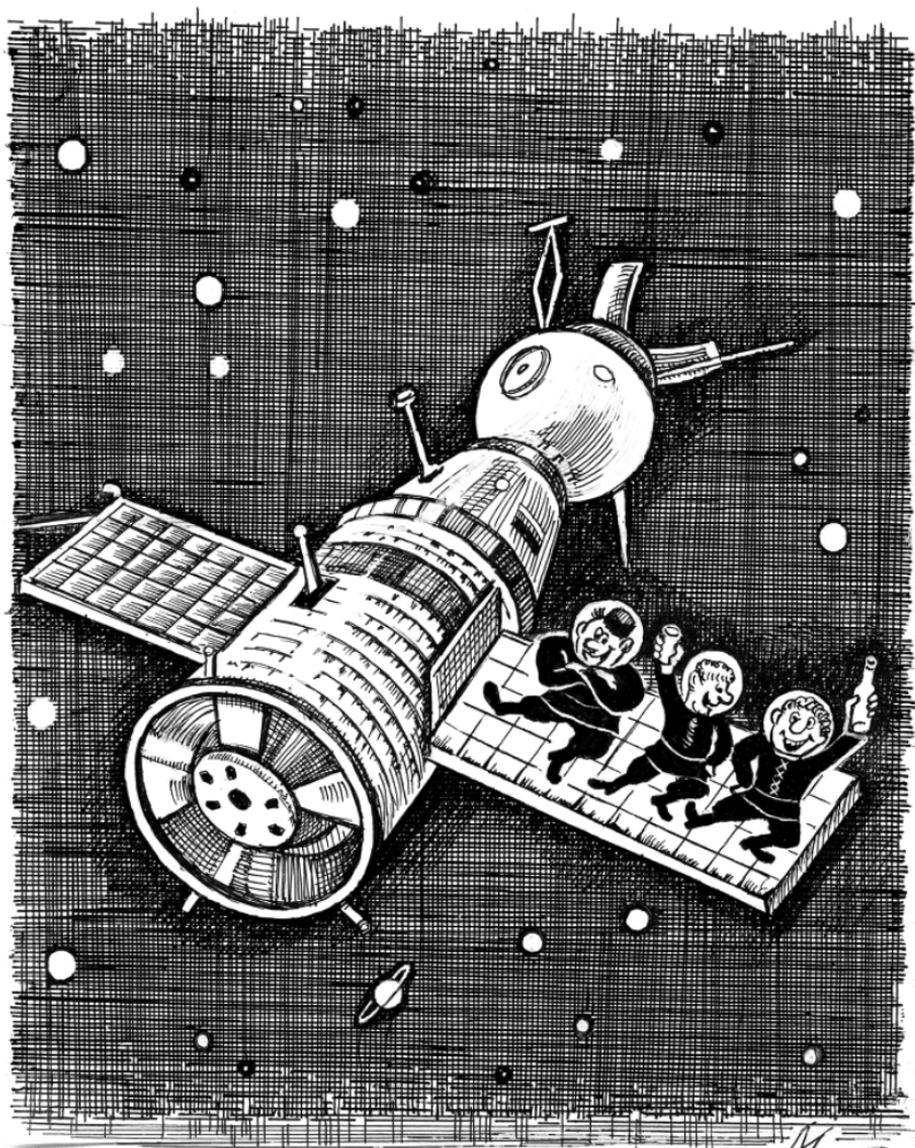
в Science и Nature. Понятно, что попасть в этот рейтинг непросто. Например, у нас нет ни одного нобелевского лауреата, хотя наш выпускник – Ефим Исаакович Зельманов – лауреат Филдсовской премии. Но, с другой стороны, новосибирскому университету всего 56 лет. А, например, в MIT первый нобелевский лауреат появился спустя 85 лет после создания. Пока мы в этом рейтинге занимаем 536-е место. Это третий-четвертый результат из российских вузов после МГУ и СПбГУ, которые входят в ТОП-500, ну и примерно равные позиции с МФТИ. Но все-таки за двумя столичными университетами история: МГУ недавно отметил 250-летний юбилей, а Санкт-Петербургскому университету – уже 290, он основан еще Петром 1. Понятно, что большая часть нобелевских лауреатов России – из этих университетов, да и у МФТИ в 2010 г. появилось два нобелевских лауреата.

Поэтому главный наш ориентир – рейтинг QS. В нем, правда, тоже изменилась методология оценки, но мы по отдельным направлениям имеем там очень неплохие позиции и даже продвинулись по итогам 2015 г. на 11 пунктов в общем рейтинге.

– Как-то это отражается на повседневной жизни университета?

М.П. ФЕДОРУК: – Отражается прежде всего благодаря тому, что создается репутация. К нам охотнее приезжают профессора и студенты из других городов и стран. НГУ очень прилично выглядит не только на фоне российских вузов, но даже на мировом уровне – вы представляете, сколько в мире университетов? Я бы сказал, что по сути НГУ всегда был в ТОП-100, просто это не всегда отражается в формальных показателях. Во всяком случае, из трех показателей, по которым нас опережают ведущие вузы – возраст, число нобелевских лауреатов и репутация – это то, что поддается нашему непосредственному влиянию. Если мы будем двигаться в правильном направлении, всё у нас получится.

Материал подготовила **Э.Ш. ВЕСЕЛОВА**, кор. «ЭКО»



M. B.

Особенности национальной экономики, или почему Россия не стала Америкой. И не будет, если...

Ю.С. ЕРШОВ, Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН, Новосибирск. E-mail: eryus@mail.ru

В статье предпринята попытка объяснить, почему Россия с ее богатыми ресурсами до сих пор не превзошла западные страны по душевым показателям производства и потребления и почему не превзойдет в будущем. Версия, объясняющая это различиями в климатических условиях, обрекающими страну на повышенный уровень энергетических и капитальных затрат, признается несостоятельной. Помимо исторических, решающее значение имеют другие факторы – особенности взаимодействия с внешним миром, не позволяющие стране полностью использовать весь произведенный ВВП, специфика ее денежной системы, низкие квалификационные требования к руководящим кадрам и владельцам частного бизнеса, избирательно заимствованные из-за рубежа нововведения, приводящие к снижению эффективности использования трудовых ресурсов и повышенным издержкам производства.

Ключевые слова: экономика и климат, платежный баланс, внешний долг, денежная эмиссия, квалификация кадров, издержки учета и перераспределения, непроизводительный труд

В 1999 г. вышла в свет книга А. П. Паршева «Почему Россия не Америка», поводом для написания которой, по-видимому, стали итоги многолетней экономической катастрофы в России. Содержание ее производит удручающее впечатление, поскольку приводит к выводу о почти полной безысходности в плане перспектив развития страны и достижения такого же уровня жизни, как в развитых зарубежных странах. Потому что то лекарство, которое автор предлагает для исцеления нашей экономики, «больная» не примет.

Климат и история

В очень кратком изложении основную причину экономической трагедии 1990-х и отсутствия хороших перспектив у нашей экономики А.П. Паршев видит в том, что при либерализации внешнеэкономических связей отечественные предприятия могут

нормально работать, лишь когда цены реализации выше затрат на производство, в реальности же ситуация часто обратная. Поэтому необходимы либо высокие импортные пошлины, либо государственная монополия внешней торговли.

Все должно стоить столько, сколько действительно стоит, – только тогда можно принимать разумные экономические решения. А сколько стоит, можно считать двумя способами – по отечественным издержкам производства (для страны) либо по ценам внешнего рынка (плюс затраты на транспортировку). Как правильнее? Представьте фермера, у которого затраты на производство центнера картошки, морковки и свеклы совершенно одинаковые. Если это натуральный сектор его экономики, ценить эти товары он будет одинаково. А если, приехав на рынок, он обнаружит, что картошка здесь стоит 20 руб., морковка – 25, а свекла – 30 руб. за килограмм, и такие соотношения стабильны, какой он сделает вывод? Правильно – все засеять свеклой, а картошку и морковку только покупать. Получается, что разумнее ориентироваться все-таки на рыночные цены, по собственным затратам он будет оценивать лишь то, что нельзя продать или купить на рынке. И это общее правило логичного экономического поведения – ценность товара определяется не вашей личной оценкой его потребительских свойств и не затратами на его производство на вашем предприятии, а тем, как его оценивают другие. Специализируясь только на производстве свеклы, фермер получит немалый дополнительный доход.

Но такое его решение оптимально лишь при соблюдении двух условий. Первое – если все работающие в его хозяйстве могут с приемлемой производительностью переключиться на выращивание свеклы. Второе – если нет угрозы «картофельно-морковного эмбарго», иначе придется выращивать картошку и морковку, но лишь в объеме собственных потребностей. Об эмбарго в 1990-е гг. еще не думали, а вот переключиться занятым в умирающих отраслях на производство топлива, металлов и другой конкурентоспособной продукции было невозможно.

В принципе А. П. Паршев, конечно, прав – в российских климатических условиях затраты на производство выше, чем в большинстве других стран. Россия – север планеты, и отношение мирового капитала к ней должно быть примерно таким, как отношение отечественного капитала, скажем, к Якутии. Нефть, газ,

уголь, алмазы, традиционные национальные виды деятельности в ограниченных масштабах – да, но кто будет инвестировать свои деньги здесь в строительство и развитие крупных предприятий машиностроения, легкой и пищевой промышленности?!

Однако разница между Россией и благополучным Западом не так велика, как между Россией в среднем и Якутией. Намеренно или нет автор преувеличил масштабы российской неконкурентоспособности вследствие повышенных энергетических и капитальных затрат, неизвестно, но многие его примеры нельзя признать корректными. Начнем с самой зависимой от климата отрасли – сельского хозяйства. Да, урожайность зерновых в Европе в разы выше, чем в России. Но ведь она и в России очень разная – на Кубани – 50 ц/га, в Сибири – лишь 16¹. А себестоимость примерно одинаковая!

Никакой климат сам по себе не даст возможности собирать по 50 ц – для этого в Краснодарском крае на каждый гектар вносится более 100 кг минеральных удобрений (в пересчете на 100% питательных веществ), в Сибирском федеральном округе – всего 9 кг. Разница лишь в том, что в Сибири даже при внесении удобрений такой урожайности все равно не добиться, а на Кубани – можно. А в Западной Европе на каждый гектар приходится вносить удобрений намного больше, чем на Кубани: в Германии – около 200 кг, иначе на следующий год не соберешь и половины такого урожая.

Так что вряд ли нам могут угрожать шведские или немецкие производители зерна и овощей. Особенно если Евросоюз откажется от помощи своим сельхозпроизводителям или, напротив, у России появится возможность оказывать такую же поддержку своим селянам. Наш недостаток в плане потенциальной урожайности сельхозугодий компенсируется их огромными площадями.

С животноводством ситуация, конечно, хуже, но также далека от трагической. Да, в Европе, как и на Кубани, можно обойтись без теплых коровников и вообще стойловый период содержания крупного рогатого скота сделать в разы меньшим, чем в Сибири. На краснодарских пастбищах скот мог бы пастись почти кругло-

¹ Здесь и в дальнейшем при использовании информации общедоступных статистических изданий («Российский статистический ежегодник», «Регионы России. Социально-экономическое положение» и др.) ссылки на конкретные издания и страницы приводиться не будут.

году, но надо ли отводить под пастбища земли, где можно собирать по 50 ц/га зерновых, выращивать фрукты и виноград, рис и даже чай? Равно как и под естественные сенокосы. И поэтому расход кормов на одну «условную голову» в Краснодарском крае даже выше, чем в Сибири, где пастбищный период составляет лишь около четырех месяцев. Много ли пастбищ и естественных сенокосов может позволить себе густонаселенная Европа? Вряд ли. И высокую продуктивность их скота обеспечивают концентрированные, более дорогие корма.

Так что на каждый минус находится свой плюс, и заказывать панихиду нашему сельскому хозяйству не стоит. Даже в относительно суровых условиях животноводство в целом за период после издания книги А.П. Паршева увеличило производство мяса почти вдвое – 8,5 млн т в 2013 г. против 4,3 млн в 1999 г. (в убойном весе). Конечно, за счет курятины и свинины. И тут следует согласиться с одним из критиков А.П. Паршева²: на конкурентоспособность больше влияют технологии, а не климат, т. е. в данном конкретном случае переход на «их технологии» выращивания скороспелой упитанной курятины. Хуже она или лучше «традиционной» – это вопрос другой, но сопоставлять надо сопоставимое.

Если далеко не безнадежно положение даже нашего сельского хозяйства, то для других отраслей неравенство климатических условий вряд ли более значимо. Деревья у нас растут не так быстро, как в Европе, но зато площадь лесов больше. И урожайность грибов и ягод ниже европейской, но зато какие площади дикоросов! Минусы компенсируются не менее существенными плюсами и во многих других видах деятельности. Климат имеет определенное значение, но вряд ли он может стать причиной неконкурентоспособности, например российской промышленности, только из-за более толстых стен зданий и наличия отопительного сезона.

Деграция многих отраслей в 1990-е гг. не связана с тем, что производство отечественных аналогов было дороже импортных. Вначале доминировали другие причины, приведшие к резкому падению внутреннего спроса. При колоссально заниженном по сравнению с ППС курсе рубля в первой половине 1990-х

² URL: <http://kriika/parshev/narod/ru/>

производство самолетов не могло быть дороже покупки импортных. Новые просто стали не нужны из-за резкого сокращения пассажирских перевозок. Позднее многие отрасли губил так называемый «секонд-хэнд» – своего рода спасение для нищих, а в тот период страна стремительно нищала. Подержанное, даже импортное, оказалось дешевле нового отечественного. Плюс еще лизинг. В перспективу нищий не смотрит, а краткосрочный эффект от приобретения долго бывшего в употреблении импортного самолета, автобуса, автомобиля выше.

Поведение нищего не может быть экономически оптимальным, это справедливо и для страны в целом. Человек может понимать, что замена обычных лампочек светодиодными быстро окупится, но светодиодная стоит в 20 раз дороже обычной, а он нищий. И он не поедет в гипермаркет, где при покупке мелким оптом можно сэкономить 10–15%: и машины нет, и денег не хватает даже для мелкого опта. Так что в 1990-е гг. нищая Россия не могла принимать экономически оптимальные решения. Кроме того, тогда для многих будущих хозяев экономики задачи роста производства, снижения издержек, модернизации и т. п. ушли на дальний план: важнее было участие в процессах раздела и передела собственности.

Но вернемся к теме климата. Врагом экономики в части роста издержек бывает не только холод, но и жара. Когда на улице за тридцать в тени, можно ли ехать в автобусе без кондиционера? А что такое кондиционер, сколько стоит, и насколько увеличивается расход топлива, если он включен, знают многие наши автомобилисты. Поэтому в жару комфортная поездка потребует даже большего расхода топлива, чем в холодную погоду.

Да, индеец, в отличие от россиянина, может жить в домике с тонкими стенами и без фундамента. Но пока он нищий и не знает ничего другого. Если он станет богаче, хотя бы как половинка американца, то захочет комфортного жилья. А это либо толстые стены и соответствующий им фундамент, либо опять же кондиционер – иначе от невыносимой жары спастись трудно. Но оставим индейца и перейдем к среднему американцу. Сделав в Интернете запрос на тему «электропотребление в США», обнаружим, что американское домовладение в среднем за месяц тратит на оплату электроэнергии 100 долл. при тарифе 10 центов за 1 кВт·ч, т. е. потребляет 1000 кВт·ч электроэнергии. Почему так много?

Скорее всего, главной причиной является тот же кондиционер и другие производящие холод приборы.

Где могут хранить скоропортящиеся продукты тот же индеец или его бывший хозяин – британец? В холодильнике, в морозильнике – и так весь год, это энергоемкая технология. А многие из сибиряков? Длинной зимой – в погребе или в холодном сарае. Ноль киловатт-часов не только при хранении, но и при замораживании. И это касается не только имеющих погреба, гаражи и сараи: большие не бытовые холодильники зимой могут использовать «забортный» воздух, а не электроэнергию. Можно даже сделать «холодильник» из кучи утрамбованного снега, покрытого соломой, и использовать его почти до конца лета: ведь, чтобы нагреть воду на 1 градус, требуется всего 1 калория энергии, а чтобы перевести из твердого состояния в жидкое – целых 80 калорий. Нам на большей части территории страны эти 80 калорий достаются даром. Жители теплых стран таких подарков лишены.

Поэтому, если в целом А.П. Паршев в отношении оценки конкурентоспособности экономики в российском климате и прав, то с большими исключениями, а с его тезисом о том, что «любое производство на территории России характеризуется чрезвычайно высоким уровнем издержек» по сравнению с почти всеми странами мира, нельзя согласиться. И почему автор все климатические различия сводит лишь к различиям в средних температурах? А угроза землетрясений и цунами – почти вся территория нашей страны сейсмобезопасна, лишь мизерной части населения и экономики могут угрожать цунами, тайфуны и ураганы.

Существенным недостатком российской экономики считаются и повышенные транспортные затраты из-за огромных расстояний и низкой плотности населения. Но чем в этом плане мы отличаемся, например, от благополучной Австралии – разве для нее транспортный фактор менее значим? В местах проживания основной части населения – да, но сколько страна вынуждена ввозить даже не из-за моря, а из-за океана, и как далеко ей приходится вывозить то, что она экспортирует!

Рецепт А.П. Паршева по излечению национальной экономики тоже можно признать правильным, но опять же «не во всём». Действительно, протекционизм для экономики отдельно взятой

страны выгоден. Он создает условия для конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем рынке. И почему бы не производить почти все для себя самим, пусть подороже, но сохранив экономическую независимость и все «безопасности»? Хотелось бы, но не сможем. Просто для этого не хватит людей – уровень безработицы, по западным меркам, у нас низкий. И за счет сокращения экспорта топлива и сырья не высвободить столько рабочей силы, чтобы ее хватило для производства той отечественной продукции, которая заменит импортируемую в настоящее время.

А вот с другим тезисом автора согласиться уже можно: «Наши предприятия оказываются невыгодным объектом для привлечения капиталовложений из-за рубежа, да и для отечественных инвесторов привлекательнее иностранные рынки капитала», но с существенными поправками. Вряд ли из-за климата и более высоких энергозатрат – тогда, в 1990-е гг., в пересчете на доллары по рыночному курсу эти затраты были намного меньше аналогичных в Европе, Америке или Японии. Скорее всего, мировой капитал не хотел создавать себе конкурентов в России. И другой важный момент – иностранный капитал в Россию все-таки шел, но в основном в форме приобретения прав собственности на уже существующие активы, каких-либо новых, построенных с нуля предприятий, кроме автосборочных, в нашей стране очень мало и по настоящее время.

Справедливости ради выразим признательность мировому капиталу за то, что в 1990-е гг. он не скупил у нас все, что тогда продавалось: и до дефолта 1998 г. стоимость российских акций была намного ниже реальной стоимости производственных объектов, а уж после дефолта они в среднем стали в пять раз дешевле по сравнению со стартовой ценой начала торгов на ММВБ в 1997 г. И это при измерении в рублях, в долларах они подешевели более чем на порядок. Почему он дал такого маху – вероятнее всего, не мог предположить, что скоро нефть подорожает, а доходы от деятельности в России в пересчете на доллары будут расти даже быстрее, чем номинальные рублевые.

Можно согласиться и с тем, что для некоторых «отечественных инвесторов привлекательнее иностранные рынки капитала». Но опять же не из-за климата или повышенных энергетических и капитальных затрат. Не по этой же причине отечественный

капитал уходит в так называемые офшоры? А где лучше сохранить «нажитое не совсем честным» путем? И такого «нажитого» в России достаточно много. Ведь сколько бы ни говорили о том, что итоги приватизации пересматриваться не будут, аналогичной и на все времена поправки в Уголовный кодекс типа «по всем не имеющим срока давности преступления обвиняемый не подлежит наказанию, если это было связано с его участием в процессе приватизации» внесено быть не может. А вдруг придет новая власть? Нет у отечественного капиталиста полной уверенности в сохранности того, что он нажил. Чтобы эта уверенность появилась, должны смениться поколения.

Оставим, наконец, природно-климатический фактор в покое. Если он не является столь значимым, как представлен А. П. Паршевым, то в чем же причины того, что Россия с такими богатыми природными ресурсами не догнала и не обогнала по душевым показателям производства и уровню жизни те страны, которые ими очень бедны или лишены их вовсе? Ответ очень простой – это наша история, и, прежде всего, история XX века. Редко у какой страны была такая, пусть славная и героическая, но с точки зрения влияния на ее экономику трагичная история. Разве что у Китая.

Не будем вспоминать первую мировую войну, и в чью пользу изменилось соотношение сил в мировой экономике. А каким было бы сейчас соотношение сил в ней, если бы в истории второй мировой войны не было таких страниц, как оборона Ленинграда, Москвы, Севастополя, Сталинграда, а были бы такие, как «оборона» Парижа, Амстердама, Копенгагена, Нью-Йорка, Чикаго и т. д.? Если бы не они, а мы собирали золото планеты, имели огромные военные заказы, а в борьбе с общим врагом участвовали лишь экспедиционными корпусами и не на своей территории, сохранив все ранее нажитое, в том числе и «человеческий капитал»? У нас – разруха и десятки миллионов убитых и покалеченных, а в США – удвоение ВВП. А сколько прямо и косвенно потом получили США от того, что их деньги стали мировыми, главной мерой стоимости и средством платежа в международной торговле?!

В экономике есть известное правило – разовая большая потеря чего-либо эквивалентна систематическим, ежегодным потерям, пусть в намного меньших объемах, но «на всю остав-

шуюся жизнь». Каковы были «разовые потери» России в XX веке и каков на текущий момент их ежегодный эквивалент? Какого наследства лишились в итоге послевоенные поколения? А что такое наследство и просто родительская помощь для решения проблем молодого поколения, мы воочию наблюдаем в настоящее время, и в перспективе фактор неравенства стартовых условий будет становиться все более значимым по сравнению с текущими трудовыми доходами.

Да, у большинства европейских стран нет таких богатств, как нефть и газ. Но, во-первых, эти богатства не всегда приносили «сверхдоходы», а лишь временами с начала 1980-х. А во-вторых, вместо нефти и газа у них есть другие ценности – это Версали и Нотрдамы, Монмартры и Колизеи, Венеции и Флоренции, «красавицы Праги» и т. д. и т. п. И обладание ими сейчас приносит доходы, вполне сопоставимые с нашими нефтегазовыми. И не временами, а постоянно.

Кроме истории, есть, конечно, и другие причины, пусть менее значительные, но тоже существенные – просчеты и ошибки руководства страны на протяжении всего XX века, включая и эпоху царизма. В том числе и в 1990-е годы. Но исторические факторы пока безусловно доминируют.

Климатические различия не изменишь, историю тоже. Но, в отличие от климатического, исторический фактор является проходящим, с течением времени его влияние сокращается. С низкого старта обеспечивать повышенные темпы экономического роста легче, можно «бесплатно» использовать опыт «передовиков» экономического соревнования, их научно-технические разработки и т. д. Но вот сможем ли мы приблизиться к этим «передовикам» и даже обогнать их?

Есть ли какие-нибудь другие причины того (кроме нашей истории и климатического фактора), что Россия отстает от называемых развитыми стран по показателям производства и потребления? Есть, и очень много, и они намного важнее в плане оценки наших перспектив. Продолжим тему внешнеэкономических факторов, но уже без сопоставлений климатических условий.

Интеграция в мировую экономику

В ходе рыночных реформ была поставлена цель интеграции российской экономики в мировую. Не просто участия

в международном разделении труда – это имело место и для СССР. Интеграции по тем правилам, которые приняты в их «свободном мире». Интеграции не экономики в целом, а отдельными кусочками. И если довести масштабы интеграции до финиша, то в экономическом плане страна перестает быть страной, а становится почти регионом планеты. Полная свобода движения товаров и капитала, единая планетарная экономика, и у такой экономики должен быть хозяин, явный или неявный. Ясно, что это будет не Россия.

Почему после встреч на высоком уровне мы часто слышим о том, что поставлена задача довести уровень взаимного товарооборота до таких-то объемов? Вместо понятного – «в результате реализации этих взаимовыгодных проектов оборот взаимной торговли возрастет до...». Увеличение взаимного товарооборота, да еще темпами, превышающими темпы роста ВВП, – это, безусловно, усиление взаимозависимости. Зачем это нужно, и почему считается позитивом? Почему у «технарей» все наоборот – прогрессом чаще считается не усиление, а ослабление взаимозависимости (например, во многих сложных устройствах используются автономные, т. е. независимые, дублирующие системы управления)?

Степень догматизма в нашем обществе и зомбированности его в части необходимости дальнейшей интеграции в мировую экономику на всех уровнях чрезвычайно велика. Какой от этого страна получит эффект в будущем и какой уже получен, измерить нельзя, ничего вразумительного о преимуществах членства в ВТО, кроме того, что легче будет разрешать какие-то споры и конфликты, мы не услышали. Членство в ВТО не защитило нас от санкций, даже в части свободного товародвижения гражданской продукции. А если провести всенародный референдум на тему свободной конвертируемости рубля, то наверняка большинство бы проголосовало «за», совершенно не понимая, какие могут быть вред или польза. Главное – статус валюты, который отождествляется со статусом страны. А если бы Европа пригласила Россию стать членом Евросоюза? Вполне вероятно, что согласились бы, выторговав, конечно, как и при вступлении в ВТО, довольно длительный переходный период, позволяющий не сразу потерять экономический суверенитет. К счастью, таких предложений от Евросоюза не было.

Сделать так, как «у них», жить по их законам и стандартам – в этом виделся основной залог успеха рыночных реформ. Мы изменили нашу статистику – чтобы как у них, и не потому, что показатель ВВП лучше национального дохода – просто чтобы было сопоставимо. Переименовали милицию в полицию – как у них. Что плохого было в слове «милиция» – нам не сказали, и единственное разумное объяснение – чтобы было понятно им. Равно как и институты переименовали в академии и университеты. Из автомобильных номеров убрали все русские буквы, не имеющие латинских аналогов по написанию. В номиналах денежных единиц отказались от традиционных еще с царских времен чисел 3, 15, 25 – стало почти как в Америке. Используем российскую систему бухгалтерской отчетности и параллельно для многих корпораций ведем МСФО – это дороже, но им будет понятней, а иначе они не смогут рассчитать наши рейтинги. Поменяли стандарты электрических розеток и вилок. В вузах не стало пятилетнего обучения – теперь, как у них, 4+2. И это только в обычной арифметике $4+2 > 5$, в реальной практике большинство студентов стали учиться на год меньше по сравнению с тем, что было при «советских стандартах».

Но подражание тоже должно иметь границы. Их стандарты таковы, потому что это им удобно, выгодно, но это не всегда выгодно нам. А мы даже в футбол перестали играть летом, перешли на их систему «осень – зима». Пусть будет мало зрителей, пусть они мерзнут на трибунах, но зато как у них. Остается лишь утешаться тем, что остатки разума позволили не довести масштабы подражания и копирования до абсурда, и 50 герц и 220 вольт в наших бытовых электросетях не пытаются заменить на американские 60 и 110–120, и планов перевода наших железных дорог на их колею пока нет. И не ввели, как у них, в каждом регионе свой Уголовный кодекс.

«Антироссийские» результаты

В целом итоги интеграции российской экономики в мировую оценить невозможно. Можно увидеть лишь надводную часть айсберга – то, что позволяет статистика. В самые тяжелые времена внешний долг России равнялся всего 188 млрд долл. (на 01.01.1999 г.), больше половины его – федеральный, в основном долг бывшего СССР. К апрелю 2009 г. федеральный долг

достиг своего исторического минимума – 26 млрд долл. Но при этом общий объем долга к середине 2014 г. вырос до 733 млрд. С точки зрения обычной логики это печально, с точки зрения официальной – напротив: это же приток иностранного капитала в Россию! Руководство страны досрочно рассчиталось с Парижским клубом кредиторов и «освободило потомков от расплаты по долгам предков», но где логика: государство сокращает федеральный долг, но разрешает в разы больше увеличивать его подконтрольным ему корпорациям и банкам.

Заметим, что в эти 733 млрд долл. не входят задолженность по лизингу и то, что находится в России, но является иностранной собственностью. Покупка российских акций иностранцами формально не считается займом. Но по сути это тоже заем, полученный на условиях так называемого «исламского банка» (по экономическим последствиям): Коран запрещает ссужать деньги под процент, но он не против долевого участия в бизнесе, и при благоприятных условиях доходы от таких займов превышают фиксированные проценты. Плюс, опять же при благоприятных условиях, – возможность продать свой пай по выросшей цене. Так что иностранный инвестор, вложивший когда-то свои деньги в Россию, в любой момент может их забрать, да еще и в возросшем объеме, и потому деньги, вложенные в акции российских предприятий, вполне уместно считать кредитом до востребования. Например, весной 2015 г. индекс РТС был около 1000, в 10 раз больше, чем в 1995 г., т. е. даже с учетом последствий трех кризисов иностранный инвестор мог иметь за 20-летний период среднегодовой прирост своего капитала, вложенного в наши акции, на уровне более 12% (и не в рублях, конечно, а в долларах).

По общему размеру российского долга в упомянутом выше широком смысле перед иностранными инвесторами статистики нет. Можно лишь оценить последствия притока иностранного капитала, ответив на вопрос о том, какую часть своего ВВП приходится отдавать в качестве платы за этот приток. В ежегодно публикуемых таблицах платежного баланса есть позиция «Доходы от инвестиций», это проценты по кредитам и дивиденды, получаемые иностранными инвесторами. Если в 2002 г. из России за границу по этим каналам ушло всего 9,2 млрд долл., то в 2013 г. эта сумма выросла до 105 млрд – при росте физического

объема ВВП за 11 лет в примерно в 1,6 раза та его часть, которая уходит за границу, увеличилась почти в 12 раз. Это в номинальном выражении, в реальном – примерно в 10 раз. Но это тоже очень много.

Оппоненты могут указать на некорректность использования этих показателей, так как российский капитал тоже инвестируется за границу, и по этой причине страна не только выплачивает, но и получает. Более того, в таблице «Чистая позиция по внешнему долгу» на сайте Центрального банка указано, что внешние активы России, т. е. задолженность других стран перед нами, превышают размер нашего долга на 280 млрд долл. (на 01.10.2014). В широком смысле, включая валютные резервы ЦБ РФ. Но толку от этого практически нет – оно более чем на 100% объясняется превышением активов самого Центрального банка над его обязательствами (на 01.10.2014 – на 394 млрд долл., ранее было еще больше), а доходы ЦБ из-за рубежа за весь 2014 г. – всего 1,4 млрд долл.

По этой и другим причинам отрицательное сальдо «доходов от инвестиций» для России возросло с 4,3 млрд долл. в 2002 г. до 67,2 млрд в 2013 г. Тут уже рост не в 12 раз, а более чем в 15. Умножим последнее число на 32 (среднегодовой курс доллара в 2013 г.), получим 2,15 трлн руб. Это более 3,2% ВВП страны за 2013 г., т. е. почти 12 дней в году россияне работали на то, чтобы оплатить последствия интеграции своей экономики в мировую. Но это только по разнице зарегистрированных доходов от инвестиций. Есть в платежном балансе еще одна интересная строчка с красноречивым названием «Сомнительные операции», где ключевыми словами в их определении являются «имеющие признаки фиктивности... с целью трансграничного перемещения денежных средств». И в этой строчке стоит число 26,5 млрд долл., естественно, не в пользу России. Главные его создатели, по всей вероятности, не иностранные инвесторы, а российские собственники или управленцы крупными денежными суммами. Но это тоже один из итогов интеграции и либерализации – в платежном балансе СССР такой строки быть не могло.

Можно посмотреть еще на одну строку, имеющую заголовок «Чистые ошибки и пропуски». В переводе на обычный язык это то, чего Центральный банк недосчитался, т. е. какие-то деньги ушли из страны или пришли в нее по неконтролируемым

каналам. Традиционно итог этой строки тоже не в нашу пользу – в 2013 г. 10,8 млрд дол. Для полноты картины денежных взаимоотношений России с остальным миром можно посмотреть еще и на строку «Вторичные доходы» (ранее именовавшуюся «Текущие трансферты») – это межстрановые денежные потоки, осуществляемые не на коммерческой основе, т. е. не в обмен на получаемые товары и услуги. Итог 2013 г. по этой строке – 9,3 млрд долл., и опять не в пользу России.

Если к сальдо доходов от инвестиций добавить еще эти три «антироссийских» числа, то получим уже не 3,2, а 5,5% от величины российского ВВП, т. е. за границу уходят итоги не 12, а 20 дней работы «резидентов российской экономики». Не будем дальше увеличивать это число за счет тех денег, которые уводят из страны гастарбайтеры (за 2013 г. сальдо оплаты труда для России – 13,2 млрд долл. со знаком минус): эти деньги заработаны трудом, в определенном смысле иностранные рабочие – это золотая жила, готовые, пусть и не очень квалифицированные кадры, которых россиянам не приходилось рожать, воспитывать, тратить средства на их обучение в детских садах и школах.

Этот итог интеграции в мировую экономику, возможно, более значим (в негативном смысле, конечно), чем та неконкурентоспособность российской экономики, которая обусловлена, по мнению А.П. Паршева, повышенной энергоемкостью и капиталоемкостью. Главным следствием заимствований и продажи российской собственности стала необходимость экспортировать за рубеж товаров и услуг намного больше по сравнению с объемом их импорта. И если в первой половине 1990-х положительное сальдо экспорта-импорта составляло всего около 10 млрд долл., то в настоящее время его величина превышает 100 млрд долл. (в среднем за 2010–2014 гг. – 137 млрд долл.). И это не потому, что часть валютной выручки направляется в резервные фонды – мы просто вынуждены иметь огромное положительное сальдо, т. е. потреблять меньше, чем производить. Америка же, напротив, исторически получила такое место в мировой экономике, которое позволяет ей потреблять ежегодно на сотни миллиардов долларов больше, чем производится на ее территории.

Технология влияния притока иностранного капитала на экономику достаточно проста. Сначала очень приятно – дали

(инвестировали), например, 100 млрд долл., а в виде процентов и дивидендов забрали всего 15 млрд, на следующий год инвестировали еще 100 млрд, забрали 30 млрд. Пока дают больше, чем забирают. Но уже на седьмой год обнаруживаем, что на приток дополнительных 100 млрд имеет место отток 105 млрд долл. Дальше будет еще хуже. Вначале приток иностранных денег помогает увеличивать темпы роста ВВП, так оно и было до 2009 г., и эти темпы могли быть еще выше, если бы правительство не изымало часть денег в резервные фонды. Но только вначале.

Поможет ли несчастье будущему счастью?

В 2014 г. для России начались «тяжелые времена». В отличие от 2008–2009 гг., к снижению цен на нефть добавилось закрытие доступа к зарубежным кредитам. Больше займы не дают, а погашение старых долгов предполагалось не только за счет собственных доходов, но и путем новых заимствований и, наверняка, в еще больших размерах. Реакция руководства страны оказалась гораздо более существенной, чем в 2009 г. Появилась надежда, что наконец-то имеет место настоящая «шоковая терапия», и здесь главное слово – это существительное. То, что было после 1991 г., лучше назвать не терапией, а просто шоком, загоняющим экономику в своего рода искусственную кому, из которой она стала выходить лишь под воздействием больших по тем временам горячих денег от экспорта нефти и нефтепродуктов (цены на которые уже в 2000 г. более чем вдвое превысили цены 1998 г.), а не в результате смены руководства – никаких серьезных изменений в государственной экономической политике и в особенностях рыночной модели российской экономики не происходило.

Один из итогов этой терапии – довольно радостный фрагмент на фоне в целом неблагоприятной пока ситуации: быстрое снижение внешнего долга страны. На 1 июля 2014 г. он составлял 733 млрд долл., через три месяца сократился до 680 млрд, к началу 2015 г. – уже до 599 млрд, а на 1 апреля долг составил 556 млрд долл., по оперативным данным Центрального банка, к 1 января 2016 г. снизился до 515 млрд. Так и хочется пожелать дальнейшего продолжения санкций в части доступа к зарубежным финансовым рынкам – может быть, вообще освободимся от внешних долгов, хотя бы частично вернем в свои

руки собственности на отечественные активы, не надо будет платить проценты по долгам (599 млрд долл. на начало 2015 г. – это только основной долг, сверху еще придется заплатить 114 млрд долл. процентов), уменьшится и объем перечисляемых за рубеж дивидендов. Но вот беда, и не одна, а даже две.

Первая беда не самая большая – быстрое сокращение внешнего долга во второй половине 2014 г. было обусловлено необходимостью погашать краткосрочные обязательства, а они составляли меньшую часть общего долга, за 2015 г. по графику надо погасить лишь 120 млрд долл. основного долга, в 2016 г., опять же по графику, – всего 67 млрд, 331 млрд – в последующие годы (сумма не равна 599 млрд долл. из-за наличия кредитов до востребования, по которым график погашения не определен), а досрочно наши банки и корпорации долги погашать наверняка не будут. Когда все они будут погашены в теоретической ситуации полного отсутствия новых внешних заимствований? Очень нескоро, долговременного графика обслуживания долга на сайте ЦБ РФ нет, но среди наших еврооблигаций есть и такие, срок погашения которых лишь в 2042–2043 гг.

Вторая беда потенциальная, но наверняка будет побольше. Самое время вернуться к заключительной части книги А. П. Паршева, где автор объясняет, почему его логичные доводы Россия не воспринимает, и что нужно, чтобы россияне осознали всю пагубность реформ, хотя бы в части интеграции в мировую экономику. Для этого, по его мнению, надо, чтобы нас «клянул жареный петух» – такова особенность российского народа. Жареный петух долго клевал нас и в 1990-х, и в 2008–2009 гг., сейчас клюет сильнее. Будет ли это предупреждение петуха последним, или потребует клевать еще? И что будет, если Запад снимет санкции, откроет шлюзы своих денежных плотин, и для зарубежных инвесторов вновь будут доступны наши финансовые рынки? Почему-то нет никаких сомнений в том, что и банки, и корпорации вновь начнут увеличивать объемы зарубежных заимствований, а покупка российских акций будет преподноситься и властями, и СМИ как исключительно позитивный процесс – это же приток капитала!

Конечно, можно сказать, что долги – это закономерность всех современных экономик, а наш внешний долг по сравнению с другими странами мал – примерно четверть ВВП, в то время

как в среднем по планете равен почти годовому ВВП (данные Википедии по состоянию на 2012 г.). Относительно небольшой размер нашего долга – это хорошо, плохо то, что он настоящий, и оплачивать его надо из карманов россиян. А есть долг «липовый», считающийся долгом просто из-за особенностей расчета этого показателя.

Возьмем, например, первую по показателю душевого ВВП европейскую страну – Люксембург. По данным Википедии, ее внешний долг в 2012 г. составил 36000% (!) от ВВП, или более 4,5 млн долл. на каждую люксембургскую душу. Как же живут эти души, их доходов не должно хватать даже на выплату процентов? Отлично живут, потому что из своего кармана не платят. На территории этой маленькой страны зарегистрированы около 200 банков, и долг Люксембурга – пассивы этих банков, их обязательства перед клиентами. Но эти банки только зарегистрированы в Люксембурге, платят ему налоги, а работают по всей планете. И если завтра они просто сменят место регистрации, весь «страшный» долг исчезнет. Так что это не долг Люксембурга, а чей-то, зарегистрированный здесь, и никакой ответственности ни правительство, ни граждане страны за него не несут. И такие же «долги» имеют не только небольшие по территории финансовые центры типа Сингапура или Гонконга, внешний долг Швейцарии – более 4 годовых ВВП, почти такой же у Великобритании.

И если бы завтра какой-нибудь Райффайзенбанк (зарегистрированный в России) привлек из-за рубежа триллион долларов и выдал их зарубежным же заемщикам, то формальный внешний долг России увеличился бы на целый триллион и составил уже не четверть, а почти три четверти ВВП, но переживать по этому поводу мы бы не стали, а, напротив, обрадовались возросшим налоговым поступлениям в нашу казну. Но такая перспектива нам не светит.

Заканчивая тему интеграции, обратим внимание на еще один ее аспект. «Хватит кормить Среднюю Азию» – этот лозунг Б.Н. Ельцина в 1991 г. пришелся по душе многим россиянам. И вот оно, казалось бы, сбылось: «Стал сегодня я свободным ото всяческих оков – от Памира, Закавказья, прибалтийских берегов». Действительно ли Россия стала «свободной» и теперь использует свой ВВП только на себя? Как показано выше, мы

теперь кормим не Среднюю Азию, а те богатые страны, которые инвестировали в нашу экономику, покупали наши акции и давали нам кредиты. Но и Среднюю Азию, и не только ее, продолжаем и будем дальше «кормить». Будем давать льготные кредиты, списывать долги, продавать топливо по ценам ниже мировых, инвестировать в их слабые экономики. Иначе найдутся другие кормильцы, и если они займут наше место, нам же будет хуже. Друзей надо поддерживать, если хочешь, чтобы они у тебя были, а все наши друзья беднее нас, и полной взаимности в экономических отношениях с ними быть не может. Здесь достаточно, чтобы сотрудничество было взаимовыгодным, а взаимовыгодность и эквивалентность – это разные категории.

Резюмируя изложенное, с большой вероятностью и с не меньшей печалью можно предположить, что и в перспективе Россия останется страной, вынужденной потреблять товаров и услуг намного меньше, чем производится на ее территории. Основная часть этой разницы будет уходить к зарубежным инвесторам. При «благоприятном» развитии событий в части притока капитала в страну вполне вероятно, что уже не 20, а все 30–40 дней в году мы будем производить ту часть ВВП, которую придется отдавать иностранным инвесторам.

По аналогии с А. П. Паршевым можно написать целую книгу о вреде больших заимствований за рубежом, продаж отечественных активов иностранцам, убеждать, что нам дают и у нас покупают не альтруисты, что отдавать придется гораздо больше, чем получили. Можно пытаться доказывать, что и МВФ, и всемирные банки, и ВТО создавались в интересах прежде всего стран-инициаторов, а не ради блага всей планеты. И так далее и тому подобное. Но, скорее всего, никакая книга не поможет, и мы не станем Америкой – страной, которая может не только весь свой ВВП использовать на собственной территории, но и часть ВВП других стран.

Сохранит ли Америка это преимущество впредь? Иногда мы слышим, что огромный и постоянно растущий внешний, причем государственный, долг США (сейчас это более 18 трлн долл., больше, чем годовой ВВП страны) – это финансовая пирамида, которая вот-вот обрушится. Но как она может обрушиться, если это долг в собственной национальной валюте? Представим, что главный кредитор Америки – Китай,

захочет избавиться от американского долга и выбросит долговые бумаги США на фондовый рынок или просто на момент погашения предъявит их эмитенту. Пусть сразу на целый триллион или два. Эти бумаги купит Федеральная резервная система, а долг перед Китаем превратится в долг американского правительства перед своим же центральным банком. И сейчас часть американского государственного долга – это долг перед центральным банком США, порядка 2,5 трлн долл. Пусть будет даже 3,5 или 4,5 трлн долл. Разве это страшно – иметь долг перед своим же центральным банком?

Что может дальше делать Китай, превратив облигации в доллары? Эти доллары – формально тоже долг США, и чтобы перестать быть кредитором Америки, надо предъявить их к обмену на американские товары и услуги, которые Америка обязана продавать предъявителям долларов. Но как это сможет сделать Китай? Потребовать немедленной поставки десяти тысяч «Боингов», десяти миллионов автомобилей и т. д. и т. п.? Так в международной торговле не принято, а долгосрочным контрактам Америка будет только рада, поскольку загрузит свои далеко не полностью используемые мощности. И даже если по заданию своего правительства миллионы китайцев начнут скупать оптом и в розницу в США самые разнообразные товары и везти их на родину, этому фантастическому варианту Америка будет тоже рада. Конечно, цены на американском рынке вырастут, но это будет означать лишь простое снижение величины американского долга в реальном выражении. Доллары – это американский долг, но без указания цен, по которым США обязаны их «отovarивать». Так что самый страшный итог крушения, а точнее, ликвидации американской долговой пирамиды – это рост цен на американские товары и снижение курса доллара. И все.

К сожалению, для нас и таких, как мы, позиции доллара, позволяющие Америке иметь привилегированное положение в части соотношения между произведенным и потребленным ВВП и осуществлять «ничем не обеспеченную» денежную эмиссию, остаются и будут в перспективе достаточно прочными. Никто не заинтересован в «крахе доллара», поскольку замены ему нет. Непрочен даже биметаллизм, не говоря уже о многометаллизме – это известно еще с тех времен, когда «настоящими деньгами» были золото и серебро. Средств обращения может

быть много, а мера стоимости в международной торговле должна быть одна, и самой главной является та валюта, которая эту функцию выполняет. На текущий момент это доллар, позиции которого почти не ослабли даже после появления евро и расширения круга стран, входящих в зону евро. И россияне это ощущают в полной мере.

Так что никакого обрушения американской долговой пирамиды ожидать не следует, Америка останется в системе международных отношений в привилегированном положении, а мы по-прежнему будем вынуждены отдавать за рубеж больше, чем получать оттуда. Догонять Америку в таких условиях весьма затруднительно. Но это – не единственная причина. К сожалению, есть и другие. И одна из них – это особенности денежной системы России.

Особенности денежной системы

«Зато читал Адама Смита, и был глубокий эконо, то есть умел судить о том, как государство богатеет, и чем живет, и почему не нужно золота ему, когда простой продукт имеет», – эти строки из поэмы «Евгений Онегин» свидетельствуют: даже во времена Пушкина и ранее экономисты понимали, что золото, т. е. «самые настоящие» деньги, требуется лишь в международных расчетах, а внутри страны могут использоваться другие, намного более дешевые деньги, если они обеспечены товарами и услугами. К сожалению, в каком-то смысле российская денежная система находится на досмитовском уровне. Вспомним почти крылатые слова А. Лившица, министра финансов времен Б.Н. Ельцина: «Денег нет». Всё есть – миллионы безработных, природные ресурсы, незагруженные производственные мощности. Но нет денег, и речь шла не о валюте, а о рублях, поэтому люди не работают, ресурсы не используются, мощности простаивают, экономика падает. **Что-то в нашей экономической модели очень сильно не так.**

На советских денежных купюрах было написано: «обеспечены всеми национальными активами». Если бы аналогичная надпись была на современных деньгах, то она была бы такой – «обеспечены золотовалютными резервами Центрального банка». Наш рубль является не самостоятельной полноценной валютой, а в каком-то смысле заменителем доллара и евро, подобно тому,

как в царской России с 1898 г. настоящими деньгами было золото, хотя в реальном обращении находились лишь бумажные деньги и неполюценная монета. Но эти именуемые «символическими» деньги появлялись только в результате покупки Госбанком золота (реформа С. Ю. Витте требовала полного обеспечения дополнительной денежной эмиссии золотом по фиксированному курсу).

Откуда сейчас в российской экономике могут появиться дополнительные рубли? Только в результате покупки Центральным банком валюты и золота (последнего по понятным причинам очень мало). Так что наши деньги – вовсе не символические, номинал которых многократно превышает затраты на их изготовление: чтобы в обращении появилась дополнительная купюра в 5000 руб. или аналогичная сумма безналичных денег, необходимо, чтобы кто-то продал Центральному банку примерно 75 долл. (если курс доллара – около 66 руб.). А это значит, что часть вырученных от экспорта денег не должна расходоваться на оплату импорта. Иначе не увеличится количество рублей в экономике, следовательно, не будет роста внутреннего спроса – самого необходимого условия увеличения ВВП.

Конечно, Центральный банк может увеличивать количество денег в экономике и другим путем – кредитуя коммерческие банки. Сколько он может дать таких денег – это тайна за семью печатями, на это не найти ответа ни в одном учебнике. И непонятно, кому принадлежат эти деньги – самому ЦБ, и он при желании может потратить их, например, на премии своим сотрудникам, или же это особые целевые деньги, которыми он только управляет, но кто же тогда их хозяин? Но не это главное – такие деньги выдаются на возвратной основе и с процентами, а если увеличивать их количество в экономике, то в конце концов все будут прямо или косвенно должниками Центрального банка. А обычные, не занятые у ЦБ, деньги получаются очень дорогими, как и в России после реформы Витте. Мы их покупаем за границей в обмен на товары и услуги, вкладываем в резервы, в обращение выпускаем фактические заменители долларов и евро. Но не по фиксированному курсу. И поэтому в периоды кризисов у нас, как и во многих других странах с несамостоятельной валютой, цены ускоряют рост. А по классике при кризисах цены должны падать или хотя бы останавливаться. И они действительно падают, если их измерять в настоящих деньгах – в долларах или евро,

а не в рублевых заменителях, и еще как падают – ни Америке, ни Европе такие падения в кризисные периоды даже не снятся.

И еще один важный момент. Даже в эпоху самых дорогих денег – золотого или серебряного стандарта – правительства имели весомую статью дохода «федерального бюджета», которая называлась сеньоражем – разницей между их номиналом и стоимостью металла и затратами на чеканку. Такой доход был и у российской казны при эмиссии медной монеты, главного средства обращения в период после Петра I. А при Екатерине Великой он возрос вследствие выпуска ничем не обеспеченных бумажных денег, названных ассигнациями. Достаточно было разрешить и даже обязать все или часть налогов платить ассигнациями, и в сочетании с огромными преимуществами как средства обращения над пудами медной монеты эти действительно символические деньги приобрели большую популярность. И их курс соответствовал курсу серебряного рубля. До тех пор, конечно, пока их не стали печатать слишком много.

В нашем федеральном бюджете нет такой статьи, как доход от денежной эмиссии. И если Центральный банк перестанет увеличивать свои резервы, количество «нормальных», не занятых у банка под проценты, рублей в экономике не будет расти. Следовательно, не будет увеличения даже номинального внутреннего спроса, а в силу инерции инфляционных процессов реальный платежеспособный спрос сократится. Что мы и имеем в настоящее время. На 01.11.2015 количество наличных денег (банкнот и монет) в обращении составило 6787 млрд руб. против 6908 млрд годом ранее, общая денежная масса все же выросла за этот период, но лишь на 7% (с 30,63 до 32,86 трлн руб.), при общем приросте цен на потребительском рынке на 15%. И мы не можем увеличивать денежную массу, так как внутренний рынок един и для импортных товаров, и для отечественных товаров, поэтому спрос падает и на те и на другие. Не будь мы членом ВТО, могли бы и сократить спрос на валюту, и фактически разделить рынки отечественных и импортных товаров, вводя на последние большие импортные пошлины.

Формально нет такой статьи дохода и в американском бюджете, фактически же она есть и равна тем сотням миллиардов долларов, на которые американские законодатели ежегодно разрешают увеличивать долг США. Эти деньги действительно

символические, их эмиссия почти ничего не стоит, для правительственных облигаций даже бумаги не надо, они бездокументарные, и доллары, которые выпустит в обращение американский центральный банк, купивший эти облигации, тоже в основном безналичные. Наши же деньги очень дорогие, совсем не символические, практически золотые.

Можно ли рассчитывать на то, что в обозримой перспективе денежная система России радикально изменится, эмиссия рубля перестанет быть дорогой, а спрос на отечественную продукцию на внутреннем рынке не будет тормозиться ограниченностью рублевой денежной массы? Пока никаких признаков движения в этом направлении нет. Скорее, напротив – уже на 2017 г. поставлена цель снизить инфляцию до 4%. Это потребует очень жесткой денежной политики, т. е. ограничения внутреннего платежеспособного спроса. И никакой «ничем не обеспеченной» денежной эмиссии, так же, как это было во времена правительства Черномырдина в середине 1990-х.

Результаты на фронте борьбы с инфляцией тогда были потрясающие – если за 1994 г. потребительские цены выросли в 3,2 раза, то за 1997 г. – всего на 11%. Рубль стал настолько дефицитен, что даже на фоне продолжающейся очень высокой по западным меркам инфляции окреп по отношению к доллару – его курс какое-то время, с мая 1995 г., даже рос, и к маю 1996 г. рубль в долларах оставался дороже, чем год назад. Относительно стабильной была и российская валюта вплоть до дефолта 1998 г. Все эти «успехи» были достигнуты за счет дальнейшего падения ВВП страны.

А теперь попробуем объяснить причины высоких темпов прироста ВВП после 1998 г.: в 1999 г. – 6,4%, а в 2000-м – даже 10%. Конечно, цена на нефть выросла, но объемы ее экспорта были в два раза меньше, чем сейчас. И абсолютная прибавка в цене составила всего 100 долл./т (174 долл./т в 2000 г. против 74 в 1998 г., к 2013 г. она достигла 754 долл./т – все цены среднегодовые), поэтому один этот фактор не мог стать причиной очень высоких темпов роста. Определенную роль сыграла «ограниченная денежная эмиссия» при правительстве Е. М. Примакова, но, возможно, самое главное – это то, что в разы стала дешевле традиционная эмиссия рубля – теперь за каждый доллар, проданный Центральному банку, экономика получала не по 6, а по 30 руб.

Фактически удешевление эмиссии рубля продолжалось и в последующие годы, несмотря на укрепление его курса – если измерять затраты не в долларах, а в количестве нефти, которое необходимо было экспортировать для того, чтобы эти доллары получить. В итоге страна имела высокие темпы роста рублевой денежной массы, а также роста ВВП и уровня жизни. Правда, инфляция практически не снижалась.

Но все происходившее на денежном фронте до 2008–2009 гг. случилось само собой, а не из-за изменений механизма денежной эмиссии. И если этот механизм останется таким же в перспективе, мы по-прежнему будем в проигрышном по сравнению с США положении – они имеют возможность эмитировать символические деньги, мы – нет. Им не надо иметь никаких валютных резервов, а у нас большая часть денежной массы должна быть ими обеспечена – из 33 трлн руб. на ноябрь 2015 г. более 23 трлн обеспечены золотовалютными резервами по текущему курсу рубля. И все это, наряду с необходимостью платить иностранным кредиторам и инвесторам, – еще одна из причин того, что Россия не станет Америкой.

А как было бы здорово, например, просто «напечатать» пару триллионов рублей и закрыть проблему дефицита федерального бюджета на 2016 г., избавить правительство от заимствований под проценты – эти два триллиона просто частично компенсируют сокращение реального внутреннего платежеспособного спроса вследствие инерционности инфляционных процессов. Петру I это можно было делать, Екатерине Великой тем более, никакой связи с динамикой валютных резервов не было и у советского рубля. Сейчас «ничем не обеспеченная» денежная эмиссия запрещена. А в Америке фактически – нет.

Окончание – в следующем номере.

Былое и думы. Ч. I.

Как в России ищут ответы на вызовы в смутные времена

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

Рассмотрены экономические дискуссии в СССР в 1920–1980 гг., их тематика, основные позиции участников и результаты обсуждений. Показано, что в различные периоды уровень научных дискуссий и их влияние на развитие науки и экономической политики было неодинаковым. Особенно жаркие научные споры приходились на переломные периоды в экономической жизни страны, но их воздействие на выбор стратегии и институциональных реформ был минимальным. Экономические дискуссии в СССР всегда проходили в более или менее жестких идеологических рамках, хотя степень свободы научного творчества была разной. На уровне обсуждения сказывались ухудшение качества образования и деградация кадрового потенциала ученых-обществоведов. В то же время в отдельные периоды жизни страны наблюдалось восстановление качества экономических исследований.

Ключевые слова: экономические дискуссии, темпы роста, военный коммунизм, НЭП, послевоенные дискуссии, планирование, хозяйственный расчет, экономико-математические модели, хозяйственный механизм

Любая интеллектуальная деятельность, любая наука, в том числе и экономическая, немислима без дискуссий. Другое дело, каковы предмет дискуссии, методы и участники обсуждения, а самое главное – почему обсуждаются те или иные вопросы, кто их ставит, кто является арбитром и каковы итоги для науки и практики. В истории нашей страны было множество обсуждений различных экономических и социальных вопросов, и они имели самое разное отношение к действительным проблемам страны и собственно науки. Немаловажную роль в этих дискуссиях играют историческая память и различная интерпретация исторических событий.

Сталкиваясь с разными загадками, мы инстинктивно пытаемся свести новую задачу к тем, которые решались ранее, а при анализе ситуации, в которой оказалась страна, пытаемся найти в истории (в основном отечественной, но иногда и в мировой) нечто похожее. Нас не смущает, что каждая ситуация уникальна, а в истории нет и не может быть неизменно хороших или плохих решений, всеобщих схем и т. д., поскольку история делается

людьми (причем не отдельными личностями, а массами), действующими под влиянием рациональных и иррациональных мотивов в рамках неполной и даже искаженной информации. При этом память играет с нами злую шутку: мы помним не всё и не так, как это было на самом деле. Фактически, мы всегда имеем дело с искаженной картиной происходившего, когда личные ощущения наслаиваются на мнения других людей, что-то почерпнуто из книг, фильмов, разговоров и т. д.

Экономисты, как и все прочие, считают, что люди разумны и обладают памятью. Но память бывает однобока, и обычная рядовая ситуация иногда воспринимается как беспрецедентная, а катастрофическая – как заурядная, «временные трудности». На помощь приходит наука, располагающая доступом к информационным массивам и инструментарию, позволяющему из этой информации извлекать содержательные и доказательные выводы.

Важную роль играет теория, т. е. та модель мира, которую мы используем для объяснения фактов и формирования наших представлений о будущем развитии ситуации и обоснования решений. И есть методология исследования, позволяющая сопоставить теоретическую модель с данными реальной действительности и оценить достоверность наших заключений и выводов. Все это и является обычно предметом научных дискуссий.

Экономические дискуссии в послереволюционный период

До начала 1920-х экономические проблемы рассматривались во внутрипартийных дискуссиях как немаловажная часть революционной перестройки общества и при решении текущих вопросов. Об обсуждении актуальных проблем экономической теории и политики, а также методологии экономической науки вне партийных споров того периода нам ничего не известно.

Во внутрипартийных дискуссиях обсуждались вопросы возможности построения коммунизма в отдельно взятой стране, эффективности принудительного труда (милитаризации труда), отмирания государства в условиях диктатуры пролетариата и т. п. Арбитрами выступала узкая группа вождей, а истинной целью обсуждений была победа во внутрипартийной борьбе. Итоги дискуссий фиксировались в партийных документах и доводились

до рядовых членов партии в виде директив и/или популярных изданий вроде «Азбуки коммунизма» Н. Бухарина и Е. Преображенского [1], часто отражавших не столько результаты анализа ситуации в рамках марксистской теории, сколько оправдание уже принятых решений. Жаркие споры, нашедшие свое документально подтверждение в материалах съездов ВКП (б), содержали множество эмоций, замешанных на политическом интересе.

Считалось, что партийные вожди, вооруженные единственно верным учением и диалектическим методом, могли выполнять любые функции – от командования фронтами до руководства наркоматами. Но особенно высоко ценились теоретическая работа и публицистика. Быстро выяснилось, что большевики имели очень поверхностное, а иногда и просто экзотическое представление о планировании, организации производства и распределения в масштабах народного хозяйства, функционировании банков и денежного обращения. Об этом говорит идея развития экономики страны как «единой фабрики» [2. С. 421–426] или представление о государственном банке как о «единой бухгалтерии» для всей экономики страны [1. С. 155–157].

Широко было распространено мнение о том, что конец капиталистически-товарного общества будет и концом политической экономии, поскольку «на место закономерностей стихийной жизни станет закономерность сознательных действий коллектива», а на месте политической экономии «останется одна лишь “экономическая география” – наука идиографического типа и нормативная наука “экономической политики”» [3].

Что касается академических дискуссий, то они возобновились только после перехода к НЭПу, когда оказалось, что «кавалерийская атака на капитализм» не удалась, и потребовалось привлечь «буржуазных» специалистов не только к технической работе, но и к содержательному обсуждению экономических и социальных проблем. К слову сказать, большинство ученых, участвовавших в дискуссиях 1920-х годов, были по убеждениям социалистами или близки к ним. Те же, кто придерживался других убеждений, иммигрировали, поменяли специальность или ушли в преподавание математики, географии, статистики, т. е. наук, более или менее далеких от экономической теории.

Дискуссии периода НЭПа затрагивали самые разные стороны жизни.

Аграрная политика и стратегия развития кооперации. Первооткрыватель трудового крестьянского хозяйства А. В. Ча-янов предлагал многоэтапный, растянутый по времени путь к сплошной кооперации, а его оппоненты настаивали на максимально быстром переходе к обобществлению крестьянских хозяйств, поскольку последние создавали базу для воспроизводства сельской буржуазии и капиталистических отношений вообще.

Природа и сущность планового хозяйства, цели и инструменты планирования в социалистической экономике. Первая проблема состояла в том, как рассматривать план: как некий ориентир или директиву. Вторая – насколько радикальной может быть структурная перестройка экономики. Сторонники «генетического» подхода настаивали на постепенном изменении пропорций между секторами хозяйства, а приверженцы «телеологического» подхода были убеждены, что цель оправдывает средства. Первые отстаивали принцип баланса, вторые полагали, что соблюдение равновесия несущественно. Поскольку, как считали многие марксисты, капиталистическая индустриализация проходила за счет ограбления колоний и пролетаризации крестьянства, то и социалистическая индустриализация будет базироваться на перераспределении ресурсов из села и пролетаризации непролетарских элементов города и деревни.

Денежное обращение, кредит и регулирование цен. Г. Я. Сокольников утверждал и подтвердил на практике, что стабильность денежного обращения есть единственный путь к стабилизации и развитию народного хозяйства, а «эмиссия – опиум для народного хозяйства». Подобно С. Ю. Витте он быстро убедился в том, что денежная эмиссия и связанная с ней инфляция приводят не к росту, а к нехватке денег в экономике. Первоначальные иллюзии о том, что можно отменить все налоги и финансировать народное хозяйство исключительно за счет кредитов Госбанка, быстро рассеялись. Видимо, доводы Н. Кондратьева, Е. Слуцкого, А. Конюса и других сотрудников Конъюнктурного института при Наркомфине произвели впечатление на Г. Сокольникова. Но Е. Преображенский и другие «левые» экономисты считали, что повышенное налогообложение частных, «ножницы

цен», денежная эмиссия и «социалистический протекционизм» дадут необходимые ресурсы для индустриализации [3. С. 430].

В. В. Новожилов показал в своих работах источники и механизмы инфляционных процессов, а также то, что товарный дефицит, спекуляция и коррупция есть прямое следствие регулирования цен¹. Его оппоненты считали эти утверждения надуманными, а проблемы вполне преодолимыми при правильном выстраивании политики и верной расстановке кадров.

Налоговая политика. Должны ли налоги быть равномерными или допустима дифференциация налоговых ставок для отдельных категорий экономических агентов (государственных и частных предприятий, кулаков и середняков и т. д.)? Можно ли поднимать налоги в условиях замедления темпов роста экономики или предпочтительно снижать налоговый пресс? Как найти баланс между фискальной и регулирующей функциями налоговой системы? Из изложенного выше понятны позиции участников.

Уже во второй половине 1920-х годов темпы роста социалистической экономики замедлились, и началась дискуссия о темпах. Ее итог иронично подвел С. Г. Струмилин, сказав, что предпочитает стоять за высокие темпы, нежели сидеть – за низкие. Многие участники экономических дискуссий 1920-х годов были обвинены в правом уклоне и репрессированы. Другие, такие как В. В. Новожилов, ушли в тень на долгие годы.

Постепенно менялись состав участников дискуссий и те рамки, в которых позволялось высказывать свое мнение. Историк А. Л. Сидоров в своих воспоминаниях писал: «Партийная жизнь в Институте была высоко развита, и в эпоху борьбы с оппозицией часто играла доминирующую роль в определении достоинств человека и в его будущей судьбе. Партийные связи с “верхами”, а не успехи в науках определяли где-то лицо человека. До поры до времени это не сказывалось на тех, кто занимался историей и находил удовлетворение в педагогике или чисто научной сфере. Но постепенно получили ход люди карьеристские, мало интересовавшиеся наукой» [5. С. 451].

¹ Статьи В. В. Новожилова «Пределы инфляции» (1924 г.) и «Недостаток товаров» (1926 г.) были повторно опубликованы только в 1972 г. после смерти автора [4].

Значительный ущерб экономической науке и вклад в деградацию морали в научных коллективах внесла практика назначения на научные должности и перевод на преподавательскую работу в области общественных наук отставных чиновников, партийных функционеров и тому подобных лиц, нуждавшихся в синекуре, или для «кадрового укрепления ненадежных организаций». Какие уж тут дискуссии?! Разумеется, научные споры продолжались, например, об учебнике политической экономии. С итогами можно познакомиться в книге И. Сталина «Вопросы ленинизма» [6].

Дискуссии в период оттепели

Экономические дискуссии с негарантированным исходом возобновились только в конце 1950-х и в 1960-е годы. Можно выделить обсуждение товарного характера производства при социализме, суть которого была в том, что если при социализме производятся, обращаются и потребляются товары, то действуют и объективные законы товарного производства, а если нет – то можно научно обосновать и скалькулировать любые цены и пропорции. Научная общественность разделилась на «товарников» и «нетоварников». Хотя и те и другие считали, что при коммунизме закон цен утратит свое значение, но при социализме, как доказывали «товарники», когда еще не достигнуто товарное изобилие, действуют товарно-денежные отношения с остальным миром, и по ряду других причин товарный характер производства в СССР сохраняется.

Надо отметить, что еще в 1930-е годы отечественная экономическая наука разделилась на чистую теорию – политическую экономию социализма, и прикладную экономическую науку, которая занималась решением практических задач: обоснованием размещения производств и сроков строительства, расчетом потребности в ресурсах для реализации отдельных проектов, оптимизацией кооперативных связей предприятий и т. п. Очевидно, что специалисты, занятые подобной работой, во-первых, понимали важность ценовых показателей при обосновании эффективности проектов, а во-вторых, разрабатывали методы соизмерения затрат и результатов. И они составили ядро «товарников». Итогов дискуссии никто не подводил. Все остались

при своем мнении, но представители школ прикладных исследований заявили о создании «конструктивной» экономической науки в противовес политэкономам и тем самым укрепили свои позиции в научном сообществе.

Уже в середине 1960-х годов обсуждались применимость и значение экономико-математических моделей в научных исследованиях. Суть дискуссии заключалась в ответе на вопрос: дает ли использование экономико-математических моделей новое знание о социально-экономических процессах или же только некоторые, весьма условные количественные характеристики этих процессов? Следует сказать, что к этому времени советские экономисты разными путями получили доступ к работам своих зарубежных коллег, для которых полезность использования математических моделей и методов в экономических исследованиях давно была бесспорной. Этому способствовало открытие некоторых фондов библиотек, общение с коллегами из социалистических стран, лучше знакомых с работами западных ученых, а потом и очное знакомство с последними. Постепенно расширялся перечень публикаций книг и статей зарубежных авторов.

Большую роль в восстановлении отечественной экономической науки сыграло издание многочисленных работ по истории экономической мысли и преподавание соответствующих курсов в университетах. Конечно, содержание этих курсов было основано на критике немарксистских теорий, но для того чтобы критиковать, следовало дать хотя бы самое общее представление о предмете критики. Кроме того, в основе подавляющего числа отечественных учебников лежали труды М. И. Туган-Барановского и ряд высококачественных работ других отечественных ученых [7–9].

В этой дискуссии речь, конечно же, шла не только и не столько о полезности того или иного инструментария при анализе и прогнозировании развития различных экономических ситуаций, сколько о выборе парадигмы экономической теории. Проницательный академик С. Г. Струмилин сразу понял, что под видом обоснования использования математических моделей в экономических исследованиях протаскивается «буржуазная» теория предельной полезности и предельной производительности, и не принимал активного участия в обсуждениях. Сторонники

экономико-математического направления ссылались на авторитет К. Маркса, говорившего о том, что всякая наука становится таковой только после овладения математическим аппаратом, и указывали на другие преимущества математических моделей: четкость определения понятий и функциональных связей, использование только измеримых и количественно определяемых индикаторов, строгость выводов при принятии определенных гипотез и т. д.

Оппонентам трудно было возражать по существу, и они говорили о том, что жизнь гораздо богаче простых схем и детерминированных связей, а также о том, что использование формальной логики вместо диалектической убивает самое ценное в политической экономии.

Академики Л. В. Канторович и В. С. Немчинов были главной силой в отстаивании экономико-математического направления и организаторами научных подразделений этой специализации. Их активно поддержали А. Г. Аганбегян, В. В. Новожилов, В. Н. Богачев и многие другие. Создание научных институтов и лабораторий в Москве, Новосибирске, а потом и в других городах, присуждение единственной Ленинской премии по экономике Л. В. Канторовичу, В. С. Немчинову и В. В. Новожилову в 1965 г. фактически подвели итог дискуссии. Одновременно это резко расширило свободу научного творчества, поскольку идеологические работники и цензоры, как правило, не знали и не понимали математики, а аргумент, что выводы подтверждены расчетами на ЭВМ, был беспроблемным. Поле исследований и возможность публикации результатов резко расширились.

Еще одним важным направлением ожесточенных споров был вопрос о пределах хозяйственного расчета социалистических предприятий. Фактически речь шла об использовании рыночных механизмов саморегулирования в социалистическом плановом хозяйстве. В 1960-е годы в европейских социалистических странах, а с 1965 г. – и в СССР начинаются реформы хозяйственного механизма, направленные на расширение самостоятельности предприятий. В теоретическом плане обсуждение шло вокруг проблемы совместимости локального и глобального оптимумов, а в практическом – в перераспределении полномочий, ответственности и, главное, ресурсов, между предприятиями и органами власти. Все шло к тому, что в СССР и других странах-членах СЭВ

будет реализована модель, которую позднее использовали Китай, Вьетнам и некоторые другие страны, но чехословацкие события 1968 г. привели к отказу от реформы в СССР. Дискуссии по вопросам хозяйственной самостоятельности предприятий можно проследить по отечественным журналам, таким как «ЭКО», «Вопросы экономики», «Плановое хозяйство» и др. Публиковались как теоретические статьи, так и анализ деятельности отдельных предприятий и отраслей.

1970-е годы – это период экспериментов. Проводить широкомасштабные реформы власти не хотели, но что-то делать с неэффективной, способной развиваться только экстенсивно экономикой было необходимо. Анализу подобных экспериментов в регионах, на отдельных сельских и промышленных предприятиях, а также в пяти отраслях промышленности и строительства в 1979 г. посвящено множество публикаций, некоторые из них читаются с интересом и сегодня.

Вместо заключения

Данная статья представляет только первую часть обзора экономических дискуссий в нашей стране. Разумеется, она не претендует на полноту и всеохватность проблемы. Не названо большое число работ, не упомянуты многие видные участники обсуждений. Но даже краткая статья или ее фрагмент должны завершаться выводами.

Представленный анализ показывает, во-первых, что наиболее ожесточенные экономические дискуссии происходили в периоды системных кризисов в самой модели развития общества, которые характеризовались не только замедлением или падением производства и потребления, но и тем, что прежние механизмы управления народным хозяйством работали все хуже или не работали вовсе. Структура экономики признавалась неудовлетворительной, но изменить ее привычными методами и инструментами не представлялось возможным. Все это сопровождалось финансовым, бюджетным и управленческим кризисами. Так было накануне перехода к НЭПу и в период его угара, а далее – практически каждое послевоенное десятилетие.

Фактическая проблема, находящаяся в центре дискуссии, в большей или меньшей степени была завуалирована, замаскирована под относительно второстепенные вопросы. Всегда

существовали запреты на обсуждение определенных научных проблем и вопросов экономической политики. Поэтому участники дискуссий использовали эзопов язык, и соответствующие тексты следует читать между строк, соотнося с историческим контекстом.

Экономические дискуссии оказывали крайне незначительное воздействие на решения органов власти. Последние скорее использовали риторику, терминологию и аргументы ученых и специалистов для обоснования тех решений, которые им казались наиболее удобными с тактической точки зрения. С другой стороны, многие участники научных дискуссий прекрасно понимали зигзаги политического курса и подстраивались под него.

Система централизованного планирования и распределения как главное преимущество социализма (в сравнении с капиталистической анархией) фактически не оставляла места для стратегического планирования. Множество авторов показали, что попытки реализации стратегических документов, начиная с программы КПСС и кончая комплексными программами научно-технического прогресса, заканчивались провалом. Экономика становилась все более неконкурентоспособной и неинновационной. Все это подталкивало к реформированию базовых институтов государства и общества, но писать об этом было нельзя.

Когда экономика страны приходит в неудовлетворительное состояние, власти и общество обращаются к экономической науке. При этом практически всегда следуют упреки в том, что экономисты недоработали, вовремя не предупредили о приближающихся проблемах, их наука излишне академична и оторвана от реальной жизни, некоторые ученые начинают говорить о кризисе в экономической науке и необходимости разработать новую парадигму. Кризисы в экономической науке, разумеется, бывали неоднократно, но эти упреки в условиях нашей страны огульно адресовать всем ученым несправедливо [10].

Сейчас Россия переживает системный кризис, как это неоднократно случалось за последние сто лет. Речь идет не просто о рецессии, падении производства и потребления. Такое периодически бывает и проходит почти само собой просто в силу того, что люди, как правило, стремятся улучшить свою жизнь, и, если это не делается за счет других, экономика растет естественным образом.

Другое дело, когда основные институты построены так, что перераспределительные механизмы работают более эффективно, нежели созидательные, и отнять и поделить – быстрее, проще и безопаснее, чем создавать новое богатство. Все это накладывается на потерю конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках. Это и называется системным кризисом, выход из которого осуществляется не просто расшивкой узких мест и залатыванием дыр, но перестройкой базовых институтов, без которой представляется невозможным изменение структуры экономики и приведение в соответствие факторов цены и производительности.

Кроме уже общепризнанной рецессии, в России имеют место финансовый (бюджетный, банковский и биржевой) кризис и кризис управления, выражающийся в создании все новых ведомств и перераспределении полномочий между ними, постоянных предложениях со всех сторон о создании, наряду с Правительством РФ, некоего органа стратегического управления и органов по координации ведомств. Но если Правительство не осуществляет эти функции, то возникает естественный вопрос о том, чем оно, собственно, занимается, и как принимаются решения на самом деле?

Все это сопровождается активными дискуссиями как о путях дальнейшего развития страны, так и вокруг методологии экономической науки. Когда экономика страны движется явно не в нужном направлении, и за что ни возьмись, изменить ситуацию невозможно, когда привычные методы и инструменты работают все хуже – дискуссии не просто обостряются. Позиции участников все более радикализируются, они все менее стесняются в выражениях, а аргументами в научных спорах все чаще становится обвинение оппонента в безграмотности, политической ангажированности и даже в предательстве Родины.

Собственно, для развития экономической науки, равно как и любой другой, дискуссии необходимы. Но в жизни нашей страны в XX веке неоднократно наблюдались дискуссии иного рода, а именно те, о которых говорилось выше.

Литература

1. Бухарин Н., Преображенский Е. Азбука коммунизма. Популярное объяснение программы Российской коммунистической партии

- большевиков / Звезда и свастика. Большевизм и русский фашизм. – М.: ТЕРРА, 1994. – 317 с.
2. История экономических учений / Под ред. В. Автономова и др. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 784 с.
3. Бухарин Н. Политическая экономия рантье. – М.-Л., 1925. – С. 47. URL: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Bukharin/>
4. Вопросы развития социалистической экономики. URL: <http://victor.sokirko.com/ecomomy/Zes3/1.1.htm>
5. Воронкова С.В. Аркадий Лаврович Сидоров // Экономическая история. Ежегодник. – М.: Российская экономическая энциклопедия (РОССПЭН), 1999.
6. Сталин И. Вопросы ленинизма. Изд. 11-е. – М.: ОГИЗ, 1945. – 611 с.
7. Туган-Барановский М.И. Очерки из новейшей истории политической экономии. – СПб.: Изд. журнала «Мир божий», 1903. – X, 434 с. URL: <http://dlib.rsl.ru/viewer/01003717545#?page=1>
8. Рубин И.И. Современные экономисты на Западе. – М. – Л.: Гос. издательство, 1927. – 324 с.
9. Блюмин И.Г. О современной буржуазной политической экономии. – М.: СОЦЭКГИЗ, 1958. – 159 с.
10. Клисторин В.И. О кризисе экономической науки в стране и мире // ЭКО. – 2009. – № 3. – С. 22–40.

Вторая часть статьи («Экономические дискуссии времен перестройки: невыученные уроки») будет опубликована в следующем номере.

Читатель и журнал

+1 #17 **Надежда Тимофеева** 16.12.2015 21:48

– В богатом государстве богатые люди, или богатые люди образуют богатое государство? Похоже на вопрос про курицу и яйцо. Возможно, подход к благополучию у нас не с той стороны. Мы пытаемся обогатить государство, а надо обогатить людей, и они уже обогатят государство.

+1 #2 **Елизавета** 15.12.2014 23:49

– ...Если приоритетны тактические выгоды, это повышает риск разбалансировки среды. В России, в основном, в приоритете именно тактические выгоды... Да, государство является активным участником конфликта интересов, иногда использует неформальные рычаги влияния. И это можно называть противоречивым процессом... А вообще, с такими «юными» законами помогут, наверное, только время и опыт.

0 #16 Виолетта 16.12.201522:22

– Наше правительство действительно обаятельное, или как минимум, хочет себя таковым показать. Воздействуя популистскими речами, оно вселяет веру простым людям. Хочется затронуть тему общественных социальных расходов. Громкими названиями «ласкают» наш слух новые проекты, как например, «Новое качество жизни» или приоритетные национальные проекты. Правительство обещает изменить жизнь, показывает суммы выделенных средств, официальные источники расхваливают положительные итоги. Но если посмотреть статистику, почитать критику, видно, что ПНП, по большей части, оказались провальными. По данным ВЦИОМ, 16% россиян считают все ПНП пропагандистской акцией для отвлечения внимания людей от действий, направленных на ухудшение жизни населения. Национальные проекты никакого существенного результата не дадут, если не направить наше общество на “правильную” дорогу, решив хотя бы главные национальные проблемы: “дураки и дороги”, осмысленные в новом контексте... Нравственное воспитание общества в рамках намеченного пути его развития!

0 #1 Мария 24.11.201500:56

– На мой взгляд, нужно дать экономической деятельности в РФ больше свободы и допускать государственное вмешательство лишь в исключительных случаях. Иначе экономическая деятельность, подобно испуганному ребенку, будет прятаться за спину государства, или государство, подобно курице-наседке, будет губить самостоятельность своего чада.

+1 #3 Васса 17.12.201402:01

– Как ни печально это признавать, но общество сейчас действительно совершенно оторвано от формирования важных экономических институтов. Взять хотя бы нашумевшие поправки в Налоговый кодекс, когда просьбы предпринимателей и сочувствующих пересмотреть поправки или вовсе отменить их были, на мой взгляд, самым грубым образом проигнорированы властью. Бизнес едва ли получает серьезную поддержку со стороны государства (если это, конечно, не «Роснефть»).

+2 #13 Скобеев Максим 16.12.201501:19

– Следует признать, при глобализации конкурентные преимущества получают экономически сильные страны. В глобализации, как и в конкуренции, побеждает сильнейший. Одна из самых ключевых мировых проблем – это раскол общества, раскол населения по уровню дохода.

Глобализация способствует этому расколу, в том числе между странами. Поэтому от процессов глобализации сильные выигрывают еще больше, а слабые становятся еще слабее и беднее.

Внешняя торговля Алтайского края. Взгляд через Программу, ретроспективу и текущие проблемы¹

Г.Д. КОВАЛЁВА, кандидат экономических наук, зав. сектором ВЭС Сибири, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирский государственный университет, Новосибирск
E-mail: gdkov@ieie.nsc.ru

В статье анализ внешней торговли Алтайского края представлен в контексте современных наиболее острых проблем на фоне ситуации в России и Сибирском федеральном округе. Высоко оценивается роль управления и регулирования ВЭД региона на основе программного подхода. Обсуждаются внешние и внутренние условия осуществления внешнеторговых операций.

Ключевые слова: внешняя торговля регионов, управление, экспорт, импорт, экспортная квота, стратегия, программа, монополия во внешней торговле, приграничное сотрудничество

Наш институт по заданию администрации Алтайского края занимался разработкой Комплексной программы развития его внешнеэкономической деятельности (ВЭД) на период 1998–2005 гг. Огромная, трудоемкая работа заняла более двух лет и потребовала не только осознания того, что же такое региональная концепция, стратегия и программа внешнеэкономической деятельности, но и новой организации работ, поиска методик, структуры, формы изложения документа, механизмов адаптации и внедрения. Это был второй наш опыт разработки региональной программы развития ВЭД в тот период, когда еще ни в институте, ни в стране не было серьезных методических и практических наработок именно в региональном контексте.

Опуская многие находки, сопровождавшие нашу работу, отмечу очень важный, на мой взгляд, момент, тем более актуальный сегодня, когда, с одной стороны, осознана необходимость

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения работ по проектам IX.87.1.1. «Модернизация государственного управления пространственным развитием России на основе совершенствования региональной политики, стратегического планирования и межрегиональной интеграции», № 01201352325 и IX.87.1.3. «Экономическая защищенность субъектов Федерации: оценка, влияние на экономическую безопасность России», № 01201352327.

программного подхода и планирования на всех уровнях, а с другой – очевидны системные недостатки управления в стране.

Невозможно разработать стратегию и в ее контексте – обоснованную и эффективную программу развития региона, в том числе по ВЭД, без глубокого проникновения в экономику региона и без обследования не только участников внешней торговли, но и всей инфраструктуры по её обслуживанию, включая сферы управления, контроля, расчетов, логистики, выставочной отрасли, всех видов услуг и др.

Только работая на местах, можно получить системное представление о состоянии, проблемах, реальных векторах развития и изложить это в виде обоснованных стратегических направлений и востребованных программных мероприятий.

Практика заочной разработки программных документов для многих регионов Сибирского и других федеральных округов внешними (как правило, московскими) исполнителями показала свою порочность и отсутствие результатов для регионов (чего не скажешь о самих исполнителях) [1].

Условия развития экономики и торговли любого региона формируются в контексте состояния экономики всей страны. Ситуация очень непростая: появились новые негативные факторы – высокая турбулентность курсов валют (самый важный для внешней торговли фактор), спад деловой активности в ряде стран-контрагентов, сложная политическая ситуация. Ее усугубили проблемы, появившиеся к началу 2015 г. в России. Годовой темп прироста ВВП РФ в 2014 г. опустился до 0,6% и продолжает падать, снижение инвестиций в основной капитал достигло 3,5%.

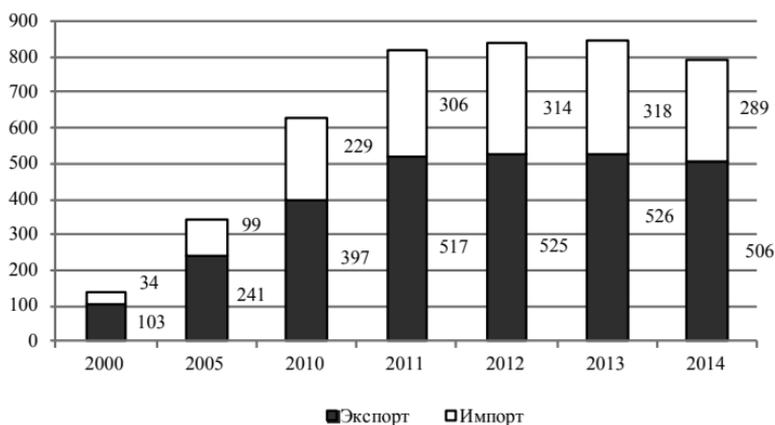
Данные о производстве основных товаров в РФ в 2014 г. в натуральном измерении свидетельствуют, что рост наблюдался в немногих отраслях, но радует, что в их число, помимо производства угля и нефти, вошли отрасли, которые еще недавно были аутсайдерами. Это животноводство, производство стали, проката, черных металлов, сбор зерновых, картофеля, овощей. Отрадно отметить рост посевных площадей в стране, и особенно – значительный вклад Алтайского края.

Снижение инвестиций на 3,5% в теории означает начало экономического кризиса. В нашем случае – продолжение падения некоторых отраслей. Однако возможны смена тенденции и рост инвестиций в связи с активизацией деятельности Правительства

РФ по реальному привлечению иностранных, прежде всего – китайских, инвестиций в производство и инфраструктуру.

Снижение объемов внешней торговли

К концу 2011 г. был исчерпан потенциал роста внешней торговли РФ, обеспеченный мировой конъюнктурой [2]. Тенденцию 2012–2013 гг. можно обозначить как стагнацию, переходящую в последующее падение в 2014–2015 гг. в основном из-за внешних негативных экономических и политических факторов (рис. 1).



Источник: расчеты автора по данным ФСГС: Российский стат. ежегодник. – М., 2006–2014 гг.; Россия в цифрах. – М., 2015 г.

Рис. 1. Динамика внешней торговли России в 2000–2014 гг., млрд долл. в текущих ценах

Внешнеторговый оборот РФ снизился за 2014 г. на 7%, в том числе экспорт – на 5,8%, импорт – на 9,2%.

Новые приметы: падает доля Евросоюза, на который в 2013 г. приходилось почти 50% российского товарооборота, а также стран СНГ.

Внешнеторговый оборот РФ с Украиной за год снизился на 28,8%, до уровня 28,2 млрд долл., в том числе экспорт – на 26,4% (17,5 млрд долл.), импорт – на 32,5% (10,7 млрд долл.). В 2013–2014 гг. после некоторого роста начался спад торговли внутри Евразийского союза, сопровождавшийся ростом доли стран АТР.

Несмотря на то, что санкции привели к сокращению доли торговли России с Евросоюзом до 48,2%, наиболее агрессивно настроенные страны, напротив, за 2014 г. объемы торговли увеличили: Латвия – более чем на 18%, США – на 5,6%, и это при довольно значительных объемах внешней торговли: с Латвией – свыше 13 млрд долл., с США – более 29 млрд долл. (табл. 1).

Этот и другие примеры свидетельствуют о том, что бизнес в странах проявляет самостоятельность и находит способы это делать, а рынок Евросоюза, как и прочих стран, присоединившихся к санкциям США, следует по-прежнему рассматривать как стратегически важное направление сотрудничества.

Таблица 1. **Внешнеторговый оборот России с основными торговыми партнерами в 2014 г.**

| Внешнеторговый оборот | Млн долл. 2014 | % к 2013 | % к итогу |
|---------------------------------------|-----------------------|-----------------|------------------|
| РФ | 782927 | 93,0 | 100 |
| <i>В том числе:</i> | | | |
| Страны дальнего зарубежья | 687314 | 94,2 | 87,8 |
| <i>В том числе страны Евросоюза:</i> | 377304 | 90,3 | 48,2 |
| Германия | 70087 | 93,5 | 9,0 |
| Италия | 48469 | 90,0 | 6,2 |
| Латвия | 13266 | 118,2 | 1,7 |
| Нидерланды | 73210 | 96,4 | 9,4 |
| Польша | 23007 | 82,4 | 2,9 |
| Великобритания | 19315 | 78,7 | 2,5 |
| Франция | 18321 | 82,5 | 2,3 |
| <i>Страны АТЭС</i> | 211184 | 101,3 | 27,0 |
| Китай | 88389 | 99,5 | 11,3 |
| Республика Корея | 27311 | 108,5 | 3,5 |
| США | 29175 | 105,6 | 3,7 |
| Япония | 30797 | 92,7 | 3,9 |
| Турция | 31099 | 95,0 | 4,0 |
| Государства СНГ | 95612 | 85,0 | 12,2 |
| <i>Среди них страны ЕвразЭС</i> | 55300 | 91,2 | 7,1 |
| <i>Государства Таможенного союза:</i> | 52555 | 91,1 | 6,7 |
| Беларусь | 31504 | 92,2 | 4,0 |
| Казахстан | 21051 | 89,5 | 2,7 |
| Киргизия | 1817 | 84,9 | 0,2 |
| Таджикистан | 928 | 121,8 | 0,1 |
| Украина | 27862 | 70,4 | 3,6 |

Рассмотрим динамику торговли с десяткой крупнейших партнеров РФ в 2014 г. более подробно [2]. В 2014 г. на первом месте остался Китай, обеспечивший 11,3% товарооборота РФ (в 2013 г. – 10,5%). Нидерланды (второе место) всегда входили в число лидеров с долей 9,4% (в 2013 г. – 9%). Далее шли Германия – 9% (8,9%), Италия – 6,2% (6,4%), Беларусь – 4% (4,1%), Турция – 4% (3,9%), Япония – 3,9% (3,9%), США – 3,7% (3,3%), Украина – 3,6% (4,7%), Республика Корея – 3,5% (в 2013 г. – 3%). Следует отметить, что США поднялись в рейтинге и вошли в первую десятку стран, в сумме обеспечивших почти 60% внешнеторгового оборота РФ в 2014 г.

Что же падает? Снижаются как экспорт, так и импорт, причем импорт – более быстрыми темпами. Рассмотрим динамику на примере крупных товарных групп.

В товарной структуре экспорта РФ (табл. 2) положительная динамика отмечена всего в четырех случаях; по остальным наблюдалось падение.

Таблица 2. Отраслевая структура экспорта и импорта РФ в 2014 г.

| Товарные группы | Млн долл. | % к 2013 г. | % к итогу | Годовая динамика, (-) (+) |
|---|-----------|-------------|-----------|---------------------------|
| Экспорт РФ, всего | 496944 | 94,2 | 100 | - |
| Топливо-энергетические товары: | 345445 | 92,9 | 69,5 | - |
| нефть сырая | 153878 | 88,6 | 31,0 | - |
| газ природный | 54730 | 81,4 | 11,0 | - |
| Металлы и изделия из них: | 40565 | 99,3 | 8,2 | - |
| черные металлы и изделия из них | 23649 | 100,6 | 4,8 | + |
| цветные металлы и изделия из них | 15758 | 97,7 | 3,2 | - |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 26329 | 91,1 | 5,3 | - |
| Продукция химической промышленности, каучук: | 29120 | 94,6 | 5,9 | - |
| удобрения минеральные азотные | 3244 | 96,6 | 0,7 | - |
| удобрения минеральные калийные | 2701 | 123,3 | 0,5 | + |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 11634 | 106,0 | 2,3 | + |
| Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье | 18906 | 116,5 | 3,8 | + |
| Из них злаки | 7084 | 149,1 | 1,4 | + |
| Импорт | 285982 | 90,8 | 100 | - |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 136243 | 89,3 | 47,6 | - |
| Продовольственные товары и с/х сырье | 39715 | 92,0 | 13,9 | - |
| Продукция химической промышленности | 46415 | 92,8 | 16,2 | - |

Источник: URL: http://1prime.ru/state_regulation/20150127/801081605.html (дата обращения: 15.06.2015).

Региональная дифференциация

Одна из серьезных проблем внешней торговли – резкая неестественная дифференциация федеральных округов РФ по уровням регионального экспорта и импорта. Правда, надо отметить условный характер цифр о структуре внешней торговли РФ по федеральным округам, отражающих не реальную информацию о региональном экспорте и импорте, а скорее распределение стоимостного эффекта. Так, Сибирский федеральный округ постоянно занимал в экспорте РФ лишь пятое место, при этом его доля снизилась с 9% в 2010 г. до 6,9% в 2013 г.² Но оценки ФСГС как экспорта, так и импорта для СФО, как мы покажем далее, сильно занижены.

А вот доля Центрального федерального округа (49% в экспорте и 61% в импорте) и в том числе Москвы (по 43% в экспорте и импорте) завышена в разы только за счет механизмов учета. Напомним, что сложившаяся структура распределения экспорта по округам обусловлена, прежде всего, правилами регистрации головных офисов компаний-экспортеров, а не фактическим производством в регионе продуктов на экспорт, в результате чего реальные объемы и доля экспорта товаров, произведенных в СФО, существенно занижены. **Действует хорошо отлаженный мощный канал изъятия финансовых средств из регионов (особенно с развитыми экспортными производствами) в центр. Последствия – дефицит региональных бюджетов вплоть до банкротства.**

С этих позиций интересно проанализировать соотношения регионов в СФО по экспорту и импорту. Красноярский край и Иркутская область с их минеральными запасами и добывающими и перерабатывающими производствами уступили многолетнее лидерство Кузбассу. Причина – не только изменение правил регистрации всех сделок по экспорту нефти и нефтепродуктов исключительно через центральную энергетическую таможню, где ранее фиксировались лишь трубопроводные поставки. На первом месте – рост добычи угля и его продаж на внешнем рынке. На втором – успешная региональная политика губернатора Кемеровской области, правильно выстроенная в отношениях с федеральным центром и добывающими компаниями. Экспорт кузбасских углей – это экспорт области, следовательно, добывающие компании

² По данным ФСГС, в 2013 г. на долю СФО в основных фондах РФ приходилось 9,2% (при этом на долю ЦФО – 33%). В валовом региональном продукте страны СФО обеспечил 10,3%.

зарегистрированы в области, и их налоги на прибыль поступают в региональный бюджет.

Следует с сожалением отметить, что экспорт угля также переведен в энергетическую таможенную. Эта структура таможенной очистки была понятна, когда энергетическая таможенная (ЦФО) занималась только трубопроводным экспортом, и совершенно необъяснимы затраты на ее расширение по всей стране параллельно с уже созданными таможнями для обработки теперь уже почти всей продукции ТЭК. Для страны в целом это – огромное удорожание обслуживания экспорта. В каких целях – можно только догадываться. Во всяком случае, экспорт ликвидных товаров все более закрывается от региональных администраций. Доля СФО в экспорте РФ в 2013 г., по данным ФСГС, составляла только 6,9%, в импорте – 2,9 (табл. 3).

Таблица 3. Объемы внешней торговли РФ, ЦФО и субъектов СФО в 2013 г., млн долл., в текущих ценах

| Регион, федеральный округ | Экспорт | | Импорт | | Сальдо |
|---------------------------|------------------|--------------|------------------|--------------|------------------|
| | всего | % к итогу | всего | % к итогу | |
| ВСЕГО | 527 266,4 | 100,0 | 314 967,0 | 100,0 | 212 299,4 |
| Центральный | 257 296,7 | 48,8 | 192 816,6 | 61,2 | 64 480,1 |
| Москва | 229 461,4 | 43,5 | 134 990,7 | 42,9 | 94 470,7 |
| Сибирский | 36 143,6 | 6,9 | 9 219,9 | 2,9 | 26 923,7 |
| Алтайский край | 832,3 | 0,2 | 504,1 | 0,2 | 328,2 |
| Забайкальский край | 277,6 | 0,1 | 533,9 | 0,2 | -256,3 |
| Иркутская обл. | 8 166,9 | 1,5 | 1 173,4 | 0,4 | 6 993,5 |
| Кемеровская обл. | 12 658,1 | 2,4 | 1 054,0 | 0,3 | 11 604,1 |
| Красноярский край | 7 868,4 | 1,5 | 2 100,6 | 0,7 | 5 767,8 |
| Новосибирская обл. | 1 691,8 | 0,3 | 2 164,0 | 0,7 | -472,2 |
| Омская обл. | 872,7 | 0,2 | 529,8 | 0,2 | 342,9 |
| Респ. Алтай | 26,7 | 0,0 | 13,5 | 0,0 | 13,2 |
| Респ. Бурятия | 1 299,7 | 0,2 | 163,1 | 0,1 | 1 136,6 |
| Респ. Тыва | 0,2 | 0,0 | 15,2 | 0,0 | -15,0 |
| Респ. Хакасия | 1 806,1 | 0,3 | 573,9 | 0,2 | 1 232,2 |
| Томская обл. | 643,2 | 0,1 | 394,5 | 0,1 | 248,7 |

Источник: данные ФСГС.

Для Алтайского края эта проблема не очень актуальна – на территории нет крупных московских компаний. Но будут. Как только животноводство и растениеводство достигнут значительных масштабов в экспорте – придут внешние компании, и история

повторится, если... Если не противодействовать, используя административный ресурс (как это удается А. Тулееву в Кемеровской области).

Соотношение внешней торговли регионов СФО наглядно представлено на рис. 2.

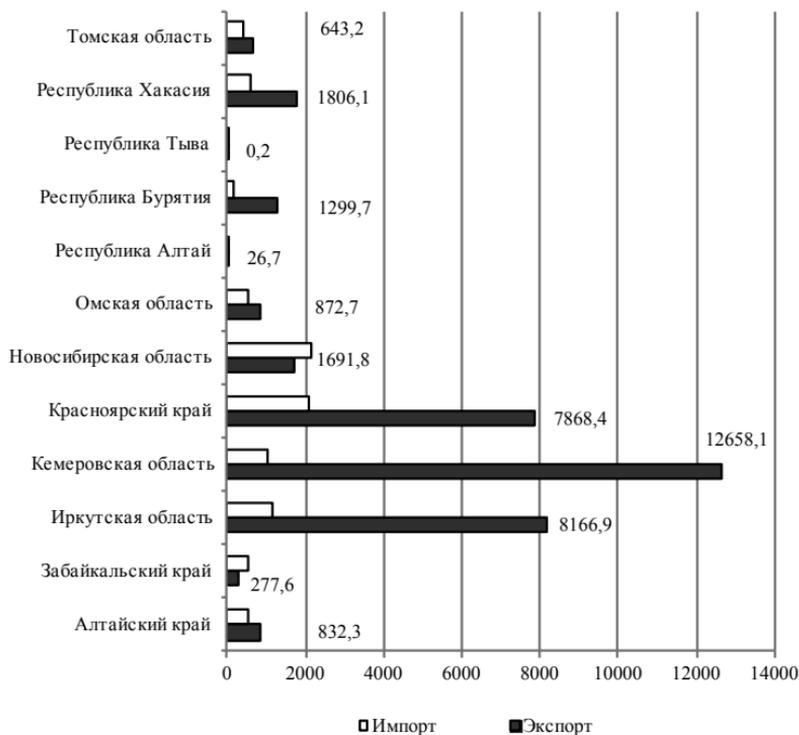


Рис. 2. Экспорт и импорт субъектов СФО в 2013 г., млн долл. в текущих ценах

Алтайский край значительно уступал по объемам экспорта и импорта другим регионам, занимая лишь восьмое место как в экспорте, так и в импорте в 2013 г.³ и девятое – по темпам роста экспорта за 2005–2012 гг. Экспорт края рос почти вдвое медленнее, чем по России в целом, скорость роста импорта края также

³ ВРП на душу населения в РФ составлял в 2005 г. 151 тыс. руб., в 2012 г. – 435 тыс. руб. В СФО, по данным ФГС, этот показатель достигал в 2005 г. 100 тыс. руб., в 2012 г. – 267 тыс. руб. В Алтайском крае в 2005 г. ВРП на душу населения был всего 53 тыс. руб., в 2012 г. – 154 тыс. руб.

была ниже, она составляла примерно 4/5 от российского показателя. Притом, что экспорт Алтайского края в 1997 г. достигал 181 млн долл., в 2005 г. он уже превысил 744 млн долл., а за 2005–2012 гг. вырос в 1,2 раза – до 863 млн долл. Импорт в 1997 г. был на уровне 175,5 млн долл., в 2005 г. – 205,3 млн долл., а в 2012 г. превысил 557 млн долл., т. е. вырос за 2005–2012 гг. в 2,7 раза (в СФО, по данным ФСГС, экспорт за 2005–2012 гг. вырос всего в 1,4 раза, импорт – в 2,6 раза).

При сопоставлении внешней торговли регионов в пересчете на душу населения положение Алтайского края ухудшается: в 2012 г. на душу населения приходилось всего 359 долл./чел. в экспорте и 231 долл./чел. – в импорте (в России – 3672 и 2196 долл./чел.; в СФО – 1844 и 545 долл./чел.).

Столь низкие показатели Алтайского края объясняются недостатком природных ресурсов и обвалом промышленности в конце прошлого века, поэтому темп роста его внешней торговли с учетом экономической специфики следует оценивать как достижение. Алтайский край успешно развивается как житница страны и использует перспективные возможности развития экспорта зерновых и экологически чистых высококачественных продуктов.

Отношение экспорта (импорта) к объему ВРП (экспортная/импортная квота) позволяет оценить вовлеченность экономики во внешнюю торговлю. Для Сибирского федерального округа экспортная квота, рассчитанная даже по заниженным данным ФСГС, всегда была относительно высокой. В 2012 г. она достигала 21%, что всего на 5 п. п. ниже российского показателя. При этом импортная квота для СФО постоянно была чрезвычайно низкой – только 6% при 16% в среднем по России.

Низкие квота и доля СФО в импорте страны – на уровне 3% – также связаны с **расширяющейся практикой монополизации со стороны центра**. В статистике расчетов по таможенным данным импорт фиксируется в том регионе, где зарегистрирован импортер. Поэтому доля Центрального федерального округа растет, достигнув к 2013 г. уже 62,1% от всего объема импорта в страну. Но это не означает, что весь объем ввезенных товаров потребляется на территории ЦФО. Основная масса импортированных компаниями ЦФО потребительских товаров и продукции производственного назначения поступает в регионы страны по каналам межрегионального обмена и теряется внутри

статистики по межрегиональным отгрузкам. Это не только затрудняет оценку импортозависимости регионов и выявление для них основных рискообразующих импортных товаров, но и лишает регионы эффектов импортной деятельности, особенно от ввоза высоколиквидных товаров. Фактическую степень импортозависимости регионов можно оценить, если фиксировать объемы потребления ими импортных товаров с учетом импорта, ввезенного в страну другими регионами.

Сырьевая направленность экспорта

В Сибирском федеральном округе, по экспертным оценкам, выполненным в уточненной базе данных за наиболее показательный 2011 г., на долю продукции ТЭК, металлов и изделий из них, древесины и целлюлозно-бумажных изделий приходилось свыше 90% в стоимости экспортных товаров и свыше 95% – в суммарном весе экспортных грузов (табл. 4). В структуре регионального импорта на тот момент определяющими были доли машин, оборудования и транспортных средств и продуктов химической промышленности.

Таблица 4. Товарная структура экспорта и импорта СФО в 2014 г., млн долл.

| Группа товаров | Экспорт | | Импорт | | Сальдо |
|--|-----------------|------------|----------------|------------|-----------------|
| | млн долл. | % | млн долл. | % | млн долл. |
| ВСЕГО | 33 468,2 | 100 | 6 694,9 | 100 | 26 773,3 |
| Продовольственные и с/х сырье | 291,4 | 0,9 | 618,5 | 9,2 | -327,1 |
| Минеральные, кроме ТЭК | 358,9 | 1,1 | 10,7 | 0,2 | 348,3 |
| Топливо-энергетические | 14 022,7 | 41,9 | 140,3 | 2,1 | 13 882,4 |
| Продукция химической промышленности | 1 391,7 | 4,2 | 1 987,0 | 29,7 | -595,4 |
| Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 6,8 | 0,0 | 9,7 | 0,1 | -3,0 |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 3 756,7 | 11,2 | 59,1 | 0,9 | 3 697,6 |
| Текстиль, текстильные изделия и обувь | 7,7 | 0,0 | 298,5 | 4,5 | -290,9 |
| Металлы и изделия из них | 11 726,9 | 35 | 493,5 | 7,4 | 11 233,4 |
| Машины, оборудования и транспортные средства | 1 597,4 | 4,8 | 2 745,4 | 41 | -1 148,0 |
| Другие товары | 308,0 | 0,9 | 332,0 | 5 | -24,0 |

Даже на таком агрегированном уровне для СФО очевидно, что продажи на внешнем рынке угля, древесины, целлюлозно-бумажных изделий и металлов зависят от внешней конъюнктуры, а импортозависимость следует изучать в сферах поставок

продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, продукции химической промышленности, машин и оборудования.

В 2014 г. ситуация практически не улучшилась, сохранились все негативные последствия, связанные с сырьевой ориентацией экспорта СФО.

Географические связи. Распределение экспорта и импорта СФО по странам

В 2014 г. экспорт из Сибирского федерального округа осуществлялся в 133 страны (125 стран дальнего зарубежья и в восемь – СНГ). На экспорт в страны дальнего зарубежья приходилось 91,7%, в том числе на Нидерланды – 17% (5703,3 млн долл.), Китай – 15,6% (5249,9), Японию – 10% (3362,7 млн долл.). Далее идут Республика Корея (2037,4 млн долл.), Тайвань (1871,9), Турция (1788,9), Соединенное Королевство (1674,4), Украина (1557,5), США (1276,7) и Германия (941,2 млн долл.).

В первую десятку по объемам экспорта из СФО (а это 76% всего экспорта округа) из стран СНГ вошла только Украина. Четыре страны из этого списка поддерживают антироссийские санкции, остальные четыре развивают отношения с РФ и одна – Япония – в целом придерживается нейтралитета.

Восточная ориентация экспорта СФО очевидна. Следует отметить значительные объемы торговли с Японией, Южной Кореей и Тайванем. С учетом роста экспорта в Китай эти оценки можно расценивать как гарантию внешнего спроса на товары СФО в ближайшей перспективе.

В импорте СФО на страны дальнего зарубежья приходилось 87,4%. Первое место занимает Китай (2415,9 млн долл.), далее идут Украина (723,7), Германия (699,1), США (366,3), Австралия (312,6), Франция (243,4), Япония (199,5), Италия (142,8), Финляндия (123,2), Республика Корея (104,2 млн долл.). Среди первых 10 стран рейтинга (это 81% всего регионального импорта, ввезенного из 128 стран мира) **зону нашего риска формируют семь, и среди них Украина находится на втором месте рейтинга импорта, что представляет опасность.** В сложившейся ситуации следует положительно оценивать значительные масштабы импорта из Китая.

Роль стран СНГ в торговле СФО по многим товарным позициям остается решающей. На рынок стран СНГ (без учета

Беларуси и Казахстана) в экспорте продовольствия из СФО приходилось 33,5%, кожевенного сырья, пушнины и изделий из них – 15,3%, древесины и целлюлозно-бумажных изделий – 15,6%, текстиля, изделий из него и обуви – 56,7%, машин, оборудования и транспортных средств – 40,9%. По остальным товарным позициям страны СНГ занимали в экспорте СФО 7–8%.

В импорте из стран СНГ в СФО на продукты топливно-энергетического комплекса приходилось 61,2%, продукты химической промышленности – 27,5%, текстиль, изделия из него и обувь – 7,3%, продовольственные товары и сельхозсырье – 2,6%. В таблице 5 приведены итоговые за 2014 г. соотношения в торговле СФО со странами СНГ.

Таблица 5. Экспорт и импорт СФО в торговле со странами СНГ в 2014 г., млн долл.

| Страна СНГ | Экспорт | | Импорт | |
|------------------|----------------|------------|---------------|------------|
| | млн долл. | % | млн долл. | % |
| Всего | 2783,6 | 8,3 | 843,7 | 12,6 |
| В том числе: | | | | |
| Азербайджан | 160,1 | 0,5 | 35,9 | 0,5 |
| Армения | 50,6 | 0,2 | 1,0 | |
| Киргизия | 211,9 | 0,6 | 5,5 | 0,1 |
| Молдова | 7,0 | | 2,0 | |
| Таджикистан | 148,3 | 0,4 | 1,3 | |
| Туркмения | 42,5 | 0,1 | 0,3 | |
| Узбекистан | 605,7 | 1,8 | 74,0 | 1,1 |
| Украина | 1557,5 | 4,7 | 723,7 | 10,8 |
| Всего мир | 33468,2 | 100 | 6694,9 | 100 |

В торговле Сибирского федерального округа важную позицию занимала Украина: на нее приходилось в 2014 г. 4,7% всего экспорта и 10,8% – импорта. Прекращение торговли с Украиной для СФО оценивается более чем в 2,28 млрд долл.

Неразвитость приграничного сотрудничества

Целью приграничного сотрудничества является социально-экономическое развитие приграничных муниципальных образований, повышение благосостояния их населения посредством укрепления взаимовыгодных дружественных связей с соседними регионами сопредельных государств. И здесь ключевые слова – **муниципальные образования**. Потенциал приграничного сотрудничества, если

он реализуется, открывает колоссальные возможности для решения как экономических, так и социальных задач приграничных территорий. Сегодня этот потенциал на восточных границах практически не востребован, и эффект от приграничного сотрудничества можно оценивать как колоссальную упущенную выгоду за период с начала реформы внешнеэкономической деятельности в России.

В Сибирском федеральном округе из 12 регионов семь имеют статус приграничных. Это почти 30% его площади⁴, здесь проживает 50% населения округа. Положение на приграничных территориях остается чрезвычайно серьезным. Так, среднедушевой доход в 2013 г. во всех регионах был значительно ниже среднероссийского, особенно в Алтайском крае и в республиках Тыва и Алтай (табл. 6).

Таблица 6. Социально-экономические показатели приграничных регионов СФО в 2013 г.

| Регион | Средне-душевой доход, тыс. руб. | Номинальная заработная плата, тыс. руб. | Уровень безработицы, % | Оборот розничной торговли на душу населения | |
|------------------------------------|---------------------------------|---|------------------------|---|-----------------|
| | | | | тыс. руб. | % к российскому |
| РФ | 25,9 | 29,8 | 5,5 | 164,9 | 100 |
| Сибирский федеральный округ | 20,5 | 26,4 | 7,2 | 132,4 | 80 |
| Респ. Алтай | 14,8 | 20,7 | 11,5 | 84 | 51 |
| Респ. Бурятия | 20,8 | 26,0 | 8 | 134 | 81 |
| Респ. Тыва | 13,5 | 25,1 | 19,3 | 54 | 33 |
| Алтайский край | 16,0 | 18,0 | 8,3 | 118 | 72 |
| Забайкальский край | 19,9 | 27,3 | 10,5 | 116 | 71 |
| Новосибирская обл. | 22,6 | 25,5 | 5,9 | 159 | 96 |
| Омская обл. | 21,4 | 24,8 | 6,8 | 149 | 91 |

Источник: расчеты автора по данным ФСГС. Российский стат. ежегодник. – М., 2014.

Проблема заключается в том, что до сих пор не принят закон о приграничном сотрудничестве, который обсуждается с 2004 г. [3]. Прошло более 10 лет, как проект был внесен на рассмотрение в Государственную думу, разработан уже новый, но и он во многом не отвечает нуждам регионов.

⁴ Для СФО приграничное сотрудничество обусловлено географическим фактором – протяженной внешней границей (7769 км); граница с Казахстаном составляет 2698 км (36% всей границы РФ – Казахстан), с Монголией – 3485 км (100% соответственно) и Китаем – 1586 км (38%) .

Приграничное сотрудничество остается нереализованным в главном – не осваивается потенциал муниципального уровня, не формируется экономическое взаимодействие прилегающих к границе муниципалитетов с их приграничными соседями, не узаконены их права и формы взаимодействия. Контакты на муниципальном уровне сводятся, в основном, к соглашениям о развитии культурных связей в области народного творчества, спорта, образования. Тем не менее развитие приграничного сотрудничества может стать катализатором роста не только внешней торговли непосредственно приграничной территории, но и всей экономики региона [4].

Стратегии развития Алтайского края: уроки на будущее

С учетом всех отмеченных факторов вернемся к сопоставлению стратегий развития Алтайского края. В далеком 1997 г. был выполнен прогноз, по которому, при условии реализации программы, экспорт должен был к 2005 г. достигнуть 1 млрд долл., что в расчете на одного человека составило бы 380 долл. в год. Предполагалось также, что импортозамещение сырья и продуктов его переработки в крае только в растениеводстве и животноводстве удвоит ВРП.

В программе 1997 г. отмечалось следующее: «Алтайский край располагает большим, но мало востребованным потенциалом именно в промышленности, уникальными научными и селекционными научными разработками, редкой для Сибири возможностью производства высококачественного сырья для пищевой и легкой промышленности. Реализация экспортно-импортного потенциала восстановит и разовьет значение края не только для регионов Сибири, но и соседних стран».

Сегодня, через 18 лет, в отчетах и докладах представителей власти края подчеркиваются большие достижения именно в этом направлении, прогнозируются еще более значительные результаты в области развития сельского хозяйства, повышения его значимости для всей страны и расширения присутствия на внешних рынках.

Географические приоритеты внешнеэкономических связей Алтайского края в 1997 г. были выстроены следующим образом.

«1. Совершенствование экономических связей с Казахстаном и восстановление на взаимовыгодной основе экономического сотрудничества с Узбекистаном, Таджикистаном, Кыргызстаном и в перспективе – с Туркменией. (В структуре экспорта края в страны Средней Азии машиностроение составляло 63%, химические товары – 18–20%, легкая промышленность – 5%, строительные материалы – 4%.)

2. Западное направление – Беларусь, Украина, Молдова.

3. Формирование на новых принципах экономического взаимодействия с Монголией и Китаем.

4. Восстановление экономического взаимодействия со странами Восточной Европы и расширение позиций в Западной Европе.

5. Продвижение на рынки стран Ближнего Востока и Турции, стран АТР, Вьетнама.

6. Целенаправленное восстановление торговли со странами Закавказья».

В программе было подчеркнуто: «Федеральное значение имеет организация в крае эффективной приграничной торговли на базе создания законодательной и инфраструктурной среды».

Еще 18 лет назад было отмечено то, что и сегодня остается актуальным: «Экономический спад принял такие масштабы, когда оживление деловой активности становится невозможным без кардинального реформирования всей системы управления. В области ВЭД это проявляется в объективной необходимости расширения полномочий и функций местных органов управления. Те регионы, в которых органы управления, осознав важность расширения внешней торговли и оптимизации ее экономического эффекта, перестроили свою деятельность, от выжидательной позиции по отношению к центру перешли к активному лоббированию региональных интересов, расширили сферу координации и включили в круг своих интересов активную поддержку участников ВЭД, увеличили за последние годы объемы внешнеторгового оборота в 2–4 раза».

Что же изменилось с тех пор? За время работы программы к 2005 г. экспорт края вырос более чем в четыре раза. Если в 1997 г. он составлял 181,7 млн долл., то в 2005 г. – уже 744,1 млн долл., а еще через семь лет, в 2012 г., достиг 832,3 млн долл. За этот период были реализованы многие

положения программы. Доля стран СНГ составляла в 1997 г. в экспорте края даже без учета Казахстана⁵ 22%. В 2014 г., когда экспорт края сократился до 460,8 млн долл., доля стран СНГ без учета Казахстана достигла уже 40,3%. Из них 17% приходилось на Узбекистан, 8% – на Украину. Выросла доля Китая в экспорте – с 5% до 10%. Диверсификация деятельности привела к тому, что алтайская продукция нашла спрос и на рынках США, чья доля в экспорте края в 2014 г. достигла 14%. Эти тенденции были обоснованы программой 1998–2005 гг.

Реалистичность программной стратегии подтверждает и тот факт, что даже в условиях 2014 г., несмотря на спад, край имел в отдельных отраслях высокие показатели внешней торговли, особенно впечатляющие – в производстве продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности. Открылись новые возможности выхода на внешние рынки с экологически чистыми продуктами питания, и в этом направлении Алтайский край имеет безграничные возможности. Новой особенностью становится выдвигание на передний план завоевания внутреннего рынка и успешное избавление от засилья иностранных конкурентов.

Как и 18 лет назад, сохраняются те же географические приоритеты. Изменились потребности в масштабах торговой экспансии на рынки стран Средней Азии и Казахстана, добавляется важность и актуальность развития производственной кооперации с большинством из них, особенно в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В ближайшие годы вероятно расширение китайских инвестиций в инфраструктуру края, развитие взаимного туризма, расчетной системы, транспортных коммуникаций.

Представляется важным инвестиционный вход в экономику Монголии. Это добыча полезных ископаемых, совместное производство товаров (кашемир, экологически чистые мясные и молочные консервы на монгольском сырье; производство необходимого оборудования для монгольской энергетики, фармацевтики и др.).

⁵ Статистика торговли с Казахстаном не входит в таможенную статистику в силу единого таможенного пространства с Россией, а с января 2015 г. – с началом сотрудничества в рамках ЕАЭС, пришедшего на смену ЕврАзЭС.

Но самое главное – остро назрел переход к конструктивному управлению: речь идет не только о повышении эффекта от администрирования, но и снижении потерь от бездеятельности, внедрении в управленческую практику реальной ответственности на фоне управленческой смелости и масштабности мышления.

Оценивая весь спектр возможностей Алтайского края в новых условиях, следует ожидать в ближайшей перспективе ускорения развития его экономики и внешней торговли даже с учетом внешних негативных факторов (а в некоторых аспектах – благодаря им).

Литература

1. Ковалёва Г.Д. Мониторинг внешнеэкономической деятельности Новосибирской области // Актуальные проблемы развития Новосибирской области и пути их решения: сб. науч. тр. В 2-х ч. Ч. 1: Проблемы и перспективы экономического развития Новосибирской области / Под ред. А.С. Новосёлова, А.П. Кулаева; ИЭОПП СО РАН. – Новосибирск, 2014. – С. 191–268. URL: <http://lib.ieie.nsc.ru/docs/2014/AktualProblRazvNovosib2014/10Kovaleva.pdf>
2. URL: http://1prime.ru/state_regulation/20150127/801081605.html, (дата обращения: 15.06.2015).
3. Проект федерального закона «О приграничном сотрудничестве в Российской Федерации» внесен Государственную думу постановлением Совета Федерации от 15 июля 2004 г. (регистрационный номер 75537–4). URL: <http://www.gosbook.ru/node/74057> опубликован 4.06.2013 г. (дата обращения: 15.07.2015).
4. Ковалёва Г.Д. Муниципальное управление в организации приграничного сотрудничества в Сибирском федеральном округе // Региональное и муниципальное управление социально-экономическим развитием в Сибирском федеральном округе / Под ред. А.С. Новосёлова; ИЭОПП СО РАН. – Новосибирск, 2014. – Гл. 12. – С. 319–340. URL: <http://lib.ieie.nsc.ru/docs/2014/RegionIMunicUpravl/Pt12Kovaleva.pdf>

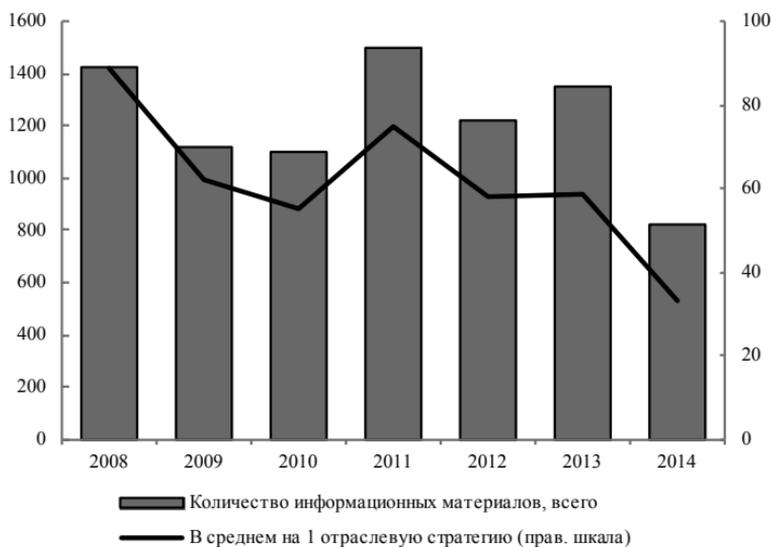
Обзор отраслевых документов стратегического планирования в России

Д.А. ПЛЕХАНОВ, Институт комплексных стратегических исследований (ИКСИ), Москва. E-mail: plehanov@icss.ac.ru

Как показывает обзор документов стратегического планирования в России, в системе разработки отраслевых стратегий существуют серьезные недостатки, связанные с неопределенностью их статуса в системе принятий решений, а также организацией привлечения внешних экспертов и общественных обсуждений, мониторинга и контроля. В результате сохраняется высокий риск того, что новые документы стратегического планирования будут иметь формальный характер. *Ключевые слова:* стратегическое планирование, отраслевые стратегии, промышленная политика

Активная разработка отраслевых стратегий началась в России в 2007–2009 гг. Всего с 2007 г. было утверждено более 20 документов – от стратегии развития легкой промышленности до энергетической и транспортной. Но, несмотря на общее увеличение количества принимаемых документов, в целом роль отраслевых стратегий при обсуждении мер государственной политики невелика. Показательно, что руководители федеральных органов исполнительной власти крайне редко ссылаются на эти документы в своих выступлениях.

Результаты мониторинга публикаций федеральных СМИ также свидетельствуют о слабом присутствии отраслевых стратегий в общественном информационном пространстве. В 2014 г. общее количество публикаций, в которых упоминается какая-либо стратегия, а также среднее количество публикаций в расчете на одну стратегию, упали до минимального уровня с 2008 г. (рисунок). В целом, как показывает мониторинг СМИ, основное внимание отраслевым стратегиям уделяется в период их подготовки. После официального утверждения частота упоминания отраслевых документов в большинстве случаев существенно снижается. В результате создается впечатление, что **разработка отраслевых стратегий превращается в процесс ради процесса без особого практического смысла.**



Источник: расчеты ИКСИ на основе данных интернет-библиотеки СМИ Public.Ru

Частота упоминания отраслевых стратегий в центральных российских СМИ

Для исследования сложившейся практики в области разработки отраслевых стратегий был проведен сравнительный анализ данных документов по ряду ключевых характеристик: процедура разработки и утверждения, цели и задачи, план мероприятий, перечень исполнителей, порядок мониторинга и контроля. Результаты анализа показывают, что отраслевые стратегии существенно различаются между собой по основным характеристикам. Отсутствие единого подхода к разработке данных документов стратегического планирования снижает эффективность их применения в процессе государственного управления.

Основные виды различий между отраслевыми документами стратегического планирования

Часть отраслевых стратегий утверждается на уровне Правительства РФ, а имеющие узкую отраслевую направленность (например, развития легкой или автомобильной промышленности) – приказом соответствующего федерального органа испол-

нительной власти. В первом случае со стороны Правительства устанавливается стандартная процедура контроля за ходом реализации (представление доклада в Правительство), во втором – контроль фактически осуществляют сами исполнители.

Документы различаются по степени раскрытия плана реализации заявленных мероприятий: в одни стратегии такой план включают, в других случаях его предписывается разработать федеральным органам исполнительной власти, иногда указания на план мероприятий вовсе отсутствуют.

Количественные цели в документах могут формулироваться самым различным образом – как целевые показатели, индикаторы, ожидаемые результаты или прогнозные значения. Число таких целей может составлять от 5 до 25 и более. При этом многих целевых показателей нет в открытом доступе, что затрудняет мониторинг хода реализации заявленных планов.

Отсутствует единая процедура корректировки отраслевых стратегий. В результате актуальность документов снижается, они постепенно перестают влиять на принятие решений или замещаются другими. К тому же в отраслевых стратегиях, как правило, не оговариваются порядок и сроки внесения изменений и/или дополнений либо зафиксированные сроки часто нарушаются. Например, в Энергетической стратегии России на период до 2030 г., утвержденной в ноябре 2009 г., указано, что ее доработка и уточнение осуществляются не реже одного раза в пять лет с одновременной пролонгацией временного диапазона [1]. Однако на практике это требование не выполняется – актуализация стратегии к концу 2014 г. не была завершена.

Особенности процедур разработки и утверждения

Новый закон «О стратегическом планировании», принятый в 2014 г. [2], был призван упорядочить процедуры разработки. В нем было дано официальное определение понятия «отраслевые документы стратегического планирования», представлены общие требования к их содержанию и краткое описание порядка разработки. Однако многие вопросы оказались за его рамками: в частности, не были установлены конкретные сроки разработки и утверждения документов стратегического планирования, указывалось только, что отраслевые документы должны утверждаться

Президентом или Правительством в течение года с даты утверждения Стратегии национальной безопасности или Стратегии социально-экономического развития; при этом сроки разработки последней в законе не прописаны. Стратегия национальной безопасности была утверждена указом Президента в 2009 г. В соответствии с законом «О стратегическом планировании» она должна корректироваться каждые шесть лет, то есть обновленный ее вариант должен быть утвержден в 2015 г. Таким образом, в законе формально прописана необходимость корректировки этих документов в 2016 г.

В основных нормативно-правовых актах, регулирующих деятельность потенциальных разработчиков стратегических документов, требования также не конкретизированы. Например, в соответствии со ст. 10 закона «О стратегическом планировании» Правительство определяет «порядок разработки и корректировки документов стратегического планирования по вопросам, находящимся в ведении Правительства Российской Федерации, и утверждает (одобряет) такие документы». А в законе «О Правительстве РФ» процесс разработки таких документов никак не регламентирован [3]. В законе в самом общем виде сформулированы функции Правительства и председателя Правительства, но они не дают представления о полном перечне документов, которые должно разрабатывать Правительство, и не устанавливают никаких требований к срокам разработки и утверждения, содержанию этих документов и процедуре мониторинга и контроля.

Похожая ситуация наблюдается и по отдельным федеральным органам исполнительной власти. Так, в Положении о Министерстве транспорта РФ нет никаких упоминаний о Транспортной стратегии [4], в Положении о Министерстве промышленности и торговли – указаний на разрабатываемые им отраслевые стратегии [5]. Таким образом, ни закон «О стратегическом планировании», ни нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность федеральных органов исполнительной власти, не содержат конкретных требований к разработке отраслевых документов стратегического планирования. Поэтому даже составление полного перечня отраслевых стратегий, разрабатываемых в России, вызывает серьезные затруднения.

Неопределенность процедуры разработки в итоге снижает статус отраслевых документов стратегического планирования

в системе принятия решений. Отсутствие упоминания об отраслевых стратегиях в нормативно-правовых актах, регулирующих деятельность федеральных органов исполнительной власти, не позволяет говорить о том, что данные документы играют существенную роль в процессе принятия решений, в отличие, скажем, от документов бюджетного планирования, которые имеют четкую процедуру разработки и утверждения. При этом отраслевые стратегии, как правило, слабо взаимосвязаны с бюджетно-налоговой политикой. В результате **запланированные в их рамках мероприятия не всегда подкреплены финансовыми ресурсами со стороны государства, а заявленные инициативы в области налоговой политики остаются нереализованными.** В этих условиях отраслевые стратегические документы вытесняются более краткосрочными государственными программами, как это произошло со Стратегией развития рыбохозяйственного комплекса, которая была утверждена в 2009 г., а затем в 2013 г. фактически заменена на государственную программу развития рыбохозяйственного комплекса [6].

Практически не регламентируется участие экспертного сообщества и представителей бизнеса в подготовке документов стратегического планирования. Их официальными разработчиками обычно выступают федеральные органы исполнительной власти по поручению Президента или Правительства РФ. В большей части документов (во введении или так называемом паспорте стратегии) указывается орган федеральной исполнительной власти, ответственный за разработку. На практике к разработке стратегий часто привлекаются внешние исполнители – им могут поручить часть работ или создание полной версии документа, в который затем официальный разработчик вносит изменения. Например, согласно сообщениям СМИ, разработкой проекта «Стратегии развития автомобильной промышленности РФ до 2020 года» по заказу Минпромторга первоначально занималось агентство Boston Consulting Group, а финальная версия дорабатывалась российскими чиновниками. Однако в тексте стратегии внешние исполнители не упомянуты.

К разработке документов стратегического планирования могут привлекаться объединения профсоюзов и работодателей, общественные, научные и иные организации (с учетом требований законодательства РФ о государственной, коммерческой,

служебной и иной охраняемой законом тайне) (ст. 11), их проекты должны выноситься на общественное обсуждение (ст. 13 закона «О стратегическом планировании»), но у официальных разработчиков отсутствуют стимулы к организации публичных обсуждений предварительных вариантов стратегий. К тому же в разработке проектов может участвовать лишь ограниченный круг экспертов, а общественные обсуждения уже готового документа приводят лишь к отдельным корректировкам, принципиальные же изменения невозможны.

Отраслевые стратегические документы слабо согласованы с государственными программами. В новом законе «О стратегическом планировании» был уточнен перечень целеполагающих документов, на основе которых должны разрабатываться государственные программы, однако ничего не говорится о взаимосвязи мероприятий госпрограмм с планом, разработанным в рамках отраслевых и региональных стратегий. В результате складывается ситуация, когда федеральные органы исполнительной власти разрабатывают и утверждают документы стратегического планирования и госпрограммы с различающимся перечнем мероприятий.

Пример такого расхождения демонстрирует сравнение основных направлений действий в Стратегии развития автомобильной промышленности и перечне основных мероприятий по подпрограмме «Автомобильная промышленность», которая является частью госпрограммы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». Оба этих документа были разработаны Министерством промышленности и торговли. Стратегия была утверждена Минпромторгом в декабре 2013 г. [7], а госпрограмма – Правительством РФ в апреле 2014 г. [8].

В стратегии развития автомобильной отрасли запланировано осуществить до 2020 г. 11 мероприятий, а в подпрограмме «Автомобильная промышленность» основных мероприятий всего шесть, при этом их тематика отличается от заявленных в стратегии, хотя сроки реализации обоих документов совпадают. Например, в подпрограмме отсутствуют меры, направленные на разработку системных мероприятий по поддержке экспорта, стимулированию создания производств высокотехнологичных автокомпонентов на территории РФ. Документы расходятся

между собой и по целевым показателям: в стратегии одним из таких показателей является «вклад продукции автопрома в ВВП в абсолютном значении», который должен быть увеличен с 239 млрд руб. в 2012 г. до 436 млрд в 2020 г., а в подпрограмме фигурирует цель из предыдущей версии стратегии (утвержденной еще в 2010 г.) – о необходимости повышения добавленной стоимости в автомобильной промышленности с 493 до 2200 млрд руб. в 2020 г.

Особенности мониторинга и контроля достижения целей

Система мониторинга и контроля реализации документов – важный инструмент повышения качества принимаемых решений. *Во-первых*, наличие такой системы гарантирует, что исполнение стратегических планов постоянно находится в фокусе внимания органов власти. Если система контроля и отчетности отсутствует или нечетко прописана, реализация стратегических целей, как показывает практика, отходит на второй план в пользу текущих заданий и поручений, которые подвергаются более тщательному контролю. *Во-вторых*, единая система отчетности о проведенных мероприятиях и достигнутых результатах позволяет оценивать эффективность действий различных органов власти в комплексе, а не формальное выполнение каждого мероприятия в отдельности. Так как в реализации стратегических планов обычно принимает участие большое количество исполнителей, то контролировать достижение стратегических целей становится сложнее. В этом случае возникает риск того, что исполнители будут перекладывать ответственность друг на друга при недостижении установленных целевых показателей. *В-третьих*, наличие отчетности позволяет фиксировать правовые нормы ответственности организаций и руководителей за достижение установленных целевых показателей. Эффективная система мониторинга обеспечивает единство и взаимосвязь процессов стратегического планирования и управления.

В системе стратегического планирования существуют серьезные недостатки, связанные с механизмом контроля исполнения намеченных планов. Во многих документах отсутствуют четкие требования предоставления отчетности о ходе реализации стратегии, а иногда контроль и мониторинг осуществ-

ляются самими исполнителями. Например, в стратегии развития автомобильной промышленности эти функции возложены на Министерство промышленности и торговли, которое одновременно является и разработчиком, и основным исполнителем. Во многих стратегиях, например развития автомобильной, электронной, легкой, фармацевтической промышленности, лесного комплекса, ипотечного жилищного кредитования, морской деятельности и даже в транспортной, требования к исполнителям по предоставлению отчетности вообще не сформулированы. При такой практике исполнители включают мероприятия стратегий в свои планы деятельности и отчитываются по ним в рамках общего отчета. И контроль реализации стратегических документов фактически подменяется контролем исполнения отдельных мероприятий.

Широкий перечень исполнителей в документах стратегического планирования затрудняет комплексный мониторинг и контроль достижения поставленных целей. Обычно устанавливается достаточно большой список исполнителей из числа федеральных органов власти, государственных корпораций, компаний с государственным участием, а также предприятий и организаций соответствующих отраслей (за исключением стратегий, имеющих жесткую привязку к соответствующему федеральному органу власти). Например, ответственным исполнителем по госпрограмме «Развитие рыбохозяйственного комплекса до 2020 г.» назначено Министерство сельского хозяйства РФ, а соисполнителем – Федеральное агентство по рыболовству. Но, как правило, в качестве исполнителей фигурируют все основные федеральные органы исполнительной власти. Например, в стратегии развития автомобильной промышленности исполнителями указаны министерства промышленности и торговли, финансов, экономического развития, регионального развития, транспорта, образования и науки, внутренних дел, обороны, МЧС и другие заинтересованные федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов РФ, Федеральная антимонопольная и таможенная службы, госкорпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», «Ростехнологии»; ОАО «Роснано», ОАО «Российская венчурная компания», а также предприятия и организации автомобильной отрасли.

С учетом того, что по многим стратегиям отсутствует четко установленная процедура мониторинга и контроля реализации, а также не распределены зоны ответственности между исполнителями, оценка деятельности последних и их вклада в достижение целевых показателей становится практически неразрешимой задачей.

В стратегических документах используются слишком общие целевые показатели, которые не позволяют в полной мере осуществлять мониторинг их достижения. В практике стратегического управления общепринятым подходом является декомпозиция целей, то есть разбиение основных на цели более низкого уровня до тех пор, пока эти цели не станут достаточно простыми с точки зрения их достижимости и возможности осуществления контроля. Построение дерева целей позволяет более четко сформулировать взаимосвязь между целями и способами их достижения: цели более низкого уровня фактически выступают средствами для достижения целей более высокого уровня [9]. В документах стратегического планирования РФ обычно указываются только стратегические цели, которые носят слишком общий характер. В результате очень трудно оценить эффективность выполнения каждого конкретного мероприятия. Например, одной из целей Транспортной стратегии является повышение уровня безопасности транспортной системы, а один из целевых показателей для мониторинга – число погибших в дорожно-транспортных происшествиях в расчете на 100 тыс. населения. Но использование данного индикатора затрудняет мониторинг реализации стратегии, так как он зависит от большого числа факторов и напрямую не привязан к мероприятиям, заявленным в стратегии.

В стратегиях не предложены механизмы оценки уровня конкурентоспособности продукции российской промышленности в сравнении с другими странами. В последние десятилетия подобный подход, предполагающий сравнение своей деятельности с конкурентами, получил широкое распространение в бизнесе («бенчмаркинг»). В рамках этой идеологии изучается опыт успешных компаний и происходит выстраивание собственного бизнеса таким образом, чтобы получить параметры управления не хуже, чем у тех компаний, с которыми проводится сравнение [10]. В отраслевых стратегиях разработчики, как правило,

ограничиваются такими общими показателями, как доля импорта на рынке или объем экспорта, не пытаясь проводить более детальное исследование различий в уровне конкурентоспособности продукции промышленных предприятий в России и за рубежом.

При разработке стратегий с течением времени подход к выбору целевых индикаторов становится более консервативным. Первоначально разработчики документов устанавливали амбициозные цели отраслевого развития, но со временем подход изменился: они стали осторожнее подходить к установлению целевых индикаторов, чтобы повысить вероятность их достижения. Особенно хорошо эта тенденция заметна на примере тех отраслевых стратегий, которые подвергались корректировке в последние годы. Так, в Стратегии развития автомобильной промышленности на период до 2020 г., разработанной и утвержденной в 2010 г. и актуализированной в 2013 г., по сравнению с первоначальным вариантом количество целевых индикаторов уменьшилось с 19 до 14, кроме того, были снижены целевые значения показателей развития внутреннего производства и экспорта легковых и грузовых автомобилей и автобусов. Например, доля грузовых автомобилей российского производства в общем объеме потребления на внутреннем рынке, которая должна быть достигнута к 2020 г., скорректирована с 97% до 56%.

Недостатки в области официальной статистики существенно затрудняют мониторинг хода реализации стратегических планов. При определении целей стратегического планирования разработчики пользуются статистическими показателями из различных источников (и не только официальных), так как система официальной статистики не в полной мере соответствует потребностям государственного управления. При этом в документах ссылки на источники информации и методики, используемые при расчете целевых показателей, как правило, отсутствуют. В большинстве случаев статистических данных по целевым показателям, указанным в документах стратегического планирования, нет в открытом доступе, получить их могут только непосредственные исполнители, что сильно затрудняет мониторинг хода исполнения стратегии.

В документах стратегического планирования часто указывается, что разработка статистических показателей осуществляется самими исполнителями при содействии официальных органов

статистики. Возникает конфликт интересов, поскольку исполнители участвуют и в разработке методики расчета целевых показателей, и в мониторинге статистических показателей, на основе которых оценивается эффективность их же действий. Очень часто министерства разрабатывают документы, формулируют цели и только после официального принятия документа обращаются в официальные органы статистики с запросами по поводу разработки показателей и осуществления их мониторинга. Эта работа не только отвлекает специалистов от других задач, показатели обычно не доходят до широкой общественности, используются только во внутренней отчетности, что затрудняет возможность внешней экспертизы и мониторинга хода выполнения документов.

В отраслевых документах стратегического планирования не устанавливается ответственность за недостижение поставленных целей. В них лишь декларируется необходимость проведения мониторинга и контроля реализации заявленных мероприятий, а в отдельных случаях – обязанность предоставления регулярных отчетов (в Правительство или орган федеральной исполнительной власти) о выполнении принятых плановых документов.



Медленные темпы восстановления экономики после кризиса 2008–2009 гг. поставили на повестку дня вопрос о целях долгосрочного развития и механизмах достижения заявленных целей. В настоящее время федеральные органы исполнительной власти во главе с Правительством разработали и утвердили широкий перечень отраслевых документов стратегического планирования. **Но отсутствие единых подходов к их разработке и четких механизмов мониторинга и контроля существенно снижает возможности использования отраслевых стратегий в качестве эффективного инструмента государственного управления.**

В результате исследования были выявлены следующие недостатки в системе разработки отраслевых документов стратегического планирования. *Во-первых*, в нормативно-правовых актах, регламентирующих деятельность федеральных органов исполнительной власти, не закреплена ответственность за разработку конкретных документов. Процедура разработки

отраслевых стратегий не формализована, в большинстве случаев запуск подготовки документов осуществляется только после соответствующего поручения Президента или Правительства РФ. Такой подход, с одной стороны, обеспечивает гибкость системы планирования при разработке новых или актуализации старых документов. С другой – неопределенность относительно перечня документов и ответственных приводит к тому, что сами разработчики не имеют возможности планировать свою деятельность. Отсутствует единое понимание относительно статуса и приоритета различных документов (например, отраслевых стратегий и соответствующих госпрограмм), частоты и способа внесения корректировок. Все это приводит к постепенной потере актуальности отраслевых стратегий и снижению их значимости в процессе принятия решений.

Во-вторых, практически не регламентируется участие экспертного сообщества и представителей бизнеса в подготовке документов стратегического планирования. Процедура привлечения внешних экспертов не формализована, все вопросы организации общественных обсуждений находятся во власти официальных разработчиков, которые могут решать их по своему усмотрению.

В-третьих, нет единых требований к процедуре мониторинга и контроля реализации отраслевых стратегий. По каждому документу действует собственная, не всегда прозрачная процедура контроля и отчетности. Отсутствие комплексного подхода к мониторингу деятельности органов исполнительной власти затрудняет контроль за достижением стратегических целей, фактически он подменяется контролем исполнения отдельных поручений.

В-четвертых, в документах не устанавливается ответственность за недостижение поставленных целей, а декларируется лишь необходимость проведения мониторинга и контроля реализации заявленных мероприятий.

В результате сохраняется высокий риск того, что новые документы стратегического планирования будут по-прежнему носить формальный характер.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. № 1715-р «Об утверждении Энергетической стратегии России на период до 2030 года».

2. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 17 декабря 1997 г. № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации».
4. Распоряжение Правительства РФ от 22 ноября 2008 г. № 1734-р «Об утверждении Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года».
5. Постановление Правительства РФ от 5 июня 2008 г. № 438 «О Министерстве промышленности и торговли Российской Федерации».
6. Распоряжение Правительства РФ от 7 марта 2013 г. № 315-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие рыбохозяйственного комплекса»».
7. Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 27 декабря 2013 г. № 2155 «О внесении изменений в Стратегию развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденную приказом Минпромторга России от 23 апреля 2010 г. № 319».
8. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение конкурентоспособности»».
9. *Виханский О. С.* Стратегическое управление. – М.: Экономист, 2006.
10. *Виханский О. С.* К вопросу о смене парадигмы управления бизнесом // Вестник Московского университета. Серия 24 «Менеджмент». – 2009. – № 1. – С. 5–24.

Читатель и журнал

+1 #1 **Ярохно Евгения** 14.12.201501:33

– Удивительно, почему после стольких обсуждений, замечаний и доводов за многие годы так и не были предприняты кардинальные меры для улучшения положения экономики страны. Действительно интересно, будет ли что-либо сделано для решения этих проблем в ближайшем будущем, ведь все-таки не верится, что руководство нашей страны не видит их важности. Возможно, что исполнительная власть видит перед собой другие первоочередные задачи. Однако кажется очевидным, что при своевременном решении проблемы недостаточности инвестиций в основные фонды, нам удалось бы избежать некоторых неблагоприятных условий, в которых мы находимся сегодня. Хочется верить, что решение все-таки будет найдено до того, как проблема дойдет до критической точки.

Централизованное государственное управление для российской экономики

Ф.Е. УДАЛОВ, доктор экономических наук. E-mail: udalov@ef.unn.ru

О.Ф. АЛЕХИНА, доктор экономических наук, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,

Н.А. ВОРОНОВ, кандидат экономических наук, генеральный директор ОАО «ННПО имени М.В. Фрунзе», г. Нижний Новгород

В статье констатируется необходимость роста уровня централизации управления экономикой России с использованием отраслевого принципа и плановых начал и усиления роли государства в этих процессах. Дается понятие и оценивается роль «управленческого четырехзвенника» как последовательного процесса постановки и решения проблем управления. Отмечается, что благосостояние России и ее населения может базироваться только на высокотехнологичном, многоотраслевом, крупном машиностроительном производстве, где «малый бизнес» является лишь вспомогательным элементом.

Ключевые слова: централизованная система управления, рыночная экономика, «управленческий четырехзвенник», планирование; отраслевая система

План или рынок?

Отказ от централизованной, плановой, отраслевой системы управления (ЦСУ) и ее замена так называемым рыночным механизмом привели к управленческому вакууму и, как следствие, к деградации либо банкротству промышленных предприятий, в первую очередь машиностроительного комплекса.

За последние 25 лет каких-либо позитивных реальных шагов, кроме провозглашения необходимости модернизации народно-хозяйственного комплекса, пока не сделано. До сих пор непонятно, кто несет функциональную ответственность за решение проблем российской экономики, и какую роль в их решении должно взять на себя государство. Возьмет ли оно на себя роль главного постановщика задач, координатора и контролера деятельности структур, ответственных за их решение, или по-прежнему будет только констатировать наличие проблем, не принимая обязательные для этих структур решения?

Здесь нельзя полагаться на вездесущий рынок, который все расставит по своим местам, поскольку любое решение всегда

персонифицировано, а у рынка этой персонификации нет и быть не может в принципе. Его роль заключается лишь в поставке информации производителям продукции, в которой испытывает потребности внешняя среда (кстати, когда проявляется острый и долговременный дефицит той или иной продукции, любое государство применяет централизованные властные рычаги регулирования ее производства и распределения) [1].

Высокий уровень централизации управления экономикой в Советском Союзе был обоснован рядом факторов. Во-первых, необходимостью равномерного развития экономики страны в региональном аспекте, обеспечивающего и занятость населения, и соответствующий рост его профессионально-образовательного уровня. Во-вторых, масштабами решаемых проблем, требующих колоссальных затрат материальных, финансовых и трудовых ресурсов. В-третьих, необходимостью принципиальной увязки деятельности научно-исследовательских, технико-технологических и производственных структур, а также укрепления обороноспособности страны, что особенно значимо в настоящее время для России.

Особая роль в централизованном управлении принадлежала планированию как в отраслевом, так и в межотраслевом аспектах, функции которого в номенклатурном, количественно-качественном, ценовом и временном разрезах выполняли отраслевые министерства. Это исключало какие-либо неясности во взаимоотношениях предприятий независимо от их территориального расположения и функциональной подчиненности.

Принцип четырехзвенника

Любой управленческий процесс, вне зависимости от объекта управления, должен базироваться на определенных концептуальных установках. С нашей точки зрения, одной из таких установок может быть следование принципам так называемого управленческого четырехзвенника «знают–могут–хотят–успевают», каждое звено которого должно решать определенные функциональные задачи:

- «знают» – правильно поставить концептуальную проблему, решение которой обеспечит оперативно-тактическое и инновационно-стратегическое функционирование объекта управления;
- «могут» – сформировать управленческую структуру, количественный и качественный состав которой по своему интел-

лектуально-квалификационному потенциалу соответствовал бы сложности решения проблем, поставленных звеном «знают»;

- «хотят» – консолидированное понимание управленческой структурой сложности имеющихся проблем и определение путей их решения;

- «успевают» – во-первых, запуск процесса практической реализации решения проблем, поставленных в звене «знают», во-вторых, оперативный контроль и принятие соответствующих корректирующих оперативных решений при наличии отклонений.

После ликвидации централизованной системы управления не было даже каких-либо реальных попыток формирования вышеприведенного четырехзвенника. А это означает, что экономика России в 1990-е годы уподобилась лошади из басни И. А. Крылова, которой за добросовестную службу всадник дал полную свободу. Но поскольку она не знала, как ею пользоваться, то вернулась обратно в стойло. У российской же экономики ситуация оказалась драматичнее: и на свободу ее выпустили, и стойло закрыли, и всадник (ЦСУ) исчез. Поэтому бродит она донныне «и от ворон отставши, и к павам не приставши», что грозит ей окончательной деградацией. Только Е. М. Примаков пытался повернуть экономику страны в позитивное русло с точки зрения его соответствия «управленческому четырехзвеннику», но сделать этого не успел ввиду краткости своего пребывания в должности премьера правительства.

Только неисправимые оптимисты могли питать надежды на то, что высокоразвитое зарубежье будет помогать России в решении экономических проблем, или же, что без этого все образуется само собой. И дело не только в том, что и сейчас Россия воспринимается как бы стоящей по другую сторону идеологического фронта, но и в принципиальной установке: Россия для зарубежья – не только конкурент, но пока еще и один из ведущих игроков, определяющих экономическую ситуацию в мире. А один зарубежный бизнесмен меркантильно заявил, что россиянам нужно знать западную идеологию: пусть меняются времена и события, но главное, чему мы должны быть всегда преданы, – это доллар.

В настоящее время в концептуальном плане экономика России все более приобретает черты полусырьевой экономики полуколониального типа. С главной ориентацией на добычу и первичную переработку (а иногда и без таковой) полезных ископаемых и древесины с акцентом на экспортные поставки,

относительное оживление строительства транспортных артерий и активизацию информационных связей, позволяющих быстро узнать, что, кому, сколько и куда нужно доставить.

Ну как не вспомнить пушкинские строки про «Лондон щепетильный», который всё «по балтическим волнам за лес и сало возит к нам». В части леса и сейчас верно, а вот сало к нам тоже везут, причем отовсюду.

По поводу всего остального можно не беспокоиться: зарубежье удовлетворит наши потребности, а при случае может и санкции ввести, чтобы сделать Россию более податливой и менее внутренне сплоченной. А это уже нечто более серьезное в стратегическом плане.

Потребность в централизации

В создавшейся ситуации, пока еще сохранилась достаточно серьезная экономико-управленческая кадровая структура, чтобы избежать неблагоприятного финала, многие крупные предприятия можно возродить и развивать на современной технико-технологической базе.

В начале 2000-х годов в результате анализа состояния крупных промышленных предприятий России нами был сделан вывод, что они могут иметь перспективы для развития, если будет обеспечено нормальное функционирование следующих сфер:

- технической, связанной с определением вида продукции, производимой с учетом технико-технологических возможностей и рыночного спроса;
- технологической, оценивающей соответствие существующей технологии современным требованиям;
- кадровой, требующей постоянного наращивания кадрового потенциала в профессионально-квалификационном и перспективно-возрастном аспектах;
- информационной, обеспечивающей широкий доступ к современным источникам информации;
- организационной, подразумевающей сохранение единства крупных предприятий в административно-организационном и технико-технологическом планах;
- инновационно-стратегической, акцентированной на решение проблем перспективной направленности;
- инвестиционной, обеспечивающей доступ к финансовым ресурсам;

- конкурентной, связанной с правильным определением своего места и значимости на внутреннем и внешнем рынках [2].

За последние годы вышеприведенные проблемы были либо решены лишь частично, либо стали еще более актуальными.

Ввиду явной тупиковости пути, по которому идет в настоящее время экономика России, все большее внимание уделяется дискуссии о роли государства в решении экономических проблем и его ответственности за полученные результаты.

Модернизация, актуальность которой отрицать невозможно, в настоящее время стала как бы иконой, которой все поклоняются, но практически ею не занимаются. До состояния так называемой «точки невозврата» не доведено только машиностроение оборонного комплекса, хотя и здесь есть немало проблем. Это более чем тревожный сигнал на фоне информации о том, что военный бюджет только США более чем на порядок превышает военный бюджет России. Есть и другие страны, позволяющие себе даже не передавать России уже изготовленную и оплаченную по договору военную продукцию, что недавно сделала Франция с «мистралями».

Необходимо однозначно определиться и с ролью частного предпринимательства, и малого бизнеса в деле восстановления экономики России. Свою роль частный бизнес должен, безусловно, играть, но отнюдь не решающую, поскольку его поведение порой непредсказуемо и не нацелено на решение общегосударственных проблем – даже когда речь идет об авторитете России на международной арене. Роль российского частного предпринимательства в деле восстановления высокотехнологичного машиностроительного комплекса страны не выдерживает никакой критики, и в дальнейшем надеяться на эту структуру может лишь неисправимый оптимист.

Уповать на участие в подъеме экономики России зарубежного бизнеса также не следует, что продемонстрировали, в частности, в автомобилестроении зарубежные фирмы после введения антиросийских санкций, свертывая в России свое производство и увольняя персонал.

Вперед, в прошлое?

В среде ученых и специалистов явно нарастает интерес к определенной переоценке принципов планового управления советской экономикой. Так, профессор Института экономики

РАН М. Воейков отмечает: «Отказ от народнохозяйственного планирования привел к расчленению экономики, разрушению экономических связей, развалу народнохозяйственного комплекса... Без серьезного отношения к восстановлению народнохозяйственного планирования ... добиться перехода экономики страны на инновационный путь развития просто невозможно» [3, С. 19].

Аналогичной точки зрения придерживается Б. Спектор, председатель правления Ассоциации компрессорных заводов, не понаслышке знающий проблемы крупных промышленных предприятий: «Машиностроению нужен закон о промышленности, нужно восстановление планирования, нужен объединяющий центр, поскольку любая отрасль машиностроения находится в упадочническом состоянии» [4]. Е. М. Примаков как руководитель Центра ситуационного анализа РАН заявлял, что «прорыв может быть сделан только крупными компаниями, большинство из которых принадлежит государству или контролируется им» [4].

Большое значение здесь приобретает и восстановление единого экономического и информационного пространства в рамках бывшего СССР. Практика показала, что многие предприятия в бывших республиках либо прекратили свое функционирование, либо их производство весьма далеко от современного уровня технологии.

В аспекте последнего прав доктор экономических наук, генеральный директор государственной корпорации «Ростехнологии» С. Чемезов, отметивший, что «чрезвычайно важное значение для внедрения высоких технологий имеет масштаб экономики. Теоретически и эмпирически установлено, что ее оптимальное функционирование достигается тогда, когда в рамках единого экономического пространства проживает 300–350 млн чел. Таким образом, с точки зрения развития высоких технологий в РФ важен прогресс многоформатной и разноскоростной интеграции в рамках СНГ» [5].

Отметим, что ориентация на усиление централизации и плановых начал в управлении экономикой затрагивает и организационно-оперативную сущность управленческих процессов в отраслевом аспекте. Возрастающая сложность выпускаемой продукции, объективно обусловленная темпами НТП, ведет к интенсификации кооперационных связей между промышленными предприятиями, регламентируемых соответствующими договорными обязательствами. И если при отраслевом управлении разногласия при заключении договоров между предприятиями

по срокам, ценам и качественным параметрам поставок решались в вышестоящих органах соответствующих министерств, то в настоящее время здесь превалируют волонтаристские решения поставщика («Не хочешь брать на наших условиях – и не надо!»). И потребитель, находясь в экстремальной временной ситуации или из-за отсутствия других поставщиков, вынужден соглашаться, иногда даже закрывая глаза на качество продукции. А это порой приводит к крупным авариям.

Анализ функционирования организационных структур показывает: чем они сложнее, тем больше нуждаются в макроуровневой, в том числе и государственной централизации, определяющей основополагающие направления их внешних взаимосвязей.

Констатируя необходимость усиления роли государства в решении экономических проблем, следует еще раз вернуться к анализу этого процесса в советский период и признать, что без жесткой позиции государственных структур, предполагавшей безальтернативную обязательность решения поставленных проблем, они вряд ли были бы реализованы. Примеры – возведение значимых энергетических комплексов, создание крупного высокотехнологичного машиностроения во всем его многоотраслевом разнообразии, без которого говорить о России как о значимой промышленно развитой мировой державе просто несерьезно.

Здесь надо благодарить бывшую централизованную систему управления, выпестовавшую наш высокопрофессиональный научно-исследовательский и опытно-конструкторский персонал и создавшую мощнейшую оборонную промышленность, благодаря которым в настоящее время с нами еще вынуждено считаться далеко не дружественное зарубежье.

Но это отнюдь не значит, что так будет до бесконечности. Сегодня государство должно взять под свой непосредственный контроль решение главных проблем, связанных с восстановлением и дальнейшим развитием всех народнохозяйственных структур.

Вопрос о правомерности государственного контроля над деятельностью неподведомственных ему структур, находящихся в том числе и в частной собственности, следует проработать российским законодателям и дать государству законодательное право не только контролировать деятельность основополагающих отраслей экономики вне зависимости от формы собственности входящих в них предприятий, но и устанавливать им обязательные

к исполнению задания по выпуску продукции. Иначе все чаще будут возникать ситуации, подобные недавно озвученной главой Администрации президента С. Ивановым, когда гражданские авиастроители обещали выпустить в год более 80 самолетов, а выпустили два. И никто за это не ответил.

Здесь следует взять на вооружение и позитивные начала индустриализации страны в 1930-х годах, и опыт восстановления экономики страны в послевоенный период.

В аспекте восстановления и развития экономики России, и в первую очередь ее высокотехнологичных отраслей, заслуживают беспорного внимания организационные проблемы их функционирования, т. е. проблемы руководства – подчинения. Существующая при централизованной системе управления субординация не допускала наличия каких-либо организационных проблем данного плана, вне зависимости от их реальной сущности. Если, к примеру, предприятия, находящиеся в подчинении у разных министерств или разных главков одного и того же министерства, не приходили к согласию в конфликтных ситуациях, то это делали за них соответствующие вышестоящие органы, и их решения были окончательными.

В части оценки и использования советского опыта планового управления экономикой можно сослаться и на точку зрения японского бизнесмена Хероси Теравамы, который на советско-американском симпозиуме, проходившем в бывшей Высшей школе профсоюзного движения в 1991 г., сказал, что японцы использовали советский опыт планирования, приспособив его к японским условиям, и он у них заработал. А русские почему-то признали его негодным [6].

Не отказался, кстати, от государственного регулирования экономических процессов и Китай, превратив свою экономику во вторую по объемам производства в мире.

В принципиальном же подходе, с нашей точки зрения, плановые начала функционирования должны быть в основе деятельности любой организационной структуры, ориентированной, в первую очередь, на производство материальных ценностей, поскольку это дает возможность производить то, что нужно, в объеме «сколько нужно». Это исключает затраты природных ресурсов на изготовление ненужной продукции и минимизирует риск кризисов перепроизводства, которые становятся в настоящее

время все более частыми, порождая банкротство предприятий и обостряя связанные с этим социальные проблемы. Это один довод в защиту плановой системы функционирования экономики.

Но есть и другой, учитывающий особенности конкретной страны. Благополучие крупных развитых стран в оперативном, тактическом и стратегическом аспектах должно базироваться на крупном, многоотраслевом, высокотехнологичном в своей основе машиностроительном, материальном производстве, т. е. таком, какое и было создано в нашей стране.

А такое производство предлагает высокий уровень взаимосвязей и взаимозависимостей как между чисто производственными структурами в процессе их оперативной деятельности, так и между промышленными предприятиями, исследовательскими и опытно-конструкторскими организациями в ходе постановки на производство новых видов продукции. И здесь, как показывает практика, объективно возникает много различных технико-технологических и организационных проблем, в решение которых и вынуждены вмешиваться вышестоящие управленческие структуры, в том числе и отраслевые министерства.

При нынешнем состоянии экономики России в целом, и машиностроения в частности, количество и острота таких проблем будут нарастать, а решать их будет значительно сложнее.

Литература

1. Удалов Ф. Е. Рыночная экономика. А есть ли иная? // ЭКО. – 2011. – № 8. – С. 53–65.
2. Удалов Ф. Е., Воронов Н. А., Удалов О. Ф. Можно ли это назвать новым управленческим мышлением? // ЭКО. – 2002. – № 10. – С. 156–168.
3. Воейков М. Экономическая система и экономическая политика модернизации // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 12. – С. 8–19.
4. Коробицина О. Клизма экономике // Аргументы и факты. – 2014. – № 14. – С. 18.
5. Чemezov С. В. Государство и высокие технологии // Мировая экономика и международные отношения – 2013. – № 4. – С. 45.
6. URL: <http://www.pravda-tv.ru/2013/08/02/25617/yaponskij-milliarder-o-gosplane-sssr>.

Как добиться лекарственной независимости России?

А.И. БАЛАШОВ, доктор экономических наук, департамент финансов Санкт-Петербургской школы экономики и менеджмента НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург.
E-mail: aleksey.i.balashov@gmail.com

В статье рассматриваются целевые установки и промежуточные итоги реализации Стратегии «Фарма-2020», представляющей собой симбиоз импортозамещающих и модернизационных тенденций. На основе анализа влияния экономических шоков 2014 г. обосновывается вывод о невозможности продолжения прежней модели роста российской фармацевтической отрасли и необходимости модернизации стратегических приоритетов – ориентации на импортозамещение, субсидирование и ограничение конкуренции в сфере производства лекарственных средств.

Ключевые слова: фармацевтическая отрасль, санкции, стратегическое планирование, импортозамещение, субсидии

До 2008 г. российский фармацевтический рынок ежегодно рос почти на 15%, увеличившись по сравнению с 1999 г. в долларовом исчислении почти в пять раз [1]. При этом он на 75% состоял из импортных препаратов. Кризис 2008 г., приведший к резкому росту цен (к весне 2009 г. рублевые цены на лекарства в России выросли на 26% [2]) и неконтролируемому увеличению бюджетных расходов на финансирование программ лекарственного обеспечения льготных категорий населения и компенсацию инфляционного роста цен в социальном секторе, вызвал поворот российского правительства к стратегии импортозамещения.

Принятая в конце 2009 г. Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации до 2020 года («Фарма-2020») [3] определила в качестве основной проблемы российской фармацевтической промышленности угрозу потери лекарственной независимости страны по мере деградации научно-технических и производственно-технологических возможностей отрасли. Отметим огромный разрыв между тем модернизационным запалом, с которым ассоциировалось начало президентства Д. А. Медведева, и реальным положением дел в отрасли. Инновационное развитие фармацевтики, био- и нанотехнологий было провозглашено тогда в качестве приоритетов технологического

развития России. Между тем затухающие темпы роста отечественной экономики (2010 г. – 4,5%; 2011 г. – 4,3%; 2012 г. – 3,3%; 2013 г. – 1,3%, 2014 г. – 0,6% [4]) в период реализации Стратегии свидетельствовали о ее институциональных диспропорциях, которые до 2014 г. частично компенсировались рекордными мировыми ценами на нефть. Украинский кризис и санкционные ограничения, наложенные на российскую экономику в 2014 г., потребовали модернизации стратегических приоритетов развития фармацевтической отрасли.

Систему стратегического планирования ее развития представляют принятые в разные годы и не всегда согласованные между собой по методологии, целям и ресурсному обеспечению следующие документы:

- Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 г. № 1662-р [5];
- Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденная Указом Президента РФ от 12.05.2009 г. № 537 [6];
- Стратегия «Фарма-2020»;
- федеральные и региональные государственные целевые программы развития фармацевтической отрасли;
- стратегии развития региональных фармацевтических кластеров и корпоративные стратегии крупнейших фармацевтических производителей России.

Не углубляясь в анализ этих документов, отметим главное – отсутствие в них не только внутренне согласованной цели, но и противоречивость целеполагания – между декларируемым стремлением к обеспечению высокого качества жизни граждан (требующего, в том числе, эффективных и безопасных лекарственных препаратов, независимо от места их производства) и желанием сохранить и усилить государственный суверенитет (в части контроля за лекарственным обращением в стране), расширив в то же время налогооблагаемую базу локальных производителей лекарственных средств. Снять данное противоречие не смог и федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [7], объявленный методологической основой системы стратегического планирования в стране.

Стратегия «Фарма-2020»: цели и промежуточные итоги

Стратегия «Фарма-2020» выстроена инициировавшим ее ведомством – Министерством промышленности и торговли РФ (Минпромторгом РФ) – вокруг реализации трех основных тактических задач.

1. Гарантированное обеспечение на национальной территории полного цикла (от производства фармацевтической субстанции до готового лекарственного средства) 90% препаратов, обеспечивающих лекарственную безопасность страны. При этом «лекарственная безопасность» понимается как перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП), представляющих собой набор подлежащих государственному ценовому регулированию основных препаратов, используемых для оказания всех видов медицинской помощи. Даже если оставить за скобками качество Перечня ЖНВЛП (состав которого корректируется практически ежегодно), прозрачность процедуры отбора входящих в него препаратов, их эффективность и безопасность, которые вызывают многочисленные вопросы у экспертного сообщества, данная целевая установка Стратегии «Фарма-2020» никак не может быть признана стратегическим приоритетом. Достижение лекарственной самодостаточности (оборотной стороной которой всегда является ограничение потребительского выбора пациентов) имеет мало общего со стратегическим приоритетом социально-экономического развития современного государства, связанного с повышением качества и увеличением продолжительности жизни своих граждан.

2. Схожей по своей идеологии является задача достижения к 2020 г. 50%-й локализации в России препаратов, формирующих в стоимостном выражении национальный фармацевтический рынок. При этом, в отличие от предыдущей установки, где хотя бы на концептуальном уровне закладывается требование локализации в России полного производственного цикла выпускаемых препаратов, степень локализации здесь не определяется. В результате «отечественное лекарство» на практике означает всего лишь расфасовку на российской территории готовых лекарственных средств, произведенных за рубежом. Данная задача имеет мало общего как с обеспечением национальной лекарственной безопасности (локализованное производство

таких лекарств «завязано» на поставки субстанций из-за рубежа), так и с увеличением в структуре национальной экономики доли высокотехнологичного бизнеса (очевидно, что производство дженерических препаратов¹, лекарств «вчерашнего дня», для ограниченного по своим объемам российского фармацевтического рынка вряд ли стоит рассматривать как потенциальный драйвер российской экономики).

3. Иной по своей идеологии является задача создания к 2020 г. 217 инновационных отечественных лекарственных препаратов, обладающих экспортными перспективами, свидетельствующая о стремлении осуществить переход от дженериков к высокотехнологичному современному инновационному бизнесу. Проблема лишь в том, что создание инновационного препарата – это тактическая задача, средство, а вот его коммерциализация, вывод на рынок (тем более мировой), включение в российские и зарубежные стандарты лечения – это цель, для достижения которой необходимо проведение биохимических форсайт-исследований, фармакоэкономического и клинического анализа существующих на рынке препаратов и структуры заболеваний, чего пока не наблюдается. В итоге мы получаем «изобретения ради изобретения», инновации, на которые отсутствует рыночный спрос, внедряемые в принудительном порядке за счет бюджетных фондов.

Для реализации Стратегии «Фарма-2020» разработана федеральная целевая программа (ФЦП) «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и на дальнейшую перспективу» [8] (утверждена в 2011 г.). На нее планировалось выделить более 188 млрд руб., в том числе свыше 122,5 млрд руб. – из средств федерального бюджета. Утвержденная в 2014 г. государственная программа РФ «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013–2020 годы» [9] фактически интегрировала в себя ФЦП 2011 г.

¹ Дженерический препарат (дженерик) – аналог оригинального (инновационного) лекарственного препарата, вышедшего из-под патентной защиты, что допускает его копирование, то есть производство любым фармпроизводителем. По своей стоимости дженерик значительно дешевле оригинального препарата, что и определяет его популярность в страховых моделях медицины.

Промежуточные итоги реализации в 2009–2013 гг. Стратегии «Фарма-2020», рассмотренные нами ранее [10], свидетельствуют о том, что к настоящему времени первые две задачи Стратегии частично реализованы, при абсолютной неопределенности в части достижения последней.

Введение в России с 2014 г., после почти 15-летнего обсуждения, системы GMP² создало технологические условия для развития системы контрактного и лицензионного производства дженерических готовых лекарственных средств. По условиям контрактного производства российское предприятие покупает у иностранной фармацевтической компании сырье или полуфабрикат, производит из него лекарственное средство и передает для реализации зарубежному партнеру (чаще всего речь идет о локализации на российской территории лишь конечной технологической операции – вторичной упаковки ввезенных из-за рубежа лекарств, что до конца 2015 г. в соответствии с действующим законодательством является достаточным основанием для признания данного товара произведенным на территории РФ).

Контрактное производство со временем перетекает в более выгодное для локальных производителей лицензионное, когда российской компанией у иностранной фирмы покупается уже не только сырье, но и лицензия на маркетингование произведенных препаратов (обычно российская компания маркетингует произведенные препараты на локальном рынке, а иностранный партнер – на остальных).

Преференции локальным фармпроизводителям (15%-я премия к цене госконтракта при закупке отечественных лекарств для госнужд) активизировали процесс создания на российской территории собственных производственных площадок компаний «Большой фармы». Свои производства на территории России к 2014 г. открыли Abbott, Actavis, AstraZeneca, Berlin Chemie, Novo Nordisk, Sanofi-Aventis, Stada и другие компании. Однако

² Good Manufacturing Practice (GMP) – Надлежащая производственная практика – свод минимальных требований к организации производства лекарственных средств (от устройства помещений, уровня оборудования, качества воздуха и воды в цехах до квалификации персонала, униформы и гигиены работников), соблюдение которых фармацевтическим производителем гарантирует надежность процессов производства лекарственных препаратов, достоверность данных, формирующих регистрационное досье, и, как следствие, безопасность лекарственного препарата для пациента.

объем такого производства оказался ограничен исключительно масштабами внутреннего фармацевтического рынка РФ. Высокая (до девальвации конца 2014 г.) среди стран со сходным уровнем экономического развития стоимость рабочей силы в России, а также проблемы с признанием отечественных сертификатов GMP за рубежом³ делают малореальными экспортные перспективы производимых в России лекарственных препаратов даже на прострaнстве ЕАЭС. Тем не менее формально производство готовых лекарственных средств в России уже к 2015 г. приблизилось к заявленным в Стратегии «Фарма-2020» значениям (к середине 2015 г. доля российских препаратов в Перечне ЖНВЛП составляет уже 71,5%, а общая доля лекарств, производство которых локализовано в России, на внутреннем фармацевтическом рынке приближается к 30%).

В области развития инновационного сектора российской фармацевтики реализация Стратегии «Фарма-2020» свелась к концентрации государственных активов и бюджетных ресурсов вокруг создаваемых технологических платформ в сфере биотехнологий и life science, реформе РАН, которая должна была перезапустить процесс производства фундаментального научного знания в стране, а также к развитию институтов поддержки инноваций (Сколково, «Роснано» и др.), ориентированных на коммерциализацию имеющегося в стране научного задела, импорт высоких технологий в Россию и создание совместных предприятий с западными компаниями.

Примерами подобной политики являются совместные проекты Центра высоких технологий «ХимPar» с компаниями «Большой фармы» Roche, Pfizer, Aenus, Janssen, сотрудничество ОАО «Роснано» с американскими инновационными компаниями BIND Biosciences и Selecta Biosciences и др. Однако отсутствие до сих пор в стране валидируемых методик лабораторных (Good Laboratory Practice (GLP) – Надлежащая лабораторная практика) и клинических (Good Clinical Practice (GCP) – Надлежащая

³ Утвержденные приказом Минпромторга РФ от 14.06.2013 г. № 916 российские правила GMP не интегрированы в Схему Конвенции фармацевтических инспекций (PIC/S) и не гармонизированы с правилами обеспечения качества лекарственных средств в государствах-членах Таможенного союза России, Казахстана и Беларуси, поскольку имеют разную степень соответствия оригинальному тексту GMP ЕС.

клиническая практика) исследований лекарственных препаратов, а также традиционный для российской науки разрыв между разработкой научного продукта и его коммерциализацией, вытекающий из отсутствия в стране частного спроса на инновации в здравоохранении (существующая в России система здравоохранения по-прежнему во многом ориентирована на оплату из бюджетных фондов процесса, а не результата лечения), не позволили пока добиться ощутимого продвижения.

Таким образом, качество стратегического планирования развития российской фармацевтической отрасли определило промежуточные итоги реализации Стратегии «Фарма-2020».

Влияние экономических шоков 2014 г. на российскую фармацевтическую отрасль

В 2014 г. состояние российской экономики было весьма непростым. Начавшееся с конца 2012 г. падение темпов экономического роста усугубилось в 2014 г. снижением мировых цен на нефть почти вдвое, пиком выплат по внешним корпоративным займам и санкционными ограничениями в финансовой и технологической сферах. Результатом стала невозможность продолжения прежней модели роста фармацевтической отрасли.

Девальвация рубля (с 33,15 руб. за доллар США в начале января 2014 г. до 67,78 руб. в конце декабря) в какой-то степени повысила конкурентоспособность российской промышленности по издержкам. Но при этом снижение реальных доходов населения (по данным аналитиков Bank of America Merrill Lynch, уровень реальных зарплат в России с 2014 г. опустился по итогам первого полугодия 2015 г. с 839,7 до 565,4 долл.) [11] привело к торможению роста реальных объемов фармацевтического рынка.

Удешевление стоимости рабочей силы (по уровню средней заработной платы Россия выглядит теперь привлекательнее, чем Китай со средней заработной платой в 764,3 долл. или Мексика с 636,6 долл. [11]) пока не привело к массовому переносу иностранными инвесторами своих производств в Россию. Стоимость рабочей силы в современных условиях представляет собой лишь один из факторов, формирующих инвестиционную привлекательность национальной экономики, причем далеко не определяющий. Среди остальных факторов, препятствующих привлечению инвестиций в Россию, – международные санкции, затрудняющие ввоз

импортных компонентов и технологий, недостаток свободных производственных мощностей и квалифицированных кадров, набранные корпоративным сектором долги и трудности с их рефинансированием, наконец, общая неопределенность ситуации и недоверие бизнеса к власти.

Для обеспечения конкурентоспособности российской фармацевтической промышленности (при достаточно низком уровне реального курса рубля в будущем) потребуется существенный рост отраслевой производительности труда, достигаемый за счет технологического перевооружения предприятий, для чего необходимо повышение доступности капитала. Ключевая же ставка ЦБ РФ на фоне прогнозируемой годовой инфляции по итогам 2015 г. в 11,6–12,5% держится пока на малодоступном для промышленности уровне в 11%.

Девальвация национальной валюты сильно ударила также по локализации в стране дженерических производств иностранных компаний, загнав часть производителей, выпускавших подлежащие ценовому контролю препараты из Перечня ЖНВЛП, в тиски между утвержденным уровнем предельных цен на 2015 г. и резко возросшей за счет изменения курса валют себестоимостью производства.

Существенное сокращение доходов российского бюджета, вызванное падением цен на нефть, привело к общему секвестру расходов финансируемых правительством федеральных целевых программ. Постановлением Правительства РФ от 6 ноября 2014 г. от № 1165 финансирование ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации до 2020 года» было сокращено на 7,8% – до 172,986 млрд руб.

Таким образом, экономические шоки 2014 г. сделали невозможным продолжение прежней модели роста российской фармацевтической отрасли, основанной на превращении нефтегазовых доходов бюджета в потребительский спрос.

Модернизация приоритетов: «сборочное» импортозамещение, бюджетное субсидирование и ограничение конкуренции

В условиях сокращения доступности инвестиционных ресурсов российское правительство пошло на модернизацию порядка предоставления государственных субсидий, «привязав»

финансирование инвестиционного процесса к результату его коммерциализации. Принятый в конце 2014 г. федеральный закон «О промышленной политике» [12] внес существенные изменения в механизмы предоставления государственных субсидий локальным фармацевтическим производителям на осуществление продуктовых и технологических НИОКР. На получателя мер бюджетной поддержки теперь возлагается обязанность внедрить в течение трех лет созданные за счет бюджета разработки в производство, локализованное на территории страны, в противном случае фармпроизводитель обязан вернуть выделенные бюджетом на организацию НИОКР средства. Условия инвестирования фиксируются в специальных инвестиционных контрактах, порядок заключения которых прописан в постановлении Правительства РФ [13] на долгосрочный (до 10 лет) период. Заключившие специальный инвестиционный контракт инвесторы получают налоговые льготы и право быть единственным поставщиком своей продукции государству, при условии отсутствия на рынке аналогов.

Стремление противостоять западным санкциям привело к давно назревшей модернизации системы преференций «локальным» производителям при государственных закупках лекарственных средств в зависимости от стадии локализации препарата. Постановление Правительства РФ от 05.02.2015 г. № 102 «Об установлении ограничения допуска отдельных видов медицинских изделий, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [14], которое в профессиональном сообществе именуют «третий лишний», теоретически позволяет исключить зарубежную продукцию из госзакупок в ситуации, когда в них уже участвуют два или более российских производителя с аналогичными препаратами.

Панацеей для локальных фармпроизводителей данное постановление, скорее всего, не станет, поскольку возможность «заточить» конкурсную документацию под конкретного поставщика (в том числе иностранного производителя) в рамках существующего законодательства о госзакупках никуда не исчезла. Важнее другое: с 2016 г. расфасовка готовых лекарственных средств на российской территории уже не будет считаться достаточным основанием для признания препарата

локализованным, для этого от фармацевтического предприятия потребуется локализовать на российской территории всю совокупность стадий технологического процесса производства готовой лекарственной формы.

Минпромторгом РФ также был подготовлен к внесению в Госдуму законопроект о принудительном лицензировании лекарств, позволяющий российским фармкомпаниям воспроизводить препараты, находящиеся под патентной защитой, без согласия иностранного патентообладателя. В случае отказа иностранной компании-патентообладателя поставлять препарат в Россию по причине введения санкционных ограничений или установления, по мнению российского регулятора, необоснованно высокой цены на него, российские органы власти получают право принимать решение о копировании оригинальных лекарств на российской территории без согласия патентообладателя.

Для оказания государственной поддержки российским фармпроизводителям Минпромторгом РФ был подготовлен пакет «антикризисных» постановлений Правительства РФ [15, 16, 17], предусматривающих субсидирование из средств федерального бюджета инвестиционных расходов российских фармкомпаний на организацию производства готовых лекарственных средств и фармацевтических субстанций, субсидирование процентных ставок по кредитам, взятым на реализацию новых инвестиционных проектов и программу проектного финансирования развития фармпроизводства.

Постановлением [15] российским фармацевтическим производителям из бюджета будут субсидироваться затраты на реализацию проектов по организации выпуска готовых лекарственных средств и фармацевтических субстанций в размере до 50% от общей величины затрат, но не более 25 млн руб. на одно МНН⁴, полученное методом химического синтеза, и 50 млн руб. – на лекарство (фармацевтическую субстанцию), полученное методом биотехнологического синтеза. Максимальный размер такой субсидии на одну организацию – не более 100 млн руб.

⁴ Международное непатентованное наименование (МНН) – уникальное наименование действующего вещества лекарственного средства, рекомендованное Всемирной организацией здравоохранения.

Запланированный на 2015 г. объем финансирования данных субсидий из средств федерального бюджета составляет 891 млн руб.

В рамках постановлений [16] (субсидирование процентной ставки на реализацию новых инвестиционных проектов) и [17] (программа проектного финансирования) бюджетную поддержку уже к июлю 2015 г. получили 17 ведущих российских фармацевтических предприятий, представляющих собой как молодые инновационно активные предприятия (ООО «Генериум», ООО «Герофарм», ООО «Ниармедик Плюс», ОАО «Фармасинтез», ЗАО «Р-Фарм», ООО «НТФФ “Полисан”», ООО «Биокад», ЗАО «Ортат», ЗАО «Биннофарм», ОАО «Авва Рус», ОАО «НПК “Эском”», ООО «Озон»), так и сумевшие сохранить с советского периода свой потенциал старые предприятия (ОАО «Ирбитский химфармзавод», ОАО «Дальхимфарм», ОАО «Татхимфармпрепараты», ФГУП «Московский эндокринный завод», ОАО «Мосхимфармпрепараты им. Н. А. Семашко»).

Наконец, финалом разворота отраслевой политики в сторону ограничения рыночной конкуренции стали возобновившиеся к концу лета 2015 г. предложения о создании государственной компании – монополиста в сфере производства препаратов для лечения вирусных гепатитов, туберкулеза, ВИЧ, а также препаратов крови, закупаемых за счет средств федерального бюджета. Ею, скорее всего, станет структура госкорпорации «Ростех» – ОАО «Национальная иммунобиологическая компания» («Нацимбио»). Сейчас вокруг учрежденной в конце 2013 г. «Нацимбио», у которой пока нет своего производства, формируется кластер производителей вакцин, но процесс идет очень непросто. Для модернизации производственных фондов компании требуются серьезные капиталовложения, которые, с учетом оплаты долгов, оцениваются экспертами в 40 млрд руб. (только реконструкция основного производственного актива «Нацимбио» – НПО «Микроген» – требует около 17 млрд руб.) [18].

Низкую эффективность деятельности компании иллюстрирует тот факт, что в июле 2014 г. «Нацимбио» уже стала единственным поставщиком препаратов для Федеральной службы исполнения наказаний РФ на период 2014–2016 гг. на общую сумму 3,4 млрд руб. При этом, как установила проверка ФАС, поставленные компанией на безальтернативной основе лекарства для российской пенитенциарной системы оказались

для бюджета в два с лишним раза дороже, чем аналогичные препараты, поставленные при обычной процедуре закупок [18]. Очевидно, что создание на российском фармацевтическом рынке монопольного поставщика лекарственных средств в сфере госзакупок приведет только к увеличению бюджетных расходов и росту цен на лекарственные препараты, но никак не будет способствовать повышению инновационного уровня выпускаемой продукции и обеспечению высокого качества жизни российских граждан.

* * *

Проведенный в статье анализ результатов реализации Стратегии «Фарма-2020» позволяет сделать вывод о том, что неустойчивый симбиоз импортозамещающих и модернизационных целевых установок среди стратегических приоритетов развития российской фармацевтической промышленности в настоящее время под воздействием санкционных экономических шоков меняется в сторону создания законченного механизма «лекарственной суверенизации» страны. Его элементами выступают импортозамещение иностранных лекарственных препаратов в госзакупках продукцией локального производства, развитие механизмов бюджетного субсидирования российских фармацевтических предприятий, усиление влияния государственных компаний на рынке лекарственных средств.

При позитивной в целом оценке антикризисных действий отраслевого регулятора, который наконец-то перешел к формированию внятной промышленной повестки в российской фармацевтической отрасли, стоит, однако, предостеречь от излишнего увлечения импортозамещением и суверенизацией, выразив надежду, что стратегическим приоритетом социально-экономического развития современной России останется увеличение продолжительности и повышение качества жизни своих граждан.

Литература

1. *Ишмухаметов А. А.* Российский фармрынок: 10 лет истории и прогноз развития // Ремедиум. – 2006. – Авг. – С. 18–21.

2. *Балашов А. И.* Формирование механизма устойчивого развития фармацевтической отрасли: Монография. – СПб.: СПбГУЭФ, 2012. – С. 73.
3. Об утверждении Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года: приказ Минпромторга РФ от 23.10.2009 г. № 965 // Информационно-правовая система «Консультант Плюс».
4. Всемирный банк. Данные по темпам роста ВВП. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries>
5. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009 г.) // Собрание законодательства РФ от 24.11.2008 г. № 47. Ст. 5489.
6. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Указ Президента РФ от 12.05.2009 г. № 537 (ред. от 01.07.2014 г.) // Российская газета. – 2009. – 19 мая. – № 88.
7. О стратегическом планировании в Российской Федерации: федеральный закон от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ // Российская газета. – 2014. – 3 июля. – № 146.
8. О Федеральной целевой программе «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности РФ на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу: постановление Правительства РФ от 17.02.2011 г. № 91 (ред. 06.11.2014 г.) // Российская газета. – 2011. – 18 марта.
9. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2020 годы: постановление Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 305 // Собрание законодательства РФ от 05.05.2014 г. № 18 (ч. I). Ст. 2152.
10. *Балашов А. И.* «Лебедь, рак и щука»: еще раз о несогласованности промышленной политики в российской фармотрасли // ЭКО. – 2014. – № 11. – С. 89–104.
11. *Эппле Н.* Стабильно дешево // Ведомости. – 2015. – № 3911.
12. О промышленной политике в Российской Федерации: федеральный закон от 31.12.2014 г. № 488-ФЗ // Российская газета. – 2015. – 12 янв.
13. О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности: Постановление Правительства РФ от 16.07.2015 г. № 708 // Собрание законодательства РФ от 27.07.2015 г. № 30. Ст. 4578.
14. Об установлении ограничения допуска отдельных видов медицинских изделий, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд: постановление Правительства РФ

от 05.02.2015 г. № 102 (ред. от 02.06.2015 г.) // Собрание законодательства РФ от 09.02.2015 г. № 6. Ст. 979.

15. Об утверждении Правил предоставления в 2015 году субсидий из федерального бюджета организациям промышленности для возмещения части затрат, понесенных в 2015 г. на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях и государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», а также в международных финансовых организациях, созданных в соответствии с международными договорами, в которых участвует Российская Федерация, на пополнение оборотных средств и (или) на финансирование текущей производственной деятельности»: Постановление Правительства РФ от 12.03.2015 г. № 214 (ред. от 06.06.2015 г.) // Собрание законодательства РФ от 23.03.2015 г. № 12. Ст. 1752.

16. Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях в 2014–2016 годах на реализацию новых комплексных инвестиционных проектов по приоритетным направлениям гражданской промышленности в рамках подпрограммы «Обеспечение реализации Государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»»: Постановление Правительства РФ от 03.01.2014 г. № 3 (ред. от 02.04.2015 г.) // Собрание законодательства РФ от 20.01.2014 г. № 3. Ст. 272.

17. Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования: Постановление Правительства РФ от 11.10.2014 г. № 1044 (ред. от 21.02.2015 г.) // Собрание законодательства РФ от 20.10.2014 г. № 42. Ст. 5751.

18. Появление российских препаратов от гепатита не привело к снижению цен // *Vademecum: Деловой журнал об индустрии здравоохранения.* – 2015. – 28 июля. URL: <http://vademec.ru/news/detail67092.html>

Читатель и журнал

#2 **Кристина** 17.12.2014 17:44

– Просто смешно предполагать, что субъекты страны таких масштабов, как Россия, должны подчиняться одному единственному органу власти. Также глупо предполагать, что этот единый орган управления в состоянии контролировать деятельность субъекта, который находится на другом конце страны...

Берлинские принципы ранжирования российских университетов

С.С. ДОНЕЦКАЯ, доктор экономических наук, Новосибирский государственный университет. E-mail: dss@inbox.ru

В настоящее время в России ежегодно публикуются два национальных рейтинга университетов, методологии которых должны учитывать Берлинские принципы ранжирования вузов, принятые в 2006 г. международной экспертной группой по ранжированию (IREG). Однако в России существуют национальные особенности ранжирования университетов. В чем их содержание? Как учтены Берлинские принципы в отечественных рейтинговых методиках? Ответы на эти вопросы попытался дать автор статьи.

Ключевые слова: Берлинские принципы, рейтинг, университет

В настоящее время разработаны и успешно реализуются различные международные таблицы о рангах, в большинстве развитых стран созданы национальные рейтинги университетов. Россия не исключение – в стране ежегодно выпускаются две новые версии ранжирования ведущих российских вузов: Международной информационной группы «Интерфакс» (совместно с радиостанцией «Эхо Москвы») и рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»).

Рейтинги университетов позволяют оценить качество образования, стимулируют конкуренцию, помогают потребителям сделать выбор между университетами и программами обучения, дают обоснование для частного инвестирования и распределения государственного финансирования вузов, поэтому важно, чтобы организации, разрабатывающие рейтинги, отвечали за их качество. В этих целях в 2006 г. в Берлине международной экспертной группой по ранжированию (IREG) было подписано соглашение о принятии принципов качества и надлежащей практики ранжирования вузов – Берлинских принципов ранжирования высших учебных заведений. Цель – создание основной схемы разработки и распространения рейтингов, независимо от того, являются ли они национальными, региональными или глобальными, что в конечном счете должно привести к созданию системы непрерывного совершенствования методологии проведения ранжирования [1].

Российские национальные рейтинги «Интерфакса» и «Эксперт РА» существуют с 2009 г. и 2011 г., поэтому их методология должна соответствовать Берлинским принципам. Однако в современной России многие инициативы, в том числе и в образовательной сфере, не могут быть реализованы без надзора вышестоящих организаций, потому что они направлены на создание явных преимуществ для «избранных» университетов. В этой связи представляется интересным проанализировать, действительно ли отечественные рейтинговые агентства учли зарубежные принципы ранжирования вузов.

Международной экспертной группой IREG принципы ранжирования университетов разделены на четыре группы: 1) цели и задачи; 2) разработка индикаторов и их весов; 3) сбор и обработка данных; 4) презентация результатов. Проанализируем каждый принцип отдельно.

Цели и задачи ранжирования

1. *«Быть одним из ряда многообразных подходов к оценке затрат на высшее образование, процессов и результатов сферы высшего образования. Ранжирование дополняет работу, проводимую государством, аккредитационными органами и независимыми агентствами по оценке качества» [1].*

В современной России принята система оценки качества образования, основанная на приоритете государственных органов и структур, финансируемых правительством, и связанная с правительственным контролем, лицензированием, государственной аккредитацией, распределением финансовых ресурсов и оказанием государственного влияния на университеты. При этом самооценке деятельности вузов, общественной аккредитации, а также национальным рейтингам не придается особого значения, хотя многие рейтинговые показатели схожи с критериями государственной аккредитации! В результате создается впечатление, что отечественные рейтинги существуют сами по себе, возможно, только для того, чтобы убедить в их наличии мировую общественность.

2. *«Ясно представлять задачи и целевую аудиторию. Ранжирование должно осуществляться в строгом соответствии с задачами» [1].*

Анализ показывает, что каждый из зарубежных национальных рейтингов разработан под определенную целевую аудиторию и имеет четкие цели (табл. 1). Чаще всего он ориентирован

на абитуриентов, студентов и их родителей, чтобы помочь им выбрать вуз. Еще одной целевой аудиторией могут выступать органы власти, тогда цель рейтинга – выявить лучшие университеты. Что касается российских национальных рейтингов, то их составители, судя по информации, размещенной в открытом доступе, не ставили перед собой задачи определения целевых аудиторий. Поэтому и цели рейтингов весьма абстрактные: «оценка способности вузов обеспечить выпускникам высокое качество знаний, навыков и умений, исходя из условий для их получения и результатов применения [4]» или еще проще – «независимая оценка российских вузов [5]».

Таблица 1. Основные характеристики российских и некоторых зарубежных национальных рейтингов

| Составитель | Название | Страна | Цель | Кол-во показателей | Целевая аудитория |
|---|------------------------------------|----------------|--|--------------------|--|
| Рейтинги, предполагающие расчет итогового показателя | | | | | |
| Журнал US News&World Report | America's Best Colleges | США | Помочь абитуриентам и их родителям выбрать вуз | 15 | Абитуриенты, родители |
| Газета The Guardian | Guardian University Guide | Великобритания | Выявить предпочтения студентов | 8 | Студенты, абитуриенты, родители |
| Газета The Times | Good University Guide | Великобритания | Выявить предпочтения студентов с акцентом скорее на преподавание, чем на исследования | 9 | Студенты, абитуриенты, родители |
| Журнал Maclean's | Maclean's University Ranking | Канада | Выявить предпочтения студентов | 12 | Студенты, абитуриенты, родители |
| RESEARCH Infosource Inc. | Top 50 Research Universities | Канада | Выявить лучшие исследовательские университеты | 5 | Федеральные и муниципальные органы власти, инновационные предприятия |
| Рейтинговое агентство «Эксперт РА» | Рейтинг вузов России | Россия | Оценка способности вузов обеспечивать выпускникам высокое качество знаний, навыков и умений, исходя из условий для их получения и результатов применения | 45 | |
| Международная группа «Интерфакс» | Национальный рейтинг университетов | Россия | Независимая оценка российских вузов | 36 | |

Источник: [2–5].

3. *«Признавать разнообразие учебных заведений и принимать во внимание различие их миссий и задач»* [1].

Российские национальные рейтинги не ориентируются на данный принцип и по единой методике ранжируют любые университеты, которые заполняют анкеты. Так, например, в последнем рейтинге «Эксперт РА» из 100 вузов 66 – это классические университеты и технические вузы, остальные – экономические, гуманитарные, педагогические, медицинские и архитектурно-строительные. В рейтинге «Интерфакса», кроме названных групп университетов, участвуют и сельскохозяйственные вузы. Исключение из данного правила составляют только вузы творческой и спортивной направленности, а также вузы силовых структур, которые не допускаются к участию в рейтингах [4].

4. *«Обеспечить ясность спектра источников, которые предоставляют информацию для ранжирования, и индикаторов, полученных на основе каждого из ресурсов»* [1].

В методологиях российских рейтингов имеются сведения о спектре источников информации. В рейтинге «Эксперт РА» – это заполненные вузами анкеты, анкетирование студентов, выпускников, работодателей, представителей академического сообщества, а также наукометрические базы данных РИНЦ, Web of Science, Scopus [4]. В рейтинге «Интерфакса» – анкеты вузов, наукометрические базы данных, различные веб-сайты (университетов, Министерства образования и науки РФ и др.), а также собственные данные (не уточняется, какие) [5].

С индикаторами рейтингов не все так просто и ясно. Если показатели рейтинга «Эксперт РА» четко сформулированы, и вопроса относительно источников информации для их расчетов не возникает, то разработчики рейтинга «Интерфакса» не слишком беспокоились по этому поводу и допустили, во-первых, двусмысленные формулировки. Например, неясно, что авторы понимают под «участием вуза в программах развития технологического предпринимательства» или «участием вуза в разработке технологических платформ, в программах инновационного развития высокотехнологичных компаний». Это количество программ, в которых участвует вуз, объем финансирования данных программ со стороны вуза или что-то другое? И такие формулировки у половины показателей! Во-вторых,

для каждого показателя указаны два и более источника информации. Так, для расчета последнего из представленных выше показателей предполагается использовать четыре источника: данные вуза, компаний (не указано, каких), Министерства образования и науки РФ и СПАРК (расшифровки также нет) [5]. Естественно, простым пользователям невозможно отследить, что из такого многообразия исходных данных составители рейтинга сочтут нужным принять в расчете. Следовательно, появляется возможность манипулировать информацией в целях улучшения или, напротив, ухудшения рейтинговых позиций некоторых университетов.

5. *«Учитывать лингвистический, культурный, экономический и исторический контекст системы высшего образования, входящей ранжирование»* [1].

Российской национальной особенностью является приверженность к многокритериальной оценке высших учебных заведений (например, для проведения самообследования вузам нужно оценить более полусотни показателей). Именно поэтому российские рейтинги, по мнению их создателей, должны охватить разные стороны деятельности и включать как можно больше показателей (см. табл. 1), зачастую дублирующих друг друга. Например, в рейтинг «Интерфакса» включены показатели, основанные на использовании всех наукометрических баз данных (Scopus, Web of Science и РИНЦ), хотя информация в данных базах пересекается, и достаточно одной из них, чтобы получить четкий ответ о научной продуктивности преподавателей университета. Что и делается во всех зарубежных рейтингах.

Кроме того, под предлогом всесторонней оценки деятельности образовательного учреждения авторами рейтингов предложены показатели, которые затруднительно рассчитать для всех анализируемых университетов. Например, в рейтинге «Эксперт РА» – «количество студентов – победителей всероссийских олимпиад», «процент студентов, прошедших практику или стажировку за рубежом», а в рейтинге «Интерфакса» – «реализация вузом образовательных программ на иностранных языках», «реализуемые вузом образовательные программы (основного и дополнительного образования) в сфере предпринимательства» и др. [4, 5]. Использование данного подхода не позволяет всем университетам на равных участвовать в рейтинговой гонке

и создает возможность занимать наилучшие позиции «избранному» кругу вузов.

Еще одна особенность российской системы высшего образования – отсутствие четкого взгляда на понятие «качество образования», а, следовательно, на систему показателей, характеризующих это качество. Именно поэтому в рейтинге «Эксперт РА» упор делается на показатели ресурсного обеспечения образовательного процесса, уровень востребованности выпускников и качества научной деятельности, а «Интерфакс», кроме этого, включил в рейтинг модные и непонятно кем востребованные направления оценки – «бренд университета» и «социальная среда вуза».

Разработка индикаторов и их весов

6. *«Обеспечивать прозрачность используемой методологии составления рейтинга... Прозрачность должна охватывать как подсчет индикаторов, так и источники данных» [1].*

Прозрачность методологии расчетов российских рейтингов состоит только в описании процедур нормирования показателей (в процентах или в баллах от максимально возможного среди университетов) и агрегирования их в итоговую оценку. Именно эту часть методики ранжирования можно найти на соответствующих сайтах в Интернете [4, 5]. Что касается расчета конкретных показателей, то здесь не все так прозрачно и ясно. В рейтинге «Эксперт РА» используются 16 показателей, источником информации для которых являются опросы. Однако в методике проведения опросов не указано, как формируется выборка, есть ли какие-нибудь ограничения. Так, например, на сайте рейтингового агентства указано, что в 2015 г. в опросах участвовали 17,4 тыс. респондентов, но неизвестно, сколько опрошено студентов, преподавателей, выпускников, работодателей и представителей научных кругов, не указана структура респондентов по федеральным округам и т. п. [4]. В методике рейтинга «Интерфакса» нет даже намека на прозрачность из-за отсутствия ясности в источниках информации и четкого содержания используемых показателей, о чем уже было упомянуто выше.

7. *«Выбирать индикаторы соответственно их релевантности и валидности... Должно быть понятно, почему Вы включили именно эти показатели, и что они отображают» [1].*

Применительно к рейтингам релевантность характеризует соответствие показателей ожиданиям пользователей. Поскольку пользователи российских рейтингов не определены, то никто никаких результатов не ожидает, а значит, ни о каком принципе релевантности не может быть и речи.

Теперь о валидности, т. е. соответствии показателей целям и задачам. Цель рейтинга «Эксперт РА» – «оценка способности вузов обеспечить выпускникам высокое качество знаний, навыков и умений, исходя из условий для их получения и результатов применения [4]». В соответствии с целью индикаторы рейтинга должны оценивать ресурсы университетов и результаты обучения. Поэтому показатели разделены на группы: условия для получения качественного образования, уровень научно-исследовательской деятельности и уровень востребованности выпускников. Таким образом, принцип валидности реализуется. Цель рейтинга «Интерфакса» – «независимая оценка российских вузов [5]». Но поскольку задачи этой независимой оценки не определены, то неясно, что мотивировало организаторов рейтинга ранжировать вузы по шести группам показателей (образование, исследование, социализация, интернационализация, бренд вуза, инновации и предпринимательство). Итог – нет связи между показателями рейтинга и его целью, а значит, принцип валидности не выполняется.

8. *«Отдавать предпочтение по возможности показателям достигнутых результатов, а не исходным ресурсам» [1].*

В рейтинге «Эксперт РА» из 45 показателей 21 можно отнести к оценке достигнутых результатов [4]. Это, прежде всего, итоги опросов потребителей по поводу качества обучения и научного потенциала университета, а также показатели научной результативности профессорско-преподавательского состава. В рейтинге «Интерфакса» показателей, оценивающих достигнутые результаты, меньше: 10 из 36 [5]. Сразу следует пояснить, что показатели, характеризующие количество лабораторий, число базовых кафедр, инновационных предприятий или объемы финансирования, не относятся к результатам научной деятельности – это условия для ее развития. В научном мире результатами научной деятельности считаются научная публикация и ее востребованность среди ученых, т. е. уровень цитируемости.

Еще одна проблема российских национальных рейтингов – это «любовь» их создателей к так называемым «объемным» показателям, не приведенным к численности профессорско-преподавательского персонала или студентов, не отражающим структуру какого-нибудь явления (как принято во всех зарубежных рейтингах) и не являющимся результатом опроса респондентов. Это «объем финансирования», «количество работающих при вузе лабораторий», «число выпускников, занимающих руководящие должности в крупных компаниях», «спектр реализуемых образовательных программ» и т. п. В рейтинге «Эксперт РА» таких показателей 10 (из 45), а «Интерфакса» – 18 из 36. Включение в рейтинговую оценку «объемных» показателей нарушает принцип честного соперничества между вузами и позволяет крупным (с большим числом студентов), следовательно, получающим большее финансирование, а также старым университетам, имеющим устоявшийся имидж в обществе, и столичным вузам занимать лучшие места в рейтингах (табл. 2).

Таблица 2. Распределение университетов, представленных в рейтинге «Интерфакса» в 2015 г., по численности студентов

| Численность студентов, тыс. чел. | Число вузов, занявших места | | | | | Итого |
|-------------------------------------|-----------------------------|-------|--------|---------|---------|-------|
| | 1–10 | 11–50 | 51–100 | 101–150 | 151–209 | |
| Более 30 | 1 | 2 | 1 | – | – | 4 |
| 12–30 | 6 | 26 | 19 | 9 | 11 | 71 |
| 5–12 | 3 | 11 | 23 | 31 | 39 | 107 |
| До 5 | – | 1 | 5 | 9 | 8 | 23 |
| Всего | 10 | 40 | 48 | 49 | 58 | 205 |

Примечания: 1) источник информации о численности студентов – сайты вузов; на сайтах четырех университетов отсутствовала информация, поэтому в таблице представлено распределение 205 из 209 университетов; 2) распределение на группы проведено согласно классификации, используемой компанией Quacquarelli Symonds для характеристики университетов, участвующих в рейтинге QS World University Rankings [6].

9. «Четко определять методы оценки различных индикаторов и по возможности ограничить изменения в них» [1].

В доступных для пользователей описаниях методик расчета российских таблицей о рангах, в отличие от зарубежных рейтингов, нет даже упоминания о методах расчета индикаторов.

Возможно, это сделано ненамеренно. Но даже если это не так, отсутствие методик создает впечатление нечестного соперничества и лишний раз подчеркивает, что рейтинги российских вузов – это политические игры с заранее предсказуемым результатом.

Сбор и обработка данных

10. *«Обращать должное внимание на этические стандарты и рекомендации надлежащей практики, сформулированные в данных принципах. Чтобы рейтинги пользовались доверием, лица, ответственные за сбор и обработку данных, должны сохранять объективность и беспристрастность»* [1].

Процедура сбора информации российскими рейтинговыми агентствами состоит в том, что вузам раз в год рассылаются анкеты. Анкета «Эксперт РА» содержит около 60 вопросов; при ответах на них в большинстве случаев нужно указать только конкретные данные с редким требованием их пояснить. Анкета «Интерфакса» включает более 150 вопросов, на которые университеты должны дать развернутые ответы. Причем часть сведений предоставляется вузами «на всякий случай» и остается невостребованной. Например, отвечая на вопрос об участии представителей вуза в российских и международных конференциях, необходимо указать по каждой конференции ее наименование, статус, количество участников – всего, а также от данного вуза (можно только представить, какой объем информации нужно собрать университетам!), однако, как бы ни старались вузы, эти данные вообще не учитываются при расчете рейтинга! И это не единственный такой вопрос анкеты. Очевидно, что данная ситуация не может не вызвать недоверия вузов к процедуре сбора информации и результатам рейтинга.

11. *«Использовать по возможности проверенные и уточненные данные»* [1].

Как известно, точными считаются только те данные, которые взяты из первоисточников и не могут быть умышленно искажены, а также легко поддаются проверке. В случае российских рейтингов – это, прежде всего, информация, полученная из наукометрических баз данных РИНЦ, Web of Science, Scopus. Информацию, исходящую от вузов, всегда можно приукрасить. Что, очевидно, и делают некоторые российские университеты, желающие нечестным путем поднять уровень общественной

репутации или блеснуть своими «псевдодостижениями». При этом отсутствие контроля за собранной информацией создает дополнительные стимулы для реализации данной стратегии. Стоит заметить, что эти проблемы не новы для российских рейтингов и, скорее всего, являются национальной особенностью российского ранжирования университетов, о чем мы уже писали [7].

12. *«Использовать данные, собранные в соответствии с установленной процедурой, применимой к сбору информации в рамках научных исследований»* [1].

Это принцип репрезентативности данных, собранных в результате опросов. Его соблюдение касается в первую очередь рейтинга «Эксперт РА», предполагающего использование 16 показателей, полученных таким способом. Однако в этом есть справедливое сомнение. В аналитических пояснениях к рейтингу можно найти только общее количество опрошенных, нет данных о численности каждой группы респондентов (студентов, преподавателей, представителей академического сообщества и работодателей) и не прописаны правила формирования выборки. Очевидно, авторам рейтинга есть что скрывать. Замечание актуально после опубликования на сайте агентства «Эксперт РА» структуры выборки занятого населения по всему миру: «более 708 тыс. человек; из них 9217 работают в России, 40 тыс. – в Великобритании и 234 тыс. – в США» [8]. Как известно, объем выборки должен быть пропорционален численности занятого населения, а следовательно, число опрошенных в России должно быть как минимум в 10 раз больше. Еще один пример нарушения процедуры получения информации – использование данных, собранных только по 14 университетам, и распространение их на всю совокупность ведущих вузов, как было сделано при рейтинговании школ по качеству подготовки к поступлению в вузы России [9].

В рейтинге «Интерфакса» только два показателя рассчитываются по данным опросов. Тем не менее отсутствие в открытом доступе какой-либо информации о процедуре сбора данных позволяет справедливо задать вопрос: «А проводился ли опрос вообще?».

13. *«Применять меры по обеспечению качества к самим процессам ранжирования... Рейтинги должны стать обучающими*

системами, постоянно использующими опыт для разработки методологии» [1].

Как уже было сказано, методологии рейтингов не учитывают большинство требований ни к формированию перечня критериев, ни к сбору и обработке данных. А использование зарубежного опыта, очевидно, состоит только во включении в систему рейтинговых показателей всех применимых к российской практике критериев зарубежных рейтингов.

14. *«Применять организационные методы, повышающие достоверность ранжирования [1].*

К числу данных мер можно отнести привлечение к процессам разработки методологии и контроля собранной информации международных экспертов в области ранжирования университетов. Если судить по брошюрам, выпускаемым составителями российских рейтингов, то такими консультантами являются: для «Интерфакса» – компания Quaquarelli Symonds (QS), а для «Эксперт РА» – международная экспертная группа по ранжированию (IREG). Однако на сайтах «Интерфакса» и «Эксперт РА» подтверждающая привлечение зарубежных экспертов информация не размещена.

Презентация результатов ранжирования

15. *«Обеспечить потребителей ясным пониманием всех факторов, задействованных при составлении рейтинга, и предложить им выбор формы презентации результатов рейтингов» [1].*

Результаты российских национальных рейтингов ежегодно размещаются на сайтах Международной информационной группы «Интерфакс» и рейтингового агентства «Эксперт РА». Результаты представлены в виде таблиц, которые строятся отдельно по интегральной оценке и по каждой группе показателей (напомним, рейтинг «Эксперт РА» рассчитывается по трем группам показателей, «Интерфакса» – по шести) [4, 5]. В то же время ранжирования вузов по каждому анализируемому показателю не происходит. Минусом также является отсутствие на сайтах рейтинговых агентств профилей университетов (за рубежом это – распространенная практика). В результате пользователи не могут получить четкого представления о том, как формируется рейтинг конкретного университета, что вызывает

справедливое сомнение относительно честности национальных рейтинговых классификаций.

16. *«Результаты ранжирования должны быть составлены и опубликованы таким образом, чтобы исключить или минимизировать ошибки в представляемых данных, а также обеспечить возможность исправления допущенных ошибок»* [1].

За время составления российских национальных рейтингов (с 2009 г.) не было случая исправления ранее опубликованных результатов. Следовательно, можно утверждать, что это – один из немногих реализованных Берлинских принципов.

Выводы

Таким образом, ни рейтинговое агентство «Эксперт РА», ни Международная информационная группа «Интерфакс» не учли большей части Берлинских принципов ранжирования университетов, разработанные ими методологии основаны на нескольких сугубо российских принципах. Главный из них – отсутствие целевой аудиторией. Отечественные рейтинги являются лишь модным приложением к существующей системе высшего образования и не востребованы ни надзорными государственными структурами, ни общественными организациями. Парадокс заключается в том, что, несмотря на это, ведущие российские вузы ведут жесткую борьбу за лучшие места в этих рейтингах.

В противовес зарубежным, в российских национальных рейтингах использован принцип многокритериальной оценки, основанной на огромном количестве «объемных» показателей («Интерфакс») и результатах опросов различных групп потребителей образовательных услуг («Эксперт РА»), а также целом перечне неинформативных критериев (оба рейтинга). Еще одна особенность отечественных рейтингов – непрозрачность используемых методологий, что проявляется, прежде всего, во множественности источников информации для расчета конкретного показателя («Интерфакс») и отсутствии открытости в вопросах формирования выборочной совокупности респондентов («Эксперт РА»). Все это создает условия для нечестного соперничества университетов и лишней раз подчеркивает, что российские национальные рейтинги являются, прежде всего,

политическими инструментами, позволяющими «выбранным» лидерам российского высшего образования занимать в них лучшие места. Что особенно актуально для «лидеров», которым не удастся получить желаемый ранг в международных табелях о рангах.

Литература

1. Берлинские принципы ранжирования высших учебных заведений. URL: http://ireg-observatory.org/index.php?option=com_content&task=view&id=59&Itemid=60 (дата обращения: 08.08.2015).
2. *Осипов Г. В., Климовицкий С. В.* Индикаторы образования // Измерение рейтингов университетов: международный и российский опыт. Вып. 2 / Под ред. Г. В. Осипова и А. Л. Арефьева / Министерство образования и науки Российской Федерации. – М.: Центр социологических исследований, 2014. – 588 с.
3. Зарубежный опыт составления рейтингов: ссылки ресурсов. URL: <http://www.univer-rating.ru/txt.asp?rbr=48> (дата обращения: 08.08.2015).
4. Рейтинги вузов России. «Эксперт РА». URL: http://www.raexpert.ru/rankings/vuz/vuz_2015#method (дата обращения: 08.08.2015).
5. Национальный рейтинг университетов «Интерфакс». URL: <http://www.univer-rating.ru/txt.asp?rbr=30> (дата обращения: 08.08.2015).
6. QS World University Rankings // URL: <http://www.topuniversities.com> (дата обращения: 08.08.2015).
7. *Донецкая С. С.* Российский подход к ранжированию ведущих университетов мира // ЭКО. – 2009. – № 8. – С. 137–150.
8. *Гришаков Д.* Вождь лилипутов. URL: http://www.raexpert.ru/press/articles/vozhd_liliputov (дата обращения: 11.06.2015).
9. Рейтинг школ 2015. URL: <http://www.raexpert.ru/rankings/school/2015/#method> (дата обращения: 06.10.2015).

Читатель и журнал

0 #1 **Екатерина Ворошилова** 14.12.2015 02:03

– Никакое развитие и закрепление позиций России невозможно без инициативы и желания всего народа. Люди должны верить, воспитывать в себе культуру и дисциплину, они должны хотеть изменить свою жизнь, хотеть строить «гражданское общество, основанное на согласии и солидарном понимании стоящих перед страной задач», ведь, как гласит известное высказывание «Если хочешь изменить мир, начни с себя».

Болонская система высшего образования в России: мифы и реальность

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

В статье анализируется справедливость устойчивых утверждений о последствиях ратификации Болонской декларации в России, которые на поверку оказались мифами, показаны реальное положение в данной области и пути реформирования отечественной системы высшего образования в рамках следования Болонскому процессу.

Ключевые слова: Болонская декларация, Болонский процесс, реформы высшего образования

Россия присоединилась к широко известной в университетской среде Болонской системе в ноябре 2003 г. Это вызвало жаркие споры, непонимание и внутреннее сопротивление ряда преподавателей [1, 2]; другие, напротив, последовательно поддерживали принятое решение [3, 4]. Более 12 лет, прошедших с этого момента, позволяют менее эмоционально подойти к оценке этой новации, до сих пор окруженной мифами и полуправдой.

Миф 1: Болонская декларация подписана в период расцвета европейских университетов в средние века.

Реальность: возникшая в конце XX в. Болонская система – закономерный результат экономико-политической интеграции европейских стран.

Болонская декларация была подписана относительно недавно – 19 июня 1999 г. Это было связано отнюдь не с возрастающим научным влиянием европейских университетов, а с технической необходимостью унификации систем образования стран в связи с существенным прогрессом в организации Европейского союза. Название декларации – «Зона европейского высшего образования», взятое из Сорбонской декларации (подписана 25 мая 1998 г.), полностью отражает её суть: создание указанной зоны является «ключевым путем развития мобильности граждан с возможностью их трудоустройства для общего развития континента» [5].

Без сомнения, тесная экономико-политическая интеграция в Европе невозможна без «принятия системы легко понимаемых и сопоставимых степеней» [5]. В связи с этим активизация дипломатических усилий в данном направлении произошла на завершающем этапе создания Евросоюза.

Миф 2: реформирование системы отечественного высшего образования невозможно без присоединения к Болонскому процессу.

Реальность: аналогичные новации могли осуществляться и без ратификации Болонской декларации.

В коротком тексте Болонской декларации указаны лишь общие принципы «продвижения европейской системы высшего образования по всему миру» [5]:

1) формирование двухступенчатой системы высшего образования; длительность освоения первой части – не менее трех лет;

2) упорядочивание названий присваиваемых степеней (например, во Франции вместо степени бакалавра присуждали степень лиценциата), введение международного приложения к диплому (Diploma Supplement);

3) введение системы кредитов (зачетных единиц¹) для учета трудоемкости освоения отдельных дисциплин; цель – облегчение перевода студентов в другие университеты при определении уровня их подготовки;

4) содействие академической мобильности студентов и преподавателей, а также ряд других мер.

Все указанное, за исключением первого пункта, способствует повышению качества высшего образования в любой стране. Внедрение этих принципов в России возможно было и без ратификации Болонской декларации, так как последнее повлекло болезненный отказ от «советской» пятилетней схемы высшего образования². Происшедшая ратификация имела и некоторый положительный имиджевый эффект. Однако он быстро угас, поскольку, помимо формального «разъединения» специалитета на две части (бакалавриат и магистратуру), по сути, ничего

¹ В России это 36 академических часов (27 астрономических часов), отводимых на лекции, семинары, самоподготовку и т. д.

² В отдельных случаях, например в медицине, – более длительного (6 лет и ординатура / интернатура).

больше не произошло; ни о каком легком переводе российских студентов в другие вузы мечтать не приходилось.

Миф 3: «доставшаяся в наследство» советская система высшего образования фундаментальна, и болонские новации ей не нужны.

Реальность: современная российская система высшего образования нуждается в серьезных преобразованиях, в том числе на основе Болонской системы.

Необходимость реформирования современной отечественной системы высшего образования не вызывает сомнений [6, 7]. Об этом свидетельствуют и устойчивое субъективное, т. е. никем не доказанное³, убеждение о тотально низком уровне знаний у современных выпускников российских университетов, и куда более весомые результаты государственного мониторинга эффективности вузов (табл. 1).

Таблица 1. Некоторые сведения о результатах мониторинга эффективности вузов России в 2014 г.

| Результат мониторинга | Всего | Головной | Филиал |
|---|---------|----------|--------|
| Выполнено <4 показателей | 162* | 27 | 135 |
| | 40** | 32 | 8 |
| Выполнено ≥4 показателей | 843* | 487 | 356 |
| | 208** | 137 | 71 |
| Прочие (реорганизация, дополн. проверки и т.д.) | 311* | 18 | 293 |
| | 568** | 199 | 369 |
| <i>Справочно:</i> | | | |
| Доля проблемных учреждений, % | 35,94* | 8,46 | 54,59 |
| | 74,51** | 62,77 | 84,15 |

Источник: Минобрнауки [9], расчеты автора.

Примечание: * – государственный; ** – негосударственный.

Как видно из таблицы 1, более трети государственных вузов и их филиалов – проблемные; аналогичный показатель среди частных заведений катастрофичен – три четверти. Конечно, вопрос объективности критериев, применяемых Минобрнауки

³ Яркие видеосюжеты о малограмотных выпускниках, не знающих о том, что Эрих Мария Ремарк – мужчина, что Лермонтов стрелялся с Мартыновым, а Волга впадает в Каспийское море и т. д., отнюдь ничего не доказывают. Их назначение – создать нужный эмоциональный фон. С таким же успехом на основании программы «Умники и умницы» можно сделать противоположные выводы. Причины неверных умозаключений – нерепрезентативные выборки испытуемых [8].

дискуссионен, впрочем, как и любая рейтинговая методика. Однако и в международных рейтингах российские вузы не занимают лидирующих позиций⁴. Это не катастрофично, важнее другое – явно значительный масштаб проблем, требующих немедленных и, вероятнее всего, болезненных решений.

Миф 4: студенты и преподаватели отечественных вузов обладают академической мобильностью.

Реальность: отсутствие академической мобильности определено объективными условиями.

В Европе вопрос потенциальной академической мобильности решается легче: как правило, обычным является знание не менее трех языков (английского, французского, немецкого). Несмотря на устойчивое убеждение о том, что отечественное образование – одно из лучших в мире, знания российских школьников в области иностранных языков обычно скромны: английский или немецкий, реже – французский, и то без должной практики. Причины – отнюдь не в превосходстве зарубежных тинейджеров над нашими – указанные языки входят в одну германскую группу, что значительно облегчает их усвоение⁵. Кроме того, получение практических языковых навыков зарубежными школьниками максимально упрощено, так как страны – близкие соседи, стоимость проживания в них примерно одинакова. Исходя из этого, большинству отечественных студентов академическая мобильность и возможность обучения в европейских университетах объективно не нужны – отсутствуют и высокий уровень владения языком для понимания зарубежных профессоров, и средства для осуществления дальних вояжей, особенно в условиях резкой девальвации рубля.

К сожалению, то же можно сказать и в отношении существенной части (если не большинства) преподавателей вузов. Свободное владение ими английским (не говоря уже о других языках) не было востребовано, особенно в недавнем прошлом, когда заработная плата была на совсем низком уровне.

⁴ Этот вопрос не менее дискуссионен, однако факт есть факт: лучший результат у МГУ – 108-е место.

⁵ Аналогично, белорусский или украинский языки, входящие в славянскую группу, россиянам выучить проще, чем английский или французский. Это хорошо видно в приграничных районах.

Внутрироссийская академическая мобильность (в ведущие национальные исследовательские университеты) ограничена отсутствием общежитий (табл. 2).

Таблица 2. **Некоторые сведения об обеспеченности студентов вузов общежитиями в 2009-2011 гг.**

| Показатель | | 2009 | 2010 | 2011 |
|--|--------------------|-------|-------|---------|
| Общее число студентов (на 1 сентября), тыс. чел. | | 3 457 | 3 280 | 3 073 |
| Студенты, нуждающиеся в общежитии (на конец года), тыс. чел. | | 947,8 | 932,8 | 1 040,3 |
| Из них проживают в общежитии | тыс. чел. | 813,2 | 808,7 | 829,1 |
| | % | 85,8 | 86,7 | 79,7 |
| Жилая площадь на 1 студента, м ² | | 7,7 | 7,8 | 7,7 |
| <i>Справочно:</i> | | | | |
| Жилая площадь на 1 студента (негосударственные вузы), м ² | | 8,1 | 9,4 | 11,6 |
| Нуждающиеся и не обеспеченные общежитием | тыс. чел. | 134,6 | 124,1 | 211,2 |
| | млн м ² | 1,04 | 0,97 | 1,63 |
| | % от общего числа | 3,89 | 3,78 | 6,87 |

Источник: [10, табл. 4.32, 6.52], расчеты автора.

Примечание: сведения за более поздние периоды отсутствуют.

Как видно из таблицы 2, более 210 тыс. студентов (7%) не имеют возможности получить недорогие места для проживания; величина недостающего фонда сопоставима с годовым объемом нового жилищного строительства в г. Новосибирске (1,46 млн м² в 2014 г. [11]). Даже не принимая во внимание очень малую площадь, приходящуюся на одного студента (≥ 8 м², на которых нужно уместить кровать, стол и шкаф!), стоит подчеркнуть, что качество ремонта, санитарное состояние университетских общежитий не всегда соответствуют нормам [12].

Все это существенно ограничивает потенциальные возможности внутрироссийской академической мобильности как студентов, так и преподавателей. Основные причины: для первых – отсутствие законодательной базы по перезачету дисциплин, изученных в других вузах, несмотря на введение зачетных единиц; для вторых – материальные факторы.

Миф 5: присоединение к Болонской системе приведет к признанию российских дипломов за рубежом.

Реальность: никакие «международные приложения» к отечественным документам о высшем образовании не заменят

необходимость процедуры их признания в конкретных зарубежных странах.

В Болонской декларации нет ни слова о признании зарубежных дипломов. Этот вопрос регулируется Лиссабонской конвенцией «О признании квалификаций, относящихся к высшему образованию в Европейском регионе» от 11 апреля 1997 г. Нередко ее включают в Болонский процесс, но число стран, ратифицировавших Болонскую декларацию, меньше, чем Лиссабонскую конвенцию.

Согласно ст. VI.1 Лиссабонской конвенции, «каждая Сторона признает квалификации высшего образования, выданные в другой Стороне, кроме тех случаев, когда могут быть обоснованно представлены существенные различия между квалификациями».

Казалось бы, все предельно просто! Однако на практике документы об образовании необходимо предоставлять в специально созданные национальные информационные центры, которые обеспечивают консультационную поддержку и/или через уполномоченные организации осуществляют процедуру признания дипломов. В России это — ФГБУ «Главэкспертцентр [13], в Индии — Ассоциация индийских университетов, во Франции — Международный центр по образованию. Стоит отметить, что, например в Великобритании, решение Национального информационного центра «носит рекомендательный характер; образовательные учреждения, профессиональные ассоциации и работодатели самостоятельно принимают решение о приеме обладателей иностранных документов об образовании и квалификации на работу или обучение» [14]. В США процедура законодательно не урегулирована; признание осуществляется образовательными учреждениями, профессиональными ассоциациями и др. [14].

Таким образом, никакие Diploma Supplement (приложения к диплому) по форме ЮНЕСКО в рамках Болонской системы не являются основанием для признания отечественных дипломов за рубежом.

Миф 6: Болонская декларация устанавливает большую длительность обучения, чем было принято в России.

Реальность: Болонская декларация устанавливает минимальную продолжительность обучения в бакалавриате, в магистратуре – не регулирует.

В России традиционно было принято пятилетнее обучение в вузах. Болонская декларация устанавливает минимальный период обучения для получения степени бакалавра в три года. Так, например, в Оксфордском университете длительность обучения действительно составляет всего три года [15]; для получения магистерской степени требуется лишь один год. Фактически общий срок получения «полного» высшего образования соответствует «бакалаврскому уровню» в России. В других университетах, например в Кембриджском, для получения бакалаврской степени требуется 3–4 года, а магистратура по отдельным направлениям длится до двух лет. Традиционно по ряду медицинских направлений срок обучения больше – 5–6 лет.

Миф 7: введение Болонской системы повлечет выпуск недоученных специалистов в России.

Реальность: советский опыт говорит о достаточности четырехлетнего периода получения высшего образования для ряда направлений.

Устойчивое мнение о том, что с переходом на четырехлетнее обучение студенты-бакалавры не имеют возможности прослушать полный курс лекций для специалистов, не совсем верно.

Во-первых, временная разница не столь существенна и составляет всего один семестр, а не два, как это кажется на первый взгляд. Бакалавры на 4-м курсе, так же как и специалисты, занимаются два семестра (второй – укороченный на два месяца, требуемые для написания выпускной работы). Специалисты учились еще один полноценный семестр на 5-м курсе, а оставшиеся полгода неспешно проходили практику и писали дипломные работы.

Во-вторых, в советском прошлом подготовка по всем экономическим специальностям в институтах народного хозяйства (в том числе и новосибирском) осуществлялась за четыре (!) года за счет сбалансированной программы подготовки, исключавшей дублирование дисциплин, «лишние» предметы и т. д. Хотя и в ней были и «История КПСС», и «Марксистско-ленинская этика и эстетика», и «Научный коммунизм» и др. Возможно, для ряда направлений подготовки (в первую очередь, медицинского) четырех лет недостаточно, однако, напомним, в Оксфорде это успевают сделать за три года (правда, будущие медики учатся

дольше – шесть лет). Есть ли сомнения в квалификации выпускников-бакалавров этого заведения?

Миф 8: вновь введенный институт магистратуры повышает степень подготовки студентов по отношению к «советскому» специалитету.

Реальность: в ряде случаев по объективным причинам уровень подготовки магистров ниже, чем специалистов и даже бакалавров.

Первый срез проблемы. Институт магистратуры как элемент системы высшего образования в рамках Болонского процесса позволяет получить разнообразную квалификацию. Например, после получения диплома бакалавра в области авиастроения можно поступить в магистратуру по экономике или юриспруденции (или наоборот)⁶. Теоретически у всех бакалавров должны сохраниться знания по общеобразовательным предметам – истории, высшей математике и др. Но узкоспециализированной базы, теоретического фундамента у «непрофильных» магистрантов, к сожалению, обычно нет⁷.

Согласно п. 6 ст. 69 закона «Об образовании в РФ», «прием на обучение по программам магистратуры <...> осуществляется по результатам вступительных испытаний, проводимых образовательной организацией самостоятельно». Легкость поступления на коммерческий набор в магистратуру многих вузов де-факто искажает смысл Болонской декларации. Это позволяет использовать «непрофильным» бакалаврам магистратуру как простой способ получения «нужного» высшего образования за короткий срок (два года).

Второй срез проблемы (здесь и далее – на примере высшего экономического образования). Объем учебных занятий в магистратуре существенно ниже, чем в бакалавриате; занятия обычно проводятся по вечерам и интенсивно в субботу (чтобы магистранты могли совмещать работу с учебой). Стоит напомнить, что с введением 11-летнего школьного образования

⁶ Согласно п. 3 ст. 69 закона № 273-ФЗ «Об образовании в РФ» от 29 дек. 2012 г., «к освоению программ магистратуры допускаются лица, имеющие высшее образование любого уровня».

⁷ Например, автор с трудом представляет свое обучение в магистратуре НГУ по направлению «Механика и математическое моделирование» или «Физика».

магистранты – далеко не дети, им уже по 22–25 лет. Рабочий день заканчивается в 18-00, поэтому на первую пару (в 16-50) они обычно не успевают (можно, конечно, начинать обучение с 18-30, но тогда занятия будут заканчиваться слишком поздно – в 21-30). Кроме того, общая усталость студентов и отсутствие свободного времени объективно затрудняют усвоение предметов и самоподготовку.

Третий срез проблемы. Несмотря на то, что формально магистрантов готовят в том числе к научно-педагогической деятельности, большинство выпускников этим заниматься не будет. В таком случае зачем изучать большое число философских и «околофилософских» дисциплин?

Миф 9: в рамках Болонской декларации невозможно реформировать систему высшего образования; необходим возврат к «советской» системе.

Реальность: **Болонская система определяет «большое разнообразие систем образования в европейском регионе <...>, которое требует всемерного уважения»⁸, т. е. ничто не мешает модернизации системы высшего образования в России.**

Проблема не в присоединении России к Болонской системе, а в том, как правильно «настроить» учебный процесс в новых условиях. Современное положение многие справедливо критикуют, однако оно отнюдь не беспросветно, в связи с чем автор видит несколько основных шагов для его улучшения.

Шаг 1: активное внедрение сокращенного прикладного бакалавриата как замены программам существенной части средних специальных учебных заведений. Насколько востребовано высшее образование в России? Из обучающихся в общеобразовательных школах 86% лиц в возрасте 15 лет и старше планируют продолжить обучение, из них 77,3% – в вузах [10, табл. 1.10 и 1.12]. Их намерения в большинстве случаев реализуются на практике: в 2005 г. таких было 45,6%, в 2006 г. – 51,2%, в 2011 г. – 61,7% [10, табл. 1.7].

Молодые люди очень хотят иметь высшее образование – это факт, который, как говорил булгаковский Воланд, самая упрямая в мире вещь. Почему не дать им такой возможности? Кроме

⁸ Цит. по Лиссабонской конвенции от 11 апр. 1997 г.

имиджевых соображений, такое желание молодежи продиктовано и объективными причинами – меньшей безработицей и более высокой оплатой труда специалистов с высшим образованием (рис. 1).

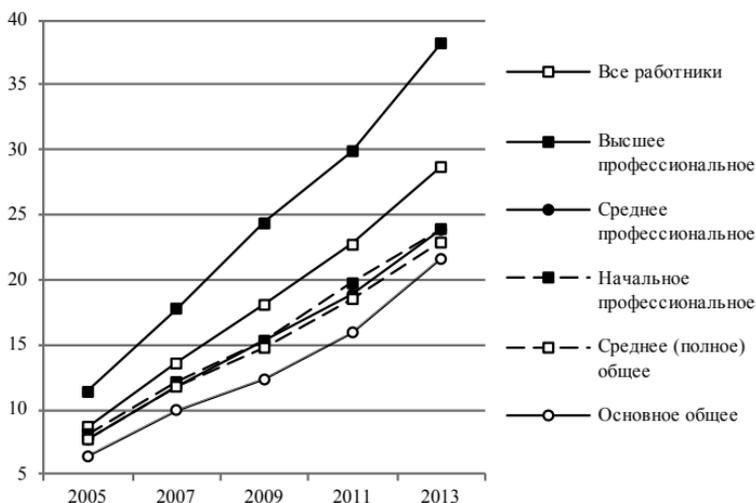


Рис. 1. Средняя начисленная заработная плата работников по уровню образования, 2005–2013 гг., тыс. руб.

Источник: Росстат [16].

С учетом минимально возможного срока обучения в три года необходимо сократить изучение общеуниверситетских дисциплин (например, до 1–2 семестров), уделив максимум времени (2–2,5 года) практическим профессиям. С учетом обязательного усвоения полной 11-летней школьной программы, получения достаточно широкого спектра знаний, в том числе в «общекультурной» области, и профессиональных навыков, знакомства с предметами высшей школы в результате должен сформироваться квалифицированный мастер-специалист – бакалавр с прикладными знаниями.

Шаг 2: переработка и интенсификация программ «классического» бакалавриата («пятилетку – в четыре года»). Необходимо провести общественно-научную экспертизу действующих программ обучения, исключив из них те дисциплины,

без которых качество подготовки вряд ли пострадает⁹. Указанные действия нужно осуществлять вместе с профильными организациями. Например, рабочие программы подготовки экономистов в области банковского дела, рынка ценных бумаг, страхования необходимо согласовывать с Банком России, Росгосстрахом, Сбербанком или другими крупными работодателями.

Шаг 3: усиленное изучение студентами иностранных языков. Необходимо сделать языковые курсы «сквозными», т. е. подлежащими изучению в каждом семестре обучения в «классическом» бакалавриате, чтобы часть дисциплин старших курсов можно было осваивать на иностранном языке. Примером подобных новаций является Высшая школа экономики: в бакалавриате по направлению «Экономика» предлагается 22 (!) предмета на английском языке [17] – от «Международной торговли» до «Теории вероятностей и статистики». Положителен пример Новосибирского государственного университета – открытие англоязычной экономической магистратуры Quantitative Economics совместно с университетом «Париж I – Пантеон Сорбонна».

Шаг 4: иностранные языки – для преподавателей, обязательное чтение 20–30% курсов в «классическом» бакалавриате на иностранных языках. Большинство преподавателей вузов (особенно нестоличных) не владеют иностранными языками на уровне, достаточном для чтения лекций и ведения семинаров по своим предметам. Где взять других? Из ниоткуда – не получится; приглашение зарубежных специалистов – очень дорого. Нужно набирать наиболее целеустремленных, перспективных доцентов и профессоров в группы интенсивного изучения иностранных языков (на 1–2 года). Причем у людей должна быть ясная финансовая мотивация – грошовые прибавки в далеком будущем вряд ли кого-то заинтересуют.

Шаг 5: интенсификация обучения в магистратуре и повышение требовательности к научно-исследовательской компоненте. Необходимо сократить срок обучения в магистратуре

⁹ К их числу автор отнес бы дисциплины, преподаваемые в одном из ведущих столичных университетов – «Основы социального государства», «Модель человека в экономической науке» и ряд других. Кроме того, нередко схожая информация содержится в разных дисциплинах, например, «Стратегический финансовый менеджмент», «Финансовый менеджмент» и т. п. Нельзя допускать чтение одного и того же материала, которое искусственно «раздувает» программу.

до 1–1,5 лет за счет уточнения рабочих учебных планов для абитуриентов с профильным образованием (напомним, в магистратуре Оксфордского университета учатся всего один год). Для поступающих с непрофильным образованием стоит увеличить срок обучения дополнительно на 1–1,5 года, чтобы сформировать достаточную теоретическую базу в новой для них сфере. Иначе вместо углубления и расширения «бакалаврских» знаний преподавателям нужно успеть объяснить азы науки квалифицированным, но «непрофильным» магистрантам.

Также необходимо увеличить требовательность к магистерским диссертациям – помимо обязательного размещения авторефератов на сайтах вузов нужно ввести требование о наличии как минимум одной научной статьи в изданиях, включенных в специальный перечень ВАК. Последнее будет свидетельством достижения магистрантом определенного научного уровня. Важным видится увеличение доли читаемых на иностранном языке курсов – до 30–40%. Возможно, для повышения качества образования и престижа магистерской степени стоит отказаться от заочной формы обучения.

Шаг 6: организация реально функционирующей системы студенческой академической мобильности. Необходимо для лучших студентов старших курсов создать возможность обучения-стажировки на иностранном языке в одном из ведущих вузов России в течение одного семестра, что будет и существенным дополнительным стимулом для качественного изучения иностранных языков.

Что в результате? Усложнение программ обучения неизбежно вызовет отток абитуриентов, вероятнее всего, в пользу прикладного бакалавриата. Плохо ли это? Отнюдь, например, в советское время число студентов вузов было существенно меньше, чем в современной России (рис. 2).

Развитие института прикладного бакалавриата вполне соответствует Болонской конвенции, подчеркивающей «важность образования и образовательного сотрудничества в развитии и укреплении устойчивых, мирных и демократических обществ». При активном внедрении прикладного бакалавриата большая часть людей будет иметь высшее массовое образование. При этом наиболее талантливые и одаренные в профессиональной области должны осваивать более сложные программы с обязательными зарубежными компонентами.

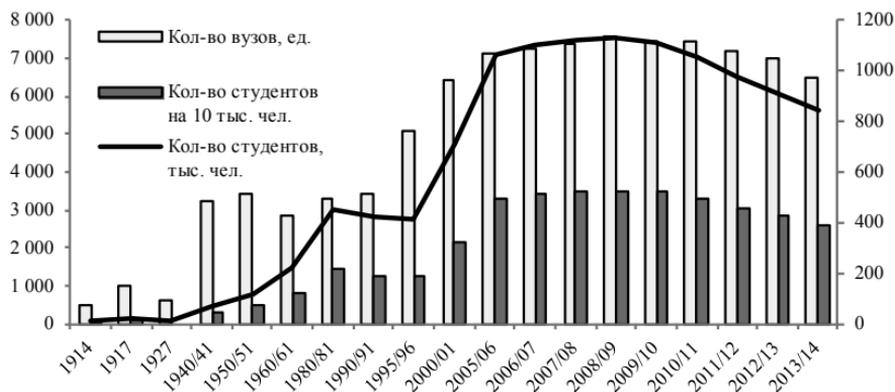


Рис. 2. Сведения о количестве студентов (левая шка.), числе вузов и количестве студентов на 10 тыс. чел. (правая шка.) в Российской империи, Советском Союзе и России в 1914–2014 гг.

Источник: Росстат.

Для формирования аналитико-исследовательских компетенций потребуется проводить дополнительное обучение по еще более усложненным магистерским программам. Именно объективная сложность и трудозатратность получения «новых дипломов» должны существенно поднять престиж современного российского высшего образования.

Дискуссионные выводы. Присоединение России к Болонской декларации не вызвало существенных негативных последствий; отрицать это нельзя. Однако и положительное влияние нельзя признать значительным. Причина в том, что исправить многие недостатки российской системы образования невозможно исключительно за счет присоединения к Болонскому процессу – он их просто не касается!

Вместе с тем введение многоступенчатой системы высшего образования позволяет осуществлять более «тонкую настройку», нежели механистическое разъединение учебных курсов на бакалавриат и магистратуру. Необходимо в значительной мере интенсифицировать учебные процессы в «классическом» бакалавриате и магистратуре, обогатить их чтением дисциплин на иностранных языках, повысить требовательность к студентам

и преподавателям (вместе с увеличением их денежного содержания!). Параллельно следует активно внедрять сокращенный (трехлетний) прикладной бакалавриат для подготовки квалифицированных специалистов среднего звена.

Предлагаемые меры, как и указано в Болонской декларации, будут способствовать «формированию и укреплению интеллектуального, культурного, социального и научно-технологического потенциала» России. Только от слов пора переходить к делу!

Литература

1. URL: <http://www.apn.ru/publications/article1473.htm>
2. URL: [http://www.phys.msu.ru/rus/about/sovphys/ISSUES-2005/3\(45\)-2005/bologne](http://www.phys.msu.ru/rus/about/sovphys/ISSUES-2005/3(45)-2005/bologne)
3. URL: <http://www.vovr.ru/stat4.html>
4. URL: http://www.samlawin.ru/index.php?id=77&Itemid=34&option=com_content&task=view
5. URL: <http://www.inf.tsu.ru/Webdesign/bpros.nsf/news/010920051>
6. Ханин Г. И. Высшее образование и российское общество (окончание) // ЭКО. – 2008. – № 9. – С. 75–92.
7. Фомин Д. А. Высшая школа: поиск растрченного смысла (окончание) // Свободная мысль. – 2009. – № 3. – С. 81–94; а также ряд других источников.
8. URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=956877#>, www.facebook.com/photo.php?v=560311587321677
9. URL: <http://miccedu.ru/monitoring/2014>
10. Стат. сб. Индикаторы образования: 2013. – М.: ВШЭ.
11. URL: http://www.minstroy.nso.ru/sites/minstroy.nso.ru/wodby_files/files/page_1195/16.03.2015_itogi_2014_utochnennye.pdf
12. URL: http://www.spletnik.ru/blogs/kruto/65264_studencheskie-obshchzhitiya-v-raznykh-stranakh
13. URL: <http://nic.gov.ru/ru/nic/about>
14. URL: <http://nic.gov.ru/ru/inworld/confirm>
15. URL: <http://www.ox.ac.uk/admissions/undergraduate/fees-and-funding/fees-funding-and-scholarships/search>
16. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/#
17. URL: <http://asav.hse.ru/plans.html?login=web&password=web>



Осмысливая происходящее: ретроспектива журнальных заголовков

Наш мерседес вперёд лети – и все не по тому пути!
 Директора предложили: «Давайте остановим заводы!»
 Полено – в проекте, а хворосту – воз
 Акционерные общества теперь «в законе»
 В некотором трансе, в некотором государстве
 Пора доить бывшую «священную корову»
 При банкротстве не блуждай по буеракам
 «Прошу прощения, паралич власти!»
 Пасмурно, господа реформаторы...
 «Что будет дальше, не знает никто...»
 Природа стонет, человек молчит
 Прокрустово ложе директора
 Плащ и кинжал современной экономики
 Буржуй на перекрестке
 Сахар как слабительное глобализации
 Труба – дело темное
 Турецкий омут «Голубого потока»
 О лукавых играх с картой России
 Послевкусие одного проекта
 Налоги, которые мы (нас) выбирают
 Быть ли бриллиантам в государственной оправе

«Русский крест» книжного бизнеса
Замытаренная страна
Кризис как предчувствие
В переходной экономике и кризисы переходные
ОАО «Газпром» – национальное достояние или закрытый элитный клуб по интересам?
Экономический кризис и монополизм – союз нерушимый
Лиха беда не приходит одна. Она идет на пару с шансом
«Мертвые души» - поэма экономическая
Развитие приграничного сотрудничества: каковы сами – таковы и сани
Обналичивание денежных средств: страшно и себе дороже
Без сухой теории «древо жизни пышно зеленеть» не будет
Нашей экономике нужно посмотреть на себя в зеркало
Ага! Попомните Ханина!
Инвестиции в промышленность России: «Я за тобою следую тенью»?
Если делать – то «Мерседес»!
Как делится сибирский каравай, и почему Сибирь не рай
Энергетика России: дело – труба?
«Пальмовый рай» или «пальмовый спрут»?
Скромное обаяние государства
«Роснефтегаз» - не про нефть, и не про газ



Aganbegyan A.G., Chair, Russian Academy of National Economy and Public Service at the Russian President, Moscow

How to Overcome Stagnation and Restore Economic Growth

The author analyzes the issues of why the Russia economy is in stagnation and recession and presents some recommendations on how to restore its social and economic development, i.e. by intensive investments and recovery of economy of knowledge.

Russian economy, recession, stagnation, investments, economic policy, inflation

Kryukov V.A., Weber Sh., Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Russian Economic School, «LISOMO», Novosibirsk, Moscow

Time of the Banal Solutions is Over

Article argues of modern economy decreasing demand for one-sided, standard and unified solutions and practices. Modern economy is characterized by much greater and fast growing diversity. Importance of knowledge, experience and practice of implementation of specific and «customized» solutions getting higher. Oil-and-gas sector is the chosen as an example of showing where these processes are leading to. Russia is in large extent following «universal» and «standard» approaches of previous times in this sphere. Leading role in overcoming this practice plays knowledge, creativity and taking into account regional features.

Economic development, diversity, oil-and-gas sector, resources base, knowledge and competence, local content

Fedoruk M.P., Novosibirsk State University, Novosibirsk

University and Academy

Education, Novosibirsk State University, SB RAS

Ershov Yu.S., Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk

Peculiarities of National Economy, or Why Russia did not Become America. And Will not, if...

The paper explains why resource-rich Russia did not exceed yet western countries in per capita outputs and consumption and why this will not happen in the future. There is a hypothesis that explains this phenomenon by climate conditions exposing the country to bear higher energy and capital costs, but this reasoning is unsustainable. There are other factors that play an important role: the specifics of interaction with external world, that does not allow the country to fully use all the GDP produced; the specifics of money system; low qualification requirements to political and economic management and private business-owners; selective adoption of some foreign institutions leading to decreasing of effectiveness of the use of labour resources and increasing production costs.

Economy and climate, balance of payments, foreign debt, money emission, personnel training, costs of accounting and redistribution, non-productive labour

Klistorin V.I., Institute of Economy and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk

The Past and Thoughts. How Russia Addresses Its Challenges in the Time of Trouble

The paper presents a brief analysis of the economic discussions taken place in the USSR, 1920 - 1980, their subjects, participants' main ideas, and results of the discussions. The levels of scientific discussions and their influence on progress in economic science and economic policies in Russia varied during the different periods of the country development. The especially hot scientific disputes have been observed in the critical periods in economic life of the country, but they hardly determined the choices the country made in relation to its development strategy and institutional reforms. The economic discussions in the USSR always took place in more or less rigid ideological environment, though a degree of freedom of scientific work varied. The level of the discussion could be explained by the deteriorated quality of education in social sciences, and therefore, the poor skills of those who participated in discussions. At the same time we could observe the restoration of quality of Russian economic researches during the separate periods of life of the country.

Economic discussions, growth rates, military communism, New Economic Policy, post-war discussions, planning, khozraschet, economic-mathematical models, and economic mechanism

Kovaleva G.D., *Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk State University, Novosibirsk*

Foreign Trade of the Altai Territory. Consideration Across the Program, Retrospective and Current Problems

The article Altai region is presented on a background of Russia's and Siberian Federal District foreign trades in the context of modern and most pressing problems. We also appreciated the significant role of management and regulation of foreign trade activities in the region through a programmatic approach. We discussed the external and internal conditions of the foreign trade operations.

Region's foreign trade, management, export, import, export quota, strategy, program, the monopoly of foreign trade, border cooperation

Plekhanov D.A., *Institute for Complex Strategic Studies (ICSS), Moscow*
Survey of Industrial Strategic Planning Documents in Russia

The main aim of the paper is to present a critical appraisal of the current practice in drawing up industrial strategic planning documents in Russia. The results of the survey of industrial strategic plans reveal serious drawbacks in the process of formulation and implementation of strategic plans, such as unclear status of industrial strategies in decision-making process, lack of transparency in dealing with external experts and the general public, problems with implementation of monitoring and control procedures. As a result, despite all the efforts devoted to develop strategic plans there is a high risk that new documents will have little practical significance in the actual decision-making process.

Strategic planning, industrial strategy, industrial policy

Udalov F.E., Alekhina O.F., Voronov N.A., *Nizhny Novgorod State University named after N.I. Lobachevsky, OAO "NNPO named after M.V. Frunze", Nizhny Novgorod*

Russian Economy Need Centralized Governance Mobilization Type

Assesses the role of the market in the functioning of the economy. On the basis of irreducible factors inherent in national economy of Russia, stated the need to increase the level of centralization of economic management, including the use of a branch principle and planning principles. As a consequence of these processes, strengthening the role of the state.

Evaluated the role of «management of the four sections» as a sequential process of formulating and solving management problems.

Concludes that the welfare of Russia and its population can only be based on high-tech, diversified large, mechanical production, where «small business» is only an element in this process.

Centralized control system; market economy; «Management quadric»; planning; branch system

Balashov A.I., Department of Finance, National Research University «Higher School of Economics», St. Petersburg

Modernization of the Strategic Priorities of the Pharmaceutical Industry in the Conditions of Sanctions Limitations in the RUSSIAN Economy

This article discusses the targets and interim results of the implementation of the «Pharma 2020» Strategy. The Strategy is a symbiosis of import substitution and modernization trends in the Russian government. The analysis of the impact of economic shocks in 2014 leads to the conclusion on the impossibility of the continuation of the previous model of growth of the Russian pharmaceutical industry. The strategic priorities of its development should be turned in the direction of import substitution subsidy and the restriction of competition in the production of medicines.

Pharmaceutical industry, sanctions, strategic planning, import substitution, subsidies

Donetskaya S.S., Novosibirsk State University, Novosibirsk

Berlin Principles on Ranking of Russian Universities

Today in Russia annually issued two national university rankings. From general point of view these rankings must take into account the Berlin principles on ranking of the universities, which was recommended in 2006 by the International Ranking Expert Group (IREG).

However Russia in this field created very national ranking. This approach differ from the ways which is commonly used in the world. What is their content? Do domestic rankings based on Berlin Principles? Answers on these questions author tried to discuss here.

Berlin principles, ranking, university

Ezrokh Yu. S., Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk

Bologna System of Higher Education in Russia: Myths and Reality

The article analyzes the validity of the basic assertions about the consequences of the ratification of the Bologna Declaration in Russia, which prove to be myths, showing the real situation in the field, settle the main ways of reforming the national system of higher education within the Bologna process follow.

Bologna Declaration, the Bologna process, higher education reform

Читатель и журнал

Сильна у нас инерция мышления: «правильное» решение всегда одно и заранее известно. Вчера мы уповали на «слияние двух форм собственности в единую общенародную», сегодня панацея от всех бед — аренда. «ЭКО» должен показывать эффективность сосуществования разнообразных форм хозяйствования. Это будет его вклад и в практику, и в теорию, и, что самое главное, в новое мышление.

М.Э. НИКОЛЬСКИЙ, Москва

Где, как не на страницах «ЭКО» обсуждать возможные последствия хозяйственных решений. Предупреждать о подводных камнях, рекомендовать, как можно их обойти. Например, статья о ценах в «ЭКО» № 3/89 хороша была бы лет 8–10 назад, когда только начался необоснованный рост цен.

Г.Г. ДУБИЧ, Запорожье

Как известно, до Октябрьской революции 1917 г. в России косвенными налогами облагались шесть-семь видов товаров, а прямые налоги на доходы граждан не существовали вообще. Было бы интересно узнать, какое количество товаров облагается косвенными налогами у нас и в других странах.

Л.Г. КАРПЕНЧУК, Киев

Новые формы хозяйствования имеют много недостатков. Хотелось бы прочесть об этом в публикациях ведущих ученых, в том числе и зарубежных.

Г.М. ПОДКАНТЕР, Москва

Большую тревогу вызывает положение в нашей экономической науке. Она все еще обособлена от мировой экономической мысли, ее анализы не всегда объективны, возникают крупные просчеты в прогнозах и рекомендациях. Не замалчивайте эти факты.

Старший научный сотрудник **Э.С. КОЗЛОВ**, Киев

Очень полезны очерки о выдающихся хозяйственных руководителях, об их методах работы. Вы такие материалы печатаете, но редко. А ведь опыт таких людей неоценим.

Нач. опытного производства **В.Л. КВАЧЕВСКИЙ**, Новосибирск

Сейчас нужны глубокие исследования переходных периодов, опыт которых сможет помочь нам в осуществлении преобразований, которые, как нас убеждают, назрели. Неплохо было бы также объяснить народу, почему при Брежнев (раннем) жилось лучше.

С.Б. БЕЛОВ, Тверь

Не знаю, полегчает ли дальше, но пока работать с каждым днем все труднее. Никто не желает принимать решения, все ждут перемен, а каких — сами не знают. Иному деятелю говоришь в лицо: вы же пустое место, вы ничего не делаете! А он, подлец, только улыбается: «Мы перестраиваемся...» Появилась категория чиновников, паразитирующих на идее перестройки. В их болтовне гложет живое дело.

Главный инженер **И.М. СИДОРОВ**, Ленинград

В следующих номерах Вы прочтете:

Тема номера: **Как живет на Севере**

- Динамика социальной устойчивости и уровень жизни в северных регионах
- Северные города: общие тренды и национальные особенности
- Развитие социальной инфраструктуры в регионах Севера и Арктики России
- Российская Арктика: оценки и возможности финансового развития

Продолжение темы: **Знать. Творить. Уметь. К выходу 500-го номера «ЭКО»**

- Особенности национальной экономики, или почему Россия не стала Америкой. И не будет, если... (окончание)
- Былое и думы. Ч. II. Экономические дискуссии времен перестройки: невыученные уроки
- Как спасти утопающих в бюрократическом болоте. По страницам «ЭКО»
- Научение как основа стратегичности поведения (к вопросу о критике бизнес-образования)

А также:

- Российские внешние активы и обязательства: время собирать камни
- Компьютерные игры: позиции производителей и предпочтения потребителей
- Конкуренция в телевизионной отрасли: российские реалии
- Медицинский туризм — бизнес на путешествиях с пользой для здоровья
- Гудвилл: токсичный актив с благозвучным названием
- Локализация немецких компаний в России
- Репатриационная политика России и Казахстана (1991-2014 гг.)
- Старение населения и угроза бюджетного кризиса
- Время в координатах труда и социальной защиты населения
- Бухгалтерский учет: достоверность и добросовестность
- Чем может ответить бухгалтерский учет на вызовы постиндустриальной экономики?
- Влияние промысловой деятельности крестьян России на развитие их хозяйства (конец XIX — начало XX века)

0131-7652. «ЭКО» (Экономика и организация промышленного производства).
2016. №2. 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, 2016. Подписано к печати 23.01.16
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,08
Уч.-изд. л. 10,8. Тираж 1300. Заказ 987

Сибирское предприятие «Наука» АИЦ РАН
630077, г. Новосибирск, ул. Станиславского, 25