

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО



ЭКОномика и организация
промышленного производства

6 (504) 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 Молоко – «распаковать»...
«упаковать»

Тема номера: КАК «УПАКОВАТЬ» БУРЕНКУ...

- 5 БАРСУКОВА С.Ю.
Молочные реки России
- 18 ВЕСЕЛОВА Э.Ш.
Молоко не в достатке –
и мы не в порядке
- 29 ГНИЛОВ А.А.,
КАЛЬСИН С.Л.
Оптимистичный взгляд со стороны.
Представители смежной отрасли
картонной упаковки – о развитии
молочного рынка
- 36 НИКОЛАЕВ А.А.
Как Сибирь в начале XX в. оказалась
в центре мировой торговли маслом

35 «ЭКО»-информ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 50 БАЛАБИН А.А.
Плоды количественного смягчения
- 68 ДОБРЕЦОВ Н.Л.
Финансовые дисбалансы и кризисы
в мире и в России
- 75 КРЮКОВ В.А.
К открытию рубрики
«ЭКО» «Финансы и реальный сектор»

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 78 КАЛУГИНА З.И.
Сельское предпринимательство
в современной России: мимикрия
старых и становление новых форм

РЕГИОН

- 99 ТОРОПУШИНА Е.Е.
Оценка уровня развития социальной
инфраструктуры в регионах Севера
и Арктики России

- 109 СЫРЦОВА Е.А.,
ПЫЖЕВ А.И.,
ЗАНДЕР Е.В.
Истинные сбережения
регионов Сибири: новые оценки,
старые проблемы

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- 130 ДОНОВА И.В.
Вузовские реформы и профессиона-
лизм: новые стимулы и угрозы

ИННОВАЦИИ

- 143 КОЗЛОВСКАЯ О.В.,
АКЕРМАН Е.Н.,
БУРЕЦ Ю.С.
Малые инновационные предприятия
при научных и образовательных
учреждениях в регионах АИРР:
социологическое исследование
и направления совершенствования
законодательства

ЭКОНОМИКА И ЭКОЛОГИЯ

- 155 ЗАБОРЦЕВА Т.И.
Что делать с отходами:
нормативно-законодательные
решения и региональная практика

ОТРАСЛЬ

- 168 РОЗАНОВА Н.М.,
ЮШИН А.В.
Конкуренция
в телевизионной отрасли:
мировой опыт и российские реалии

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 182 ШЛЕВКОВА Т.В.
Роль отраслевых съездов
предпринимателей в промышленном
развитии дореволюционной России
(на примере 1 съезда
солепромышленников)

- 190 SUMMARY

Молоко – «распаковать»... «упаковать»

Россия ищет пути выхода из той сложной ситуации, в которой оказались ее экономика и финансовая сфера, «привыкшие» к высоким ценам на сырье. Есть очень много измерений кризиса – от спада темпов экономического роста до динамики доходов и расходов населения.

Одной из причин радикальных экономических преобразований, думается, стали не столько макроэкономические проблемы развития страны, сколько хроническая усталость населения от нарастающего дефицита всего и вся (от продуктов питания и до вещей и товаров, формирующих современные представления о хоть как-то устроенной жизни – создания тех возможностей, которые необходимы для воспитания и развития подрастающего поколения). Но даже в эти «усталые» и «штормовые» годы потребление столь значимых продуктов питания, как молоко, находилось на недостижимой ныне высоте (см. статью С. Ю. Барсуковой).

Сводки и данные мониторинга социально-экономического положения в стране становятся все тревожнее. Например, в Новосибирской области расходы населения на продукты питания вновь перевалили за 50%-й рубеж (одна из нелишенных сарказма классификаций стран мира делит их на три категории: в первой – население большие «средства тратит на борьбу с лишним весом»; во второй – население «живет, чтобы есть»; в третьей – «не знает, когда в следующий раз поест досыта»).

Вполне естественно предположить, что в такой ситуации, а также в условиях экономических санкций, растет доля отечественного продовольствия и при этом происходит перемещение от более дорогих продуктов питания (рыба и мясо), – к хлебу, картофелю и овощам, а также молоку и молочным продуктам.

Увы, здравый смысл нас подведет при следовании подобным выводам, основанным на общих представлениях о бюджетной и хоть как-то сбалансированной корзине питания. Доля овощей в корзине почти не видна, а молоко и молочные продукты становятся доступны лишь людям с более высокими доходами. При этом «топтанье» на месте с обеспеченностью молоком и молочными продуктами поддерживается отнюдь не новизной применяемых подходов и стремительным развитием предложения со стороны отечественных производителей, а в значительной мере за счет роста контрафактной низкокачественной продукции (статья Э. Ш. Веселовой).

Молоко стало «лакмусовой бумажкой» результатов реформирования аграрного сектора России за последние 30 лет. В конце 1980-х – начале 1990-х гг. основное направление преобразований виделось в развитии многоукладных форм хозяйствования на селе – сочетании индустриальных с разнообразными формами

кооперирования сельхозпроизводителей, а также активной ролью личного подсобного хозяйства в решении проблем продовольственного обеспечения населения страны.

Увы, «... вместо неэффективного государственного сектора экономики после реформирования ... получили неэффективный частный сектор... В результате проведенных преобразований резко увеличилось как число убыточных хозяйств, так и их удельный вес... парадокс проводимых реформ заключается в том, что они не только не содействуют формированию рыночного сознания и поведения работников в сфере экономики, но практически разрушают трудовую мотивацию»¹.

Процесс «реформирования» аграрного сектора, пущенный «на самотек», привел к замене всеисилия советских колхозов и совхозов сверхвсеисилием агрохолдингов (два из которых контролируют почти 50% рынка молока и молочной продукции России).

Весь аграрный сектор (употребляя современную терминологию) оказался «упакованным» так основательно и так жестко, что в нем не нашлось места... ни фермерам, ни кооперативам с их участием.

В то же время те немногие аграрные товарищества, которым удалось «выстоять», отнюдь не стали иждивенцами государства (в отличие от агрохолдингов). Специалистами сибирской экономико-социологической школы на огромном фактическом материале доказано, что «сельскохозяйственные производственные кооперативы совершили шаг в рыночные условия так же успешно, как и предприятия других правовых форм»².

Среди основных причин пренебрежения национальными традициями и историческим опытом ведения сельскохозяйственного производства – нежелание новой генерации административно-управленческого аппарата (почти на всех уровнях) вникать в детали и особенности хозяйственной деятельности как в разных секторах экономики, так и в географических и климатических условиях огромной страны, а также примитивное понимание роли и места современной науки и современных знаний (применимых и на ферме, и в крупном агрохолдинге).

Опыт проведения Столыпинской аграрной реформы на рубеже XIX–XX веков – забыт и не был никак востребован (кроме, пожалуй, как с целью возвращения в «пантеон» исторических личностей России ее основного организатора).

Остался без внимания и факт грамотной и системной правительственной политики в рассматриваемой области в тот период, которая носила «отчетливо протекционистский характер по отношению к отечественным маслоделам» (статья А. А. Николаева).

Предметность и понимание особенностей аграрного сектора – основа успеха.

¹ Калугина З. И. Рыночная трансформация аграрного сектора России. Социологический дискурс. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2015. – 342 с. [С. 26, 27].

² Калугина З. И. Указ. соч. – С. 127.

«Что мы посеяли в 90-м, то продолжаем жать по сей день... У Столыпина... реформа пошла потому, что все было продумано по-хозяйски, все работало на большую идею. Крестьянин получал не только надел и лесоматериалы для установки дома, а также подсобных построек, но и денежный кредит с семенным фондом, сельхозинвентарь... Особую роль в реформе играл Крестьянский государственный банк. Он был для фермеров заботливым, как мать, и строгим, как отец: давал дешевые кредиты под залог участков и забирал землю в банковский фонд, если она пустовала, скупал ее у нерадивых, продавал в рассрочку работающим хозяевам. Жесткий контроль за расходованием денег по назначению позволял добиваться поставленных целей»³.

Изменение ситуации с молоком и молочными продуктами невозможно без развития и поощрения многоукладности в аграрном секторе. Для этого необходим не только такой же земельный банк, выстраивающий подход к работе с различными по форме собственности хозяйствами, но и поддержка производителей сельхозпродукции в продвижении на реальные рынки (а не в сети перекупщиков). Для того, чтобы двигаться в этом направлении, им необходим доступ к мощностям по первичной переработке, упаковке и доставке продукции на рынок.

Опыт сбытовой кооперации, например в Дании, говорит о том, что у кооперации огромные возможности. Подспорьем и важной составляющей движения в этом направлении могут служить и стартапы, такие как «Упаковка как бизнес» (см. интервью А.А. Гнилова и С.Л. Кальсина).

Развитие и реализация потенциала фермеров и кооперационных форм взаимодействия индивидуальных производителей молока и молочной продукции немислимы без применения современных знаний и технологий.

Однако прежде чем начать двигаться по этому пути, надо «распаковать» и сознание тех, кто отвечает за аграрную политику в органах власти самого различного уровня, а также забытые и не востребуемые знания в области кооперации. Только после этого (а лучше – наряду с этим) можно и целесообразно перейти к более логичной и целесообразной конфигурации («упаковке») аграрного сектора, в котором достойное место занимают малые, гибкие и эффективные формы ведения хозяйства.

Кризис – время перемен и пересмотра приоритетов. Меры преодоления нарастающих проблем только по начертаниям сверху – не подлежат никакой «упаковке».

Главный редактор «ЭКО»



КРЮКОВ В.А.

³ Полторанин М. Н. Власть в тротилловом эквиваленте. – М.: Алгоритм, 2015. – 448 с. [С. 130].

Молочные реки России*

С.Ю. БАРСУКОВА, доктор социологических наук,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Москва. E-mail: svbars@mail.ru

Молочный рынок России переживает не лучшие времена: девальвация национальной валюты, падение доходов населения, трудность доступа к кредитным ресурсам создают проблемы для развития отрасли. Вместе с тем продовольственное эмбарго устанавливает режим протекционистской защиты этого рынка, снижая конкуренцию со стороны импортных молочных продуктов из ряда «подсанкционных» стран. Как реагирует молочный рынок на эти процессы? Какова ситуация на рынке молочного животноводства? Как реализуется курс на импортозамещение на молочном рынке России?

Ключевые слова: производство молока, потребление молока,
молочное животноводство, продуктивность молочного стада, импортозамещение

Сколько производится молока в России? Кем и где?

В России производится чуть более 30 млн т молока, что означает почетное шестое место в мире. Но это валовый показатель, внушительность которого обусловлена размером страны. На душу же населения в России производилось в 2014 г. молока в 3,5 раза меньше, чем в Республике Беларусь (211 кг и 708 кг соответственно), и примерно в полтора-два раза меньше, чем в Германии и Франции. Ближе всего к нам по душевому производству молока стоят Армения и Великобритания. Существенно меньше на душу населения производят молока в Китае, Японии, Индии и Таджикистане.

Но любопытный факт: лишь немногим более половины российского молока носит товарный характер (60% в 2010 г. и 64% в 2014 г.), то есть поступает на переработку и дальше – на прилавки. Это то молоко, которое преимущественно производят сельскохозяйственные организации, чья товарность составляет 94%. Поэтому при общем показателе производства молока в 2014 г. на уровне 30,8 млн т, объем реализации этого продукта составил только 19,7 млн т. Остальное молоко – произведенное в основном в личных подсобных хозяйствах населения (ЛПХ) – существует,

* Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2016 г.

скорее, как статистический артефакт. Никто не знает, куда оно уходит, и было ли оно на самом деле. Объяснение «Сами произвели и сами выпили» (споили телятам, разлили и пр.) заставляет вспомнить вопрос из рекламного ролика: «А ты не лопнешь, деточка?». Почти половина российского молока не появляется на прилавках, но поддерживает статистику на плаву.

Кто же производит молоко? *Главными производителями молока примерно в равных долях являются сельскохозяйственные организации и ЛПХ.* Вклад фермеров в молочный рынок, несмотря на положительную динамику, несопоставим. Так, в 2014 г. из 30,79 млн т российского молока сельхозорганизации произвели 14,36 млн т, ЛПХ – 14,51, фермеры – 1,92 млн т (табл. 1). В динамике можно констатировать рост доли фермеров (включая индивидуальных предпринимателей), достигшей примерно 6%. Но в целом производство молока в РФ остается уделом сельхозорганизаций и ЛПХ: в 2014 г. их вклад в молочные реки России составил 46,7% и 47,1% соответственно (табл. 2).

Таблица 1. Динамика производства молока в Российской Федерации по категориям хозяйств в 1990–2014 гг., млн т

Организации	1990	1995	2000	2005	2010	2014
Хозяйства всех категорий	55,72	39,24	32,26	31,07	31,85	30,79
Сельскохозяйственные	42,45	22,41	15,27	14,00	14,31	14,36
Хозяйства населения	13,26	16,25	16,42	16,09	16,05	14,51
Крестьянские (фермерские) и индивидуальные предприниматели	-	0,58	0,57	0,98	1,48	1,92

Таблица 2. Производство молока в Российской Федерации по категориям хозяйств в 1990–2014 гг., %

Организации	1990	1995	2000	2005	2010	2014
Сельскохозяйственные	76,2	57,1	47,3	45,1	44,9	46,7
Хозяйства населения	23,8	41,4	50,9	51,8	50,4	47,1
Крестьянские (фермерские) и индивидуальные предприниматели	-	1,5	1,8	3,1	4,7	6,2

Такое положение дел резко контрастирует с опытом ведущих аграрных держав. Несмотря на усиление специализации и рост размера среднего земельного надела, что является общим трендом развития мирового аграрного производства, семейное фермерское хозяйство было и остается основой сельского хозяйства США и стран Европейского союза.

Аграрная реформа в России началась со слов о том, что на смену советским колхозам и совхозам должны прийти семейные фермерские хозяйства, работающие «на себя» и на своей земле. Однако результат оказался иным: производство сконцентрировалось в рамках сельскохозяйственных организаций, что сделало наемный труд основой аграрного производства. При этом каждое пятое крупное и среднее сельскохозяйственное предприятие, согласно переписи 2006 г., входит в агрохолдинги, установившие контроль над миллионами гектаров и тысячами деревень. Вместо советских колхозов и совхозов получились крупные и сверхкрупные агрохолдинги с колоссальной бюрократией и мощным лоббистским напором. Прежнее плановое госфинансирование и регулярное списывание убытков сменились разнообразными формами государственных дотаций и субсидий, доступ к которым тем вероятнее, чем крупнее предприятие. Получилась своеобразная реинкарнация совхозов, но в рыночном варианте.

Но даже при значительной административной и финансовой поддержке агрохолдинги, за редким исключением, не занимаются молочным животноводством. Среди 20 крупнейших агрохолдингов России по выручке за 2014 г. верхние строчки рейтинга занимают производители свинины и птицы, а также занятые в растениеводстве («Мираторг», «Черкизово», «Эфко», «Русагро» и пр.). В «Топ-20» попал только один агрохолдинг с молочной специализацией – «Эконива».

Фермеры оказались на обочине экономических процессов. А те из них, кто пытается что-то сделать, предпочитают заниматься растениеводством, – лишь четверть фермерской продукции связана с животноводством. В результате в российские молочные реки впадают два рукава – продукция сельскохозяйственных организаций и ЛПХ. И тоненький ручеек фермерства. Правда, надо учитывать, что Росстат определяет объем молочного производства в подсобных хозяйствах населения, исходя из данных сельскохозяйственной переписи 2006 г. А это само по себе задает пределы доверия к этим цифрам. Очередная сельскохозяйственная перепись пройдет в 2016 г., и, видимо, обновленные данные по ЛПХ сделают нашу аграрную статистику значительно тревожнее.

Но даже принимая за полную и безусловную правду данные Росстата, надо признать, что за **2009–2014 гг. производство молока в России сокращалось ежегодно примерно на 1%**. Продовольственное эмбарго, введенное в августе 2014 г., не переломило этот тренд, хотя и снизило крен падения. Так, в январе-сентябре 2015 г. по отношению к аналогичному периоду 2014 г. спад производства молока составил 0,3%. Так что молочные реки отнюдь не выходят из берегов.

В каких регионах производится российское молоко? Молочной «житницей» России являются шесть субъектов РФ, в каждом из которых в год производится свыше 1 млн т молока. Это Краснодарский край, Ростовская и Саратовская области, республики Татарстан и Башкортостан, Алтайский край. Практически не производится молоко (менее 100 тыс. т в год) на севере и северо-западе России (Карелия, Мурманская область, Республика Коми, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа), на юге Сибири (Тыва и Республика Алтай) и на Дальнем Востоке (Чукотка, Камчатка, Магаданская и Сахалинская области, Хабаровский край).

Но людей больше интересует не то, сколько производится, а достаточно ли потребляется. Примем за «рекомендуемую норму» 320–340 кг молока и молокопродуктов в год на человека, что соответствует Приказу Министерства здравоохранения и социального развития от 2 августа 2010 г. (№ 593н). Ситуация нерадостная: в постсоветской России потребление молока хронически отстает от «нормы». Больше нормы россияне потребляли молока и молочных продуктов в 1990–1991 гг. (387 и 347 кг в год на душу населения). Потом произошло быстрое обрушение рынка, и в новейшей истории России не было ни одного года, когда бы вышли на сопоставимые показатели.

Сорвавшись с советских высот, потребление молока и молочных продуктов «средним россиянином» сократилось с 1990 г. по 2014 г. на 37% и «топчется» в последние годы на уровне 240–250 кг в год. Это при расчете по балансам продовольственных ресурсов, что включает потребление в тюрьмах, колониях, больницах, интернатах и т. д. Очевидно, что там не балуют. Поэтому имеет смысл взять показатель среднедушевого потребления молока и молочных продуктов, рассчитанный по обследованиям бюджетов домохозяйств. В этом случае показатель среднеду-

шевого потребления возрастает, но несущественно, составив в 2013 г. 270 кг.

Особо отметим, что потребление молока и молочных продуктов в сельской местности на 10% ниже, чем в городе. Таким образом, уровень достижения рациональных норм по молоку и молочным продуктам составлял в России в 2013 г. 75% – по данным балансов и 82% – по данным бюджетных обследований домохозяйств. Примерно так же обстоят дела по овощам, фруктам и ягодам, но с той существенной разницей, что потребление овощей в последние годы быстро растет, чего нельзя сказать о молоке и молочных продуктах [1].

Кстати, в этих цифрах есть намек на лукавство официальной статистики: если половина молока производится в ЛПХ и там же остается ввиду их низкой товарности, то почему, согласно обследованиям бюджетов сельских домохозяйств, сельские потребляют молока меньше горожан? Смутные догадки о фиктивности производства молока в ЛПХ получают дополнительную опору.

Впрочем, если отвлечься от некоей «нормы» в понимании Минздрава, то ситуация вполне пристойная: потребление на душу населения молока и молочных продуктов, включая масло животное (в пересчете на молоко), ставит Россию в ряд с такими странами, как США, Франция, Великобритания, Австрия, Германия. Существенно больше потребляют молока и молочных продуктов на душу населения в Нидерландах (349 кг) и Финляндии (460 кг), а гораздо меньше – в Японии (89 кг), Чехии (178 кг), Венгрии (189 кг) и в бывших республиках СССР – Таджикистане (130 кг), Молдове (166 кг), Туркмении (178 кг) и Узбекистане (160 кг).

Но говоря о потреблении «среднего» россиянина, следует учесть, что такового нет. Все проще и циничнее: молочные продукты доступны обеспеченным гражданам, а низкодоходные группы испытывают его недостаток, компенсируя повышенным потреблением картофеля и хлебобулочных изделий, достигающим в среднестатистическом рационе россиян 118% и 114% от нормы соответственно. Этот разрыв усугубляется ростом цен на молочные продукты (в 2015 г. – на 13,7%). Вопрос времени, когда это скажется на здоровье нации.

При этом есть регионы РФ, где в среднем на человека приходится заветные 320 кг, а где-то – менее 200 кг. При этом география производства молока и его потребления не совпадают. Больше

всего (свыше 320 кг молока и молокопродуктов на душу населения) потребляют в Алтайском крае, Карачаево-Черкесии и Таргостане. Совсем мало, менее 200 кг на человека, – в Республике Тыва, на Дальнем Востоке (Амурская, Еврейская, Сахалинская области, Приморский и Камчатский края, Чукотка), в Уральском ФО (Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский АО, Тюменская и Челябинская области), на Северо-Западе (Архангельская область) и в Центральном ФО (Тамбовская и Тульская области), а также в Крымском ФО. То есть льют молоко в бидоны в одном месте, а пьют – в другом, что связано с традициями питания и региональной дифференциацией платежеспособного спроса.

Поголовье и продуктивность стада: разнонаправленная динамика

Производство молока – показатель, производный от поголовья и продуктивности. Возможны как синхронное падение (или рост) этих показателей, так и их различная динамика. Как с этим обстоят дела в России? **Продуктивность молочного стада в России в целом растет** (табл. 3). Так, с 2009 г. по 2014 г. средние надои на одну корову в хозяйствах всех категорий увеличились с 3,7 до 4,0 т (на 8%) в год. **Локомотивом этого роста были сельхозорганизации**, где рост продуктивности молочного стада составил за эти пять лет 18%. **В результате увеличения продуктивности производство молока в корпоративном секторе растет, несмотря на снижение поголовья.** У фермеров средние надои на корову поднялись на 6%. Продуктивность молочного стада в хозяйствах населения не изменилась. Одна «средняя корова» в 2014 г. давала в ЛПХ и в фермерском хозяйстве примерно 3,5 т молока в год, а в сельскохозяйственных организациях – 4,8 т.

Таблица 3. Надои молока в год на 1 корову по категориям хозяйств в 1990–2014 гг., кг

Организации	1990	1995	2000	2005	2010	2014
Хозяйства всех категорий	2731	2153	2502	3176	3776	4021
Сельскохозяйственные	2783	2016	2341	3280	4189	4841
Хозяйства населения	2576	2388	2687	3130	3510	3501
Крестьянские (фермерские) и индивидуальные предприниматели	4448	1989	2253	2607	3291	3450

Много это или мало? Для сравнения напомним, что в 1991 г. средние надои в Восточной Германии (бывшей ГДР) составляли

4,5 т, а в 2012 г. – уже 9 тыс. л молока на «среднюю» корову. То есть по показателю продуктивности молочного стада современная Россия находится на уровне бывшей ГДР на момент ее объединения с ФРГ. Конечно, и у нас есть отдельные, наиболее технически оснащенные предприятия, где надои с одной коровы достигают 10 т в год. И эти предприятия служат маяком для аграрной политики, которая однозначно разворачивается в сторону крупного индустриального производства. Без сантиментов, со ссылками на надвигающийся кризис и необходимость импортозамещения, **аграрная политика отказывается от курса на многоукладность сельского хозяйства, поворачиваясь спиной к фермерам и ЛПХ.**

Так, одним из направлений национального приоритетного проекта «Развитие АПК» (2006–2007 гг.) была поддержка личных подсобных хозяйств населения и фермерства. Теперь же позиция Минсельхоза изменилась: **поддержку получают только индустриально организованные аграрные производства, что означает отказ от помощи ЛПХ.** Проблема состоит в том, что под «индустриальными» чиновник подразумевает «крупные» хозяйства. В аграрной политике эти слова стали синонимами.

Да, фермерские хозяйства существенно отстают по надоям от показателей крупных агрохолдингов, но если бы на создание и модернизацию семейных молочных ферм были потрачены средства, сопоставимые с теми, что получили агрохолдинги, то сравнение с высокой вероятностью было бы не в пользу крупных производств. Однако проверить это уже невозможно, – подавляющая часть государственной помощи ушла в одни ворота. И эти ворота остаются широко распахнутыми. Например, О. Фадеева провела анализ деятельности новосибирской компании крупнейшего российско-немецкого холдинга по производству сырого молока. Согласно ее расчетам, в 2013 г. (спустя пять лет с начала своей деятельности) эта компания получила 178,7 млн руб. государственной поддержки, что в 8,8 раза превысило ее прибыль [2].

Почему же тогда нет роста производства молока? Потому что незначительное увеличение продуктивности накладывается на существенное сокращение поголовья: современная Россия имеет стадо коров, составляющее менее 40% от того, что было в 1990 г. (табл. 4). Впрочем, сравнение с тем временем не вполне корректно. В советский период делали ставку на развитие так

называемых мясо-молочных пород, тогда как весь мир пошел по пути разделения молочного и мясного бизнеса. Потребовались годы для структурной перестройки этой отрасли. Но и в последние пять лет поголовье коров ежегодно продолжает сокращаться в среднем на 1%.

Таблица 4. Поголовье коров в России по категориям хозяйств в 1990–2014 гг., млн голов

Организации	1990	1995	2000	2005	2010	2014
Хозяйства всех категорий	20,557	17,436	12,743	9,522	8,844	8,531
Сельскохозяйственные	15,322	10,455	6,487	4,282	3,713	3,440
Хозяйства населения	5,235	6,705	5,940	4,827	4,412	4,005
Крестьянские (фермерские) и индивидуальные предприниматели	-	0,276	0,259	0,413	0,719	1,086

При этом, согласно статистике, совокупное стадо в крестьянских (фермерских) хозяйствах даже немного подросло, но на фоне заметного снижения поголовья в сельхозорганизациях и хозяйствах населения, на которые приходится соответственно 40% и 47% российского стада коров (табл. 5). Заметим, что эти цифры включают также коров мясного направления. Реальное молочное стадо в сельскохозяйственных организациях насчитывает не более 2,5 млн голов. Касательно того статистического факта, будто бы каждая вторая корова содержится в ЛПХ, напомним, что это восходит к данным сельскохозяйственной переписи десятилетней давности. Можно предположить, что предстоящая в 2016 г. перепись сильно скорректирует эту картину.

Таблица 5. Поголовье коров в России по категориям хозяйств в 1990–2014 гг., %

Организации	1990	1995	2000	2005	2010	2014
Сельскохозяйственные	74,5	60	50,9	45,0	42,0	40,3
Хозяйства населения	25,5	38,4	47,1	50,7	49,9	47,0
Крестьянские (фермерские) и индивидуальные предприниматели	-	1,6	2,0	4,3	8,1	12,7

К слову, современная Восточная Германия тоже имеет сокращение поголовья в два раза по сравнению с ГДР в 1990 г. Однако там общее производство молока сохранилось ввиду двукратного

роста продуктивности молочного стада. У нас же сокращение поголовья обогнало рост надоев с одной коровы, что выразилось в отрицательной динамике производства молока.

О сокращении поголовья свидетельствует и ежегодное снижение количества доильных установок и агрегатов в сельском хозяйстве страны: в 1990 г. их было 242 тыс., в 2000 г. – 88,7 тыс., в 2014 г. – 26,3 тыс. (правда, очевидно, что снижение количества сопровождается значительным ростом производительности новой техники).

Тут не обойтись без небольшого отступления. Прошли те времена, когда аграрная сфера была синонимом отсталости и изолированности от научного прогресса. Пожалуй, самая большая проблема России – трагическое запаздывание в понимании того, что мир изменился, что именно агробизнес стал наиболее наукоемким сегментом производства. То, что происходит в современном сельском хозяйстве, по степени новизны можно сравнить лишь с прорывом человека в космос. И современная корова – это не Зорька из наших детских воспоминаний о каникулах в деревне. Это стоящая на четырех ногах мини-фабрика по производству молока или мяса. А чтобы «фабрика» работала, нужно полное технологическое соответствие ее обслуживания «проектной документации»: витамины по графику, корма по нормам и пр. И стоят эти современные Зорьки, закупаемые, кстати, преимущественно за рубежом по причине недальновидного сворачивания отечественной селекции и генетики, как детали космического корабля, что сближает сельское хозяйство и космос уже не в поэтическом, а в прозаическом смысле.

Техника для современной фермы, кормовые добавки, ветеринарные препараты при обвале российской валюты тоже достигли космических цен. Поэтому шансы на современное молочное животноводство прямо связаны с помощью государства. Похоже, достанется эта помощь только крупным и крупнейшим игрокам молочного рынка.

Импортозамещение: красивый лозунг и скромные результаты

Недостаток производства компенсируется импортом. Много ли молока и молочных продуктов мы завозим? В 2000-е годы

импорт молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) составлял примерно 7–9 млн т с дифференциацией по годам: минимум пришелся на 2009 г. (7 млн т), а максимум – на 2013 г. (9,5 млн т) (табл. 6). Если считать, что Россия производит около 30 млн т молока, то получается, что примерно три четверти – собственное производство, а четверть – импорт. Если же соотнести импорт с товарным молоком, то оказывается, что пропорции иные: более трети молока и молочных продуктов в 2014 г. приходилось на импорт, а по отдельным позициям, например, по сырам, импорт составлял почти половину.

Таблица 6. Производство, импорт, экспорт молока и молочных продуктов в РФ в 1995–2015 гг., тыс. т

Показатель	1995	2000	2005	2010	2014	Январь–сентябрь 2015
Производство	39241	32259	30826	31847	30791	24174
Импорт	6317	4718	7115	8159	9155	4681
Экспорт	396	507	493	460	629	449

И тут наступил август 2014 г., когда правительство в ответ на антиросийские санкции запретило импорт ряда продовольственных товаров из «недружественных» стран, в том числе и молочных продуктов. В этой ситуации возможны два сценария: импортозамещение продовольствием собственного производства и смена географии импорта.

Что касается переориентации на импорт из стран, с которыми мы не успели посориться, то здесь ожидания не слишком оптимистичные. Раздувая тему геополитического противостояния, отечественные СМИ прочно связывают сокращение импорта с «ответными мерами» российского правительства на антиросийские санкции. Однако это полуправда. Уменьшение импорта из стран ЕС на 45,4% (за январь–апрель 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года) можно гипотетически «писать» на санкции. Но как быть с тем фактом, что в этот же период заметно упали объемы импорта со стороны вполне дружественных нам стран – Вьетнама (14,4%), Китая (30,6%), Южной Кореи (53,4%)? И даже импорт из стран Евразийского экономического союза сократился на 37,7%. Эти факты свидетельствуют о том, что реальные причины сокращения

импорта в начале 2015 г. связаны не только и не столько с санкциями, сколько с экономическими проблемами – девальвацией рубля и падением платежеспособного спроса в российской экономике. Импорт не может сменить географию, гордо отказавшись от хорошо зарекомендовавших себя европейских брендов и перейти на другие страны. Обрушившийся рубль своими обломками накрыл этот сценарий.

Остается надежда на отечественных производителей. И действительно, в последнее время стали появляться новые предприятия по созданию молочных продуктов, новые отечественные молочные бренды (например, «Баба Валя»). Но рост собственного производства оказался скромным: за январь-октябрь 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года производство сливочного масла выросло на 3%, цельномолочной продукции – на 1%, сухой молочной продукции – наоборот, сократилось на 4%. Феноменально резко взлетело производство сыров и сырных продуктов, достигнув 580 тыс. т, что на 20% выше показателя годичной давности (табл. 7).

Таблица 7. Изменение объемов отечественного производства и импорта (январь-октябрь), тыс. т

Продукция	Импорт		Изменение объемов импорта, %	Изменение объемов собственного производства, %
	2014	2015		
Сливочное масло	125	77	- 38,5	+ 3
Сыр и сырные продукты	249	142	- 43	+ 20
Сухая молочная продукция	162	236	+ 45	- 4

Казалось бы, этому можно только радоваться. Однако возникает вопрос: как такое возможно, если продовольственное эмбарго не вызвало бурного роста производства сырого молока? Сам министр сельского хозяйства А. Ткачев признал, что в России не хватает стада в 1 млн коров. О скудности сырьевой базы говорит и то, что 2015 г. ознаменовался резким ростом импорта сухого молока, причем 97% его пришлось на Беларусь. Кроме того, проблемы экономики привели к снижению реальных доходов населения, в результате чего спрос на продовольствие смещается в нижний ценовой сегмент.

Что делать, если покупатель нищает, а сырье становится дефицитным и, стало быть, более дорогим? Ответ очевиден: снижать себестоимость, замещая молочные жиры растительными. Однако в борьбе за покупателя производитель проявляет скромность и не помещает на этикетку упоминание об этой новации. То есть производит фальсификат. Импорт пальмового масла за январь-октябрь 2015 г. вырос на 25%. Роспотребнадзор регулярно кого-то ловит, штрафует на 50 тыс. руб. и отпускает. Тем самым демонстрируется забота о населении, что немаловажно ввиду приближающихся выборов. Не более.

Вот как охарактеризовал ситуацию на рынке молочных продуктов предприниматель на специализированном сайте молочной отрасли: «Рентабельность производителей некачественных продуктов сумасшедшая. Те, кто делает натуральное масло, могут им только завидовать. А с сыром еще и другая проблема – там надо строить производство, вкладываться, инвестиции очень длинные. Так вот, наладить линию производства “бодяги” можно за три месяца, а чтобы построить нормальный завод по производству сыра, необходимо три года. В условиях экономической неопределенности мало кто видит смысл в это вкладываться. Сыром можно заниматься только ради идеи. У нас сыр пока продолжает “умирать”» [3]. Это публичное высказывание. Можно представить, как предприниматели оценивают ситуацию в кулуарах.

Продовольственное эмбарго обернулось радикальным ростом фальсификата на рынке молочных продуктов и нечестной конкуренцией против добросовестных производителей. Особенно часто подделывают масло и сыры. По данным Россельхознадзора, на молочном рынке страны доля фальсификата составляет около 25%, а в сегменте сыров – 78%. Правда, Национальный союз производителей молока «Союзмолоко» опровергает эту оценку, утверждая, что только четверть сыров на российских прилавках фальсифицирована. Но вряд ли это можно считать оптимистической оценкой. В связи с массовой фальсификацией молочных продуктов активно обсуждаются поправки в техническом регламенте, который действует на территории стран Таможенного союза, об обязательном требовании сообщать о наличии пальмового масла на лицевой

части этикетки. Беларусь уже заявила о согласии поддержать это требование. Ей это не страшно: сделав массивные вложения в молочную отрасль, страна имеет обширную сырьевую базу для производства качественных молочных продуктов. В отличие от России.

* * *

Итак, важнейшими итогами развития молочного рынка в 2015 г. следует признать:

- значительный рост фальсификата, особенно в сегменте сыров;
- существенный рост импорта сухого молока, преимущественно из Беларуси, как реакция на нехватку отечественного сырого молока;
- рост продуктивности молочного стада корпоративного сектора, что, несмотря на сокращение поголовья, ведет к росту производства сырого молока в сельскохозяйственных организациях;
- фокусирование государственной помощи на индустриальном производстве молока, что фактически означает ставку на крупных и крупнейших производителей.

Литература

1. Шагайда Н., Узун В. Продовольственная безопасность: проблема оценки // Вопросы экономики. – 2015. – № 5. – С. 63–78.
2. Фадеева О. «Дело было в Пенькове»: как агрохолдинги завоёвывают сельские районы Сибири // Крестьяноведение: Теория. История. Современность. Ученые записки. Вып. 10; под ред. А. М. Никулина, М. Г. Пугачевой, Т. Шанина. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2015. – С. 197–233.
3. URL: www.milknews.ru

Молоко не в недостатке – и мы не в порядке

Э.Ш. ВЕСЕЛОВА, кор. «ЭКО»

Ограничение импорта молочной продукции из европейских стран в 2014–2015 гг., по экспертным оценкам, освободило около 20% объема внутреннего рынка. Но российские производители оказались не готовы воспользоваться неожиданной для них возможностью для наращивания производства. Чтобы стихийный процесс импортозамещения стал эффективным, нужны время, ресурсы и кардинальная перестройка сложившейся в отрасли системы взаимоотношений.
Ключевые слова: молоко, молочный рынок, производство



От бурёнки до завода (сырьевой сегмент)

В структуре молочного рынка нужно различать два тесно взаимосвязанных сегмента – сырьевой (производство молока как сырья) и молокопереработку – выпуск собственно питьевого молока и разнообразной молочной продукции, от йогуртов и сметаны до сливочного масла и сыра.

Качество молочных продуктов во многом зависит от характеристик исходного сырья. Так, для производства сыра нужно молоко определенной плотности и кислотности, обладающее заданным содержанием жира и белка, соматических клеток, с определенными бактериологическим качеством и термоустойчивостью. Это предполагает строгие требования к здоровью и условиям содержания коров, качеству кормов (как летом, так и зимой), технологии первичной обработки (сбор и хранение) и транспортировки сырого молока. Все это требует солидных инвестиций и при российских ценах на кредитные ресурсы без господдержки не окупается.

Лишь немногие хозяйства, успевшие в «тучные годы» инвестировать в развитие соответствующих технологий и производящие молоко высшего сорта, не испытывают проблем ни со сбытом молока, ни с рентабельностью. У большинства же производителей молока второго и даже первого сорта существуют финансовые трудности из-за постоянного роста цен на корма и энергоносители, сезонных колебаний объемов производства этого скоропортящегося продукта и цен на него.

По данным Молочного союза РФ, в пиковые летние месяцы объемы производства молока вырастают на 50%, сезонный разрыв цен на сырое молоко может достигать до 20%. В 2009 г., когда закупочные цены на молоко на внутреннем рынке упали ниже средней по рынку себестоимости и около половины производителей работали с нулевой рентабельностью или в убыток, потребовались вмешательство государства и ограничение импорта молочной продукции из Беларуси, чтобы побудить переработчиков немного поднять закупочные цены.

В 2010 г. в Минсельхозе впервые заговорили о проведении на молочном рынке закупочных интервенций, чтобы превращать излишки молока в продукцию длительного хранения – сыр, сухое и ультрапастеризованное молоко, масло, сглаживая тем самым колебания цен на сырье. На лето 2016 г. (оцените скорость

воплощения идеи в жизнь!) намечены, наконец, первые торги. Их проведут в девяти регионах, где наблюдаются большие перепады производства и цен и имеются мощности для выработки сухого молока. «Объемы соответствуют объемам интервенций зернового рынка. Это примерно 3–5% производства в тех регионах, где они будут вводиться», – поясняют представители Федеральной антимонопольной службы¹. На эти цели из бюджета будет выделено 800–900 млн руб.

Тем временем сельхозпроизводители тоже предпринимают усилия для того, чтобы освободиться от диктата переработчиков. В 2010–2015 гг. некоторые из них обзавелись собственными мощностями по производству питьевого молока и цельномолочных продуктов, что гарантирует им относительную финансовую стабильность, но одновременно становится причиной ужесточения конкуренции и сдерживания цен в соответствующих секторах молочного рынка.

За последние полтора года, несмотря на все красивые слова об импортозамещении, положение производителей сырья только ухудшается. Выросшие было в 2014 г. закупочные цены на сырое молоко в 2015 г. снова снизились², растет импорт дешевого сухого молока. По данным Национального союза производителей молока «Союзмолоко», в пересчете на молоко-сырье, внутренняя закупочная цена на которое составляет в среднем 24,1 руб./кг, цена на импортное сухое молоко колеблется от 11,5 до 20,9 руб./кг³. Это создает дополнительную конкуренцию для отечественных производителей, подрывая их финансовую стабильность и ставя крест на инвестиционных планах. Полная неопределенность относительно сроков эмбарго, труднодоступность и дороговизна банковских кредитов также не добавляют оптимизма.

На заводе и в цеху (переработка)

В сегменте переработки действуют свои риски и сдерживающие факторы. С одной стороны, качественного молока в стране

¹ URL: <http://www.dairynews.ru/news/prostymi-slovami-interventsii-na-rynke-moloka.html> (дата обращения: 09.04.2016).

² URL: http://milknews.ru/index/Soyuzmoloko_rost_importa_suhogo_moloka_ugrozhaet_prodbezопасnosti.html (дата обращения: 27.03.2016).

³ URL: http://milknews.ru/index/Soyuzmoloko_rost_importa_suhogo_moloka_ugrozhaet_prodbezопасnosti.html (дата обращения: 05.04.2016).

не хватает, и переход некоторых сельхозпроизводителей в стан переработчиков только усугубляет проблему. Кроме того, в России не принято измерять какие-либо параметры сырого молока, кроме белка и жира, в то время как в мире уже фиксируют различные физико-химические показатели, настраивая под них оборудование, и это уже вызывает определенные проблемы у отечественных предприятий, закупивших импортную технику.

«Когда немцы приезжают к нам на производство, они говорят, что их оборудование перерабатывает молоко, а у нас это не молоко, а что-то другое, из-за чего идут постоянные сбои, и компьютер не может поддерживать стабильные параметры. Поэтому у нас всегда стоят операторы и следят за колебаниями качества сырья», – рассказывает генеральный директор Московского завода плавленых сыров «КАРАТ» П. Розенфельд в своей колонке на портале Milknews⁴.

В итоге, по некоторым оценкам, в 2014 г. отечественные молокозаводы использовали максимум 70% своих возможностей⁵. В 2015 г. «значительное количество молочных комплексов, построенных и реконструированных в последние годы, балансировали на грани рентабельности, – сообщается в материалах ассоциации «Союзмолоко». – Сохранение имеющихся в отрасли тенденций приведет к сокращению производства молока в 2016 г. ниже психологической отметки в 30 млн т»⁶.

С другой стороны, рост цен на готовую продукцию сдерживается невысокой покупательной способностью и конкуренцией иностранных производителей. Импорт молочных продуктов рос вплоть до первого квартала 2014 г., и по некоторым товарным группам (сыры, сливочное масло, сухое молоко) достиг 50–70%. Возникший в результате эмбарго дефицит молочной продукции (около 20% «докризисного» внутреннего потребления) удалось частично заполнить продукцией из «правильных» стран. Но на внутреннем рынке внезапно открывшиеся возможности привели не к росту выпуска доброкачественной продукции,

⁴ URL: http://milknews.ru/interviu-i-blogi/interviu-i-blogi_289.html (дата обращения: 11.04.2016).

⁵ URL: <http://delonovosti.ru/business/3062-rynok-molochnyh-produktov-analiz-dinamiki.html> (дата обращения: 29.03.2016).

⁶ URL: http://milknews.ru/img/molochnaya_otrasl_2015.pdf (дата обращения: 06.04.2016).

а к невиданному распространению фальсификата, поскольку объемы выпуска сырья не увеличились, а импорт сухого молока не поспевал за увеличением потребностей переработчиков (см. статью С. Ю. Барсуковой в этом же номере).

Фальсификатом на молочном рынке называется любой продукт, содержащий растительные жиры, без указания соответствующей информации на этикетке. К слову, российские ГОСТы допускают использование растительных жиров при изготовлении молочной продукции – то есть ущерба здоровью потребителей это само по себе не наносит⁷. На первый взгляд, не должно быть ущерба и кошельку – ведь растительное масло гораздо дешевле животного, соответственно, должна быть более доступной по цене и готовая продукция из него. Но это лишь в том случае, когда потребитель проинформирован о наличии в составе продукта соответствующих добавок и готов сознательно «голосовать рублем» за его «натуральность». В России же сплошь и рядом покупателю подсовывают фальсифицированный продукт по цене натурального, и это оборачивается не просто извлечением дополнительной прибыли фальсификаторами, но и подрывает экономическое благополучие добросовестных производителей и отрасли в целом.

На полке магазина (виды молочной продукции)

Большая часть из 2314 российских предприятий, занятых переработкой молока (данные DairyNews), производят **питьевое молоко** и цельномолочные продукты: кефир, сметану, творог и т. п. Это наиболее массовые, а потому далеко не самые высокомаржинальные молочные товары. К тому же розничные цены на питьевое молоко сдерживаются не только покупательной способностью и конкуренцией со стороны импорта, но и – в отдельные периоды – посредством прямого вмешательства государства, поскольку молоко относится к категории особо социально значимых продуктов. В России в последний раз торговые надбавки на молоко ограничивались Минпромторгом в 2007 г. (в Беларуси – в 2015 г., на коровье молоко и мясо цыплят-бройлеров).

⁷URL: <http://www.dairynews.ru/dairyfarm/falsifikat-na-molochnom-rynke-to-vinovat-i-chto-d.html> (дата обращения: 11.04.2016).

Тем не менее среди переработчиков мало кто отказывается от производства питьевого молока, даже несмотря на жесточайшую конкуренцию.

Крупнейшие российские производители имеют иностранных акционеров. Это компания PepsiCo (в 2011 г. поглотила «Вимм-Билль-Данн» и сегодня выпускает почти 1,7 млн т молока в год под марками «Веселый молочник», «Домик в деревне», «Кубанская буренка» и др.) и АО «Данон Россия» (после поглощения «Юнимилк» в 2010 г. производит около 1,5 млн т молока в год под марками «Простоквашино», «Летний день», «ПетМол» и др.). Эти два переработчика, имеющие разветвленную сеть заводов по всей России и контролирующие около 20% российского рынка, безусловно, во многом определяют политику закупочных и розничных цен. Следующие за ними в списке Топ-10 российские производители выпускают значительно меньше – от 130 до 400 тыс. т молока в год, хотя на локальных рынках некоторые из них составляют серьезную конкуренцию национальным лидерам.

Поскольку молоко относится к скоропортящимся продуктам, и производители, и переработчики чаще всего ограничивают географию своей деятельности именно региональными, локальными рынками.

Большинство молокозаводов закупают молоко для переработки либо используют сырье собственного производства. Давальческая схема – когда сырье и готовая продукция являются собственностью заказчика – используется на молочном рынке крайне редко, хотя некоторые участники рынка считают, что это – одна из перспективных форм сотрудничества (см. интервью с руководителями ЗАО «Ламбумиз» в этом номере).

Основные виды обработки, применяемые при производстве питьевого молока в промышленных масштабах: пастеризация, когда продукт на короткое время нагревается до температуры 72–120°C (в зависимости от микробиологического качества сырья и желаемого срока хранения); ультрапастеризация (использование повышенной температуры – 137°C при очень коротком сроке нагрева – 4 секунды) и стерилизация – нагрев выше 100°C на 20–30 минут.

Затем молоко разливается в картонную, пластиковую или гибкую полиэтиленовую упаковку. В картонную упаковку типа

«Тетра-брик», «Тетра-брик-асептик», «Тетра-рекс», «Пюр-пак-асептик» и «Пюр-пак» упаковывается почти 54% фасуемых жидких молочных продуктов, а защитный фольгированный слой из алюминия сводит к минимуму воздействие кислорода, УФ-излучения и различных токсических веществ. Эта упаковка удобна и для потребителей, и для работников торговли (легко складировать и перевозить), обеспечивает длительный срок хранения продукта, не нуждается в возврате.

Все большую популярность во всем мире набирает упаковка в пластмассовые термоформованные бутылки. По признанию производителей молока, опрошенных в ходе выставки «Упаковка Сибири-2015», они внедряют розлив в пластиковую тару, чтобы разнообразить свое предложение для потребителей. Молоко в пластиковых бутылках многие покупатели находят более эстетичным. Помимо легкости, прочности и практически неограниченных дизайнерских возможностей формирования пластиковой тары, к ее достоинствам можно отнести возможность вторичной переработки (при условии организации сбора и сортировки)⁸.

Наконец, гибкая полиэтиленовая упаковка, по мнению многих экспертов, давно пережила пик своей популярности, но из-за низкой стоимости пользуется спросом у беднейших слоев населения.

Взаимозаменяемым сырьем при производстве большинства видов молочной продукции (кроме сливочного масла) считается **сухое молоко**. Но в России из-за дефицита сырья и высокой энергоемкости производства молоко подвергают сушке главным образом в период высоких летних надоев и низких цен на сырое молоко. До 70% потребляемого в России сухого молока импортируется, причем привозное сухое молоко зачастую оказывается дешевле цельного российского (в пересчете на молочный жир), что объясняется высоким качеством исходного сырья.

Другой альтернативой использования дешевого летнего сырья является производство сливочного масла и сыра, на изготовление 1 кг такой продукции идет от 7 до 18 л сырого молока. Немаловажно, что для производства **сливочного масла** ГОСТом допускается использование молока (вернее – изготовленных из него сливок 25–37% жирности) второго сорта, что делает этот продукт чрезвычайно популярным у переработчиков. Суть процесса

⁸ URL: <http://www.kursiv.ru/paket/archive/01/milk.html> (дата обращения: 06.04.2016).

состоит в концентрации и выделении молочного жира путем либо взбивания в охлажденном виде (традиционный метод, дающий продукт с более высокими вкусовыми и потребительскими качествами), либо сепарации в горячем⁹ (наиболее распространенный в промышленном производстве способ).

В 2015 г. российские предприятия произвели 258,9 тыс. т сливочного масла (на 3% больше, чем годом ранее), импорт сократился почти на 10% – до 88,5 тыс. т. При этом запасы масла на складах по состоянию на конец января 2016 г. оказались значительно больше, чем в 2014 г. По мнению аналитиков ассоциации «Союзмолоко», часть дорогостоящей продукции остается невостребованной из-за снижения покупательной способности населения, а производители вынуждены повышать цены, чтобы компенсировать растущие производственные затраты¹⁰, либо прибегать к фальсификации.

Еще недавно наиболее распространенным способом фальсификации сливочного масла была «пересортица» – когда более дешевый продукт, сделанный из сырья второго сорта, выдавался за более дорогой. Скажем, «Бутербродное» (61,5% жирности) продается как «Крестьянское» (71–72,2% жирности – в зависимости от того, сквашенные или несквашенные сливки использовались при изготовлении), «Крестьянское» – как «Вологодское» (82,5% жирности). Но в последнее время набирает популярность такой способ фальсификации, когда, помимо молочных жиров, в состав продукта добавляются жиры растительные, а также ароматизаторы, красители и т. д., что автоматически (если следовать ГОСТу) должно переводить эти смеси из категории «масло сливочное» в «масложировую смесь». По разным оценкам, именно к этой категории необходимо отнести до 60–80% «сливочного масла», лежащего на российских прилавках¹¹.

Технология производства **сыра** гораздо сложнее, и требования к качеству исходного сырья выше, так что его выпускают относительно немногие. По данным Минсельхоза, на начало

⁹ URL: <http://foodnews-press.ru/zdorovoe-pitanie/14-health-pi/733-tehnologiya-proizvodstva-slivochnogo-masla> (дата обращения: 08.04.2016).

¹⁰ URL: http://milknews.ru/analitika-rinka-moloka/rinok-moloka-v-Rossii/V_2015_godu-proizvodstvo_masla_v_Rossii_uelichilos_na_3_protenta.html (дата обращения: 07.04.2016).

¹¹ URL: <http://www.znaytovar.ru/new784.html> (дата обращения: 11.04.2016).

2016 г. в стране действовало около 600 крупных и средних производителей сыров и около 150 сыроваренных заводов. Явных лидеров в этом сегменте рынка нет, на одно предприятие приходится в среднем до 48,5 т готовой продукции в месяц¹².

По данным аналитической компании Alto Consulting Group, в 2013–2014 гг. российские производители выпускали на рынок до 350 тыс. т сыров в год при ежегодном потреблении – 630 тыс. т. Таким образом, даже при увеличении выработки на 15–20% (до 429 тыс. т) Россия сможет покрыть лишь 30% от выпавшего объема импорта¹³. Но и такой рост отечественные сыровары вряд ли смогут обеспечить без государственной поддержки. Тем более – в условиях нечестной конкуренции со стороны производителей фальсификата и низкой покупательной способности населения. В то же время увеличению ассортимента, повышению качества и снижению себестоимости российских сыров препятствуют низкий уровень технического оснащения отрасли и дефицит качественного сырья.

Согласно исследованию Национального союза производителей молока, в структуре производства сыров наибольшую долю занимают твердые (25%) и сырные продукты (23%), за ними идут полутвердые (19%) и плавленые сыры (18%). Именно эти сегменты «исторически» освоены отечественными сыроварами и привычны для потребителей. Мягкие сыры занимают на российских прилавках не более 7%. Культура производства благородных мягких сыров (с плесенью) в России отсутствует вообще.

Большинство малых предприятий в основном производят или рассольные сыры («Сулугуни», «Чанах»), или не требующие выдержки («Адыгейский», «Чечил», «Моцарелла»), в связи с чем сегмент этих сыров перенасыщен, конкуренция большая, цены низкие, а производство имеет малую рентабельность¹⁴.

Фальсифицировать сыры можно либо путем ассортиментной пересортицы, либо за счет нарушения сроков и условий созревания (в зависимости от сорта сыр может созревать до девяти месяцев,

¹²URL: <http://moneymakerfactory.ru/biznes-idei/syir-sanktsiy> (дата обращения: 07.04.2016).

¹³ URL: <http://moneymakerfactory.ru/biznes-idei/syir-sanktsiy> (дата обращения: 07.04.2016).

¹⁴ По материалам журнала «Сыроделие РФ».

причем при определенной температуре и влажности, для поддержания которых необходимы дорогостоящее оборудование и квалифицированный персонал), что ведет к ухудшению потребительских качеств продукта. К другим распространенным способам относятся уменьшение содержания жира; повышенное содержание воды; замена молочных белков растительными (это автоматически должно переводить товар в категорию «сырного продукта»), нарушение рецептуры плавленых сыров, введение консервантов и антибиотиков.

За чистоту рядов (борьба с фальсификацией)

Очевидно, для нормального развития молочной отрасли и очистки российских прилавков и рациона российских граждан от фальсификата необходимо пересмотреть действующий порядок государственного регулирования и поддержки молочной отрасли. При этом надо понимать, что развитие сырьевой базы невозможно, если не добиться высокого уровня доходности как в производстве, так и в переработке молока.

В ежегодном докладе исполнительного директора ассоциации «Союзмолоко» А. С. Белова названы следующие основные предложения производителей по мерам государственной поддержки.

В части обеспечения доходности производства сырого молока:

- согласование механизмов поддержки, а также цен и взаимных объемов поставок с Республикой Беларусь, при контроле соблюдения договоренностей;

- регулирование минимального уровня и снижение волатильности закупочных цен на молоко путем проведения закупочных и товарных интервенций;

- увеличение объемов субсидирования молочной отрасли (субсидия на килограмм товарного молока, возмещение процентной ставки по краткосрочным и инвестиционным кредитам и др.).

В части стимулирования инвестиционной активности:

- расширение практики проектного финансирования по льготным ставкам с сохранением субсидирования процентной ставки;

- формирование Фонда развития молочного скотоводства (по аналогии с фондами прямых инвестиций) с целью повышения эффективности расходования бюджетных средств;

- санация «плохих» банковских долгов, передача таких объектов в управление эффективным собственникам по минимальной цене с обязательствами по доинвестированию;

- увеличение объема субсидирования капитальных затрат с 20 до 40% для обеспечения окупаемости проектов в молочном скотоводстве в течение 8–10 лет (с учетом девальвации и роста процентных ставок по инвестиционным кредитам).

В части борьбы с фальсифицированной молочной продукцией:

- ужесточение ответственности за фальсификат (некорректная маркировка и использование заменителей молочных жиров);

- квотирование поставок пальмового масла.

В части повышения доходности молочной продукции:

- отказ от внедрения обязательной электронной ветеринарной сертификации, которая может привести к росту себестоимости не менее чем на 5–7%;

- перенос сроков обязательного введения очистных сооружений на молочных предприятиях;

- отказ от отнесения объектов молочной промышленности к объектам 1-й категории опасности, оказывающим негативное воздействие на окружающую среду.

К важным мерам поддержки молочной отрасли относится также стимулирование спроса на молоко и молочную продукцию через реализацию социальных программ (по аналогии с реализуемой «Союзмолоко» информационно-образовательной программой «Три молочных продукта в день») и введение системы внутренней продовольственной помощи, распространяемой и на молочные продукты¹⁵.

¹⁵ URL: http://milknews.ru/img/molochnaya_otrasl_2015.pdf (дата обращения: 11.04.2016).

Оптимистичный взгляд со стороны.

Представители смежной отрасли картонной упаковки – о развитии молочного рынка

А.А. ГНИЛОВ, генеральный директор, **С.Л. КАЛЬСИН**, председатель Совета директоров ЗАО «Ламбумиз», Москва

ЗАО «Ламбумиз» – крупнейший российский производитель картонной упаковки для розлива молока, кефира и других жидких продуктов. Основанное в 1972 г. предприятие стало первопроходцем нового в СССР направления картонной упаковки, сегодня контролирует более 20% рынка картонной тары типа «Тетра-рекс» и «Пюр-пак». Молочный рынок РФ, анализу которого посвящена подборка в этом номере «ЭКО», является основным для ЗАО «Ламбумиз» – 97% его продукции используется молочными заводами России и СНГ.

На вопросы журнала о ситуации в молочной отрасли и перспективах ее дальнейшего развития отвечают генеральный директор ЗАО **А. А. Гнилов** и председатель Совета директоров **С. Л. Кальсин**.

Ключевые слова: картонная упаковка, рынок молока, перспективы молочной отрасли, фермерские кооперативы, оборудование для розлива молока

– Андрей Александрович, Сергей Леонидович, расскажите, пожалуйста, о вашем видении ситуации на рынке молока и молочной упаковки в последние полтора-два года, после введения санкций.

С.Л. КАЛЬСИН: – Официальная статистика и отраслевые аналитики фиксируют небольшой рост потребления молока, и мне кажется, это вполне объяснимо: люди стали меньше питаться вне дома, больше покупают базовые продукты. Но нам как представителям смежной отрасли трудно судить непосредственно о динамике потребления молока, потому что в этот период произошло перераспределение рынка упаковки: сократилось применение дорогих видов (прежде всего – асептической упаковки, используемой для продукции длительного хранения), немного меньше стали разливать в пластиковые бутылки и заметно вырос спрос переработчиков на самую дешевую гибкую упаковку. В то же время со стороны наших старых контрагентов снижения спроса на картонную упаковку мы не заметили. При этом у нас появились возможности для роста из-за ухода с рынка некоторых

наших конкурентов: возникли проблемы у компании «Молопак», компания «Тетра-пак» прекратила производство в России упаковки типа «Тетра-рекс» и сосредоточилась на асептической. То есть застоя на рынке точно нет, и это радует.

А.А. ГНИЛОВ: – На рынке упаковки мы уже не раз пережили подобные циклические колебания, так что далеко идущих планов по этому поводу не строим. Через некоторое время, при нормализации ситуации в стране и росте доходов населения, мы ожидаем уменьшения доли молока в полиэтиленовых пакетах, рост популярности розлива в картонную упаковку и пластиковые бутылки. А вот по асептической упаковке сомневаемся, будет ли рост. В последние годы покупатели стали более трепетно относиться к «натуральности» продукта, а молоко длительного хранения не сохраняет все полезные свойства: например, домашний творог из него не получишь. Поэтому в будущем мы рассчитываем на ту долю рынка, которую освободили производители асептической упаковки.

– Как бы вы оценили самочувствие ваших контрагентов – переработчиков молока?

С.Л. КАЛЬСИН: – Мы наблюдаем, с одной стороны, процессы поглощения крупными компаниями более мелких и активное продвижение в регионы федеральных торговых марок (включая марки торговых сетей – «Ашан», «Лента» и т. д.), с другой – некоторую активизацию локальных марок. Вы и сами, наверное, заметили, в последние 2–3 года в торговых сетях стало появляться больше молока от местных производителей. Это, если говорить коротко, две основные тенденции последних лет.

А.А. ГНИЛОВ: – В некоторых регионах локальные марки занимают господствующее положение на рынке. В Москве незыблемы позиции «Останкино 36 копеек», в Новосибирске издавна хорошей репутацией пользуется «Ирмень». Эта «генетическая репутация» работает на местных производителей.

– Действительно, в новосибирских магазинах в последние годы стало гораздо больше местных марок молока: «Зеленый луг», «Ланита», «Зоренька», «Доронинский продукт»... По нашим наблюдениям, мелкие и средние производители стараются сами разливать молоко, чтобы меньше зависеть от ценового диктата крупных переработчиков...

А.А. ГНИЛОВ: – Я бы сказал, скорее речь идет о производителях уже средних, чем мелких. Все-таки технологическая линия

пастеризации и розлива – это недешевое удовольствие. К тому же для ее обслуживания нужны специалисты, которых на небольших фермах просто-напросто нет, и приглашать их из города или райцентра при малых объемах производства – себе дороже. Мы с этим столкнулись в свое время, когда пытались реализовать идею продажи готовых решений для фермеров. Оказалось, что большинству из них проще не заморачиваться с переработкой, потом с реализацией этого молока, а пойти и куда-то сдать сырье. Они умеют выращивать и доить коров, и для переработки у них нет ни кадров, ни компетенций, ни свободных средств.

– То есть им так и придется всю жизнь зависеть от диктата переработчиков и сдавать свое молоко по цене ниже себестоимости?

С.Л. КАЛЬСИН: – Почему же? У них есть как минимум два пути: снижение себестоимости и/или сбытовая кооперация по типу той, которую организовали фермеры в Дании.

А.А. ГНИЛОВ: – В начале 2000-х годов там была примерно такая же ситуация, как у нас: множество мелких фермеров – производителей молока и крупные переработчики, которые диктовали свою цену, беззастенчиво отжимая прибыль у производителей сырья. И вот в один прекрасный день фермеры решили, что отстаивать свои позиции перед переработчиками гораздо проще, и создали кооператив «Арла», который стал выходить на переработчиков с солидными объемами и диктовать свои цены. А тем деваться некуда – им же надо загружать свои мощности, так что ситуация развернулась на 180 градусов, прибыль у фермеров выросла. Потом они решили, что для управления продажами неплохо создать единый бренд. Они стали не продавать молоко заводам, а только отдавать в переработку – по давальческой схеме, и сами потом продавать в розницу. Затем у них появилась своя переработка.

Постепенно кооператив вышел за пределы Дании, и сейчас в него входят более 10 тыс. производителей со всей Северной Европы, а молочные продукты под брендом «Арла» продаются по всему миру. Получился некий концерн на скрепах кооперации. Мне кажется, это очень интересная и перспективная концепция и для наших производителей.

С.Л. КАЛЬСИН: – Понятно, что эту концепцию нужно адаптировать под наши законодательство, хозяйственные режимы и т. д., необходимо организовать очень строгий контроль качества на всех этапах производства, иначе доверия потребителей не будет.

– А сырье на входе? У всех же молоко разного качества, значит, и доля в прибыли должна быть разная – в зависимости от качества и количества сырья...

А.А. ГНИЛОВ: – А тут не надо изобретать велосипед, все механизмы уже существуют. Сегодня переработчики точно так же берут молоко от разных производителей и при расчете с ними учитывают и количество, и качество. С той лишь разницей, что контроль должен быть не у стороннего переработчика, а у самого кооператива.

– Значит ли это, что от идеи строительства мини-заводов вы отказались до момента появления фермерских кооперативов?

А.А. ГНИЛОВ: – Не то чтобы отказались, мы ее трансформировали. Мы разработали проект стартапа «Упаковка как бизнес» в расчете на компании-переработчики молока, которые хотят масштабировать свое производство и технологию продаж. Что греха таить: государственная поддержка у нас довольно слабая, и инвестиционное кредитование для мелких и средних компаний затруднено. Для них купить простейшую технологическую линию по переработке молока – это и большой риск, и большая головная боль: надо найти залог, предусмотреть пути отступления, если продукция будет плохо продаваться. А деньги уже потрачены, проценты капают... Это все непросто.

– А насколько это дорого? При каком объеме производства имеет смысл покупать разливочную линию?

А.А. ГНИЛОВ: – Минимальная производительность оборудования, предлагаемая сегодня на рынке, – 500 л в час – это очень мало. Более-менее нормальная себестоимость возможна при производительности 3000 л в час. И есть хорошие отечественные машины такой мощности, ценой от 5–7 млн руб. Импортное оборудование имеет смысл покупать для обеспечения производительности от 5000 л в час, ее минимальная цена – от 300 тыс. евро. Но нужно понимать, что одной разливочной машиной дело не ограничивается, полная комплектация простейшей технологической линии обойдется в сопоставимую сумму.

С.Л. КАЛЬСИН: – Нужно еще иметь в виду, что производство упаковки – это такой процесс, в котором высока доля переменных затрат: на покупку расходных материалов уходит больше средств, чем стоит само оборудование. Условно говоря, если за оборудование вы отдали 10 млн, то упаковки такой мини-завод будет потреблять на 20–25 млн руб. в год.

А.А. ГНИЛОВ: – И мы решили предложить производителям такую модель сотрудничества, которая предполагает оплату только самой упаковки. Все остальные платежи – амортизация оборудования, техническое обслуживание и т. д. – входят в эту стоимость. Цена упаковки, естественно, при этом возрастает, но зато это будут только переменные затраты, и производитель будет избавлен от необходимости искать залог, отвлекать оборотные средства на покупку оборудования и запаса расходных материалов. И платить будет только за то, сколько молока он упаковал. Сегодня больше – завтра меньше. Послезавтра он, может быть, решит вообще уйти с этого рынка и переключиться на производство другой продукции – так у него не будет голова болеть о том, куда девать это оборудование.

С.Л. КАЛЬСИН: – Или наоборот, объемы вырастут, и ему не придется заботиться о покупке новой машины – просто переменные расходы пропорционально возрастут...

– А собственником оборудования в этой схеме будете вы?

А.А. ГНИЛОВ: – Мы будем предлагать разные схемы с учетом потребности клиента. Мы исходим из того, что переработчик молока получит возможность сосредоточиться на закупке молока и его реализации, а заботы о содержании разливного оборудования и своевременном пополнении упаковки мы могли бы взять на себя. Это немного похоже на арендную модель, но для потребителя услуг даже проще и выгоднее. Сейчас подобная схема все чаще используется при продаже, например, мобильных телефонов, медицинского оборудования – там, где есть возможность включить стоимость аренды в цену конечного продукта или услуги. Мы сами по такой схеме покупаем краску для нашей упаковки: платим за расход краски, а краскосмесительный аппарат поставщик нам предоставил как бы «бесплатно», хотя мы понимаем, что его обслуживание входит в стоимость краски. Нас это устраивает.

– Получается, вы берете на себя часть рисков производителей. И каковы ваши риски при этой схеме?

А.А. ГНИЛОВ: – Наши риски понятны: конкретный производитель может испытывать финансовые трудности. Ну и что? Оборудование остается нашей собственностью, мы можем продолжить его использование в другом месте, заключив контракт с другим производителем. Эта схема и для нас, и для производителей гораздо менее рискованная, чем продажа тех же мини-заводов.

С.Л. КАЛЬСИН: – И рыночный потенциал у нее гораздо выше. Если исходить из того, что у нас 400–500 заводов-контрагентов, которые разливают в нашу упаковку, на каждом из них стоят 1–2 разливные машины... Парк должен обновляться раз в пять, максимум в десять лет. То есть ежегодно должны обновляться 60–70 разливных машин. Для заводов это тоже затраты, риск которых можно минимизировать с помощью такой схемы.

– И в какой стадии реализации находится этот проект? Это уже проект или пока только идея?

А.А. ГНИЛОВ: – Это идея, которая приобретает черты проекта. Понятно, что на собственные средства, без финансовой поддержки банка, нам будет тяжело ее реализовать. Но у нас уже проведена большая предварительная работа: создан и функционирует технический центр, который способен организовать монтаж, наладку, техническое обслуживание, в этой части у нас есть опыт, компетенции, необходимые кадры. Проведены переговоры с потенциальными клиентами – переработчиками молока. Они очень хорошо воспринимают эту идею, особенно в нынешней экономической ситуации. Мы изучили рынок оборудования, просчитали разные варианты и сформировали предложения для разных типов оборудования – импортного, отечественного, различной мощности и комплектации.

– Какие вы видите основные трудности и возможности их преодоления на пути реализации этого проекта?

С.Л. КАЛЬСИН: – Мы пока не очень понимаем налоговые последствия для себя, собственно, поэтому и идут консультации с банками, финансистами. Нужно понимать, как это отразится на нашем бюджете, где могут возникнуть разрывы... И правовое поле пока не вполне понятно – у нас в этой области нет опыта. Но это все преодолимые препятствия. И пример других рынков нас в этом смысле вдохновляет. Если могут телекоммуникационные компании, продавцы краски, сможем и мы.

– А если вдруг цены на молоко упадут, и молочный бизнес в массе своей станет нерентабельным, ваши риски возрастают?

А.А. ГНИЛОВ: – Возрастают, но не в такой мере, как у самих производителей и переработчиков. В себестоимости пакета молока упаковка составляет не более 10%. Не думаю, что ситуация может дойти до того, что производители начнут экономить на упаковке. Хотя, как я уже говорил, мы всегда можем перевезти оборудование в другое место. Но я думаю, серьезных катаклизмов на этом

стратегическом для нас рынке опасаться не стоит: государство этого просто не допустит. В 2009 г., когда Беларусь обвалила цены на молоко на нашем рынке, государство вмешалось и ввело квотирование импорта. К тому же потребление молока в России все еще не дотягивает до норм Всемирной организации здравоохранения и так или иначе будет расти, а значит, и наши услуги будут востребованы. А если еще и фермеры объединятся, научатся работать и отстаивать свои интересы сообща – это станет мощным толчком для развития отрасли в целом.

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

«ЭКО»-информ

В 2015 г. продажи на молочном рынке России выросли на 2,5% в натуральном выражении. По сравнению с 2014 г. (+5%) динамика несколько замедлилась, но она остается выше, чем на продовольственном рынке в целом, – говорится в исследовании компании Nielsen.

Увеличение продаж произошло главным образом за счет традиционных для россиян пастеризованного молока и сметаны. Пастеризованное молоко занимает 41% рынка молочной продукции в натуральном выражении, и в 2015 г. прирост в этом сегменте составил 7% по сравнению с 2014 г. На сметану приходится всего 6% рынка в натуральном выражении (в 2015 г. прирост на 6%).

Пастеризованное молоко является крупнейшей по объему продаж категорией на рынке молочной продукции. Второе и третье места занимают кефир (26%) и стерилизованное молоко (14%). Их потребление в 2015 г. сократилось соответственно на 2% и 1%. Больше всех упало потребление питьевых и густых йогуртов (-4%) и молочных десертов (-18%), что объясняется значительным (от 11 до 18%) ростом цен на них.

За 2015 г. цены на молочном рынке выросли в среднем на 9,7%. Это меньше, чем годом ранее (15%), тем не менее в результате произошло смещение структуры рынка в сторону низкоценового сегмента, который прирост на 7 п. п. и занимает сегодня 38%. Среднеценовой сегмент, на долю которого приходится 35%, изменился незначительно. Сокращение премиум-сегмента – до 16%.

Рост продаж в низко- и среднеценовом сегментах обеспечивается продукцией частных марок торговых сетей, которые за последний год реализовали на 15% больше товаров в натуральном выражении. Таким образом, покупатели не отказываются совсем от молочной продукции, но находятся в активном поиске недорогих товаров и выгодных ценовых предложений.

Как Сибирь в начале XX в. оказалась в центре мировой торговли маслом

А.А. НИКОЛАЕВ, доктор исторических наук, заместитель директора по научной работе Института истории СО РАН, Новосибирск.
E-mail: agronicol@gmail.com

В статье системно анализируются ключевые факторы, позитивно повлиявшие на развитие молочного животноводства и маслоделия в Сибири в начале XX века: биоклиматические условия, введение в строй Транссиба, государственная протекционистская политика, использование импортных сепараторов, а также развитие молочной кооперации и ее поддержка крестьянскими общинами. Выявлено негативное влияние на развитие отрасли блокады экспорта с 1914 г. и введения государственной монополии на заготовку коровьего масла в 1915 г. *Ключевые слова:* сибирское маслоделие, кооперация, молочное животноводство, государственная кооперативная политика

Маслодельный промысел в России существовал с древних времен. Масло производилось в крестьянских хозяйствах и помещичьих усадьбах исключительно домашним, кустарным способом вплоть до второй половины XIX в., когда были приняты первые попытки совершенствования технологии и организационно-хозяйственных форм производства, позволившие в дальнейшем вывести отрасль на товарный уровень и превратить Россию в крупнейшего мирового экспортера сливочного масла. Важнейшую роль в этом прорыве сыграла кооперация.

Основателем молочной кооперации в России считается морской офицер Н. В. Верещагин, учредивший в 1866 г. в с. Отроковичи Тверской губернии при содействии Вольного экономического общества первую артельную сыроварню. В Сибири не без его участия в деревне Черная Речка Тюменского уезда Тобольской губернии в 1886 г. супругами Панфиловыми был открыт первый маслодельный завод с паровым приводом. В мае 1887 г. Н. В. Верещагин прислал сюда из своей школы молочного хозяйства специалиста по изготовлению сыра и масла. В этом же году ферма Панфиловых признается образцовой по результатам участия в губернской выставке сельхозпроизводителей и награждается большой серебряной медалью Министерства государственных имуществ.

Из-за отсутствия необходимых рыночных условий хорошее начинание далеко не сразу прижилось в крестьянской среде. Предприятие Панфиловых, хотя и не сыграло значительной роли в развитии сибирского маслодела [1. С. 32], но выполнило просветительно-идеологическую миссию в Сибири, как и детище Н. В. Верещагина в Центральной России.

Масляное Эльдorado

В Сибири, где отсутствовали помещичье землевладение и помещики как класс, основателями товарной промышленной переработки молока стали частные предприниматели, быстро наладившие контакты с иностранными фирмами на поставки оборудования в кредит под масло. Вслед за ними в масляный бизнес включается крестьянство – на началах кооперации и при интеллектуальной поддержке местной интеллигенции и правительственных чиновников.

10 февраля 1896 г. в деревне Моревой Тобольской губернии открылся первый артельный маслозавод. Затем заводы появились в близлежащих селах Митино, Малые Дубравы, Скородум. В течение первого года работы заводы приняли от населения 36 тыс. пудов молока и выработали 1792 пудов масла. Моревский завод за год погасил стоимость здания, части инвентаря, приобрел новое оборудование, а крестьяне получили сверх установленной оплаты дополнительно по 5 коп. за каждый пуд сданного молока [2. С.14–17].

Прибыльность масляного бизнеса оказалась столь впечатляющей, что сюда устремились сотни деловых людей, желавших вложить даже незначительные капиталы в устройство заводов от Челябинска до Кривошеково. «Теперь, – писал современник, – в предприниматели шли решительно все – местные крестьяне и городские жители, мещане и купцы, отставные чиновники и крестьянские начальники, ссыльные поселенцы – все раздобывали необходимые первоначальные суммы, входя в долги, и бросались в поток общего предпринимательского движения» [1. С. 54–55]. В свою очередь крестьянство получило импульс к расширению молочного стада и поиску наиболее выгодного канала сбыта не только молока, но и продуктов его переработки.

Если в 1897 г. на территории от Урала до границ современного Красноярского края (дореволюционные Тобольская

и Томская губернии) насчитывалось всего 10 артелей, то уже в 1910 г. – 1318, в 1913 г. – 1917. Каждая артель имела маслодельный завод. В 1913 г. число маслодельных заводов достигло 4000, и 46,8% из них принадлежали кооперации. В этом году вывоз масла из Сибири достиг своего пика и составил 73,8 тыс. т (4,6 млн пудов), из них 82,8% экспортировалось в европейские страны, в основном в Великобританию.

Сибирский экспорт масла составлял 16% от мирового и 60% от российского вывоза данного продукта [3. С.161–163]. В структуре экспортных поставок Российской империи коровье масло стояло на пятом месте после хлеба, лесоматериалов, яиц и льна [4. С. 5].

За 1909–1913 гг. среднегодовой вывоз масла из Сибири составлял 62,1 тыс. т, что значительно превышало показатели Австралии (35,1 тыс. т), Голландии (34,1 тыс. т), Швеции (20,8 тыс. т), хотя и уступало Дании (88,7 тыс. т) [5. С. 313]. В стоимостной структуре вывоза из Сибири масло (60 млн руб.) более чем вдвое превосходило золото (таблица). Удельный вес масла в структуре вывоза из Сибири всех сельскохозяйственных продуктов составлял 64,4% [6. С. 14].

Объем и структура вывоза товарной продукции из Сибири в 1913 г.

Продукция	Млн руб.	% к итогу
Масло	60,0	40,9
Золото	28,0	19,5
Пушнина	24,0	15,6
Пшеница	21,4	14,6
Мясо	10,5	7,0
Рыба и пр.	4,1	2,4
Итого	148	100,0

Источник: [7. С. 28].

Экспортируемое за границу масло на 90% вырабатывалось соленым. Посолка придавала маслу специфический приятный вкус, увеличивала срок сохранности его потребительских свойств. На главных потребительских рынках сбыта – в Великобритании и Германии – подсолненное масло из сквашенных сливок было известно как «сибирское» экспортное. Несоленое масло ценилось дороже и шло на изготовление кондитерско-шоколадных изделий, но его было сложнее перевозить из-за менее длительных сроков

хранения. Так что большинство стран-экспортеров поставляли на английский и германский рынки также по преимуществу соленое масло.

Факторы успеха

Что же привело к столь стремительному прогрессу масляной отрасли при относительно низком культурном уровне населения, которое в подавляющем большинстве не умело читать и писать? На наш взгляд, к числу важнейших позитивных факторов можно отнести следующие.

Правительственная политика. Несомненно, грамотная и системная политика, носящая отчетливо протекционистский характер по отношению к отечественным маслоделам, сыграла ведущую роль. В значительной степени она формировалась под давлением иностранных кредиторов, профинансировавших строительство Великого сибирского рельсового пути (ныне – Транссибирская магистраль, Транссиб). Для возврата кредитов требовалось всяческими мерами повысить доходность дороги, загрузив ее высокорентабельной продукцией.

С этой целью в 1896 г. вводится так называемый Челябинский тарифный перелом, действовавший до 1911 г. и делавший убыточным вывоз хлеба из Сибири. Ранее считалось, что эта мера была пролоббирована помещиками Центральной России, которые опасались конкуренции дешевого сибирского зерна. Но по существу **запретительный тариф стал частью целенаправленной политики по формированию региональной специализации сельского хозяйства с приоритетом молочно-животноводства.** Это был осознанный маневр по развитию товарного маслоделия с целью использования зерна в качестве сильных кормов для животноводства [8. С. 23–24]. Расчеты, сделанные «по горячим следам» известным экономистом того времени Н.П. Огановским, показали, что доходность от доставки и продажи сибирского масла в Москве в пересчете на пуд на несколько порядков превосходила этот показатель для хлеба.

Результатом проводимой политики стало преобладание молочного животноводства в структуре товарной сельскохозяйственной продукции Сибири. В 1913 г. доля земледелия в валовой продукции сельского хозяйства составляла 71%, а животноводства – 29%. В товарной же части картина складывалась зеркально

противоположная: 28% приходилось на полеводство и 72% – на животноводство. Причем в последнем доминировало молочное направление, и доля маслоделия составляла чуть более половины (мясо и сало – не более 22%) [9. С. 49].

Но тарифными мерами государственная политика не ограничивалась. Так, за казенный счет строились вагоны-холодильники для перевозки масла, являвшиеся дополнительным механизмом получения прибыли, оплачивались услуги инструкторов маслоделия, осуществлявших организационное и технологическое сопровождение отрасли.

Уже в 1895 г. в рамках поддержки инициативы по развитию сибирского маслоделия в г. Курган был прислан правительственный инструктор В.Ф. Сокульский. В дальнейшем на средства правительства содержалось 143 инструктора маслоделия. Деятельность этих инструкторов, а также трех школ молочного хозяйства, открытых в конце XIX в. в Каинске, Омске и Белово, оказались настолько эффективны, что удалось преодолеть такой существенный недостаток, как низкие образовательный и квалификационный уровни местных мастеров маслоделия, 70% из которых не имели базового образования и были по сути «самоучками».

Начиная с 1903 г. на средства правительства открылись молочно-испытательные лаборатории в Кургане, Челябинске, Омске, Томске, Барнауле, Каинске, Змеиногорске, которые осуществляли контроль за качеством масла [5. С. 312, 494, 505].

На уровне государства поддерживалась и «инициатива снизу». А.Н. Балакшин¹, создавший в 1902 г. общественную организацию по устройству кооперативных маслодельных товариществ, получил государственный кредит на цели развития кооперативного маслоделия. На эти средства проводилась подготовительная работа, завершившаяся учреждением в конце 1907 г. Союза сибирских маслодельных артелей, который со временем стал одним из крупнейших экспортеров масла на европейские рынки

¹ А.Н. Балакшин – уроженец г. Ялуторовска Тобольской губернии, выходец из купеческой семьи. Получил образование в Тобольской гимназии, а затем – в Казанском университете. За участие в революционном кружке исключен из университета и сослан под надзор полиции в Сибирь. Жил долгое время в Курганском уезде в деревне Логовушка. Перед первой мировой войной переехал в Лондон, а его предприятие возглавил сын – А. А. Балакшин.

и создал сеть зарубежных контор. Все это позволяет сделать вывод о программно-целевом характере государственной политики по регулированию сельскохозяйственного производства в Западной Сибири.

Железная дорога. До проведения Транссиба сибирское масло, скупаемое у крестьян частными предпринимателями, концентрировалось на Ишимской и Ирбитской ярмарках. Затем через реки Каму или Волгу доставлялось в Нижний Новгород, а оттуда транспортировалось по всей России, включая южные черноморские порты. Из-за длительной транспортировки качество продукта ухудшалось, а высокие транспортные расходы резко снижали рентабельность производства. Железная дорога, дошедшая в 1894 г. до Кургана, оказала революционизирующее воздействие на всю сибирскую экономику, включая молочное животноводство: снизились транспортные издержки, европейские рынки открылись для сибирской продукции, стимулировалось расширение молочного стада.

Современные технологии. Частные предприниматели привезли в Сибирь зарубежные сепараторы и другое оборудование, позволившее значительно поднять производительность и улучшить качество продукта по сравнению с традиционной домашней переработкой молока, благодаря чему предпринимательская прибыль первых частных маслозаводов достигала 60% [10. С. 6]. Так, петербургский купец А. А. Вальков, открыв в нескольких верстах к югу от Кургана в арендованной крестьянской избе маслодельный завод, объявил цену за сдаваемое молоко значительно выше тех, что складывались в округе: 30 коп. за пуд вместо 12–20 коп. Высокие технологические возможности сепаратора позволяли это сделать, и в дальнейшем закупочные цены поддерживались благодаря высокому спросу и конкуренции за производителя².

Сепараторы позволили достичь высоких результатов даже на основе примитивной транспортной и производственной

² Сепаратор для Сибири оказался столь же революционизирующим техническим новшеством, что и ткацкий станок для одного из родоначальников промышленной революции – Англии. До сих пор председательствующий в палате лордов Великобритании ведет заседания, сидя на мешке с шерстью. И сибирские губернаторы могли бы сидеть на бочонке с маслом, если бы не последовавшие военно-революционные события.

инфраструктуры. В 1910 г., по данным выборочного обследования, охватившего 2866 из 3102 маслозаводов в зоне наблюдения, 2 618 из них (84,4%) основывались на ручном труде, 174 (5,6%) – на конной тяге и только 10 заводов (0,3%) имели паровые или водяные двигатели. Большинство заводов (79%) размещались в одной-двух комнатах, 35% не имели специально выстроенных зданий и размещались в арендованных крестьянских постройках. Лучше были обустроены заводы маслодельных артелей, которые обзаводились специально построенными помещениями и более дорогим оборудованием. Из 1447 заводов 46,7% производили в среднем за год до 1000 пудов масла (16,4 т), перерабатывая до 328 т молока (выход 1 кг масла получался из 20 кг молока) [5. С. 312]. По классификации они относились к мелким предприятиям.

Предприятия обходились минимальными затратами на капитальное строительство и повышение энергооборуженности производства, но ориентировались на закупки современного инвентаря и оборудования, что позволяло значительно снижать себестоимость продукции, повышало рентабельность и делало сибирское масло конкурентоспособным на зарубежных рынках. Кроме того, мелкие маслозаводы имели существенные конкурентные преимущества с точки зрения рационального территориального размещения. По данным инструкторских обследований, в 1911–1913 гг. в районах промышленного маслоделия в каждом населенном пункте в среднем был один маслозавод, и обслуживанием были охвачены все селения. Молоко доставлялось на переработку практически свежим. Если принять во внимание, что на рубеже XIX–XX веков среднегодовые надои от коровы были невысоки и составляли 50–70 пудов (819–1147 кг) [9. С. 48], то половина маслозаводов опиралась на сырьевую базу, включавшую в среднем 330 коров.

Биоклиматический ресурс. Благодаря необычному составу трав в Барабинской и Кулундинской зонах сибирское молоко было достаточно жирным (4–5%), а масло обладало прекрасными вкусовыми качествами и высокими потребительскими свойствами, что позволяло ему конкурировать не только внутри России, но и на рынках Западной Европы. Например, по сравнению с основным на Западе конкурентом – датским маслом, сибирское

имело более высокое содержание жира – 85–86% и пониженный уровень влажности – 11–12% против 15% у датского.

Кооперация и крестьянская поземельная община

Огромную роль и специфический отпечаток на становление и развитие маслодельной кооперации в Сибири оказали сельские общины – самые могущественные крестьянские организации.

В историографии вопрос об их влиянии на маслодельные артели остается слабо изученным. Для понимания существа вопроса следует учитывать, что по юридическим основаниям маслодельные артели делились на три категории: созданные на основе устава, договора с сельским сходом и находящиеся полностью в юрисдикции сельской общины. Последнюю категорию, обреченную на угасание, не следует принимать в расчет, опираясь на мнение Л. М. Горюшкина, который пришел к заключению о низкой экономической эффективности общинных маслодельных заводов. Они делали значительные отчисления в мирской капитал, а получаемая прибыль шла на погашение недоимок, налоговых платежей, что сковывало хозяйственную самостоятельность и предприимчивость, лишало маслодельни необходимых ресурсов для развития. Большинство артельно-общинных заводов распались [11. С. 193, 205, 206].

В пореформенный период общины попытались адаптироваться к условиям развивающегося капитализма в различных сферах, что проявилось в создании не только общинных маслодельных заводов, но и общинно-артельных потребительных обществ, кустарно-ремесленных мастерских, участия в уравнительном распределении средств кредитной кооперации. Все эти начинания по тем или иным причинам заканчивались крахом. Выход же за пределы юрисдикции сельского схода к новым формам экономической организации вызывал настороженность в крестьянской среде, вплоть до распространения слухов, дискредитирующих кооперацию и технический прогресс. Так, сепараторы в молочной кооперации в некоторых деревнях провозглашались делом нечистой силы со всеми вытекающими отсюда карами.

Однако преимущества кооперации в сравнении с общинными предприятиями и частным капиталом оказались столь очевидными, что подавляющая часть сельских жителей поддержала маслодельные артели, учреждаемые на основе устава и договора с сельским сходом. Артели не вторгались в прерогативы частного крестьянского двора; функция распределения пастбищ, сенокосов и других объектов совместного пользования оставалась за общинами. Хотя надо отметить, что развитие маслоделия в Западной Сибири, приведшее к увеличению поголовья молочного стада, усилило имущественное расслоение в крестьянской среде. Рост удельного веса крупных товарных хозяйств, которым отходила львиная доля общинной поскотины, вызывал неудовольствие со стороны дворов с небольшим количеством скота, вынужденных довольствоваться худшими участками общинных пастбищ и лишенных возможности увеличивать продуктивность своего скота. В Томской губернии были отмечены даже молочные бунты [12. С. 12, 31]. Община в этом контексте становилась инструментом поиска компромисса между богатыми и бедными хозяйствами.

Наиболее распространенной формой регистрации маслодельной артели в Сибири, в отличие от Европейской России, был договор с сельским сходом, который заносился в книгу волостного правления. Далеко не все нормы, отраженные в договоре, отвечали чистоте кооперативных принципов. Напротив, он был пропитан общинным духом, нормами круговой поруки, ответственности всех за каждого, жесткого подчинения крестьянского двора решениям схода. В частности, договор обязывал всех участников сдавать молоко на артельный завод под угрозой штрафа 3–5 руб. с коровы, нести общую ответственность за всех товарищей, в том числе и за долги.

Управление артелью осуществлялось сходом или выборными уполномоченными (в случае охвата нескольких селений – до 14) по норме: один уполномоченный от десяти хозяев. Сход выбирал доверенного и ревизионную комиссию в составе 3–6 человек («учетчиков»), нанимал мастера, принимал новых членов, распределял выручку. Исполнительная власть делилась между доверенным и мастером, которому предоставлялась квартира с отоплением и освещением. Доверенный занимался «экономическими вопросами»: продажей масла, покупкой сепаратора,

счетоводством. Мастер следил за технологией, нанимал рабочих. Труд обоих оплачивался, причем мастеру полагалась надбавка к окладу за сортность масла.

Этические нормы сельской общины отчетливо прослеживались в применении санкций к нарушителям артельных договоренностей. Так, при разборе дела крестьянина, поставившего некачественное молоко, учитывалось поведение обвиняемого, его намерение исправиться. Если обвиняемый признавал вину, то на первый раз ему прощалась недобросовестность. Если проявлял неуважение к сходу, то наказание было суровым, вплоть до отказа в приеме молока на шесть месяцев или исключения из артели.

По свидетельству современников, сельский сход играл исключительную роль в становлении маслодельной кооперации. Он составлял и подписывал артельный договор, собирал средства и материалы для постройки завода, обращался к правительственному инструктору или частному предпринимателю за содействием [1. С. 68, 70–73].

Интересно, что юридическое оформление и проведение решений через сельский сход не всегда были обязательными. Не менее важной являлась моральная поддержка кооперативных начинаний в деревне со стороны общины. Только при достижении консенсуса внутри деревни между богатыми и бедными кооперация смогла достичь в первые два десятилетия XX в. столь впечатляющих результатов.

При этом следует признать, что артельное хозяйствование, обнажая внутренние противоречия в деревне, тем самым способствовало разложению общинного строя. Разрешение этого диалектического противоречия могло порождать самые разнообразные результаты, но в целом ведущая линия развития кооперации определялась с учетом общей ее поддержки со стороны сельской общины, создававшей благоприятный общественный климат. В этом контексте следует согласиться с утверждением академика Н.Н. Покровского, который считал, что в воздействии общины на кооперацию преобладали позитивные черты [13]. По его мнению, общинные традиции, основу которых составляли не уравнилельные тенденции, а нормы трудового права, уважение к честно заработанному достатку, могли бы помочь постепенному и умелому внедрению после революции

выгодных для крестьянства форм кооперации [12. С. 229]. Но по известным причинам этого не произошло.

Конкурентные преимущества кооперации

Уже на начальной фазе проявились преимущества кооперации перед всеми иными формами организации маслоделия в Сибири.

Кооперация выступила носителем социально значимых интересов и получила государственную поддержку в лице правительственных инструкторов. Кооперативным предприятиям предоставлялись планы постройки заводов, инвентарь, консультации по кредитованию, счетоводству, найму мастеров, установлению торговых связей. Частный бизнес не проявил заинтересованности в услугах правительственных инструкторов, ориентируясь на максимальную прибыль, экономя на затратах и опасаясь контроля над своими теневыми операциями. Идеино и организационно интеллигенция в составе правительственных учреждений и различных органов местного самоуправления встала на позиции кооперации, представляющей общественные интересы, а не частных предпринимателей.

Экономический механизм кооперации базировался на интересах пайщиков, в основном частных крестьянских хозяйств, которые экономически были включены в цепочку от производства до сбыта и участвовали в распределении конечной прибыли от реализации продукции. На момент сдачи оплачивалось 80% стоимости сданного молока от сложившейся на данный момент рыночной цены. После реализации масла прибыль распределялась пропорционально объемам сданного молока. Эти условия были намного более предпочтительными, чем сбыт частному скупщику, когда при стоимости ведра молока 1,2–1,5 руб. крестьянину доставалось только 35–45 коп. [14. С. 17].

Кооперация превосходила частные заводы по организационно-техническим условиям и уровню квалификации специалистов. Кооперативные заводы были крупнее и производительнее, чем частные, и оснащены качественными контрольными приборами. Даже часть крупных оптовых торговцев предпочитала иметь дело с маслодельной кооперацией.

Маслодельные артели были интегрированы в систему общесибирской кооперации. В 1913 г. в состав Союза сибирских маслодельных артелей входило 563 кооператива, а в 1918 г. – 1994.

Концентрация значительных финансовых и материальных ресурсов позволяла существенно снижать издержки за счет осуществления крупных оптовых сделок. В 1913 г. Союз заготовил и принял в основном от своих артелей 630922 пуда коровьего масла [15. С. 198]. Доля Союза в общем объеме вывоза масла из Сибири составила 14%. В 1916 г. Союзом было заготовлено 2942307 пудов масла, в том числе кооперативного – 20,9%, в 1917 г. – 2514622 пуда, в том числе 26,9% кооперативного [16. С. 47, 102].

Таким образом, целая совокупность факторов привела к достижению выдающихся результатов в развитии сибирского маслоделия в дореволюционный период. В то же время, оценивая то, что случилось с высокодоходной отраслью в 1920-е годы, мы должны учитывать те тенденции, ростки которых были заложены уже в годы Первой мировой войны и были связаны с изменением отраслевой структуры сельского хозяйства Сибири в пользу полеводства, что в свою очередь предопределялось изменением правительственной политики и закрытием экспортных каналов сбыта.

Возрастающие потребности страны в хлебе, увеличение численности крестьянского населения Сибири за счет естественного прироста и столыпинской миграции заставили правительство в 1913 г. отменить дискриминационный железнодорожный тариф при транспортировке хлеба в Европейскую Россию. Первая мировая война привела к дальнейшему росту производства и товарности зернового хозяйства, в связи с увеличением заказов армии и повышением внутреннего спроса.

Одновременно кардинально изменились условия закупок масла на внутреннем рынке. В 1915 г. из-за ухудшения продовольственной ситуации и попыток частных заготовителей взвинтить цены правительство ужесточило контроль за рынком и ввело предельные (твердые) закупочные цены на масло, передав монопольные права на его заготовку кооперации. Вслед за ограничениями на внутреннем масляном рынке последовали неблагоприятные события на рынках внешних.

С началом Первой мировой войны в августе 1914 г. был закрыт основной канал экспортных поставок сибирского масла – через Балтику, что нанесло тяжелый удар по экспортноориентированной отрасли. Ушедшее с экспортных площадок в Западной

Европе сибирское масло постепенно заместились конкурентами из Австралии и Новой Зеландии.

Сжатие рынков сбыта, возросшая рентабельность зерноводства при полном отсутствии стимулов к увеличению молочного стада постепенно привели к угасанию ведущей отрасли аграрной сферы Сибири – молочного животноводства. Правительственная политика оказалась не способной скорректировать и смягчить негативные последствия военно-политических потрясений, а напротив, лишь усугубила ситуацию на рынке масла.

Белые власти в Сибири пошли на отмену монополии кооперации на заготовку масла в 1919 г., но это уже ничего не изменило, а пришедшие к власти большевики ввели продовольственную разверстку. Гражданская война и привнесенные большевизмом в экономическую политику идеологические и классовые мотивации только усугубили кризис.



В современных условиях вопросы приоритетности развития отраслей агропромышленного комплекса могут быть пересмотрены с учетом исторических тенденций прошлого. Россия вернулась в систему прямых мирохозяйственных связей, и настало время в полном объеме использовать естественные конкурентные преимущества региона на основе активной протекционистской государственной политики. В Сибири в последние годы отмечается довольно высокая урожайность зерновых при недостаточно высоком удельном весе сильных и твердых сортов пшеницы, что создает надежные предпосылки для развития молочного животноводства с организацией последующих технологических стадий переработки и сбыта молока и молочных продуктов, как на частнопредпринимательской, так и на кооперативной основе.

Литература

1. *Макаров Н.* Крестьянское кооперативное движение в Западной Сибири. – М., 1910.
2. *Еремеев А. П., Плющев В. А.* Родина сибирского маслоделия. Страницы истории предприятий молочной промышленности Зауралья. – Челябинск, 1989.
3. *Горюшкин Л. М.* Сибирское крестьянство на рубеже двух веков. Конец XIX – начало XX. – Новосибирск, 1967.

4. *Меринов А. Ф.* За качество экспортного масла. – М.-Л.: Внешторгиздат, 1932.
5. Сибирская советская энциклопедия. – Т. 3. – Новосибирск, 1931.
6. *Минеев М.* К вопросу о маслоделии и маслозаготовках в Сибири // Жизнь Сибири. – 1928. – № 9–10.
7. *Степаненко И. Ф., Комков М. П.* Сибирское маслоделие. – Новосибирск: Сибкрайиздат, 1928.
8. *Шиловский М. В.* Роль государства в развитии производительных сил Сибири во второй половине XIX-начале XX: к постановке проблемы // Роль государства в хозяйственном освоении и социокультурном развитии Азиатской России XVII-начала XX века. Сб. материалов региональной научной конференции. – Новосибирск, 2007.
9. Сибирская историческая энциклопедия. – Т. 3. – Новосибирск, 2009.
10. Обследование маслоделия в Сибири в связи с условиями перевозок масла. – М., 1928.
11. *Горюшкин Л. М.* Крестьянская община и маслодельная кооперация в Сибири (конец XIX – начало XX вв.) // Крестьянство Сибири XVIII – начала XX в. (классовая борьба, общественное сознание и культура). – Новосибирск, 1975.
12. *Мурашкинцев А. А.* О производстве и сбыте экспортного масла в Западной Сибири. – Спб., 1902.
13. *Покровский Н. Н.* Мирская и монархическая традиции в истории российского крестьянства // Новый мир. – 1989. – № 9.
14. *Кулыжный А. Е.* Сельскохозяйственная кооперация. – Пг., 1918.
15. *Меркулов А. В.* Сельскохозяйственная кооперация и ее значение в СССР // Современная кооперация и ее проблемы. – М., 1925.
16. *Меркулов А. В.* Развитие кооперативного движения в 10 главных странах Европы за период 1913–1925 гг. // Современная кооперация и ее проблемы. – М., 1925.

Плоды количественного смягчения

А.А. БАЛАБИН, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирский государственный технический университет. E-mail: bal_kon@mail.ru

В статье дан краткий обзор программ стимулирования экономического развития с помощью выкупа финансовых активов (программы «количественного смягчения») в различных странах. Данные статистики свидетельствуют о том, что количественное смягчение оказывает слабое воздействие на рост валового внутреннего продукта. Однако при этом возникают и негативные эффекты, связанные с несоразмерным объемом денежной эмиссии, увеличением государственного долга, спекулятивным ростом цен на рынке ценных бумаг и обесценением международных резервов. Показано, что широкое применение количественного смягчения привело в настоящее время к формированию фиктивного капитала, не обеспеченного реальными активами.

Ключевые слова: количественное смягчение, центральный банк, операции на открытом рынке, эмиссия денежных средств, капитализация рынка ценных бумаг, фиктивный капитал, США, еврозона, Япония

*– Да ведь король голый! – сказал вдруг какой-то ребенок.
И королю стало не по себе: ему казалось,
что люди правы, но он думал про себя:
«Надо же выдержать процессию до конца».*

Г. Х. Андерсен. «Новое платье короля»

Как известно, «количественное смягчение» (quantitative easing, QE) – это общее обозначение ряда программ, предусматривающих выкуп центральными банками определенных видов финансовых активов на вторичном рынке для целей стимулирования экономики. Его широкомасштабное применение практиковали Соединенные Штаты Америки (где данная программа проводилась с ноября 2008 г. по октябрь 2014 г.), затем аналогичные программы стали осуществляться Банком Англии (с сентября 2009 г.), Банком Японии¹ (с апреля 2014 г.) и в странах еврозоны

¹ Термин quantitative easing был предложен Ричардом Вернером (ныне профессор Университета Саутгемптона) во время его работы в Японии в 1994–1998 гг. Статья (на японском языке) с таким заголовком была опубликована 2 сентября 1995 г. в The Nihon Keizai Shimbun. Правда, Банку Японии в то время не пришло в голову использовать это словосочетание для обозначения своих действий. Широкую популярность термин получил после ряда выступлений в 2008–2009 гг. главы ФРС США Бена Бернанке, пришедшего на пост из академических кругов и знакомого с работами Р. Вернера.

(с марта 2015 г.). Однако влияние таких программ выходит далеко за пределы стран, их осуществляющих. Затрагивает оно и нашу страну. Попробуем посмотреть на появление и результаты действия этих программ более широко, в контексте развития всей современной международной финансовой системы.

События, предшествующие появлению программ количественного смягчения

Один из постулатов современной теории и практики государственного регулирования экономики – принцип ограниченного вмешательства государства в экономическую деятельность: если такое вмешательство и осуществляется, то преимущественно с помощью косвенных методов и инструментов. Большое распространение получили финансово-экономические меры регулирования денежного обращения, в частности регулирование центральным банком ставок по операциям рефинансирования кредитных организаций, а также проведение им же так называемых операций на открытом рынке (сделок на вторичном рынке по выкупу или продаже иностранной валюты, ценных бумаг, прав требования по кредитам и т. д.). Обе группы мер проводятся для увеличения (или уменьшения) предложения количества денег в экономике.

Перечень возможных операций центрального банка определен действующими законодательными актами, и, строго говоря, всегда готов к использованию. Он дополняется внутренними нормативными документами самого регулирующего органа, отвечающего за финансовую стабильность и выбирающего технологию принятия решений при совершении операций. Определяющим является то, что центральный банк страны никак не стеснен в денежных средствах, поскольку он сам их и эмитирует. Покупка (продажа) ценных бумаг центральным банком в ходе операций на открытом рынке приводит просто к одновременному увеличению (уменьшению) бухгалтерской величины активов и пассивов его баланса на одну и ту же величину, причем эти изменения не требуют легитимации в виде каких-либо политических действий или законодательных актов (как это происходит, например, при принятии государственного бюджета).

В большинстве случаев изменение ставок по операциям рефинансирования носит долгосрочное воздействие (из-за

инерционности получения и погашения кредитов конечными заемщиками банков), а операции на открытом рынке проводятся оперативно и являются краткосрочными (охватывают от одного дня до квартала).

Обратимся теперь к ситуации, сложившейся в США в 2007–2008 гг. Финансовый кризис, начавшийся с неожиданного и глубокого падения рынка необеспеченных ипотечных ценных бумаг весной 2007 г., охватил большое количество финансовых и кредитных организаций, являвшихся основными их держателями². Стандартный монетарный рецепт антикризисной помощи, использованный Федеральной резервной системой, состоял в понижении ставок рефинансирования (в частности, целевая ставка по федеральным фондам была снижена с 5,25% годовых в августе 2007 г. до 2% – в апреле 2008 г.)³.

Однако особой остроты кризис достиг осенью 2008 г.⁴ В условиях паники, охватившей финансовую верхушку США, никакое уменьшение ставок на сколько угодно процентов не могло уже облегчить ситуацию. И в этой точке было задействовано «количественное смягчение». Новизна идеи состояла не в изобретении правительством и руководством ФРС новых видов банковских операций, а в том, чтобы использовать имеющийся у ФРС механизм операций на открытом рынке для проведения **долгосрочного (точнее говоря, никак не ограниченного сроками) выкупа активов**. Но одновременно это означало, что ФРС, выкупая активы отдельных американских компаний и государственные долги на вторичном рынке, осуществляла эмиссию денежных средств. По сути, это развязывало руки и правительству США, поскольку открывало широкие возможности для размещения новых выпусков государственных

² Наибольшую известность получило банкротство в августе 2007 г. инвестиционного банка Bear Stearns, который являлся на тот момент пятым по величине в США. Скажем, кстати, что понятие investment bank в российском переводе лучше обозначать словами «инвестиционная финансовая компания», чтобы не возникало путаницы с российским термином «банк».

³ Учитывая продолжение и углубление кризиса, упомянутая ставка снижалась ещё трижды до конца 2008 г., достигнув 0,25%. Пересмотр ставки в сторону повышения (до 0,5%) состоялся только 16 декабря 2015 г.

⁴ Традиционно началом экономического кризиса в США (переросшего потом в мировой) считается 15 сентября 2008 г., когда подала заявление о банкротстве инвестиционная финансовая компания Lehman Brothers.

ценных бумаг на первичном рынке и финансирования правительственной программы антикризисных мероприятий⁵.

Конечно, финансовые власти США, запустившие количественное смягчение, не осознавали и не добивались каких-то институциональных изменений. Во время пожара нужно гасить пламя тем, что есть под рукой. Однако факт остается фактом – кризис 2008–2009 гг. привел не к «зачистке» рынка от сомнительных активов и пассивов попавших в бедственное положение крупных компаний, а к преобразованию их в столь же сомнительные активы и пассивы ФРС и к ускоренному росту государственного долга США.

Ход программ количественного смягчения

Программа QE в США. Была начата в марте 2008 г. в связи с необходимостью срочного спасения крупнейших американских ипотечных агентств Federal National Mortgage Association (в просторечии – Fannie Mae) и Federal Home Loan Mortgage Corporation (Freddie Mac). Массовые дефолты по ипотечным кредитам и последующее обвальное падение цен на ипотечные долговые ценные бумаги поставили все ипотечные агентства на грань банкротства, они не могли более погашать свои текущие долговые обязательства. В результате покатались вниз и цены на акции этих компаний (к примеру, капитализация Fannie Mae на 31 декабря 2007 г. составляла 44 млрд долл., на середину июля 2008 г. – 11,5 млрд долл.)⁶. Основными держателями акций и ипотечных ценных бумаг агентств выступали как коммерческие банки, так и инвестиционные финансовые компании, которые в связи с этим также попали в катастрофическую ситуацию.

Приобретение акций Fannie Mae и Freddie Mac проводилось силами двенадцати федеральных резервных банков, составляющих ФРС, объем потраченных средств достиг в целом примерно 1,7 млрд долл., а сами агентства перешли под оперативное управление государственного Федерального агентства по жилищному финансированию (FHFA) [1].

Сам факт «национализации» Fannie Mae и Freddie Mac способствовал стабилизации на ипотечном рынке, программа

⁵ Имеется в виду правительственная Troubled Asset Relief Program (TARP).

⁶ Fannie Mae: Википедия. Версия 76651134. [Эл. ресурс]. URL: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=76651134> (дата обращения: 22.02.2016).

достигла своих целей и была завершена в марте 2009 г. Однако оказалось, что участие ФРС в борьбе с кризисом на этом не закончилось. В связи с последующими событиями первый период QE получил условное сокращение QE1.

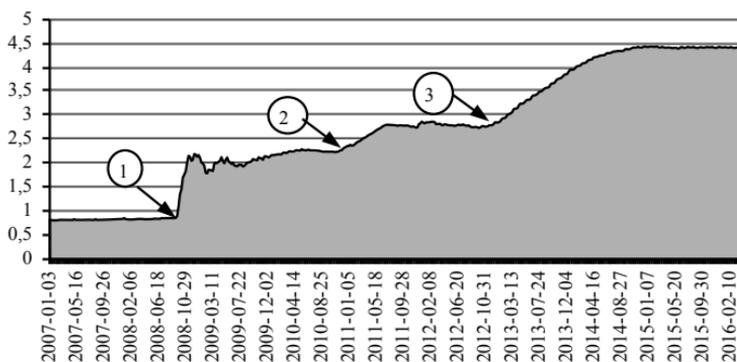
Продолжение программы (получившее обозначение QE2) началось в ноябре 2010 г. и длилось до июня 2011 г. «Вторая серия» предполагала приобретение облигаций Федерального казначейства США на сумму 600 млрд долл. в течение восьми месяцев.

И наконец, в сентябре 2012 г. ФРС запустила третью по счету программу количественного смягчения (QE3). На этот раз целью был выкуп как казначейских, так и ипотечных облигаций. Причем сроки окончания программы не устанавливались (в сообщении Комитета ФРС по открытым рынкам (FOMC) говорилось о «нескольких кварталах»), ежемесячно планировалось выкупать казначейские облигации на 45 млрд долл., ипотечные облигации – 40 млрд долл. С декабря 2013 г. на каждом последующем заседании FOMC сокращал объем закупок на 10 млрд долл., снизив в итоге ежемесячные покупки до 15 млрд долл. По факту программа была завершена в конце октября 2014 г., когда общее состояние экономики США было признано удовлетворительным.

В итоге трех этапов QE активы федеральных банков, входящих в ФРС, увеличились до 4,4–4,5 трлн долл., тогда как до кризиса 2008 г. они составляли всего 820–830 млрд долл. (рис. 1). Конечно, не весь этот объем эмиссии является «излишним»: часть эмитированных сумм обеспечивает увеличение оборота товаров и услуг в США. Вместе с тем, по разным оценкам, накопленная избыточная эмиссия в настоящее время составляет от 2,7 до 3,2 трлн долл. [2].

Программа QE в странах еврозоны. Вообще говоря, Европейский центральный банк (ЕЦБ) с 2010 г. неоднократно подключался к проведению антикризисных мероприятий на территории ЕС. Зона ответственности ЕЦБ была ограничена поддержанием курса евро и банковских систем 19 европейских стран, входящих в валютный союз. Рефинансирование коммерческих банков осуществляется кредитованием под залог государственных ценных бумаг либо с помощью сделок «репо» (покупка гособлигаций у коммерческого банка с одновременным обязательством последнего выкупить их через определенный срок). Антикризисные изменения 2010–2012 гг. коснулись сроков операций рефинансирования

(наряду с короткими сделками⁷ были введены операции на срок 3–6 месяцев⁸). Понятно, что такой механизм, вообще говоря, не вызывает накопления долговых обязательств на балансе ЕЦБ. Когда через несколько месяцев совершается вторая часть сделки «репо», ценные бумаги возвращаются их прежнему владельцу, а деньги – центральному банку.



Источник: Federal Reserve Statistical Release (H.4.1 Factors Affecting Reserve Balances of Depository Institutions and Condition Statement of Federal Reserve Banks). URL: <http://www.federalreserve.gov/Releases/H41/Current>, 2007–2016 гг. (дата обращения: 05.04.2016).

Рис. 1. Динамика активов Федеральной резервной системы США, трлн долл.: 1 – начало программы QE1; 2 – начало программы QE2; 3 – начало программы QE3.

В отличие от стандартных операций рефинансирования, программа количественного смягчения, начатая в марте 2015 г., предполагает приобретение ЕЦБ и национальными банками государственных долговых обязательств без указания конкретных сроков их продажи.

Количественное смягчение применяется для целей оживления экономики еврозоны. Конечно, наиболее выгодно это было бы в первую очередь странам, испытывающим в настоящее время финансовые затруднения: они получили бы возможность безболезненного увеличения своего государственного долга. Однако в этом случае ЕЦБ брал бы на себя ненадежные долги. В связи

⁷ Main refinancing operations (MRO).

⁸ Longer-term refinancing operation (LTRO). Отметим, что в дальнейшем максимальный срок LTRO был в удлинён, в 2014–2015 гг. он составлял до 48 мес.

с этим госбумаги Греции и Кипра в список выкупаемых не попали, хотя эти страны больше других нуждаются в помощи.

Первоначально объявленный срок действия программы (март 2015 г. – сентябрь 2016 г.) был позднее продлен до марта 2017 г., либо до достижения уровня инфляции в еврозоне в размере 2%. ЕЦБ ежемесячно скупает активы в размере до 60 млрд евро, при этом общий объем выкупа по первоначальному плану оценивается в 1 трлн евро. Впрочем, никто не мешает продлевать QE, увеличивая при этом объемы приобретения гособлигаций. Лишь 20% выкупа проводит напрямую ЕЦБ, остальные 80% – национальные центральные банки стран еврозоны.

На начало марта 2015 г. нетто-активы ЕЦБ и национальных банков в сумме составляли 2,1 трлн евро, а к концу марта 2016 г. – 2,9 трлн евро, т. е. выросли на 38%⁹. Если же европейская программа QE будет выполнена до конца, нетто-активы увеличатся почти в 1,5 раза. Что касается роста ВВП в еврозоне в 2015 г., то он составил, по данным Евростата, 1,5%¹⁰, прогноз на 2016 г. – 1,7%¹¹. Как видим, результаты применения QE в еврозоне пока что невыразительны. Неудивительными в связи с этим выглядят и решения ЕЦБ, принятые последовательно в марте и апреле 2016 г., согласно которым объем ежемесячного выкупа увеличивается до 80 млрд евро. С июня 2016 г. начнется приобретение не только государственных и муниципальных, но и корпоративных долговых обязательств (в сумме до 70% от объема каждого выпуска, и со сроками обращения от полугода до 30 лет). По оценкам аналитиков Citigroup, ЕЦБ может скупить корпоративные облигации на 550 млрд евро. По подсчетам JPMorgan, ЕЦБ будет приобретать корпоративные долги на 12 млрд евро в месяц [3].

Программы QE в Японии. Япония является родоначальником программ выкупа финансовых активов государственным банком. В связи с низкими темпами роста японской экономики с 1999 г. Банк Японии поддерживал ставки рефинансирования почти

⁹ Consolidated financial statement of the Eurosystem. [Эл. ресурс]. ECB Statistical Data Warehouse. URL: http://sdw.ecb.europa.eu/browseSelection.do?DATASET=0&BS_ITEM=T000&node=bbn129 (дата обращения: 10.04.2016).

¹⁰ URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8684325> (дата обращения: 10.04.2016).

¹¹ URL: <http://ria.ru/world/20160310/1387827729.html> (дата обращения: 10.04.2016).

на нулевом уровне. Однако даже сверхнизкие ставки не стимулировали экономическое развитие. Поэтому с марта 2001 г. началось осуществление программы выкупа Банком Японии краткосрочных государственных облигаций. В дальнейшем Банк Японии начал приобретать некоторые другие финансовые инструменты (имеющие залоговое обеспечение), а позже – акции коммерческих компаний. Несмотря на увеличение активов коммерческих банков с 5 до 35 трлн йен, влияние программы на экономический рост было крайне незначительным, и через четыре года она была свернута.

Вторая попытка применения QE началась в мае 2013 г., когда, в связи со сменой финансового курса новым правительством Японии, было принято решение о выкупе Банком Японии государственных и ипотечных ценных бумаг на 60–70 трлн йен (600–700 млрд долл.) каждый год в течение двух лет. То есть ежегодные плановые объемы выкупа приблизительно соответствовали американской QE2, хотя ВВП Японии в 2013 г. был в 3,4 раза меньше ВВП США.

Доклад Банка Японии [4] по итогам программы QE в 2013–2014 гг. свидетельствует о том, что, несмотря на выполнение планов по выкупу ценных бумаг, удалось достичь весьма слабого роста экономики. Отмечается, что наблюдалось значительное увеличение цен на фондовом рынке (с момента начала программы выкупа активов индекс Токийской фондовой биржи (TOPIX) вырос на 40%), ослабление йены (она обесценилась на 24% по отношению к доллару), средняя ставка по десятилетним облигациям японского правительства снизилась с 0,7% до 0,4%. Что касается роста реального ВВП, то вместо ожидавшегося прогнозного прироста в 6–16 трлн йен был получен прирост всего в 1 трлн йен.

В ноябре 2014 г. Банк Японии принял новое решение об увеличении объемов выкупа в 2015 г. до 80 млрд йен¹². А в ноябре 2015 г. было решено продлить QE в Японии, с выкупом в объявленных объемах в 2016 г. и в последующие годы до достижения инфляции на уровне 2%¹³.

¹² URL: <http://tradersroom.ru/translation/49605-2014-10-31-05-37-48> (дата обращения: 12.04.2016).

¹³ URL: http://www.bbc.com/russian/news/2015/11/151119_japan_monetary_policy (дата обращения: 12.04.2016).

Таким образом, количественное смягчение привело к тому, что за период с мая 2013 г. по апрель 2016 г. активы Банка Японии выросли в 2,34 раза¹⁴, а государственный долг достиг 243% от ВВП¹⁵. В то же время в 2013 г. прирост ВВП (по паритету покупательной способности) составил 0,8%, в 2014 г. – 1,6%, в 2015 г. – 0,6%¹⁶.

Мы не претендуем на обзор всех эффектов и последствий программ количественного смягчения. Отошлем любознательного читателя к обзорной литературе на эту тему (см, например [5–9]). Остановимся на принципиальном вопросе – куда же подевались все те денежные средства, которые так щедро эмитировали центральные банки? Понятно, что первоначально деньги оказались на счетах тех лиц, которые ранее владели выкупленными ценными бумагами. Это прежде всего крупные банки и их клиенты (инвестиционные и страховые компании, пенсионные фонды и т. д.).

По логике авторов QE, это должно было облегчить доступ компаниям реального сектора к кредитам и тем самым стимулировать их деловую активность. Но увеличение дешевых денежных средств вовсе не означает, что банк или иной инвестор будут автоматически и пропорционально расширять круг кредитуемых лиц. Природа кредитования предполагает соблюдение принципов платности, возвратности, срочности. Если прежние клиенты «закредитованы» и «перекредитованы», если не появилось новых клиентов и/или направлений ведения бизнеса в реальном секторе, если каждый следующий клиент выглядит всё менее надежным – лучше воздержаться от кредитования. «Не имеет смысла поливать почву, если в ней нет семян растений. А если семена есть, то, может, это сорняки? Пусть сначала появятся хоть какие-то признаки роста – тогда и начнем поливать», – вот ход рассуждений банкира¹⁷.

¹⁴ Рассчитано по данным Bank of Japan Statistics (Bank of Japan Accounts 2013–2016). URL: <http://www.boj.or.jp/en/statistics/boj/other/ac/index.htm> (дата обращения: 12.04.2016).

¹⁵ URL: <http://www.vestifinance.ru/videos/25889> (дата обращения: 12.04.2016).

¹⁶ URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ja.html> (дата обращения: 12.04.2016).

¹⁷ Кстати говоря, эта логика рассуждений относится к любым институциональным инвесторам, невзирая на национальную принадлежность. См., например, небольшую подборку мнений российских банкиров по поводу кредитования предприятий малого и среднего бизнеса в настоящее время в России [10].

И вместе с тем деньги должны «работать» – пусть хотя бы под небольшой процент, но должны. В неблагоприятных экономических условиях, когда неясны перспективы роста, вариантов сравнительно безопасного вложения средств немного:

1) реинвестировать свободные денежные средства в имеющиеся на рынке и новые выпуски государственных ценных бумаг (в этом случае следствием будет быстрый рост государственного долга при одновременном уменьшении доходности вложений);

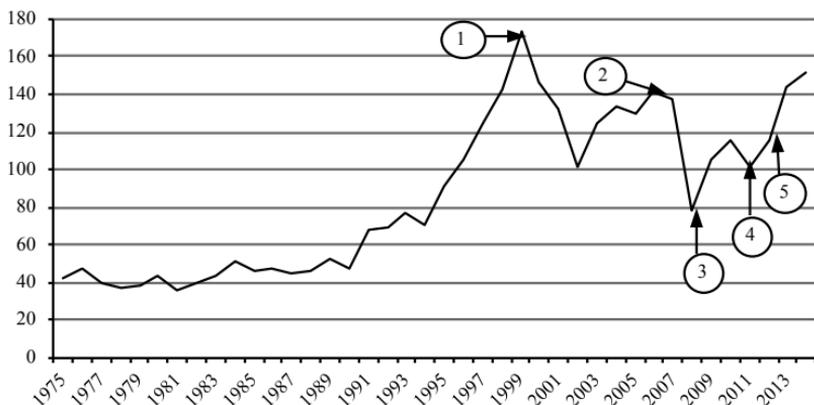
2) приобрести корпоративные ценные бумаги, имеющие приемлемую надежность и ликвидность (в этом случае результатом будет быстрый рост цен на биржевом рынке ценных бумаг);

3) экспортировать капитал за рубеж в виде краткосрочных портфельных инвестиций (в данном случае это найдет отражение в увеличении объемов приобретения ценных бумаг на зарубежных биржах в спекулятивных целях, арбитражных сделках на валютном рынке, в росте международных резервов других государств и т. п.).

Последствия количественного смягчения для рынка ценных бумаг

Остановимся более подробно на влиянии программ количественного смягчения на фондовый рынок. Сделаем это на примере США. Рисунок 2 демонстрирует, как менялась капитализация рынка акций по отношению к валовому внутреннему продукту этой страны. С известной долей условности можно принять, что ВВП характеризует динамику развития реальной экономики, а рыночная капитализация – отражает изменение представлений о стоимости субъектов экономики, «производящих» этот ВВП.

Движение рынка акций всегда имело выраженный циклический характер. В 1980-е и в 1990-е годы циклы в движении цен акций в основном совпадали с динамикой ВВП, имея при этом более сильную амплитуду. В периоды экономического подъема спекулятивные ожидания участников рынка ценных бумаг «толкают» цены вверх гораздо быстрее, чем растет реальный сектор экономики (это хорошо видно на примере 1995–1999 гг.). И наоборот, спад в реальном секторе сопровождается гораздо более быстрым и глубоким падением цен на рынке акций (2000–2002 гг.).



Источник: World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.GD.ZS>. 1975–2014 гг. (дата обращения: 02.04.2016).

Рис. 2. Отношение рыночной капитализации¹⁸ к валовому внутреннему продукту США в 1975–2013 гг., % на конец соответствующего года: 1 – начало кризиса на рынке высокотехнологичных акций («кризис доткомов», 2000 г.); 2 – начало финансового кризиса в США (2007 г.); 3 – начало программы QE1; 4 – начало программы QE2; 5 – начало программы QE3

Итогом циклических кризисных явлений было до недавнего времени «сдувание пузыря» на рынке ценных бумаг и восстановление более-менее нормального соотношения между ВВП и рыночной капитализацией (что мы и видим, например, в конце 2002 г.). Кризис выполнял свою благотворную роль, насильственно осуществляя отрицательную переоценку акционерного капитала.

Выполнение программ количественного смягчения почти «отменило» эту циклическую динамику. При слабых темпах увеличения ВВП США в 2009–2014 гг. рыночная капитализация бурно росла. Каждый последующий этап QE «подстегивал» уже

¹⁸ Как известно, рыночная капитализация представляет собой произведение всего количества выпущенных акций на их биржевые цены, отражая тем самым представления биржевых инвесторов о суммарной стоимости компаний, акции которых котируются на бирже. При этом Всемирный банк не включает в показатель рыночной капитализации акции инвестиционных и паевых фондов и холдингов, занимающихся только портфельным инвестированием. С учетом названных юридических лиц капитализация (а, следовательно, отношение капитализации к ВВП) было бы ещё выше.

не столько реальное производство, сколько его «бумажное выражение» на фондовом рынке. В результате отношение капитализации к ВВП, упавшее ниже 80% в 2008 г., под воздействием притока «дешевых» денег от количественного смягчения достигло к началу 2015 г. более 150%. Для сравнения: в январе 2007 г., перед тем как «лопнул пузырь» американских ипотечных ценных бумаг (событие, которое во многом спровоцировало позднее мировой финансовый кризис), рынок акций США составлял «всего» 141% от ВВП.

На сегодняшний день рынок акций США выглядит так, как будто экономика этой страны находится на стадии оживленного подъёма. Фондовый рынок частично абсорбировал излишек ликвидности и тем самым дает явно завышенные оценки стоимости компаний реального сектора. Причем сформировавшийся на биржевом рынке акций «пузырь» касается не какого-то конкретного сектора экономики, а всех ведущих компаний США.

Влияние программ QE на международные резервы

Напомним, что основы современных международных валютно-финансовых отношений были заложены в 1944 г. на Бреттон-Вудской международной конференции. Суть ее решений состояла в том, что только одна, наиболее устойчивая валюта мира (доллар США) сохраняла твердую привязку к определенному весовому количеству золота. Остальные валюты, в свою очередь, были привязаны к золотому содержанию только косвенно, через обмен на доллар США. Бреттон-Вудская валютно-финансовая система просуществовала до 1971 г., когда США отказали Франции в обмене имеющихся у той долларов на золото. С тех пор тонкая ниточка, которая связывала валюты всех стран с материально-вещественным миром товаров и услуг, была разорвана.

Последующие решения международной Ямайской валютной конференции 1973–1976 гг. просто констатировали сложившееся положение:

- было официально отменено золотое содержание валют («золотой стандарт»);
- курсы валют стали зависеть от соотношения спроса и предложения на них («плавающий» курс валют);
- было выбрано место, где будет находиться «в одной корзине» некоторое количество валют разных стран, для проведения

итоговых взаиморасчетов между ними (Международный валютный фонд – МВФ);

- придуман механизм взаиморасчетов с помощью специально сконструированной расчетной валюты МВФ (специальные права заимствования – SDR).

На сегодняшний день, несмотря на обилие мудрёных терминов и важных финансовых институтов, современный валютный рынок напоминает большой базар. Каждая страна предлагает свои товары и услуги и продает их за расчетные единицы, которые сама же и выпускает. Но если на этом базаре имеются более богатые и развитые в экономическом отношении страны (будем называть их странами-доминантами), другие государства готовы принимать в оплату своих товаров и услуг также и валюту стран-доминантов. Они готовы накапливать «чужую» валюту в расчете на будущие покупки и расплачиваться ею со всеми остальными контрагентами, также готовыми использовать валюту страны-доминанта для взаиморасчетов.

В связи с этим страна-доминант получает определенное преимущество перед остальными участниками валютного рынка. Доминант может выпускать в оборот большее количество собственной валюты, чем требуется для продажи своих же товаров и/или услуг, поскольку эта валюта используется многими другими участниками рынка в качестве средств платежа и накопления. Иначе говоря, с молчаливого согласия сторон национальная валюта доминанта становится резервной для других участников рынка.

Чем больше развивается международная торговля в третьих странах, тем больше требуется резервной валюты для обслуживания оборота. Однако одновременно с этим объемы резервной валюты, находящейся в обращении и в резервных накоплениях, начинают превышать её количество, необходимое для приобретения товаров и услуг, производимых в стране-доминанте. Чем в большей степени валюта выполняет функции резервной, тем меньше она обеспечена реальными потоками товаров и услуг страны-доминанта¹⁹. Понятно, что программа количественного смягчения, осуществляемая в неумеренных объемах банком-эмитентом резервной валюты, еще более усугубляет это несоответствие.

¹⁹ Указанное несоответствие известно в экономической науке как «парадокс Триффина».

В конце третьего квартала 2015 г. общая величина официальных валютных резервов (по всем странам) составляла 6,6 трлн долл. Из них активы, номинированные в долларах США, составляли 64,0%, в евро – 20,3%, в фунте стерлингов – 4,7%, в японской йене – 3,8%, в канадском долларе – 1,9%, в австралийском долларе – 1,8%, в швейцарском франке – 0,3%²⁰. Добавим, что некоторые страны (в частности, КНР) не раскрывают структуру своих резервов, эти так называемые *unallocated reserves* составляют (в пересчете на доллары США) еще 4,6 трлн долл.

Что касается наличной валюты, то, по некоторым данным, от трети до половины напечатанных долларов США уходит за пределы страны²¹.

Государство, имеющее возможность «транслировать» эмиссию своей валюты на зарубежные рынки капитала, товаров и услуг, получает значительные дополнительные выгоды (так называемый *сеньораж*). Тем более выгодно, если данная валюта оседает на долгий срок в международных резервах других государств и в накоплениях частных лиц.

Что касается количественного смягчения, то его влияние на международные резервы можно сформулировать следующей логической цепочкой: усиление предложения резервной валюты страной-доминантом в ходе QE – понижение курса резервной валюты относительно других валют – повышение цен (выраженных в резервной валюте) на товары и услуги других стран – увеличенный приток резервной валюты в другие страны – формирование положительных сальдо платежных балансов этих стран – рост международных резервов этих стран через стандартные механизмы их пополнения. Верно и обратное: завершение QE будет негативно влиять (и влияет) на величину международных резервов других стран.

Отметим, что выстроенная логическая цепочка не является неизбежностью. Это не закон. К примеру, если другой доминант предпримет аналогичные действия по количественному смягчению,

²⁰ Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER), 2015, quarter III. URL: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60212443> (дата обращения: 09.03.2016).

²¹ Доллар США. Википедия. Версия 76737734. [Эл. ресурс]. URL: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=76737734> (дата обращения: 25.02.2016) (данные мною не проверены. – А.Б.).

он может добиться равновесия на рынке валют, попытавшись снизить с помощью QE курс собственной валюты²². Или же власти другой страны снижают налоги и экспортные пошлины, меняют правила валютного регулирования и ослабляют масштабы изъятия валют стран-доминантов, стимулируют расходование иностранной валюты в целях роста производства и тем самым не допускают формирования слишком больших резервов.

К сожалению, общепринятой является точка зрения, что значительные международные резервы говорят о большом запасе прочности стран, их накопивших. Вообще говоря, всякий резерв – это отвлечение ресурсов от текущей деятельности, это нестроенные заводы, непроложенные дороги и невысокие зарплаты. Оправданием для существования резерва может быть только одно – постоянство и повышение надежности функционирования объекта в условиях неопределенности, хотя бы и за счет снижения эффективности его действия. Но если ваш резерв существует лишь в виде нескольких записей на счетах некоего зарубежного финансового учреждения, которые могут быть аннулированы или заблокированы как раз в трудной ситуации – это уже никакой не резерв, а просто бессмысленный вычет из текущих расходов. Чтобы воспользоваться таким «резервом», как минимум необходимо сохранять нейтральные отношения с хозяином финучреждения.

Приведем характерный пример из недавнего прошлого. Упомянутое выше спасение Fannie Mae и Freddie Mac в ходе проведения американской QE1 имело огромное значение для многих государств, хранивших свои международные резервы в облигациях этих компаний, номинированных в долларах США. В частности, по состоянию на 01.01.2008 г. инвестиции Банка России (который в силу закона управляет международными резервами России) в облигации трёх американских ипотечных агентств (FHLM, Fannie Mae и Freddie Mac) составляли 100,8 млрд долл. (2475 млрд руб.)²³. Отметим, что в течение предшествующего 2007 г. вложения в ипотечные облигации США активно наращивались (по сравнению с январём 2006 г. они выросли в 2,5 раза).

²² В последнее время вошел в моду термин «инфляционная война».

²³ Отчет Банка России за 2007 г. С. 147. [Эл. ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2007.pdf (дата обращения: 06.04.2016).

Международные резервы России на 01.01.2008 г. составляли 478,8 млрд долл. Таким образом, учитывая последующие события осени 2008 г., более 20% международных резервов России потенциально могли быть попросту списаны в случае банкротства вышеуказанных американских компаний. Неудивительно, что, счастливо избежав опасности благодаря ФРС, Банк России в январе 2009 г. с облегчением расстался с этими ценными бумагами²⁴. Заметим, что это не последний и не единственный элемент вложений нашей страны за рубежом (подробнее см. [11]). Не нужно винить Банк России. Просто это говорит о нынешней эфемерности любых международных резервов, по большей части номинированных в резервных валютах.

В странах, попавших в трудное экономическое положение и столкнувшихся с высокой инфляцией, происходит «бегство» от национальной валюты в резервные. Это приводит к парадоксальным ситуациям. Приведем пример современной Украины, в которой по состоянию на март 2015 г. объем накопленной иностранной валюты у юридических и физических лиц составлял 97 млрд долл.²⁵ При этом вся антикризисная кредитная программа помощи Украине со стороны МВФ, принятая в марте 2015 г., предусматривает выделение всего 17,5 млрд долл. в течение четырех лет²⁶.

Куда девать избыточный финансовый капитал?

Неумеренное использование программ количественного смягчения привело, с одной стороны, к существенному накоплению фиктивного капитала, с другой – к раздуванию государственного долга. И, к сожалению, эта проблема является общей не только для стран-доминантов, применявших и применяющих количественное смягчение, но и для всего финансового мира.

Весьма необычной и романтической представляется идея популярного ныне экономиста Т. Пикетти о введении мирового налога на капитал [12]. Даже сам Пикетти называет свое пред-

²⁴ Об этом (не побоюсь этого слова) стыдливо было указано мелким шрифтом в примечании к основному тексту следующего годового отчета Банка России (см. Отчет Банка России за 2008 г., С. 83, (сноска 3). URL: http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2008.pdf (дата обращения: 06.04.2016).

²⁵ Данные Национального банка Украины. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208377> (дата обращения: 09.03.2016).

²⁶ Сообщение ТАСС от 13.03.2015. URL: <http://tass.ru/ekonomika/1827219> (дата обращения: 10.04.2016).

ложение «полезной утопией» [12. С. 520], ведь о внедрении такого налога должны были бы договориться все страны без исключения. По мысли автора идеи, налог должен иметь прогрессивный характер, касаться всего совокупного имущества без исключения, а ненулевые ставки налогообложения начинаться с весьма большой величины, например, с 1 млн евро. Для сверхкрупных состояний (более 100 млн евро) ставки могут достигать максимума в 2% или даже выше. Автор полагает, что проблема «чрезмерного» государственного долга может быть решена тем, что на его погашение и будет направляться взимаемый прогрессивный налог на капитал. Таким образом, одновременно произойдет уменьшение и избыточного финансового капитала, и нереального к взысканию госдолга.

Доведем «мысленный эксперимент» Пикетти до логического завершения. Если все участники затянувшейся игры в определенный момент времени признают фиктивность части накопленных ими финансовых активов и взаимных долгов, почему бы им не договориться об их единовременном списании? Ведь договариваются же об этом, например, по отношению к Кипру, Греции, Украине или Афганистану. Почему же этого нельзя представить по отношению к США или Японии?

Уверен, что кое-кто из читателей имеет в составе своих личных «резервов» некоторое количество купюр с портретами зарубежных президентов или королей. И даже понимает, что эти символы экономической мощи государств, их выпустивших, в своей сумме превышают объемы реальных ценностей, которые «генерирует» экономика этих государств. Но добровольно отказываться от денежных знаков – не хочет и не будет (как, впрочем, и автор этих строк). Это означало бы, подобно глупому ребенку из андерсеновской сказки, признать голым короля, выпустившего купюры. И одновременно – признать раздетым самого себя, поверившего в мнимые королевские богатства.

Если же говорить всерьёз, никто не может дать твердого и однозначного ответа о перспективах развития программ QE в различных странах и о возможности преодоления их последствий. Из предшествующего хронологического описания событий видно, что каждая последующая «доза количественного смягчения» действует всё более слабо, что делает необходимым увеличение объёмов QE или продления сроков его действия.

Часть политических, финансовых и научных кругов считает, что в целом всё сделано и делается правильно, и через некоторое время инфляция «съест» накопленные суммы «бумажных» активов, «всё само собой рассосётся». Другие полагают, что необходимо переходить от использования «старых ценностей», выраженных в резервных валютах, к «новым» валютам, в большей степени обеспеченным выпуском товаров и услуг. Третьи, памятуя о происхождении бумажных денег, запасаются золотом и другими драгоценными металлами. Четвертые, не дожидаясь признания нереальности накопленных ими богатств, пытаются приобрести или построить предприятия, технологии, природные ископаемые. Или, на худой конец, прикупить «вечных ценностей», вроде произведений искусства или уникальных драгоценностей. Выбор остается за нами.

Литература

1. Бочкарева Т. Казначейская ипотека // Вестник. – 2008. – 8 сент.
2. Auerbach R. A Few Things the Fed Has Done Wrong // Huffington Post. – 2014. – Sept. 23. URL: http://www.huffingtonpost.com/robert-auerbach/a-few-things-the-fed-has-_b_5863738.html
3. Базанова Е. ЕЦБ на нуле // Вестник. – 2016. – 22 апр.
4. Quantitative and Qualitative Monetary Easing: Assessment of Its Effects in the Two Years since Its Introduction // Bank of Japan Review. – 2015. – May. URL: http://www.boj.or.jp/en/research/wps_rev/rev_2015/data/rev15e03.pdf
5. Roche C. Understanding Quantitative Easing (February 10, 2014). URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2397992
6. Ratzscher M., Duca M., Straub R. A Global Monetary Tsunami? On the Spillovers of US Quantitative Easing. – 2012. – 19 oct. URL: <http://papers.ssrn.com/abstract=2164261>
7. Joyce M., Lasaosa A., Stevens I., Tong M. The Financial Market Impact of Quantitative Easing // Bank of England Working Paper. – 2015. – № 393. URL: <http://papers.ssrn.com/abstract=1638986>
8. Hudson M. US 'Quantitative Easing' is Fracturing the Global Economy. Bard College Levy Economics Institute Working Paper. – 2010. – № 639. URL: <http://papers.ssrn.com/abstract=1713852>
9. Koeberle R. What Drives Capital Flows to Emerging Markets? // IIF Working Paper. – 2015. – 23 apr. URL: <https://www.iif.com/publication/capital-flows/what-drives-capital-flows-emerging-markets-2>
10. Павлова О., Букатин В. Повернуться лицом // Эксперт-Сибирь. – 2016. – № 13–14 (473). – С. 8–10.
11. Алексеев А. В., Деметьев Н. П. Российские внешние активы и обязательства: пора собирать камни // ЭКО. – 2016. – № 3. – С. 108–125.
12. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. – М.: Ад Маргинем Пресс, – 2015. – 592 с.

Финансовые дисбалансы и кризисы в мире и в России

Н.Л. ДОБРЕЦОВ, академик РАН, Новосибирск

Анализируются опыт СО РАН 2000–2002 гг. и прогноз развития России, а также возможность формирования новых рентных отношений для реализации потенциальных ресурсных преимуществ. В порядке дискуссии признается, но с большими оговорками, что конкурентоспособность российской экономики зависит от климата, и отрицается справедливость вывода, что любое производство на территории России характеризуется чрезвычайно высоким уровнем издержек. В новых условиях важнейшим является вопрос реформирования кредитно-денежной системы в России. Этот вопрос обсуждается на фоне выводов Т. Пикетти, который утверждает, что при существующих тенденциях к концу XXI в. мир ожидают суперконцентрация финансового капитала, неизбежный экономический коллапс и всеобщее разорение.

Ключевые слова: инвестирование в промышленность, экономический рост, банковские активы, кредитно-денежная система России, скорость накопления капитала

В октябре 2000 г. в Доме ученых новосибирского Академгородка прошло обсуждение Программы развития Сибири с участием Президента РФ В.В. Путина, вице-преьера В.Б. Христенко, секретаря Совбеза (ныне главы президентской администрации) С.Б. Иванова, полпреда Президента РФ в Сибирском федеральном округе Л.В. Драчевского, губернатора Новосибирской области В.А. Толоконского, президента РАН Ю.С. Осипова. В докладе В.Б. Христенко было отмечено, что Программа развития Сибири, ранее утвержденная Правительством, осталась не выполненной, и создавать такие программы развития отдельных регионов, по мнению Правительства, не следует.

В альтернативном докладе Н.Л. Добрецова, В.В. Кулешова, А.Э. Контровича и других специалистов СО РАН была приведена диаграмма «энергозатраты – душевой ВВП», на которой показана эволюция ведущих стран и СССР-России, а также возможность развития энергетики в России лишь при ускоряющемся росте энергосбережения и повышения эффективности освоения нефти, газа, угля и других минеральных ресурсов, главные источники которых сосредоточены в Сибири. Кроме того, сформулирована необходимость изменения Закона о недрах, перехода к углубленной переработке минерального сырья, а главное – ускоренному развитию наукоемкого производства в Сибири на базе накопления и оставления здесь части природной ренты, чтобы

избежать превращения ее и всей России в сырьевой придаток мировой экономики.

В. В. Путин проявил большой интерес к нашим предложениям, особенно к диаграмме «энергозатраты – душевой ВВП». В своих комментариях он согласился, что путь Венесуэлы и Мексики, где производство энергии увеличивается без существенного роста душевого ВВП, для России неприемлем, хотя объяснял это отклонение излишним вмешательством государства. На его вопрос по минеральным ресурсам (нефти и газу) я заявил: учитывая то, что Россия не только нефтяная, но и газовая держава, необходимо создавать газовые картельные соглашения типа ОПЕК и добиваться ведущей роли на газовом рынке. Вскоре после этого произошли изменения в «Газпроме», создана «Роснефть», но принципиально политика не поменялась.

Наш доклад был доработан и вышел в виде отдельной книги «Государственная концепция развития Сибири на долгосрочную перспективу» [1] под редакцией Л. В. Драчевского, Н. Л. Добрецова, А. Э. Конторовича, В. В. Кулешова и с участием 25 соавторов из разных научных институтов. Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2010 года все же была утверждена Правительством в июне 2002 г., но в сильно урезанном и выхолощенном виде. В течение последующих 15 лет в Правительстве рассматривались, частично утверждались самые разнообразные стратегии, но они не были сбалансированы и большой роли в государственном регулировании не сыграли.

В книге «Государственная концепция развития Сибири на долгосрочную перспективу» специальный раздел посвящен использованию ресурсного потенциала, где подчеркнута, что «главной целью экономических реформ на обширных территориях Сибири и России должно явиться формирование новых рентных отношений, которые позволили бы реализовать потенциальные ресурсные преимущества». В том числе предлагались следующие меры:

- в отношениях между Федерацией, регионами и компаниями должна рассматриваться вся совокупная величина рентных доходов, как реальных, так и потенциальных;
- необходимым условием является изменение принципов ценообразования на стратегические ресурсы;
- вслед за установлением цен необходим переход к налогообложению прибыли, а не валового дохода;

– дифференцированный подход к налогообложению новых, выводимых из бездействия, и малодебитных скважин и других ресурсов в разной стадии освоения.

Декларировалось, что важнейшее условие работоспособности этой схемы – эффективный контроль над издержками недропользователей.

Для обсуждения концепции и предложенных механизмов Правительством РФ была создана рабочая группа с участием сибирских ученых под руководством министра финансов А. В. Кудрина. Одно из заседаний группы в начале 2001 г. прошло в Томске с активным участием не только ученых, но и местных законодателей и предпринимателей. И те и другие поддержали новые подходы, без которых невозможны эффективное использование банковских кредитов, стимулирование научно-технических проектов, выполняемых малыми и средними предприятиями, учет регионального опыта и региональных инициатив и т. д. А. В. Кудрин признал необходимость оставлять часть природной ренты в регионах и пообещал этого добиваться в будущем, так как в то время, по его словам, была необходима предельная концентрация средств и централизация расходов.

С тех пор прошли сотни подобных встреч и обсуждений – а воз и ныне там!

В ходе обсуждения А. В. Кудрин высказал мысль о том, что с экономической точки зрения Сибирь «перенаселена», целесообразность существования многих городов и поселков с утяжеленной инфраструктурой вместо временных вахтовых поселков экономически не очевидна. На что один из депутатов не удержавшись воскликнул: «Ваш дед в гробу перевернется» (дед А. В. Кудрина похоронен в Томске).

Парадокс в том, что А. В. Кудрин в дальнейшем ушел из Правительства и стал критиком российской кредитно-денежной и банковской системы.

В юбилейном, 500-м номере журнала «ЭКО» (№ 2 за 2016 г.) была опубликована острая статья Ю. С. Ершова «Особенности национальной экономики, или почему Россия не стала Америкой. И не будет, если...» [2], в котором автор полемизирует с выводами книги А. П. Паршева (1999) «Почему Россия не Америка» и некоторыми другими «предвзятыми» трудами. Ю. С. Ершов приходит к выводу, что «если в целом А. П. Паршев в отношении 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 другими странами мира, согласиться нельзя».

Существенным недостатком российской экономики считают-ся и высокие транспортные затраты из-за огромных расстояний и низкой плотности населения [2]. Но в этом отношении мы не отличаемся, например, от благополучной Австралии; ограниченность привлечений капиталовложений из-за рубежа как первопричину наших бед тоже можно признать лишь с большими оговорками. Достаточно вспомнить некоторые проекты недавнего прошлого, которые состоялись и без западных кредитов, такие как строительство Транссиба и формирование Западно-Сибирского нефтегазового комплекса. Аналогично и другие частные причины не могут объяснить социально-экономическую ситуацию в России.

И Ю.С. Ершов пытается найти более общие причины, зависящие от главных проблем регулирования (и дерегулирования) мировой экономики. Отмечая, что в целом итоги интеграции российской экономики в мировую оценить почти невозможно (не позволяет существующая статистика), он подчеркивает возрастание общего объема долга России (не считая долгов по лизингу) до 733 млрд долл. (по сравнению с 2009 г. в 30 раз!) и другие нестыковки внутреннего и внешнего финансовых обменов, в том числе уродливые особенности всей денежной системы России. Эти уродливости создаются (или регулируются) европейско-американской банковско-финансовой системой, частью которой стала (или становится) российская.

Ю.С. Ершов завершает свою статью тезисом: «Все происшедшее на денежном фронте до 2009 г. 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...». Ясно, что вопрос реформирования кредитно-денежной системы в России – один из важнейших, но рецепт Ю.С. Ершова – печатать свои деньги без валютного «обеспечения», не удалось реализовать ни Европе, ни Китаю, и вряд ли автономное валютообеспечение решит все проблемы.

А.Г. Аганбегян также говорит о форсированных инвестициях для развития экономики, но предлагает другой рецепт: «Главным источником дополнительных инвестиций могут стать активы нашей банковской системы, которые в 2014 г. превысили объем ВВП России. В настоящее время из примерно 72 трлн руб. банковских активов на инвестиционный кредит идет всего 1,1 трлн руб. (1,5%) ...» [3. С. 11]. Другими словами, российским банкам выгодно переводить активы за рубеж (отток капиталов) и кредитовать там, поскольку в этих странах норма прибыли от кредитования выше и надежнее.

Аналогичные предложения можно найти и у других ведущих экономистов России, например у Р.И. Гринберга: «... Мой рецепт – в увеличении государственных инвестиций. Вкладывать их туда, где мы не конкурируем с остальным миром, например в высокоскоростные железные дороги, массовое жилищное строительство... В мой рецепт входит и восстановление валютных ограничений. Было бы полезно введение прогрессивной шкалы на доходы физических лиц. Но все же главное – валютные интервенции в комбинации с валютными ограничениями» [4].

Еще более важный вопрос – неурегулированность всей мировой банковско-финансовой системы и нарастание в ней противоречий. Об этом пишут уже не российские, а западные ученые.

Я имею в виду книгу Томаса Пикетти «Капитал в XXI веке» [5], которая вышла на английском языке в 2013 г. и вызвала широкую дискуссию.

Американские специалисты не смогли опровергнуть или существенно скорректировать основные выводы Т. Пикетти и лишь дали многочисленные предложения, как смягчить следствия его выводов.

А выводы следующие. На большом статистическом материале за 200 лет по десяти ведущим странам мира показано, что сам капитал имеет склонность расти все более быстрыми темпами по сравнению с темпами экономического роста. Его рост и концентрация тормозят развитие экономики и к концу XXI в. могут привести к полному ее коллапсу. Главное противоречие капитализма по Т. Пикетти: $r > g$, т. е. скорость накопления капитала (r) может быть значительно выше, чем скорость экономического роста g (growth of income and output).

В обычных, не чрезвычайных ситуациях $r = 4\text{--}5\%$, $g = 1,5\text{--}2,5\%$, т. е. r в 2–3 раза выше. Это создает мощные силы

дивергенции, которые разрушают демократическое общество и социальное равновесие! [5]

Миф о рыночной справедливости, когда благополучие человека основано на его знаниях и упорном труде, не подтверждается при тщательном социально-экономическом анализе за 200 лет – таков еще один вывод Т. Пикетти.

Источники самовозрастания капитала всегда включали прибавочную стоимость, создаваемую трудом наемных рабочих (по К. Марксу), предпринимательский доход (частично по К. Марксу) и извлечение прибыли из освоения природных ресурсов (частично по К. Марксу). Но все большую роль приобретает банковский капитал, создаваемый за счет выдачи банковских кредитов под проценты и гарантии возврата капитала с процентами. И сейчас норма прибыли по этим банковско-кредитным операциям много выше, чем предпринимательский доход плюс прибавочная стоимость промышленного производства. Эта тенденция усилилась после 1970-х годов, как считает Т. Пикетти, когда были разработаны и приняты под давлением американцев ряд международных соглашений, а Федеральная резервная система США приобрела характер международного регулятора. Другими словами, сейчас выгоднее быть рантье – успешным банкиром, чем производителем.

Т. Пикетти считает, что проблема огромная и не имеет очевидных решений, и предлагает на глобальном уровне ввести в качестве первоочередной меры хотя бы символический (0,1–0,5%) налог на капитал, чтобы выявить реальных владельцев капитала. Сейчас огромные банковские активы и многократно перераспределенные кредитные ресурсы обезличены, а списки журнала «Форбс» вызывают у многих только иронические замечания. Слишком большой налог на капитал может привести к нужным соотношениям $r - \{\Delta r\} < g$, если $rs < \{\Delta r\}$, что маловероятно.

Т. Пикетти формулирует по существу единственную альтернативу: либо мировое сообщество значительными поправками в международные соглашения, национальное налоговое и таможенное законодательство сумеет регулировать увеличение финансового капитала и его отрицательное воздействие на экономический рост, либо к концу XXI в. нас ожидает суперконцентрация капитала (например, в руках 0,1% населения, которые станут мировыми ростовщиками), тогда неизбежны экономический коллапс и всеобщее разорение.

Кстати, Коран запрещает правоверному мусульманину давать деньги в долг другому мусульманину под проценты. Может быть, стоит ввести аналогичную формулировку в Устав ООН?

Выход книги Т. Пикетти и ее выводы, вызвавшие взрыв обсуждения на Западе – в США и Европе, остался в России практически незамеченным! В 2014–2015 гг. я нашел лишь пару статей в журналах «Эксперт» и «Власть». Российские экономические журналы никак на нее не прореагировали. Я тоже в 2015 г. откликнулся лишь небольшим комментарием в журнале «Наука из первых рук» [6]. В конце 2015 г. после выхода русского перевода книги Т. Пикетти «Капитал в XXI веке» [7] появились первые отклики, в том числе в «ЭКО» опубликована статья В. А. Крюкова «Северная коллизия «пространства – времени» [7] – региональный отклик на проблемы, поднятые Т. Пикетти, но ориентированные, главным образом, на Арктику.

Не являясь специалистом в экономике, я и не надеюсь им помочь, кроме одного аспекта: привлечь внимание и открыть максимально широкую дискуссию, чтобы и руководство страны не смогло отмолчаться. Абель Гезевич Аганбегян напоминал, что исследовательским группам РАНХи и ГС из ВШЭ «в 2011 г. было поручено разработать “Стратегию социально-экономического развития страны до 2020 г.” Важнейшее положение этой стратегии – о повышении доли инвестиций в ВВП до 25% к 2015 г. – было внесено В. В. Путиным в Указе от 7 мая 2012 г. “О долгосрочной экономической политике”. Однако этот Указ не был выполнен Правительством...» [1. С. 7]. Надо менять экономическую политику!

Литература

1. Добрецов Н. Л., Конторович А. Э., Кулешов В. В. и др. Государственная концепция развития Сибири на долгосрочную перспективу. Исходные материалы к проекту. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2000. – 97 с.
2. Ершов Ю. С. Особенности национальной экономики, или почему Россия не стала Америкой. И не будет, если... // ЭКО. – 2016. – № 2. – С. 69–92.
3. Аганбегян А. Г. Как преодолеть стагнацию и восстановить экономическое развитие // ЭКО. – 2016. – № 2. – С. 5–15.
4. Гринберг Р. И. Рубль, выйди в коридор! // РГ. – 2016. – № 6409.
5. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. – 592 с.
6. Добрецов Н. Л. Комментарии к монографии Р. И. Нигматуллина // Наука из первых рук. – 2015. – № 3. – С. 62–68.
7. Крюков В. А. Северная коллизия «пространства – времени» // ЭКО. – 2016. – № 3. – С. 2–5.

К открытию рубрики «ЭКО» «Финансы и реальный сектор»

О «вечной проблеме» современной экономики. Можно ли обеспечить сбалансированное развитие финансовой системы и реального сектора экономики?

Экономика России сильно изменилась за последние 25 лет. Несмотря на то, что в практическом плане – создания новых реальных производств (выпускающих современные товары и обеспечивающих услуги наукоемкого характера) – сделано гораздо меньше, чем хотелось бы и можно было сделать за это время (особенно в сравнении со странами-лидерами изменений), тем не менее, с точки зрения формирования условий функционирования экономических агентов, изменения носят кардинальный характер.

Основу изменений составляет то, что деньги теперь направляются не только и не столько туда, куда хотелось бы государству и значительной части общества (кого заботит судьба страны), сколько туда, куда им удобнее (безопаснее, доходнее, надежнее).

В мировой экономике это приводит к тому, что темпы роста финансового капитала начинают устойчиво опережать темпы роста реального сектора экономики. Финансовый сектор начинает «угнетать» реальный сектор и сдерживать его дальнейшее развитие. Подобный вывод представлен, например, в обширном исследовании французского экономиста Томаса Пикетти¹.

Данная проблема относится к числу острейших современной экономики. Об этом с разной степенью аргументированности пишут авторы настоящего номера – академик Николай Л. Добрецов и экономист Алексей А. Балабин.

Острота и подходы к решению проблемы экономического неравенства, обусловленного в том числе и результатами перетока финансовых средств, различаются от страны к стране, от эпохи к эпохе. Доминирующие страны, такие как США, многие внутренние проблемы могут (и активно этим занимаются)

¹ Пикетти Томас. Капитал в XXI веке. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. – 592 с.

перекладывать на плечи других стран (за счет эмиссии денежных средств, выполняющих роль ведущих резервных валют мира).

Страны, находящиеся в подчиненном положении (в числе которых оказалась и современная Россия), вынуждены принимать правила, определяемые доминирующими странами и держать, например, значительную часть своих валютно-финансовых резервов в их валюте. Только по состоянию на апрель 2016 г. Россия имела свыше 380 млрд долл. внешних резервов. Еще более невероятными выглядят суммарные цифры, характеризующие отток капитала из России в резервных валютах мира за последние 25 лет – счет идет на многие триллионы долларов.

Возникает естественный вопрос – зачем и почему страна несет такие обязательства?

Одна из целей проводимых преобразований – интеграция в мировую экономику, повышение ее конкурентоспособности, переход на другую – инновационно-ориентированную траекторию экономического роста. Результаты, увы, далеки от ожиданий – выросла зависимость от мирового рынка капитала, утрачены многие производства и даже отрасли в реальном секторе экономики, усилилась тенденция к примитивизации и структуры экономики, и тех технологических укладов, на которых она базируется.

Из подобной ситуации видятся два выхода: а) продолжение движения в подобном направлении (результат – экономика-придаток быстро развивающихся стран и экономик мира); б) усиление проектного подхода и направляемая и управляемая реструктуризация реального сектора экономики при обеспечении тесной связи с динамикой и развитием финансовой системы (ожидаемый результат – создание неконкурентоспособных и затратных престижных и «знаковых» производств и проектов).

Во втором случае велика опасность не только и не столько «нецелевого» использования средств, сколько будущие плачевные результаты функционирования созданных проектов. «ЭКО» писал о ЛИОТЕХе (производстве по созданию литиевых батарей в Новосибирске при участии РОСНАНО), о региональных фондах экономического развития (в ту пору, когда у отдельных регионов – таких, как Ханты-Мансийский автономный округ, например, были относительно свободные финансовые ресурсы и проч.). Результат везде один и тот же – хроническая неэффективность.

Думаю, что одна из ключевых проблем в России – не только и не столько в отсутствии «чистоты» рыночных отношений (их нет нигде в мире) или гражданского общества (повсеместной нетерпимости к nepoтизму, коррупции и всем формам дискриминации участников экономических процессов – что в мире также большая редкость), сколько непоследовательность при отсутствии должного прагматизма.

Прагматизм (от Китая и до США) предполагает учет особенностей функционирования и финансовой системы, и реального сектора экономики в каждый данный момент времени и с учетом конкретных условий определенных отраслей и производств. В чем, например, одна из причин формирования в России значительных потоков финансовых ресурсов в 2000-е годы? Не только в высоких ценах на нефть, но и в чрезвычайно низких издержках российских компаний в данном секторе экономики. Низкие издержки были связаны отнюдь не с кардинальными новациями в деле управления производственными процессами (что имело место в очень малой степени), но и с тем, что значительная доля (если не львиная) издержек была понесена ранее, в годы «социалистического строительства». Почему весь эффект от данных мероприятий был капитализирован в пользу новых владельцев компаний (или приближенных к ним субподрядных сервисных организаций)? Среди причин – отсутствие прагматизма, забегание вперед и нежелание вникать в детали.

В деталях – особенностях взаимосвязи финансовых ресурсов с отраслями реального сектора экономики – кроются ответы на многие вопросы, которые мы хотели бы обсудить в рамках рубрики журнала «Финансы и реальный сектор экономики».

Приглашаем Вас, уважаемый читатель, к обсуждению и поиску ответа на «вечный вопрос» современной экономики.

Главный редактор «ЭКО» **В.А. КРЮКОВ**

Сельское предпринимательство в современной России: мимикрия старых и становление новых форм

З.И. КАЛУГИНА, доктор социологических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирский государственный университет, Новосибирск. E-mail: zima@ieie.nsc.ru

В статье рассматриваются тенденции и перспективы развития секторов сельского предпринимательства: корпоративного, индивидуально-семейного формального и неформального, анализируется трансформация личного подсобного хозяйства, дается оценка результативности развития малых форм аграрного производства, а также рассматривается региональная специфика структуры производства по категориям хозяйств.

Ключевые слова: структура аграрного производства, фермерское хозяйство, хозяйства населения, корпоративный сектор

В ходе рыночных реформ 1990-х годов были созданы институциональные основы развития сельского предпринимательства – проведены земельная реформа, реорганизация колхозов и совхозов, сняты административные барьеры для развития личного подсобного хозяйства, сельскохозяйственные работники были наделены имущественными и земельными паями. Тем самым сельское население получило определенный стартовый капитал для организации собственного дела. Постараемся сквозь призму развития доминирующих укладов в аграрном секторе России в 1991–2013 гг. оценить, в какой степени оно воспользовалось предоставленными возможностями, сохранился ли дух предпринимательства у российского крестьянина, не утратил ли он паттерны расчетливого хозяина, какой след в его сознании и поведении оставил 70-летний опыт «коммунистического труда».

В соответствии со ст. Гражданского кодекса РФ, «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном порядке». Предметом нашего

рассмотрения будет деятельность населения по производству, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции в формальном и неформальном секторах аграрной экономики.

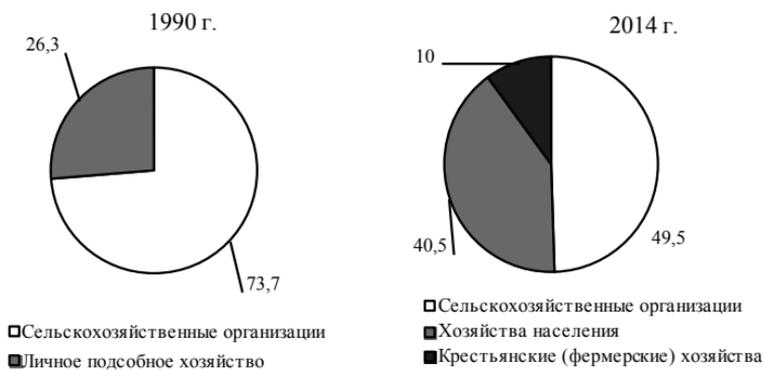
Динамика доминирующих хозяйственных укладов

Накануне рыночных реформ в российском аграрном секторе превалировали две организационно-правовые формы: коллективный сектор и личные подсобные хозяйства граждан. Коллективный сектор, который обеспечивал около 3/4 производства сельскохозяйственной продукции, представляли два типа сельскохозяйственных предприятий: колхозы, базирующиеся на производственной кооперации крестьян и коллективной собственности на средства производства (земля, сельскохозяйственная техника, скот, семена и т. д.), и государственные сельскохозяйственные предприятия (совхозы), основанные на государственной собственности на землю и другие средства производства. За 20 лет рыночных реформ расклад сил на агропродовольственном рынке России значительно изменился. Статистика свидетельствует о том, что роль крупного бизнеса в сельскохозяйственном производстве за эти годы существенно уменьшилась. Его доля составляет в настоящее время меньше половины общего объема сельскохозяйственного производства (рис. 1). Сельскохозяйственные предприятия доминируют в производстве зерна (три четверти общего объема), сахарной свеклы – 90%, яиц – 78%, семян подсолнечника – 90%. В них производится также примерно половина объема молока и 70% мяса (в убойном весе) [1. С. 376].

Личное подсобное хозяйство, обеспечивавшее в советские времена чуть более четверти объема сельскохозяйственной продукции, сегодня является одним из ведущих секторов аграрного производства, где производится свыше 40% сельскохозяйственной продукции страны. На долю крестьянских (фермерских) хозяйств приходится лишь одна десятая часть сельхозпродукции. Тем не менее по сравнению с 2000 г. доля фермерских хозяйств в общем объеме сельскохозяйственного производства утроилась, хозяйств населения – снизилась на 11,1%, сельскохозяйственных предприятий – увеличилась на 4,3% [2. С. 52].

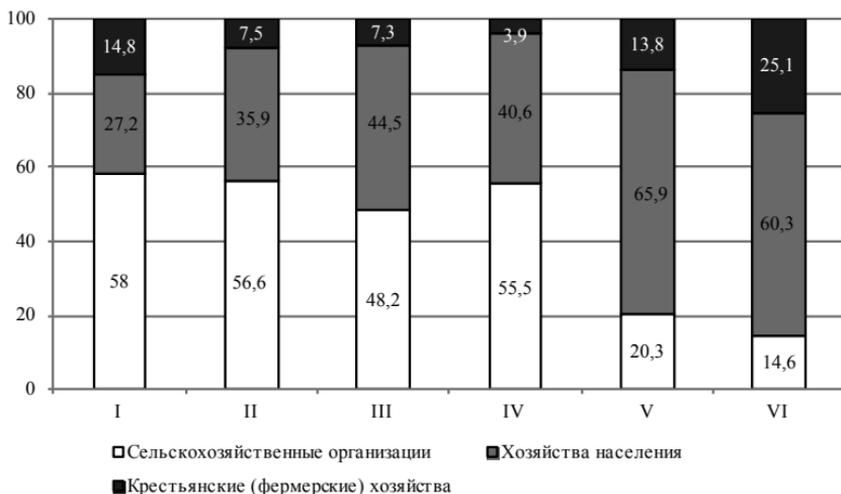
Выполненный нами типологический анализ социально-экономического развития сельских регионов России позволил

выявить региональную специфику в структуре производства по категориям хозяйств (рис. 2).



Источник: Российский стат. ежегодник. 2014: Стат.сб./Росстат. – М., 2014. – С. 373; Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2015: Стат. сб./ Росстат. – М., 2015. С. 52. URL: // http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/selhoz15.pdf

Рис. 1. Структура сельскохозяйственного производства в РФ по категориям хозяйств, 1990 г., 2014 г., %



Источник: [3].

Рис. 2. Структура сельскохозяйственного производства по категориям хозяйств по классам регионов (кластеры I–VI), различающихся уровнем социально-экономического развития, 2012 г., %

Оказалось, что в группе регионов, где сельскохозяйственное производство развивается успешно и оно сосредоточено в основном на крупных сельскохозяйственных предприятиях (I и II кластер), удельный вес хозяйств населения заметно ниже по сравнению с другими регионами: от 27% сельскохозяйственной продукции (I кластер) до 36% (II кластере). Во второй кластер входят 10 регионов, расположенных, в основном, на юге страны и в Центральной черноземной зоне, а также прилегающих к крупным столичным агломерациям (Московская и Ленинградская области). Для них характерны применение инновационных технологий и внушительные масштабы инвестиций в сельское хозяйство. Хотя их величина была вдвое меньше, чем в Краснодарском крае (I кластер), но значительно превышала их масштабы во всех остальных кластерах, что предопределило технико-технологическую модернизацию аграрного комплекса и обеспечило более высокие показатели рентабельности продукции животноводства и растениеводства, а также урожайности зерновых культур и продуктивности животных. В этой группе регионов – самый низкий удельный вес убыточных сельскохозяйственных организаций: 23,2% против 53,6% в VI и 42,1% – в IV кластерах. В целом сельские территории этой группы производят одну треть всей сельскохозяйственной продукции в стране. При этом главенствующую роль играют крупные сельскохозяйственные организации, на долю хозяйств населения приходится 36%, а удельный вес крестьянских (фермерских) хозяйств в данном классе регионов составляет 7,5% (см. рис. 2).

Наименьшее развитие крестьянских (фермерских) хозяйств отмечено в IV кластере сельских регионов, представленных в основном территориями не аграрного профиля. Среди них – деградирующие районы Нечерноземья и северные, с неблагоприятными природно-климатическими условиями.

Наиболее наполненный III кластер образуют сельские регионы Центрального Черноземья, Поволжья, а также пригодные для земледелия часть регионов Западной Сибири и Урала, которые производят более 40% сельскохозяйственной продукции. Основными товаропроизводителями являются сельскохозяйственные организации и хозяйства населения. Крестьянские (фермерские) хозяйства производят менее 10% сельскохозяйственной продукции, а хозяйства населения – примерно 45% (см. рис. 2).

Семейные формы сельскохозяйственного производства (хозяйства населения и фермерские) в наибольшей степени развиты в V и VI кластерах. В эту группу регионов вошли Восточное приграничье с низкой плотностью населения и кавказские республики с ограниченными земельными ресурсами. Кластер VI представлен отдаленными северо-восточными и южными регионами с преимущественным развитием домашних и фермерских хозяйств. Здесь, с одной стороны, из-за природно-климатических особенностей ограничены возможности для ведения крупного аграрного производства (Республика Саха (Якутия), Магаданская и Сахалинская области), а с другой – развитие производства сдерживалось социально-политическими обстоятельствами (Чеченская Республика и Дагестан) [3].

Таким образом, можно констатировать, что за последние 15–20 лет в процессе рыночных преобразований в сельскохозяйственном производстве заметно снизилась роль крупных сельскохозяйственных предприятий и значительно увеличилась роль семейных форм аграрного производства. Неформальная семейная форма сельскохозяйственного производства развивалась в 2000-е годы скорее вопреки, а не благодаря аграрным реформам. Значительный (в 1,6 раза) рост продукции, выращенной в хозяйствах населения, свидетельствует не об успехах, а скорее о неудачах аграрных реформ. Неформальная аграрная экономика стала своеобразным способом выживания сельского населения. Многие коллективные хозяйства в результате поспешных, непродуманных и тотальных преобразований были разрушены, а сельский социум в силу объективных и необратимых причин был не готов вновь вернуться к индивидуальному земледелию. Утраченный опыт индивидуально-семейного ведения сельскохозяйственного производства в крупных масштабах возвращается медленно и как бы поневоле. Тем не менее нужда заставляет сельское население вернуться к прошлому опыту. По объему производства сельскохозяйственной продукции семейные хозяйства стали конкурировать с крупными сельскохозяйственными предприятиями, а в некоторых регионах – и опережать их (V и VI кластеры).

Сложившаяся в последние годы структура аграрного производства по категориям хозяйств свидетельствует о том, что навязываемые сверху экономические и организационные нова-

ции в сельском хозяйстве не опирались на исторический опыт, традиции и предпочтения крестьян. Вследствие этого проводимая аграрная политика не всегда давала желаемые результаты, а доминирующие хозяйственные уклады, вопреки ожиданиям реформаторов, развивались по своим специфическим траекториям. Попытаемся разобраться в анатомии их развития.

Мимикрия личного подсобного хозяйства

В советские времена личное подсобное хозяйство выполняло важные экономические и социальные функции, прежде всего экономические: семейное производство сельскохозяйственной продукции, повышение уровня жизни сельского населения путем увеличения мобильных доходов, улучшения материального потребления, в том числе продуктов питания, использование ресурсов труда всех членов семьи, а также земли, включая небольшие малопродуктивные участки. Социальные функции личного подсобного хозяйства заключались, прежде всего, в трудовом воспитании подрастающего поколения, формировании деловых качеств, а также навыков эффективного и экономного ведения хозяйства. Рекреационная роль личного подсобного хозяйства – это потребление натуральных высококачественных продуктов питания и укрепление физического здоровья членов семьи.

Подсобный характер семейного сельскохозяйственного производства был обусловлен тем, что основным занятием членов семьи, достигших трудоспособного возраста, был труд в колхозе или совхозе, в социальных учреждениях или в других сферах деятельности. Часть трудоспособной молодежи была занята учебной работой в системе школьного или профессионального обучения. Труд в семейном хозяйстве носил для всех членов семьи добровольный и подсобный (относительно основного занятия) характер и служил дополнительным источником доходов.

Основанное на общественной (государственной) собственности на землю и личной собственности на продуктивный скот, постройки, средства малой механизации и инвентарь личное подсобное хозяйство вносило существенный вклад в решение продовольственной проблемы страны. Однако при отсутствии в советские времена в свободной продаже необходимой малогабаритной техники, слабом развитии и чрезвычайно ограниченном наборе услуг, предоставляемых сельскому населению, существ-

вание личного подсобного хозяйства было невозможно без активной поддержки со стороны сельскохозяйственных предприятий. Симбиоз личных подсобных и общественных хозяйств был и остается в сфере внимания социологов и экономистов [4–7].

Развитие личных подсобных хозяйств в советский период сдерживала высокая занятость сельского населения в совхозах и колхозах. Труд в личном подсобном хозяйстве осуществлялся в основном незанятым населением, а также работниками во внерабочее время (если предоставлялась возможность, то прихватывалась и часть рабочего дня). Сегодня крупные сельскохозяйственные организации с участием частного капитала уже не попустительствуют работникам: введена система штрафов для нарушающих трудовую дисциплину, а предоставляемые услуги – платные.

В современных условиях роль личного подсобного хозяйства существенно изменилась. Для многих сельских жителей оно стало основной сферой занятости, приносящей значительную долю доходов сельской семьи. Личное подсобное хозяйство трансформировалось, по терминологии О. Фадеевой, из «семейно-потребительского уклада» в «семейно-предпринимательский». Если доминирующей целью хозяйственной деятельности в первом случае является выживание за счет собственного производства продукции и получения натурального дохода в качестве компенсации недостающих доходов, то во втором – получение стабильного денежного дохода [7. С. 35].

Согласно российскому законодательству, личные подсобные хозяйства – это форма *непредпринимательской деятельности* по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, осуществляемой личным трудом гражданина и членов его семьи в целях удовлетворения личных потребностей на земельном участке, предоставленном или приобретенном для ведения личного подсобного хозяйства. Землепользование хозяйств может состоять как из приусадебных, так и полевых участков.

В государственной статистике вместо термина «*личное подсобное хозяйство*» появился термин «*хозяйства населения*», в число которых включают личные подсобные и другие индивидуальные хозяйства граждан в сельских и городских поселениях, а также хозяйства граждан, имеющих земельные участки в садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих

объединениях. Функционирование хозяйств населения базируется на *инициативной неформальной сельскохозяйственной деятельности граждан, самофинансировании, самоорганизации и семейно-родственных трудовых отношениях.*

На сегодняшний день в этом секторе производится более 80% картофеля, 77% плодов и ягод, около 70% овощей, примерно половина всего производства молока и шерсти (табл. 1).

Таблица 1. Доля фермерских хозяйств и хозяйств населения в производстве основных видов сельскохозяйственной продукции в 1990–2013 гг., %

Продукт	Фермерские хозяйства					Хозяйства населения				
	1990	2000	2005	2010	2013	1990	2000	2005	2010	2013
Зерно	0,01	8,4	18,3	21,9	24,6	0,3	0,8	1,1	1,0	0,9
Сахарная свекла	0,01	4,9	10,5	10,9	9,9	0,0	0,6	1,1	0,4	0,5
Семена подсолнечника	0,0	14,5	27,4	26,4	28,9	1,4	1,2	0,5	0,6	0,4
Картофель	0,0	1,3	2,8	5,5	6,8	66,1	91,2	88,8	84,0	82,3
Овощи	0,0	2,4	6,9	11,4	14,3	30,1	74,7	74,4	71,5	69,4
Плоды и ягоды	-	0,2	0,9	2,2	1,5	50,5	84,1	78,4	82,8	77,3
Скот и птица (в убойном весе)	0,01	1,8	2,4	2,9	2,8	24,8	58,0	51,4	36,5	26,9
Молоко	0,0	1,8	3,1	4,7	5,9	23,8	50,9	51,8	50,4	48,1
Яйца	-	0,4	0,7	0,8	0,7	21,6	28,8	25,7	22,1	21,2
Шерсть (в физическом весе)	0,0	5,4	19,6	25,9	32,6	24,5	56,8	54,7	54,4	49,1
Мед	-	2,2	2,9	3,3	4,3	69,4	88,2	91,6	93,3	93,6

Источник: [1. С. 376].

При этом уровень товарности произведенной в хозяйствах населения мясной и молочной продукции существенно вырос и составил в 2014 г. соответственно 45,5% и 33,9%. Наряду с этим владельцы личных хозяйств реализуют примерно пятую часть выращенного картофеля, овощей и яиц (табл. 2). Это говорит о том, что хозяйства населения являются в современных условиях значимым источником не только натуральных, но и денежных доходов сельчан. Это тем более актуально, что среднемесячная начисленная заработная плата в сельском хозяйстве (включая охоту и услуги в этих областях) остается одной из самых низких: в 2005 г. – 3364 руб., в 2010 г. – 10285, а в 2014 г. – 17787 руб., что соответствовало 53% от средней заработной платы по экономике в целом (в 2005 г. это соотношение равнялось 39%) [2. С. 49, 50]. Но основным мотивом ведения личного подсобного

хозяйства остается удовлетворение потребности сельской семьи в натуральных продуктах питания.

Таблица 2. Товарность сельскохозяйственного производства по категориям хозяйств в 2005–2014 гг. (реализовано, % от общего объема производства)

Продукт	2005	2010	2014
<i>Сельскохозяйственные организации</i>			
Зерно	66,7	86,5	71,6
Сахарная свекла	84,8	87,5	92,2
Семена и плоды масличных культур	73,9	86,3	82,0
Картофель	54,2	85,4	59,2
Овощи	82,4	82,9	83,9
Скот и птица (в живом весе)	100	100	100
Молоко	89,4	92,3	93,6
Яйца	12,3	18,3	20,3
<i>Хозяйства населения</i>			
Картофель	17,2	16,7	17,0
Овощи	16,5	16,0	19,1
Скот и птица (в живом весе)	36,7	46,7	45,5
Молоко	26,1	31,2	33,9
Яйца	12,3	18,3	20,3
<i>Крестьянские (фермерские хозяйства)*</i>			
Зерно	61,0	64,2	66,3
Сахарная свекла	72,5	71,2	84,0
Семена и плоды масличных культур	73,0	65,2	63,3
Картофель	49,4	53,9	55,1
Овощи	63,3	76,9	81,7
Скот и птица (в живом весе)	61,3	77,6	97,3
Молоко	49,0	59,7	68,7
Яйца	50,6	63,0	81,3

* Включая индивидуальных предпринимателей

Источник: [2. С. 111].

В неформальном секторе аграрного производства расширению способствовало значительное сокращение численности занятых в формальном секторе. Только с 2000 г. по 2013 г. она снизилась на 2,6 млн чел., составив в 2013 г. 6,36 млн чел., или 9,4% от численности занятых в экономике. Для сравнения: в развитых странах, таких как Великобритания, Германия, Франция, США, она примерно вдвое ниже и составляет от 1,5 до 4–5% численности занятых в экономике [1. С.105, 647].

Если учесть весьма ограниченный выбор рабочих мест в сельской местности, то можно смело говорить о формировании «резервной армии труда». Часть высвобожденных из сельскохозяйственного производства трудовых ресурсов занимается отходничеством, другая часть – работает вахтовым методом в ближайших городах и регионах страны [8]. Часть безработных сельских жителей оказывают различные услуги населению, занимаются фрилансом по месту жительства [9. С. 207–229]. Но основная доля сельских безработных находят применение в своих хозяйствах. По данным государственной статистики за 2014 г., производством сельскохозяйственной продукции в своих хозяйствах были заняты 647 тыс. сельских безработных. В совокупности с незанятым трудоспособным населением они составляют около 30% рабочей силы, используемой в самостоятельном производстве сельскохозяйственной продукции (табл. 3).

Таблица 3. Численность населения в возрасте 15–72 лет, занятого производством продуктов сельского хозяйства, рыболовства, охоты и собирательства дикоросов для собственного использования, по возрастным группам и статусу участия в рабочей силе в 2014 г., тыс. чел.

Население	Все-го	В том числе			
		рабочая сила	из неё		лица, не входящие в состав рабочей силы
			занятые	безработные	
Всего	13640	8779	8132	647	4861
В том числе в возрасте, лет:					
15-24	1222	526	419	107	696
25-34	2050	1737	1585	152	313
35-44	2413	2162	2024	139	251
45-54	3273	2812	2643	169	462
55-64	3447	1442	1365	77	2005
65-72	1234	100	96	4	1133
В трудоспособном возрасте	9605	7808	7206	602	1796

Источник: [10. С. 96].

Занятое население составляет 60% всех трудовых ресурсов, участвующих в семейном сельскохозяйственном производстве, безработные – 5%, лица трудоспособного возраста, не входящие в состав рабочей силы, – 13%. Более 22% занятых в неформальном секторе аграрного производства – это лица нетрудоспособного

возраста (старики и подростки). Представленная структура трудовых ресурсов, используемых в неформальном секторе аграрного производства, свидетельствует об эффективном использовании трудового потенциала домашних хозяйств.

При этом длительность рабочей недели в неформальном секторе аграрного производства составляет от 15 до 40 часов в неделю. Согласно статистическим данным, более 60% занятых работали в своем хозяйстве менее 15 часов в неделю, около 25% – от 15 до 24 часов, каждый десятый – от 25 до 39 часов в неделю, и лишь 3% – имели полноценную 40-часовую рабочую неделю [10. С. 95].

Таким образом, в период рыночных преобразований хозяйства населения утратили свой сугубо подсобный характер и превратились в значимый сектор сельскохозяйственного производства. На наших глазах произошла мимикрия личного подсобного хозяйства, которое трансформировалось в крупный неформальный сектор аграрного производства. Закрепление за мелкими архаичными хозяйствами населения роли одного из ведущих секторов аграрной экономики стало парадоксальным итогом рыночных преобразований в АПК страны. Однако оно не является, на наш взгляд, следствием свободного выбора крестьян. Для большинства сельского населения ведение ЛПХ стало единственным способом выживания в сложных условиях реформ. В федеральном законе «О личном подсобном хозяйстве» от 7 июля 2003 г. эта категория хозяйств была признана формой непредпринимательской деятельности по производству сельхозпродукции, на которую распространялись такие же меры государственной поддержки, как и на крупные и средние сельскохозяйственные предприятия. Благодаря этим мерам удалось избежать значительного уменьшения объемов производства в подсобных хозяйствах населения, лишенных поддержки со стороны реорганизованных коллективных хозяйств.

Развитие фермерских хозяйств

В процессе экономических реформ 1990-х годов были созданы институциональные основы и правовая база для всех видов предпринимательской деятельности на селе и формирования многоукладной аграрной экономики. После вступления в силу закона РФ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» и закона РФ 1995 г. «О государственной поддержке малого

предпринимательства в России» у российских крестьян появилась реальная возможность вести самостоятельный бизнес и стать независимыми хозяйствующими субъектами.

Федеральный закон «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» (вступил в силу 11.06.2003 с изменениями от 01.03.2015) определяет фермерское хозяйство как объединение граждан, имеющих общее имущество и совместно занимающихся производством, переработкой, хранением, транспортировкой и реализацией сельскохозяйственной продукции. Фермерское хозяйство – *это субъект предпринимательской деятельности без образования юридического лица* [11].

Однако фермерский сектор, как мы и предвидели в 1990-е годы [12], не стал доминирующим укладом в сельскохозяйственном производстве России. Состояние общественного сознания, длительность становления рыночных отношений, социально-демографическая ситуация на селе, дисперсная система расселения, слабое развитие системы коммуникаций сдерживали широкое распространение фермерских хозяйств и превращение их в господствующую форму сельскохозяйственного производства. Тем не менее и в России после 70 лет коллективного труда в колхозах и совхозах нашлись желающие трудиться самостоятельно и стать эффективными хозяевами своих ферм.

Только за 2000-е годы посевные площади в фермерских хозяйствах увеличились в три раза – с 6,5 млн га в 2000 г. до 19,7 млн га – в 2014 г. Фермерский сектор занял устойчивую позицию в производстве зерновых и масличных культур, а также овощей и сахарной свеклы. поголовье крупного рогатого скота в фермерском секторе за этот период выросло в 4,2 раза (в том числе коров – в 5,5 раза), овец и коз – почти в 10 раз, птицы – в 4,6 раза. Постоянно немногочисленным остается поголовье свиней. Тем не менее производство мяса в фермерском секторе в наблюдаемый период времени утроилось. На столько же выросло и производство молока.

В настоящее время в крестьянских (фермерских) хозяйствах производится десятая часть сельскохозяйственной продукции страны, в том числе четверть всего объема зерна, примерно треть производства шерсти и семян подсолнечника, десятая часть – овощей и сахарной свеклы (см. табл. 1). На сегодняшний день продукция растениеводства занимает в фермерских хозяйствах 3/4 объема производства, а животноводческая – 1/4.

Согласно данным ФНС, в едином государственном реестре на 1 августа 2015 г. было зарегистрировано 3,51 млн индивидуальных предпринимателей, а также 139,6 тыс. фермерских хозяйств. По сравнению с началом года число индивидуальных сельских предпринимателей увеличилось на 2,6%, а фермерских хозяйств – на 7,1%. При этом количество индивидуальных предпринимателей, прекративших свою деятельность на основании собственного решения, в январе-июле 2015 г. уменьшилось на 22,5%, а фермерских хозяйств – на 33,5% [13].

Для сравнения: в США в 1935 г. насчитывалось 6,5 млн фермерских хозяйств, в 2014 г. – 2,1 млн, а число занятых в сельском хозяйстве сократилось с 10% населения до 2%. Министерство сельского хозяйства США определяет семейную ферму как хозяйство, которое производит и продает (или может продать) сельскохозяйственную продукцию на сумму 1 тыс. долл. и более в течение одного года. С 2002 г. фермой признавалось хозяйство, которое производило продукцию на сумму 500 долл. и столько же получало федеральных выплат. С 2000 г. фермы в США делятся на крупные (коммерческие) – со среднегодовой реализацией свыше 250 тыс. долл., средние – хозяйства с доходом 100–249,9 тыс. долл. и мелкие (по меркам США) – с объемом реализации до 100 тыс. долл. За последнее десятилетие соотношение масштабов хозяйств менялось в сторону постепенного сокращения мелких и роста крупных ферм. В настоящее время в США крупные семейные фермы, составляющие всего 12% всех ферм страны, производят 89% сельскохозяйственной продукции в стоимостном выражении [14].

Положительные тенденции в сельском предпринимательстве России будут продолжаться. По данным Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов, 38% сельских жителей в России хотели бы создать свое фермерское хозяйство [15]. К тому же, как гласит русская пословица, – «не было бы счастья, да несчастье помогло». Введение продовольственного эмбарго против нашей страны и ответные меры России обусловили переход на импортозамещение во многих отраслях экономики, включая сельское хозяйство. Поддержка сельских товаропроизводителей всех форм собственности, хотя и вынужденная, дала новый импульс в развитии агропродовольственного комплекса страны, включая фермерский сектор.

Сдерживающими факторами развития крестьянских (фермерских) хозяйств в России, как показывают наши многолетние исследования, являются незащищенность прав собственника; слабая поддержка со стороны государства; высокие налоги; несбалансированность цен на сельскохозяйственную продукцию, сдерживаемых низким платежеспособным спросом населения и все возрастающими ценами на сельскохозяйственную технику, горюче-смазочные материалы и прочие ресурсы; высокие ставки по кредитам; неразвитость коммуникаций и дорожной сети в сельской местности.

В перспективе препятствовать росту фермерского сектора будут также почти трехкратный рост налога на имущество и увеличение налога на землю.

Но, разумеется, часть неудач развития фермерского сектора обусловлена субъективными причинами, связанными с нехваткой у российских крестьян опыта самостоятельного ведения хозяйства и специальных знаний, неготовностью к работе в условиях экономического и социального риска, сформировавшейся за годы советской власти специфической культурой ведения совместного труда и ощущением социальной защищенности в коллективе. Не случайно поэтому социологи фиксируют некую печаль старшего поколения о былом. Так, известный исследователь русского села В.Г. Виноградский говорит о появлении в крестьянской среде своеобразной тоски по быломu, социалистическому устройству крестьянского мира. Эта память о былом, по мнению автора, может исполнить роль «целительного социально-культурного снадобья». Впитанная в сельскую повседневность новых поколений, она будет способствовать возникновению новых российских крестьянских миров [16].

Что касается молодого поколения, то рискну утверждать, что сельская молодежь скорее будет стремиться в город, дабы избавиться от тяжелого крестьянского труда и неустроенности сельского быта.

Перспективы развития малых форм сельскохозяйственного производства

Перспективы развития фермерских хозяйств и других малых форм сельскохозяйственного производства определены в значительной степени Государственной программой развития сельского

хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы [17]. Отдельная подпрограмма посвящена «поддержке малых форм хозяйствования». Ее цели – поддержание и дальнейшее развитие сельскохозяйственной и несельскохозяйственной деятельности малых форм хозяйствования и улучшение качества жизни в сельской местности. Задачи подпрограммы: создание условий для увеличения количества субъектов малого предпринимательства; повышение эффективности использования земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения; рост доходов сельского населения.

Реализация Подпрограммы позволит к 2020 г. создать дополнительно 14 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, которые обеспечат рабочими местами 42,15 тыс. среднегодовых работников; полная реализация программы создания животноводческих ферм к 2020 г., позволяющей увеличить производство молока в крестьянских (фермерских) хозяйствах на 675 тыс. т; прирост сельскохозяйственной продукции, произведенной малыми формами хозяйствования, составит 7,4%.

Подпрограмма предусматривает четыре группы мероприятий:

- *«Поддержка начинающих фермеров»* за счет предоставления грантов на создание и развитие крестьянских (фермерских) хозяйств.

- *«Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств»*, т. е. строительство или модернизация семейной животноводческой фермы. Размер гранта, выдаваемого из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации, не может превышать 60% затрат крестьянского (фермерского) хозяйства.

- *«Государственная поддержка кредитования малых форм хозяйствования»* посредством предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам банков и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах крестьянскими (фермерскими) хозяйствами.

- *«Оформление земельных участков в собственность крестьянских (фермерских) хозяйств»*. Цель мероприятия – компенсация расходов на проведение кадастровых работ в отношении

земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения. В настоящее время средняя стоимость оформления участка составляет 1000 руб. за 1 га. Из федерального бюджета компенсируется примерно половина этой суммы, остальные средства выделяются из бюджетов субъектов Российской Федерации и их муниципальных образований.

Тенденции развития сельскохозяйственных организаций

Основу корпоративного сектора аграрной экономики после рыночных преобразований составили реорганизованные колхозы и совхозы, которые на протяжении ряда лет меняли неоднократно свой правовой статус, исходя из того, какие преференции со стороны государства имела та или иная организационно-правовая форма. Это были и акционерные общества, и товарищества всех видов, и сельскохозяйственные кооперативы, а также вертикально интегрированные сельскохозяйственные организации – агрофирмы и агрохолдинги. Основной задачей была адаптация к рынку, поиск надежных партнеров и рынков сбыта. Проводилась серьезная работа по освобождению предприятий от излишней рабочей силы. Достаточно сказать, что с 1995 г. по 2013 г. численность занятых в сельском хозяйстве сократилась более чем на 3 млн человек.

Но, несмотря на все усилия сельскохозяйственных организаций, им не удалось преодолеть разрушительных последствий рыночных аграрных реформ. Хотя доля убыточных сельскохозяйственных организаций сильно сократилась, значительная их часть остаются нерентабельными (рис. 3).

Одной из причин низкой эффективности производства в сельскохозяйственных организациях были незначительные инвестиции в основной капитал. Начиная с 2005 г. их уровень не превышал 2,7–3% от общего объема (табл. 4). При этом коэффициент выбытия (ликвидации) основных фондов в сельском хозяйстве был выше по сравнению со всеми основными фондами в экономике в целом, а коэффициент обновления основных фондов – ниже. В результате в 2000-е годы в сельскохозяйственных организациях в три раза уменьшился парк тракторов, комбайнов, косилок, доильных установок и агрегатов, в пять раз – свеклоуборочных машин и прочей техники [2. С. 64].



Источник: [2. С. 44, 48].

Рис. 3. Удельный вес убыточных организаций и степень износа основных фондов в сельском хозяйстве в 2005–2014 гг., %

Таблица 4. Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов (в сопоставимых ценах), инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства в 2005–2014 гг.*

Показатель	2005	2010	2011	2012	2013	2014 ^{*)}
<i>Коэффициент обновления (ввод в действие основных фондов, % от наличия основных фондов на конец года)</i>						
Все основные фонды	3,0	3,7	4,6	4,8	4,6	4,3
В том числе сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2,4	3,7	4,3	4,2	4,3	4,0
<i>Коэффициент выбытия (ликвидация основных фондов, % от наличия основных фондов на начало года)</i>						
Все основные фонды	1,1	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
В том числе сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,2	2,2	2,4	2,5	2,1	2,1
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах): млрд руб.	79,1	201,8	256,9	276,3	307,1	313,8
% от общего объема инвестиций	2,7	3,0	3,0	2,9	3,1	3,0

* Без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами.

Источник: [2. С. 43, 60].

Между тем государственная поддержка является составной частью аграрной политики многих стран. Примером эффективно-го использования имеющихся ресурсов и технологий может быть Голландия площадью 41 тыс. км² (меньше Московской области), в аграрном секторе которой занято лишь 4% трудоспособного населения, но производится сельхозтоваров на 55 млрд евро в год. Это второй после США показатель объемов сельскохозяйственного производства. В настоящее время субсидии в странах ЕС достигли 45–50% стоимости продукции фермеров, в Японии и Финляндии – около 70%, в России – лишь 3,5%. В США в развитие сельского хозяйства вкладывается на 30% больше средств (в расчете на единицу продукции), чем в другие отрасли [18].

В России с 1990 г. по 2014 г. вклад сельскохозяйственных организаций в производство продукции уменьшился с 73,7% до 49,5% соответственно. Вдвое сократилось поголовье крупного рогатого скота, в том числе коров. В 2005 г. сельскохозяйственные организации в производстве молока уступили свое первенство личным хозяйствам населения. Положительные тенденции в производстве молока наблюдались только в фермерском секторе (рис. 4).



Рис. 4. Поголовье крупного рогатого скота, в том числе коров, по категориям хозяйств в 2000–2014 гг., млн голов

Источник рис. 4–5: [2. С. 55, 57, 58].

Перепрофилирование сельскохозяйственных организаций проявилось в 2000-е годы в увеличении поголовья свиней –

в 1,8 раза, удвоении поголовья птицы, что позволило увеличить производство мяса в 3,7 раза, в том числе свинины – в 5,5 раза, а мяса птицы – в 7,5 раза. Производство яиц увеличилось на 8,4 млрд штук. Производство молока при этом уменьшилось на 0,9 млн т.

В сельскохозяйственных организациях на конец января 2016 г. по сравнению с соответствующей датой 2015 г. сократилось поголовье крупного рогатого скота – на 0,9%, коров – на 1,5%, овец и коз – выросло на 0,5%, свиней – на 13,1%, птицы – на 4,6%. Производство скота и птицы на убой (в живом весе) в сельскохозяйственных организациях в январе 2016 г. по сравнению с январем 2015 г. увеличилось на 5,1% (в январе 2015 г. по сравнению с январем 2014 г. – на 9,4%), молока – на 2,6% (на 4,2%), яиц – на 3,8% (на 1,3%) [19].

Посевные площади в сельскохозяйственных организациях сократились за тот же период времени с 74,2 до 55,3 млн га, в том числе посевы зерновых и зернобобовых культур – с 40,7 до 32,2 млн га (рис. 5). Но при этом существенно увеличилось производство зерна: с 59,4 млн т до 77,6 млн т. По оценкам экспертов, Россия может стать крупнейшим производителем зерна в мире. Производство сахарной свеклы увеличилось с 13,3 до 29,9 млн т, картофеля – с 2, 2 млн т до 3,8 млн т [2. С. 55].



Рис. 5. Динамика посевных площадей по категориям хозяйств в 2000–2014 гг., млн га

Обобщая вышесказанное, можно констатировать, что в результате рыночных преобразований в аграрной экономике России сложились три устойчивых предпринимательских сектора:

корпоративный предпринимательский, представленный сельскохозяйственными организациями, формальный индивидуально-семейный сектор, включающий фермерские хозяйства и индивидуальных предпринимателей, и хозяйства населения (неформальный). Наличие таких секторов позволяет рационально использовать имеющиеся природные, трудовые и материально-технические ресурсы. В этих секторах в пореформенный период произошли перепрофилирование и специализация производства, выстраивание надежной сети сбыта и переработки произведенной продукции, конструирование адекватных форм взаимодействия с партнерами по бизнесу и с государством. Перспективы сельского предпринимательства определяются, в частности, Госпрограммой развития сельского хозяйства (объем вложений в 2016 г. – 237 млрд руб.), что позволит обеспечить, по мнению экспертов, лишь инерционный сценарий развития отрасли. На поддержку новых инвестиционных проектов планируется направить около 47 млрд руб., что составит 20% от предполагаемого финансирования АПК в 2016 г. [19].

Тем не менее специалисты Минэкономразвития РФ дают оптимистические прогнозы развития АПК. Производство сельхозпродукции в России в ближайшие четыре года, по их оценкам, может вырасти на 7,8% (основной вклад обеспечит животноводство). Молочная отрасль прибавит всего 1,7%, растениеводство – 7%. При этом физический объем инвестиций в агропромышленный комплекс в 2018 г. составит 99,4% к показателю 2014 г. [20], что делает эти оптимистические прогнозы весьма сомнительными.

Оптимизм может быть связан исключительно с неиссякаемой энергией и изобретательностью российского крестьянства, с его удивительной способностью адаптироваться в самых невероятных институциональных условиях и делать невозможное – возможным!

Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб./Росстат. – М., 2014. – 693 с.
2. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2015: Стат. сб./ Росстат. – М., 2015 URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/selhoz15.pdf
3. Калугина З. И., Фадеева О. П., Братющенко С. В. Социально-экономическая поляризация сельского пространства России // Регион: экономика и социология. – 2015. – № 3 (87). – С. 123–145.

4. Нефедова Т. Г., Пэллот Дж. Неизвестное сельское хозяйство, или кому нужна корова? – М.: Новое издательство, 2006. – 320 с.
5. Нечипоренко О. В., Самсонов В. В., Зазулина М. Р., Мореханова М. Ю. Крестьянство современной России: жизненные миры и социальные практики / Под ред. О. В. Нечипоренко; Ин-т философии и права СО РАН. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2015. – 252 с.
6. Никулин А. М. Предприятия и семьи в России: социокультурный симбиоз // Куда идет Россия? Трансформация социальной сферы и социальная политика / Под общ. ред. Т. И. Заславской. – М.: Дело, 1998. – С. 218–229.
7. Фадеева О. П. Сельские сообщества и хозяйственные уклады: от выживания к развитию / Под ред. З. И. Калугиной. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2015. – 264 с.
8. Великий П. П. Российское село. Процессы постсоветской трансформации / Под ред. Ю.С. Воронова. – Саратов: Научная книга, 2012. – 340 с.
9. Калугина З. И. Рыночная трансформация аграрного сектора России. Социологический дискурс. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2015. – 342 с.
10. Труд и занятость в России. 2015: Стат. сб./ Росстат. М., 2015. – 274 с.
11. URL://<http://dogovor-urist.ru>
12. Калугина З. И. Социальные границы развития крестьянских (фермерских) хозяйств // Изв. СО АН СССР. – 1991, вып. 3. – Сер. Регион: Экономика и социология. – С. 35–42.
13. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/news/2015/08/14/604930-fns-zaregistrirovala-v-rossii>
14. Терентьева А. С. Фермерское хозяйство США в начале XXI века: состояние и тенденции развития // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2015. – № 12 (552). – С. 85–101.
15. URL: <http://ria.ru/infografika/20150603/1067942815.html>
16. Виноградский В. Г. Крестьянский мир в дискурсе поколенческой печали // Социс. – 2015. – № 12. – С. 82–91.
17. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. Подпрограмма «Поддержка малых форм хозяйствования». URL: http://stav-ikc.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=2849:2013-2020&catid=47:2009-08-05-12-01-51&Itemid=66
18. Зимина Л. Б. Сельское хозяйство: в чем секрет успеха? URL: <http://bujet.ru/article/177647.php>
19. URL: <http://agroinfo.com/selskoe-hozyajstvo-rossii-v-2016-godubudet-razvivatsya-inercionno-0311201505/>
20. URL: <http://agroinfo.com/mer-sdelal-prognoz-razvitiya-selskogo-hozyajstva-do-2018-goda-2910201502/>

Оценка уровня развития социальной инфраструктуры в регионах Севера и Арктики России*

Е.Е. ТОРОПУШИНА, кандидат экономических наук, Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина Кольского научного центра РАН, г. Апатиты.
E-mail: toropushina@iep.kolasc.net.ru

В статье представлена авторская методика оценки уровня развития социальной инфраструктуры Севера и Арктики России. Разработаны поправочные коэффициенты доступности медицинской помощи и образования. Сделан вывод о необходимости их использования в процессе принятия решений по развитию социальной инфраструктуры. Определено, что реальный уровень обеспеченности населения услугами здравоохранения остается низким во всех регионах Севера и Арктики РФ.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, методика оценки, регионы Севера и Арктики РФ

Уровень развития социальной инфраструктуры существенно влияет на потенциал любой территории и перспективы ее социально-экономического развития. В регионах Севера и Арктики РФ, исключительно важных для экономики и безопасности страны, высокоразвитая социальная инфраструктура призвана быть одной из форм компенсаций за работу и проживание в экстремально дискомфортных условиях.

За 1990–2012 гг. социальная инфраструктура Севера и Арктики России претерпела ряд серьезных изменений. В 1990-е гг. государственные расходы на ее развитие были сокращены и фактически свелись к выплате заработной платы. Материально-техническая база наращивалась и модернизировалась в основном за счет средств промышленных предприятий, осуществляющих экономическую деятельность в этих регионах [1]. В 2000-е гг. финансирование увеличилось, однако до сих пор значительная часть средств региональных и федерального бюджетов направляется на развитие объектов социальной инфраструктуры, находящихся в административных центрах, хотя небольшие населенные пункты нуждаются в этом

* Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ и Правительством Мурманской области научного проекта № 15–12–51002.

наиболее остро. Объем полномочий муниципальных образований зачастую не подкрепляется материально-финансовыми ресурсами, необходимыми не только для развития объектов социальной сферы, но и для поддержания их хотя бы на прежнем уровне. А то, что показатели обеспеченности населения объектами социальной инфраструктуры выше, чем в среднем по РФ, объясняется лишь низкой плотностью населения и тем, что большинство поселений Севера и Арктики – малые города и небольшие поселки [2].

Проблему доступности качественных услуг усугубляет проводимая модернизация (оптимизация) социальной инфраструктуры, в рамках которой небольшие учреждения объединяются (часть из них ликвидируется). Одной из наиболее проблемных сфер в настоящее время является здравоохранение: размещение учреждений здравоохранения становится неоднородным, ярко выражены диспропорции распределения ресурсов (кадровых, материально-технических, финансовых). Учреждения здравоохранения концентрируются в административных центрах субъектов РФ и межмуниципальных медицинских центрах. Происходит значительное сокращение числа медицинских учреждений – поликлиник, родильных домов, больниц, женских консультаций, фельдшерско-акушерских пунктов и пр., расположенных в сельской местности, удаленных поселениях. В северных и арктических районах, в условиях изолированности значительной части поселений, это делает медицинскую помощь недоступной для жителей.

Методика оценки уровня развития социальной инфраструктуры регионов Севера и Арктики РФ

Оценка уровня развития социальной инфраструктуры была проведена по следующим северным и арктическим регионам России: республики Карелия, Коми, Тыва, Саха (Якутия), Архангельская, Мурманская, Иркутская, Магаданская и Сахалинская области, Ненецкий, Ямало-Ненецкий, Ханты-Мансийский, Чукотский автономные округа, Красноярский, Камчатский и Хабаровский края.

Для такой оценки были использованы основные показатели, характеризующие обеспеченность населения объектами социальной инфраструктуры по основным сферам: здравоохранение, образование, спортивная инфраструктура, культура и искусство. Были использованы данные за 2012 г., опубликованные на сайтах

Федеральной службы государственной статистики [3–5], Министерства регионального развития РФ [6], Министерства финансов РФ [7], Министерства здравоохранения РФ [8].

Для расчетов в качестве ключевого был использован метод линейного масштабирования, основанный на определении референтных точек (максимальных и минимальных значений индикаторов) и показывающий реальное расположение индикатора каждого конкретного региона между ними [9, 10]. Для сопоставления данных по регионам, измеряемых в разных по диапазону и размерности шкалах, применялся относительный безразмерный показатель, отражающий степень приближения абсолютного значения каждого показателя к максимальному и минимальному по РФ. Значения каждого показателя отображены в интервале от 0 до 1, что сохраняет все пропорции между отдельными значениями. Поскольку отдельные свойства, характеризующие уровень развития социальной инфраструктуры, имеют неодинаковую значимость, относительный вес каждого показателя и группы показателей выявились методом экспертного опроса (диапазон от 0 до 1). Места регионов Севера и Арктики России в рейтинге определялись в результате агрегирования интегральных индексов регионов по всем анализируемым группам.

Для оценки уровня развития социальной инфраструктуры регионов Севера и Арктики России были выбраны семь показателей (табл. 1), характеризующих развитие отдельных сфер.

Таблица 1. Распределение показателей для оценки уровня развития социальной инфраструктуры регионов Севера и Арктики России

Вес группы показателей	Группа показателей	Вес показателя	Показатель
0,42	Здравоохранение	0,69	Обеспеченность врачами на 10 тыс. чел.
		0,31	Обеспеченность больничными койками на 10 тыс. чел.
0,35	Образование	0,49	Обеспеченность детей дошкольного возраста местами в дошкольных образовательных учреждениях, мест на 1000 детей
		0,51	Обеспеченность услугами учреждений профессионального образования (численность студентов учреждений ВПО и СПО на 10 тыс. чел.)
0,23	Спортивная инфраструктура, культура и искусство	0,49	Обеспеченность спортивными сооружениями на 100 тыс. чел.
		0,26	Число посещений театров на 1000 чел.
		0,25	Число посещений музеев на 1000 чел.

Уровень развития здравоохранения

Основными показателями в этой сфере являются обеспеченность врачами и больничными койками на 10 тыс. человек населения. Проведенная оценка свидетельствует (табл. 2), что лучшие значения этих показателей (не только среди регионов Севера и Арктики, но и страны в целом) наблюдаются в Чукотском АО, в числе аутсайдеров – Республика Коми, Ямало-Ненецкий, Ханты-Мансийский АО и Красноярский край.

Таблица 2. Рейтинг регионов Севера и Арктики РФ по индексу развития здравоохранения

Регион	Индекс развития здравоохранения без учета поправочного коэффициента		Индекс развития здравоохранения с учетом поправочного коэффициента	
	позиция	индекс	позиция	индекс с учетом поправочного коэффициента
Чукотский АО	1	0,905	13	0,215
Магаданская обл.	2	0,671	14	0,194
Мурманская обл.	3	0,617	1	0,585
Хабаровский край	4	0,606	5	0,422
Камчатский край	5	0,606	16	0,042
Сахалинская обл.	6	0,605	2	0,554
Респ. Саха (Якутия)	7	0,591	15	0,155
Архангельская обл.	8	0,560	6	0,416
Респ. Тыва	9	0,554	12	0,284
Ненецкий АО	10	0,534	3	0,461
Иркутская обл.	11	0,521	7	0,360
Респ. Карелия	12	0,520	11	0,291
Респ. Коми	13	0,480	8	0,336
Ханты-Мансийский АО	14	0,459	4	0,423
Красноярский край	15	0,449	10	0,317
Ямало-Ненецкий АО	16	0,430	9	0,318

Однако оба эти показателя не в полной мере отражают реальную обеспеченность населения объектами здравоохранения, поскольку значительная часть медицинских учреждений расположена в административных центрах субъектов РФ. В связи с этим в расчет введен поправочный коэффициент доступности медицинской помощи. В настоящее время, по расчетам Министерства финансов РФ, насчитывается всего 36 субъектов РФ, для которых учитывается коэффициент транспортной доступности. Однако все

регионы Севера и Арктики являются субъектами РФ с низкой транспортной доступностью, значения коэффициентов транспортной доступности по регионам отображены в диапазоне от 0 до 1, в целях сохранения пропорций между отдельными значениями.

Расчет индекса развития здравоохранения с учетом поправочного коэффициента показывает, что во всех без исключения регионах Севера и Арктики РФ реальный уровень обеспеченности объектами здравоохранения (табл. 2) значительно ниже рассчитываемого по «обычным» показателям. Так, в Чукотском АО при лучших по стране среднерегionalных показателях обеспеченности населения врачами и койками наблюдается крайне низкая доступность услуг здравоохранения для населения, проживающего вне административного центра. Это позволяет сделать вывод, что из-за низкой транспортной доступности поселений и необходимости реализации компенсаторной функции социальной инфраструктуры необходимо применять повышенные значения при разработке нормативных показателей кадрово-инфраструктурной обеспеченности регионов Севера и Арктики РФ.

В результате проведенной оценки было определено, что лидерами по индексу развития здравоохранения являются Мурманская и Сахалинская области, аутсайдерами – Камчатский край, Чукотский АО, Магаданская область и Республика Саха (Якутия).

Уровень развития образования

Для оценки развития системы образования были использованы показатели обеспеченности детей дошкольного возраста местами (на 1000 детей) в детских образовательных учреждениях и обеспеченности услугами учреждений среднего и высшего профессионального образования (численность студентов учреждений высшего и среднего профессионального образования на 10 тыс. человек).

Лидерами по индексу обеспеченности населения объектами образования оказались Республика Коми и Магаданская область, в аутсайдерах – Республика Тыва и Ямало-Ненецкий АО (табл. 3).

Как и в случае с объектами здравоохранения, для более адекватной оценки обеспеченности регионов Севера и Арктики объектами образования в расчет был введен поправочный коэффициент доступности образования.

Таблица 3. Рейтинг регионов Севера и Арктики РФ по индексу развития образования

Регион	Индекс развития образования без учета поправочного коэффициента		Индекс развития образования с учетом поправочного коэффициента	
	позиция	индекс	позиция	индекс
Респ. Коми	1	0,694	3	0,694
Магаданская обл.	2	0,663	14	0,140
Хабаровский край	3	0,647	5	0,571
Респ. Карелия	4	0,636	6	0,556
Ненецкий АО	5	0,608	9	0,513
Мурманская обл.	6	0,595	1	1,000
Камчатский край	7	0,588	16	0,017
Респ. Саха (Якутия)	8	0,572	13	0,235
Архангельская обл.	9	0,567	11	0,389
Иркутская обл.	10	0,543	7	0,547
Красноярский край	11	0,526	10	0,445
Чукотский АО	12	0,520	15	0,047
Сахалинская обл.	13	0,455	2	0,798
Ханты-Мансийский АО	14	0,406	4	0,580
Ямало-Ненецкий АО	15	0,385	8	0,531
Респ. Тыва	16	0,377	12	0,305

Расчет индекса развития образования с учетом поправочного коэффициента показывает, что все регионы северной части Дальнего Востока имеют более низкий уровень обеспеченности учреждениями образования (табл. 3). Это обусловлено как низкой транспортной доступностью регионов, так и недостаточной обеспеченностью учреждениями среднего и особенно высшего профессионального образования. Лишь в Магаданской области на снижение показателя влияет и низкая обеспеченность муниципальных образований дошкольными образовательными учреждениями.

Лидерами по индексу развития образования являются Мурманская и Сахалинская области, Республика Коми, в аутсайдерах были Чукотский АО, Камчатский край, Магаданская область и Республика Саха (Якутия).

Уровень развития спорта, культуры и искусства

Для оценки развития спортивной инфраструктуры, а также в сфере культуры и искусства были использованы показатели

обеспеченности населения спортивными сооружениями (число сооружений на 100 тыс. населения), число посещений театров и музеев (на 1000 человек). Проведенная оценка развития инфраструктуры этих сфер показывает (табл. 4), что лидер по обеспеченности населения объектами спорта, культуры и искусства – Хабаровский край. В большинстве регионов Севера и Арктики уровень развития этих сфер крайне низок – в девяти из 16 регионов обеспеченность не «дотягивает» даже до среднероссийского уровня, в шести регионах наблюдается кризис в этой сфере. Аутсайдерами являются Ненецкий АО, Мурманская, Архангельская, Иркутская области, Республика Тыва и Камчатский край.

Сводный индекс развития социальной инфраструктуры регионов Севера и Арктики России

Расчет сводного индекса развития социальной инфраструктуры показал, что по этому критерию ни один из регионов Севера и Арктики нельзя отнести к числу развитых (см. табл. 4). Три региона – Хабаровский край, Мурманская и Сахалинская области – имеют несколько более высокие показатели развития социальной инфраструктуры, связанные, в основном, с развитой региональной системой образования. Аутсайдерами являются Чукотский АО и Камчатский край. Расчет индексов развития социальной инфраструктуры без учета разработанных коэффициентов доступности здравоохранения и образования подтвердил, что ни в одном регионе Севера и Арктики социальная инфраструктура не является развитой (изменились лишь позиции регионов в рейтинге). В целом нынешнее состояние социальной инфраструктуры в регионах Севера и Арктики РФ не позволяет в полной мере выполнять ее компенсаторную функцию и в большинстве поселений не обеспечивает приемлемый уровень комфорта проживания.

Сегодня основной тренд развития объектов социальной инфраструктуры в регионах Севера и Арктики РФ – усиление диспропорций, вызывающее снижение доступности качественных социальных услуг в городах, не являющихся административными центрами, в отдаленных и малых поселениях.

Таблица 4. Рейтинг регионов Севера и Арктики по индексу развития социальной инфраструктуры

Регион	Социальная инфраструктура		Здравоохранение			Образование			Спортивная инфраструктура, культура и искусство	
	позиция	сводный индекс	позиция	индекс с учетом поправочного коэффициента	индекс	позиция	индекс с учетом поправочного коэффициента	индекс	позиция	индекс
Хабаровский край	1	0,520	5	0,422	0,606	5	0,571	0,647	1	0,510
Мурманская обл.	2	0,514	1	0,585	0,617	1	1,000	0,595	13	0,263
Сахалинская обл.	3	0,507	2	0,554	0,605	2	0,798	0,455	2	0,499
Респ. Коми	4	0,464	8	0,336	0,480	3	0,694	0,694	8	0,347
Ненецкий АО	5	0,445	3	0,461	0,534	9	0,513	0,608	16	0,165
Архангельская обл.	6	0,429	6	0,416	0,560	11	0,389	0,567	15	0,246
Респ. Карелия	7	0,419	11	0,291	0,520	6	0,556	0,636	9	0,326
Магаданская обл.	8	0,413	14	0,194	0,671	14	0,140	0,663	3	0,435
Красноярский край	9	0,411	10	0,317	0,449	10	0,445	0,526	4	0,411
Иркутская обл.	10	0,407	7	0,360	0,521	7	0,547	0,543	11	0,289
Ханты-Мансийский АО	11	0,405	4	0,423	0,459	4	0,580	0,406	5	0,370
Ямало-Ненецкий АО	12	0,350	9	0,318	0,430	8	0,531	0,385	6	0,356
Респ. Саха (Якутия)	13	0,347	15	0,155	0,591	13	0,235	0,572	7	0,355
Респ. Тыва	14	0,309	12	0,284	0,554	12	0,305	0,377	14	0,253
Камчатский край	15	0,289	16	0,042	0,606	16	0,017	0,588	12	0,284
Чукотский АО	16	0,177	13	0,215	0,905	15	0,047	0,520	10	0,310

Проведенная оценка уровня развития социальной инфраструктуры регионов Севера и Арктики РФ, учитывающая транспортную доступность услуг и обеспеченность населенных пунктов необходимыми объектами социальной инфраструктуры, позволила уста-

новить, что ни в одном из регионов этот уровень нельзя считать приемлемым. Территориальная специфика диктует необходимость обращать первоочередное внимание не на усредненные региональные показатели обеспеченности по численности населения, а на наличие в каждом поселении комплекса необходимых услуг. Из-за низкой транспортной доступности поселений и необходимости реализации компенсаторной функции социальной инфраструктуры, особенно в здравоохранении, при разработке нормативных показателей кадрово-инфраструктурной обеспеченности регионов Севера и Арктики РФ надо использовать повышенные их значения.

Проводимая в стране оптимизация приводит к значительному снижению доступности объектов социальной инфраструктуры для большинства жителей регионов Севера и Арктики. Во многих поселениях учреждения социальной сферы, которые долгое время сохранялись из-за их социальной значимости (малокомплектные школы и т. п.), теперь закрываются. В наибольшей степени негативные последствия оптимизации отражаются на системе здравоохранения. В регионах Севера и Арктики РФ, в условиях крайне низкой транспортной доступности, изолированности значительной части поселений, сокращение числа медицинских учреждений делает медицинскую помощь недоступной для жителей. Результатом этого будут снижение ранней выявляемости заболеваний, а также смертности (в том числе младенческой) и инвалидизации населения. Увеличится доля затрат домохозяйств на получение медицинской помощи.

Невозможность получения необходимой медпомощи по месту проживания приведет к значительному увеличению расходов на более дорогостоящие ее виды (санитарную авиацию, высокотехнологичную медицинскую помощь и пр.), неэффективному использованию ресурсов, повышению рисков из-за неоперативного ее оказания. Таким образом, нынешнее состояние социальной инфраструктуры в регионах Севера и Арктики РФ не позволяет в полной мере выполнять ее компенсаторную функцию и в большинстве поселений не обеспечивает приемлемого уровня комфортности проживания.

Литература

1. *Рябова Л. А.* Социально устойчивое развитие и отражение его идей в концептуальных и институциональных основаниях

государственной политики на Севере и в Арктике РФ // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2014. – Т. 4. – № 41. – С. 56а-61.

2. *Торопушина Е. Е.* Социальная инфраструктура арктических регионов // ЭКО. – 2009. – № 8. – С.121–134.

3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013 // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/Main.htm

4. Здравоохранение в России. – 2013. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_34/Main.htm

5. Экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 2000–2013 гг. (выпуск 2014 г.). URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_22/Main.htm

6. Корректирующие коэффициенты. Коэффициент транспортной доступности // Официальный сайт Министерства регионального развития РФ. URL: http://www.minregion.ru/uploads/attachment/documents/2012/05/240512/240512_inf.xls

7. Результаты мониторинга реализации положений Федерального закона № 83-ФЗ федеральными органами исполнительной власти // Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: <http://minfin.ru/ru/budget/83-fz/resmon/analytics/resfed/>

8. Об итогах работы Министерства здравоохранения РФ в 2013 г. и задачах на 2014 г. – М., апрель 2014 г. // Официальный сайт Министерства здравоохранения РФ. URL: http://www.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/020/221/original/Об_итогах_работы_Минздрава_России_в_2013_году_и_задачах_на_2014_год.pdf?1398762491

9. *Зубаревич Н. В.* Социальное развитие регионов России: проблемы и тенденции переходного периода. Изд. 3-е. – М.: Изд-во ЛКИ, 2007. – 264 с.

10. *Гмошинский В. Г.* Теоретические основы инженерного прогнозирования. – М.: Наука, 1973. – 303 с.

Истинные сбережения регионов Сибири: новые оценки, старые проблемы*

Е.А. СЫРЦОВА, E-mail: Ekkoryakova@yandex.ru

А.И. ПЫЖЕВ, Сибирский федеральный университет, научно-учебная лаборатория экономики природных ресурсов и окружающей среды, Красноярск.
E-mail: pyanist@ya.ru

Е.В. ЗАНДЕР, доктор экономических наук, Сибирский федеральный университет, кафедра социально-экономического планирования, Красноярск.
E-mail: ezander@yandex.ru

Статья посвящена расчету одного из индикаторов устойчивого развития регионов Сибирского федерального округа – «истинных сбережений». При расчете по всем основным добываемым природным ресурсам были учтены региональная структура экономики и структура выбросов загрязняющих веществ. В отличие от проводимых ранее исследований были использованы данные не только официальной статистики, но и отчеты компаний-недропользователей, что позволило получить более точные оценки истинных сбережений. В целом полученные значения соответствуют расчетам, проводимым ранее, однако абсолютные значения показали, что ущерб, наносимый окружающей среде, был недооценен. *Ключевые слова:* устойчивое развитие, истинные сбережения, истощение природных ресурсов, природно-ресурсная рента

В последние десятилетия активно развивается концепция устойчивого развития, т. е. такого, при котором удовлетворение потребностей современного поколения не уменьшает и не ущемляет эти возможности для следующих поколений. Чтобы развитие могло считаться устойчивым, оно должно осуществляться с учетом достижения экономического роста, но при обеспечении его сбалансированности с потребностями общества по улучшению качества жизни и предотвращению деградации окружающей среды [1]. Следовательно, оценивать развитие территории только с помощью традиционных макроэкономических показателей некорректно, так как высокие темпы экономического роста могут

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и КГАУ «Красноярский краевой фонд поддержки научной и научно-технической деятельности». Проекты «Комплексная оценка устойчивости развития региональных социо-эколого-экономических систем» № 16-02-00127 и «Оценка и управление устойчивостью развития эколого-экономической системы Арктической зоны Красноярского края» № 16-12-24015.

сопровождаться значительным экологическим ущербом среде. К настоящему времени накоплен определенный опыт разработки индикаторов устойчивого развития, включающих экономические, социальные и экологические факторы, наиболее удобным с точки зрения наличия статистической информации является показатель скорректированных чистых сбережений (истинных сбережений).

Согласно методике Всемирного банка, расчет скорректированных чистых накоплений (истинных сбережений) – последовательная коррекция валовых внутренних накоплений. На первом этапе из валовых внутренних накоплений вычитается величина обесценивания основного капитала, на втором – скорректированные чистые внутренние накопления увеличиваются на величину расходов на образование, на третьем вычитается истощение природного капитала и ущерб от загрязнения окружающей среды [1].

Из-за высокой пространственной дифференциации территории России особый интерес представляет оценка устойчивости отдельных регионов. К настоящему моменту такие исследования проводились в Кемеровской и Самарской областях, а также в Красноярском крае [2, 3, 4]. Кроме того, в 2012 г. в рамках проекта WWF России и «РИА Новости» был разработан эколого-экономический индекс для всех регионов России, также базирующийся на методике расчета индекса чистых скорректированных накоплений, однако использовались исключительно данные Росстата, поэтому оценка некоторых компонентов истинных сбережений не учитывает межрегиональные различия [1].

В статье предпринята попытка дать более точные оценки истинных сбережений регионов Сибирского федерального округа за счет использования не только официальной статистики, но и отчетов компаний-недропользователей, а также включения в оценку более широкого перечня природных ресурсов.

Макроэкономические показатели, необходимые для расчета истинных сбережений

В связи с тем, что валовые сбережения в российской региональной статистике не рассчитываются, этот компонент истинных сбережений заменяется на валовое накопление основного капитала [3]. В качестве показателя, отражающего «инвестиции в человеческий капитал», ранее использовались расходы бюджета

на образование. В данном исследовании валовое накопление основного капитала увеличивается на величину бюджетных расходов на здравоохранение, физкультуру и спорт, а в компонент «инвестиции в человеческий капитал» включены расходы домашних хозяйств на образование и здравоохранение. В соответствии с классификатором индивидуального потребления домашних хозяйств по целям (КИПЦ-ДХ), к этим группам потребительских расходов относятся затраты на обучение в государственных и негосударственных школах, гимназиях, лицеях, техникумах, колледжах, вузах, а также на курсах профессионального обучения; затраты на медикаменты, услуги медицинских лабораторий, стоматологические услуги, санаторно-курортное лечение (табл. 1)[5].

Таблица 1. Показатели ВРП, валового накопления основного капитала (ВНОК), потребления основного капитала, расходов на развитие человеческого капитала для регионов Сибири за 2013 г., млн руб.

Регион	ВРП	ВНОК	Расходы		Потребление основного капитала
			консолидированных бюджетов на развитие человеческого капитала	домашних хозяйств на образование и здравоохранение	
Респ. Алтай	33 089,9	11 967,3	6 854,7	1 106,6	2 084,4
Респ. Бурятия	177 692,0	42 651	25 733	4 545,1	20 394,9
Респ. Тыва	41 749,2	14 009,1	12 146,7	971,8	3 151,9
Респ. Хакасия	143 534,2	32 286,3	13 618	3 320,2	14 191,0
Алтайский кр.	410 824,6	95 008,1	41 651,5	12 780,2	52 928,6
Забайкальский кр.	229 782,0	60 081,9	28 141,3	4 493,3	50 889,3
Красноярский кр.	1 256 674,5	403 024,4	95 922,6	22 889,1	94 010,0
Иркутская обл.	796 587,0	215 866,5	68 457,6	14 294,6	115 901,2
Кемеровская обл.	668 311,9	220 978,2	62 346,3	13 553,6	119 683,9
Новосибирская обл.	821 415,4	196 931,4	66 737,2	18 605,9	29 082,8
Омская обл.	553 242,7	108 643,4	40 803,7	14 975,3	36 606,3
Томская обл.	402 546,1	106 168,2	28 736,9	7 574,0	22 970,4

Источники: Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru>, отчеты об исполнении бюджетов.

Оценка экономического ущерба от загрязнения окружающей среды

Расчет ущерба от выбросов углекислого газа произведен по методике Всемирного банка с учетом особенностей промышленных комплексов регионов. Как видно из таблицы 2, в Красноярском крае наибольший объем выбросов приходится на диоксид серы, так как основным источником загрязнения атмосферы этим веществом являются предприятия цветной металлургии. В Кемеровской области наиболее развита угольная промышленность, что ведет к высокому уровню выбросов метана, который учитывается в статистике в статье «углеводороды (без летучих органических соединений – ЛОС)».

Таблица 2. Объемы выбросов наиболее распространенных загрязняющих атмосферу веществ в 2013 г. по регионам Сибири, тыс. т

Регион	Валовой объем выбросов от стационарных источников	В том числе							Объем выбросов от передвижных источников
		твердые	газообразные и жидкие – всего	из них					
				диоксид серы	оксиды азота	оксид углерода	углеводороды (без ЛОС)	летучие органические соединения	
Респ. Алтай	9,2	3,0	6,2	0,5	0,5	4,5	0,7	0,0	27,4
Респ. Бурятия	114,1	29,7	84,3	41,9	16,5	22,0	1,9	1,7	99,8
Респ. Тыва	18,9	6,9	12,0	2,2	1,0	8,5	0,0	0,0	19,7
Респ. Хакасия	90,4	17,2	73,2	17,4	6,1	46,1	2,1	1,2	43,0
Алтайский кр.	201,2	47,8	153,5	35,2	24,2	83,0	6,7	2,1	229,4
Забайкальский кр.	127,1	42,7	84,4	40,2	15,5	26,1	0,1	1,7	117,2
Красноярский кр.	2497,3	115,6	2381,7	1983,5	94,2	242,3	17,7	14,9	314,9
Иркутская обл.	685,9	113,4	572,5	230,2	105,0	189,9	6,7	38,1	288,1
Кемеровская обл.	1356,3	130,8	1225,5	99,0	55,6	265,1	790,0	4,1	219,4
Новосибирская обл.	195,7	46,1	149,6	40,5	37,8	46,8	17,1	6,6	310,8
Омская обл.	213,6	53,6	160,0	55,5	29,2	22,9	10,1	41,6	162,5
Томская обл.	306,1	27,4	278,7	7,0	20,6	136,7	56,9	56,1	97,1

Источник: Стат. сб. «Охрана окружающей среды в России – 2014 г.»

Для стоимостной оценки ущерба от выбросов загрязняющих веществ в методике Всемирного банка используется умеренная оценка предельных мировых убытков – 20 долл. США за одну тонну эмиссии углерода. Для некоторых других газов существуют коэффициенты пересчета (GWP), с помощью которых принято переводить все антропогенные выбросы парниковых газов в единицы CO₂-эквивалента [6]. Рассчитаем стоимостную оценку ущерба от загрязнения для регионов Сибири по трем загрязняющим веществам: углекислому газу, оксидам азота и метану. Средний курс доллара в 2013 г., по данным ЦБ РФ, составил 31,8 руб./долл. Стоит отметить, что на сегодня нет коэффициента перевода для диоксида серы, что занижает оценку, полученную для Красноярского края.

Как видно из таблицы 3, максимальный ущерб от загрязнения атмосферы характерен для Кемеровской, Иркутской областей и Красноярского края – регионов с наибольшей долей добывающей промышленности.

Таблица 3. Результаты оценки экономического ущерба от выбросов углекислого газа по регионам Сибири за 2013 г.

Регион	Объем выбросов загрязняющих веществ, тыс. т				Оценка ущерба от выбросов углекислого газа от источников, млн руб.:	
	оксиды азота, GWP = 310	оксид углерода, GWP = 1	углеводороды (без ЛОС), GWP = 21	от передвижных источников (CO ₂), GWP = 1	стационарных	с учетом передвижных
Респ. Алтай	0,5	4,5	0,7	27,4	101,4	118,9
Респ. Бурятия	16,5	22,0	1,9	99,8	3267,1	3330,6
Респ. Тыва	1,0	8,5	0,0	19,7	202,6	215,1
Респ. Хакасия	6,1	46,1	2,1	43,0	1232,0	1259,3
Алтайский кр.	24,2	83,0	6,7	229,4	4824,1	4970,0
Забайкальский кр.	15,5	26,1	0,1	117,2	3072,6	3147,1
Красноярский кр.	94,2	242,3	17,7	314,9	18726,6	18926,9
Иркутская обл.	105,0	189,9	6,7	288,1	20822,6	21005,8
Кемеровская обл.	55,6	265,1	790,0	219,4	21681,9	21821,5
Новосибирская обл.	37,8	46,8	17,1	310,8	7482,4	7680,1
Омская обл.	29,2	22,9	10,1	162,5	5771,6	5875,0
Томская обл.	20,6	136,7	56,9	97,1	4148,4	4210,2

Источники: Стат. сб. «Охрана окружающей среды в России – 2014 г.», расчеты авторов.

Оценка истощения запасов природных ресурсов

Особенно сложный для расчета компонент истинных сбережений – рента от использования природных ресурсов (объем истощения природных ресурсов). Для энергетических и минеральных ресурсов по методике Всемирного банка рента рассчитывается как произведение объема производства (добычи) на разность мировых рыночных цен и средних производственных издержек. Лес является возобновляемым ресурсом, поэтому лесная рента определяется с учетом лесовосстановления: стоимостная оценка производства круглого леса уменьшается на стоимость лесовосстановления. Истинные сбережения для Красноярского края рассчитаны по двум вариантам оценки истощения запасов природных ресурсов: по методике Всемирного банка и исходя из оценки истощения ресурсов по полной себестоимости их извлечения. Второй подход, на наш взгляд, более корректен, так как учитывает затраты, связанные только непосредственно с процессом добычи, без учета конъюнктуры мирового рынка [3]. В данной статье также даны два варианта оценки.

Стоимостная оценка истощения запасов топливно-энергетических ресурсов

Сибирский федеральный округ занимает первое место в России по добыче угля – в 2013 г. на его территории было добыто 297,6 т угля (85% от общероссийского объема). На территории округа действует 56 угледобывающих шахт и 67 разрезов.

Добыча угля составляет основу промышленности Кемеровской области: Кузбасс обладает четвертью российских запасов углей, в 2013 г. на долю региона приходилось 57,2% от общероссийской добычи угля и 67,7% производства угля в Сибирском федеральном округе. Второе место в округе занимает Красноярский край, где в 2013 г., по данным Красноярскстата, его добыча составила 37,7 млн т. В Иркутской области в настоящее время работает восемь угледобывающих организаций, годовые объемы добычи каменного и бурого угля – 11–12 млн т. На территории Забайкальского края выявлено 25 месторождений и 77 углепроявлений, в 2013 г. добыча велась на шести месторождениях каменного угля и на восьми буроугольных. Добывается уголь также в Бурятии и Хакасии. В Сибирском федеральном округе

сосредоточены все крупные недропользователи отрасли: ОАО «СУЭК», ОАО «УК «Кузбассразрезуголь»», ОАО «ХК «СДС-Уголь», группы «ЕВРАЗ» и «Мечел» [7, 8, 9].

Оценка истощения запасов угля осуществляется двумя способами: с учетом мировых цен на уголь за вычетом полной себестоимости и по полной себестоимости добычи угля. Последняя зависит от способа добычи, а также от особенностей месторождения, поэтому для точности расчетов необходимо использовать себестоимость на каждом конкретном разрезе в отдельности. Но поскольку структура отчетов компаний-недропользователей, как правило, существенно различается, а общества с ограниченной ответственностью не публикуют отчетность, в некоторых случаях возможно использовать лишь усредненные показатели: по компании, по группе компаний, по отрасли в целом.

Данные об объемах добычи угля на территории регионов взяты из годовых отчетов крупнейших компаний-недропользователей, а также из аналитического обзора, подготовленного с учетом данных ФГУП «ЦДУ ТЭК», Росстата, ЗАО «Росинформуголь», Департамента угольной и торфяной промышленности Минэнерго России, пресс-релизов компаний [7].

Мировые цены на уголь в 2013 г. представлены для двух видов угля: коксующегося и энергетического. По данным ФСТ России средние экспортные цены на российский уголь составляли 99 долл./т и 72,1 долл./т соответственно [10].

В среднем по России в 2013 г. себестоимость добычи угля составляла 1440 руб./т [7], однако в Кузнецком бассейне она ниже среднероссийской. В отчете компании «Сибирь-Уголь «Белон»» показатели были указаны по способам добычи, поэтому была рассчитана средневзвешенная величина; для ОАО «СУЭК» взята средняя себестоимость по группе, что снижает точность расчетов. По восьми крупнейшим угледобывающим компаниям Кемеровской области (ОАО «Южкузбассуголь», ОАО «Распадская» (принадлежат «ЕВРАЗ Групп»), ОАО «Южный Кузбасс» («Мечел»), ОАО «СУЭК-Кузбасс» («СУЭК»), ОАО ХК «СДС-Уголь», ОАО «Кузбассразрезуголь», ОАО «Сибирь-Уголь «Белон»», ОАО «Кузбасская ТК») была рассчитана средневзвешенная себестоимость добычи – 887,1 руб./т, которая была использована для прочих, менее крупных компаний (табл. 4).

Таблица 4. Основные показатели угольной промышленности Кемеровской области в 2013 г., руб./т

Компания-недропользователь	Добыча угля, млн т			Себестоимость добычи	Цена на мировом рынке	
	всего	коксующийся	энергетический		коксующийся	энергетический
ОАО «Кузбассразрезуголь»	43,9	5,8	38,1	1 191,3	3 148,2	2 292,8
ОАО «СУЭК-Кузбасс»	32,6	3,9	28,7	668,1	3 148,2	2 292,8
ХК «СДС-Уголь»	24,5	4,9	19,6	339,1	3 148,2	2 292,8
ОАО «Южный Кузбасс»	15,1	6,3	8,8	1310,9	3 148,2	2 292,8
ОАО «Распадская»	7,8	7,8	0,0	406,4	3 148,2	2 292,8
ОАО «Южкузбассуголь»	12,5	11,1	1,4	406,4	3 148,2	2 292,8
ОАО «Кузбасская ТК»	10,1	0,0	10,1	636,0	3 148,2	2 292,8
ОАО «Сибирь-Уголь "Белон"»	3,5	3,5	0,0	2 138,9	3 148,2	2 292,8
Прочие	53,0	12,1	40,9	887,1	3 148,2	2 292,8
Кемеровская область	203,0	55,4	147,6			

Источники: Годовые отчеты компаний [9, 11–15], Аналитический обзор «Итоги работы угольной промышленности России за 2013 год», данные ИАЦ «Минерал», данные ФТС России, расчеты авторов.

На территории Красноярского края добычу угля ведут ОАО «СУЭК» и ОАО «Красноярсккрайуголь», которым принадлежит около 85% рынка, а также несколько более мелких компаний.

Данные об объемах добычи угля опубликованы в годовых отчетах компаний-недропользователей, себестоимость добычи тонны угля у компании «Красноярсккрайуголь» также размещена в отчете, для «СУЭК-Красноярск» этот показатель рассчитан исходя из общей себестоимости, для прочих компаний взяты средневзвешенные данные.

Основные проблемы возникли с ценой угля, добытого в Красноярском крае: так как большая его часть потребляется на внутреннем рынке, то мировые цены здесь не актуальны. ФСТ России приводит данные для каменного угля, тогда как в Красноярском крае добывается в основном бурый. Для бурого угля воспользуемся показателем «средние цены на приобретенные организациями отдельные виды продуктов», публикуемым Росстатом (табл. 5).

Таблица 5. Основные показатели угольной промышленности Красноярского края в 2013 г., руб./т

Компания-недропользователь	Добыча энергетического угля, млн т	Себестоимость добычи	Средняя цена	
			приобретения организациями бурого угля	энергетического каменного угля на внутреннем рынке (по данным ФСТ РФ)
ОАО «СУЭК-Красноярск»	26,1	214,3	1015	1479
ОАО «Красноярсккрай-уголь»	5,3	246,1	1015	1479
Прочие	6,3	219,7	1015	1479
Красноярский край	37,7			

Источники: годовые отчеты компаний [13, 16], Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>

В Республике Хакасия в 2013 г. было добыто 13,6 млн т угля (данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики), из них 10,5 млн т приходится на ООО «СУЭК-Хакасия», которому принадлежат четыре крупных разреза по добыче каменного угля (табл. 6) [7]. Остальной объем добычи обеспечивают ЗАО Угольная компания «Разрез Степной», ООО «Разрез Белоярский» и ООО «Разрез Аршановский» [17]. Основные потребители хакасского угля – энергокомпании и предприятия ЖКХ, около 40% – экспорт. На экспорт поставляется уголь разреза «Черногорский», переработанный обогатительной фабрикой. Средняя себестоимость по компании ОАО «СУЭК» – 647,5 руб./т [13].

Таблица 6. Основные показатели угольной промышленности в Республике Хакасия в 2013 г., руб./т

Компания-недропользователь	Добыча каменного энергетического угля, млн т	Себестоимость добычи	Средняя цена энергетического угля	
			на мировом рынке (на экспорт)	на внутреннем рынке (по данным ФСТ РФ)
Разрез «Черногорский»	5,5	647,5	2 292,8	-
Шахта «Хакасская»	1,6	647,5	-	1479
ООО «Восточно-бейский разрез»	0,4	647,5	2 292,8	-
ОАО «Разрез Изыхский»	3	647,5	-	1479
Прочие	3,1	647,5	-	1479
Республика Хакасия	13,6			

Источники: годовые отчеты компаний, Аналитический обзор «Итоги работы угольной промышленности России за 2013 год», данные ИАЦ «Минерал», расчеты авторов.

Угледобывающая промышленность Забайкальского края в настоящее время представлена тремя разрезами, принадлежащими ОАО «СУЭК», разрезом «Уртуйский» ОАО «ППГХО» и шестью малыми разрезами различных форм собственности. Данные об объемах добычи угля компаниями представлены в отчетах ОАО «СУЭК» и ОАО «ППГХО», о добыче по региону в целом – на официальном портале Забайкальского края, однако эти данные противоречат друг другу: шесть малых разрезов не могут обеспечивать больший объем добычи, чем четыре крупных. Данные о себестоимости добытого угля для обществ с ограниченной ответственностью не опубликованы, поэтому для расчета использована средняя себестоимость по компании «СУЭК» (табл. 7).

Таблица 7. Основные показатели угольной промышленности в Забайкальском крае в 2013 г., руб./т

Компания-недропользователь	Добыча угля, млн т	Вид угля	Себестоимость добычи	Средняя цена	
				приобретения организациями бурого угля	энергетического каменного угля на внутреннем рынке (по данным ФСТ РФ)
ООО «Арктические разработки» (разрез Алсатский)	0,6	Каменный	647,5	1015	1479
ООО «Читауголь»	1,4	Бурый	647,5	1015	1479
ОАО «Разрез Харанорский»	3,3	Бурый	647,5	1015	1479
ОАО «ППГХО» (Разрез Уртуйский)	3,5	Бурый	647,5	1015	1479
Прочие	12,6				
Забайкальский край	21,4				

Источники: годовые отчеты компаний [13, 18], Аналитический обзор «Итоги работы угольной промышленности России за 2013 год», расчеты авторов.

Крупнейшая угледобывающая компания Иркутской области – ООО «Востсибуголь» (в управлении En+Group), ее годовых и бухгалтерских отчетов нет в свободном доступе. В официальных публикациях Иркутскстата информация о производстве угля не показана «по причине конфиденциальности сведений». По данным аналитического обзора, эта компания на территории Иркутской области добыла 13,3 млн т угля. В статье в «Горном информационно-аналитическом бюллетене» представлено уравнение зависимости себестоимости добычи тонны угля на разрезах Иркутской области от коэффициента вскрыши:

$C = 94,8 + 30K_{\text{в}}$, где C – себестоимость добычи угля, руб./т, $K_{\text{в}}$ – коэффициент вскрыши (отношение количества пустых пород к количеству полезного ископаемого) [19]. Для компании «Востсибуголь» средний коэффициент вскрыши в 2013 г. составлял 5,9, следовательно, себестоимость добычи угля – 271,8 руб./т. Из-за отсутствия другой информации истощение запасов угля в Иркутской области было рассчитано только вторым способом; в 2013 г. оно составило 3614,9 млн руб.

Основным поставщиком угольной продукции по Республике Бурятия является ОАО «Разрез Тугнуйский», входящее в состав ОАО «СУЭК» и разрабатывающее каменные угли. Добыча угля в 2013 г. составила 12,6 млн т. Рассчитанная на основе годового отчета компании себестоимость добычи – 699,5 руб./т [20]. Истощение запасов угля в Республике Бурятия по второму варианту расчета – 8789 млн руб. Средняя цена энергетического каменного угля на внутреннем рынке (по данным ФСТ РФ) в 2013 г. составляла 1479 руб./т. Истощение запасов угля в Республике Бурятия по первому варианту расчета – 9763,6 млн руб. (табл. 8).

Таблица 8. Стоимостная оценка истощения запасов угля по регионам Сибирского федерального округа в 2013 г., млн руб.

Регион	Вариант 1	Вариант 2
Респ. Бурятия	9763,6	8789
Респ. Хакасия	16109,8	8806
Забайкальский кр. *	3512,4	5698
Красноярский кр.	29984	8281,5
Иркутская обл.	-	3614,9
Кемеровская обл.	341527,4	171297,2

*Без учета прочих компаний.

Источник: расчеты авторов.

Регионы Сибири с 2010 г. стали занимать важное место в общероссийской добыче нефти и газа, добыча нефтяного сырья в СФО ведется на территории пяти регионов. При этом основной объем нефтедобычи в округе обеспечивают Красноярский край, Томская и Иркутская области (на них приходится 8,6% добычи нефти и 2,9% добычи газа в России). За последние годы практически весь прирост добычи нефтяного сырья пришелся на новые месторождения Красноярского края и Иркутской области. Кроме того, на территории Сибирского федерального округа

на государственном балансе числится 12 газовых месторождений, крупнейшими из которых являются Ковыктинское и Ангаро-Ленское в Иркутской области, Юрубчено-Тохомское, Куюмбинское и Собинское – в Красноярском крае [21, 22].

Ванкорское нефтегазоконденсатное месторождение на территории Красноярского края в настоящий момент обеспечивает более 95% всей добычи нефти в регионе, оператором является дочернее предприятие НК «Роснефть» – ЗАО «Ванкорнефть» [23]. Основное газодобывающее предприятие на территории края – ОАО «Таймырнефтегаз», добывающее природный газ и газовый конденсат на Пеляткинском месторождении. Кроме того, ОАО «Норильскгазпром», зависимое общество «Норильского никеля», ведет добычу углеводородного сырья на трех месторождениях: Северо-Соленинском, Южно-Соленинском, Мессояхском. Добываемый газ реализуется филиалу ГМК «Норильский никель» – «Норильскэнерго», в качестве сырья для выработки тепло- и электроэнергии, а также на производственные нужды [24].

На территории Томской области более 85% нефти также добывается дочерним предприятием «Роснефти» – ОАО «Томскнефть» ВНК, ему принадлежат 24 лицензии на добычу нефти и газа на месторождениях Томской области [25].

Территория Иркутской области охватывает часть крупной Лено-Тунгусской нефтегазоносной провинции, в пределах которой южная часть (Ангаро-Ленская) характеризуется как область преимущественного газонакопления, а северная (Непско-Ботуобинская) – нефтяная, добычу осуществляют три компании: ОАО «Верхнечонскнефтегаз» («Роснефть»), ООО «Иркутская нефтяная компания», ЗАО «Дулисьма» [26].

Данные об объемах добычи нефти взяты из отчетов компаний-недропользователей, а также из официальной региональной статистики. По оценкам экспертов, стоимость добычи нефти на месторождениях Восточной Сибири варьируется от 5 до 15 долл./барр., Западной – от 3 до 5 долл., в среднем по России на разведанных, старых месторождениях – около 6 долл., на новых – до 16 долл./барр. [27]. Если взять среднее значение в 10 долл./барр., то в 2013 г. при курсе 31,8 руб./долл. и коэффициенте перевода барреля в тонны 7,3 себестоимость добычи тонны нефти составляла 2381,8 руб./т. Это значительно

ниже данных, приведенных компаниями-недропользователями: 4349,5 руб./т – у ОАО «Ванкорнефть», 8119 руб./т – у ОАО «Томскнефть», 9505 руб./т – у ОАО «Верхнечонскнефтегаз» [23, 25, 26], это связано с тем, что у всех компаний затраты на добычу тонны нефти в отчетах называются по-разному и могут включать в себя неодинаковые группы расходов, поэтому при дальнейших расчетах воспользуемся средней себестоимостью, указанной ранее.

Нефть с Ванкорского месторождения экспортируется в Китай через систему «Восточная Сибирь – Тихий океан», мировые цены на баррель нефти опубликованы на сайте Центрального банка (цена нефти сорта Urals в 2013 г. – 100,4 долл./барр., или 23306,9 руб./т). Нефть, добытая в Томской области, продается на внутреннем рынке, средняя цена на приобретение промышленными организациями, по данным Росстата, в 2013 г. составляла 14414 руб./т. Около половины нефти, добытой ОАО «Верхнечонскнефтегаз», экспортируется, остальное потребляется на внутреннем рынке (табл. 9).

Таблица 9. Стоимостная оценка истощения запасов нефти и газа по регионам Сибирского федерального округа в 2013 г.

Территория/компания	Добыча		Истощение запасов, млн руб.			
			нефти		природного газа	
	нефти, млн т	природного газа, млн м ³	вариант 1	вариант 2	вариант 1	вариант 2
Красноярский край	21,6	10481	446627,5	51446,9	35635,4	12577,2
ЗАО «Ванкорнефть»	21	6550	439408,2	50017,8		
прочие	0,6	3931	7219,3	1429,1		
Томская область	11,9	5374	143183,2	28343,4	18271,6	6448,8
ОАО «Томскнефть» ВНК	10,2	1996,5	122728,4	24294,4		
прочие	1,7	3377,5	20454,7	4049,1		
Иркутская область	11,5	3206	170428,4	27390,7	10900,4	3847,2
ОАО «Верхнечонскнефтегаз»	7,7	н/д	125548,3	18339,9		
ООО «Иркутская нефтяная компания»	2,9	н/д	34893,4	6907,2		
ЗАО «Дулисьма»	0,83	н/д	9986,7	1976,9		

Источники: годовые отчеты компаний [23, 25, 26, 28], данные территориальных органов государственной статистики, расчеты авторов.

Добыча газа на территории Красноярского края, Томской и Иркутской областей ведется теми же недропользователями,

что и нефти, поэтому возникли аналогичные проблемы с данными о себестоимости и ценах. В качестве себестоимости добычи одного кубометра газа взяты средние затраты на добычу по крупнейшему недропользователю – ОАО «Газпром» – 1,2 руб./м³. Средняя экспортная цена на природный газ в 2013 г. составляла 10,87 руб./м³ (ЦБ РФ), средняя цена приобретения внутри страны – 4,6 руб./м³ (Росстат).

Стоимостная оценка истощения запасов металлов

На территории Сибири сосредоточено 85% общероссийских запасов свинца и платины, 80% молибдена, 71% никеля, 69% меди, 44% серебра и 40% золота.

В 2013 г. на территории округа было произведено около 35% российского золота. Основные золотодобывающие регионы: Красноярский край и Иркутская область, также добыча ведется в Забайкальском и Алтайском краях, в республиках Бурятия, Хакасия и Тыва. По общему потенциалу золотоносности и золотодобычи одним из лидеров в Российской Федерации является Красноярский край, на территории которого разведано около 300 коренных и россыпных месторождений. Основные разрабатываемые запасы золота сосредоточены на территории Северо-Енисейского, Мотыгинского районов (Олимпиадинское, Благодатное, Эльдорадо, Васильевское и др.). Крупные компании-недропользователи – ОАО «Полюс Золото», ООО «Соврудник», ЗАО «Васильевский рудник» [29].

Иркутская область занимает первое место в России по запасам рудного золота и шестое – по его добыче. В регионе действует ОАО «Полюс Золото», а также множество мелких недропользователей в форме обществ с ограниченной ответственностью и артелей старателей.

Крупные недропользователи действуют также на территории Забайкальского края и Республики Бурятия, добычу россыпного и рудного золота в Тыве и Хакасии осуществляют небольшие компании, зарегистрированные в форме обществ с ограниченной ответственностью, а также артели старателей [29].

Предполагалось использовать два варианта оценки истощения руд металлов: первый – согласно подходам исходной методики (по мировым ценам за вычетом затрат), и второй – оценивающий истощение руд металлов по полной себестоимости их извлечения. Однако удалось собрать данные только для первого

варианта расчета (табл. 10). Объем производства золота был взят из отчетов компаний, а также из статистических сборников, мировая цена – среднегодовая на Лондонской бирже металлов [29], удельная себестоимость – из отчетов компаний, для Тывы, Хакасии, Алтайского края – средневзвешенная. Курс доллара – 31,8 руб./долл. Суммарная оценка для региона рассчитана только по крупным недропользователям.

Таблица 10. Стоимостная оценка истощения запасов золота по регионам Сибирского федерального округа в 2013 г.

Территория/ компания	Объем про- изводства, тыс. унций	Мировая цена, долл./ унция	Удельная себесто- имость, долл./ унция	Пер- вичный доход, млн руб.	Затраты, млн руб.	Истощение запасов золота (вариант 1), млн руб.
Красноярский край						30 969,2
ОАО «Полус золото»	1 217	1 412	707	54 645,3	27 361,3	27 283,9
ООО «Соврудник»	134,6	1 412	769,6	6 043,8	3 294,1	2 749,7
ЗАО «Васильевский рудник»	45,8	1 412	769,6	2 056,5	1 120,9	935,62
Иркутская область						8 841,2
ОАО «Лензолото»	205,8	1 412	769,6	9 240,8	5 036,6	4 204,2
ОАО «Первенец»	146,4	1 412	1 066	6 573,6	4 962,8	1 610,8
ОАО «Высочайший» (GV Gold)	155,5	1 412	800	6 982,2	3 955,9	3 026,3
Забайкальский край						2 095,9
Рудник Апрельково (Nordgold)	31,7	1 412	994	1 423,4	1 002,1	421,4
Новоширокинское	81,4	1 412	774	3 654,9	2 003,5	1 651,5
АО «Прииск Соловьев- ский»	10,1	1 412	769,6	453,5	430,4	23,1
«Бурятзолото» (Nordgold)	98,5	1 412	978	4 422,8	3 063,4	1 359,4
Тыва	70,7	1 412	769,6	3 174,5	1 730,3	1 444,3
Хакасия	51,4	1 412	769,6	2 307,9	1 257,9	1 050,1
Алтайский край	48,2	1 412	769,6	2 164,3	1 179,6	984,7

Источники: годовые отчеты компаний [30–32, 33, 34], данные территориальных органов государственной статистики, ИАЦ «Минерал», расчеты авторов.

Российскую сырьевую базу никеля в значительной степени формируют пять крупных месторождений сульфидного медно-никелевого промышленного типа, расположенных также на севере Красноярского края. Их суммарные запасы превышают две трети российских. В их числе – не имеющие себе равных в мире

по величине месторождения Октябрьское и Талнахское. В пределах Канской металлогенической зоны в южной части Красноярского края находятся еще два крупных сульфидных медно-никелевых месторождения – подготавливаемое к разработке Кингашское и разведываемое Верхнекингашское. Почти 22% российских запасов меди заключено в Удоканском месторождении в Забайкальском крае, однако добыча пока не ведется [35, 36].

Истощение запасов меди и никеля на территории Красноярского края удалось рассчитать по информации годового отчета ОАО ГМК «Норильский никель». По оценкам экспертов, удельная себестоимость производства меди составляет 4500 долл./т, никеля – около 9000 долл./т [37]. Как и в случае с золотом, расчет возможно выполнить только по первому варианту (табл. 11).

Таблица 11. Стоимостная оценка истощения запасов меди и никеля в Красноярском крае по данным ОАО «ГМК “Норильский никель”» в 2013 г.

Продукт	Объем производства, тыс. т	Мировая цена, долл./т	Удельная себестоимость, долл./т	Первичный доход, млн руб.	Затраты, млн руб.	Истощение запасов ресурса (вариант 1), млн руб.
Медь	359,1	7397	4500	84469,2	51387,2	33081,9
Никель	231,8	15156	9000	111718,5	66341,2	45377,4

Источники: годовые отчеты компаний [38], ИАЦ «Минерал», расчеты авторов.

Основу минерально-сырьевой базы урана России формируют месторождения Забайкальского края, добычу ведет Приаргунское производственное горно-химическое объединение. Поскольку уран является стратегическим сырьем, не удалось найти данных, характеризующих себестоимость его добычи и мировые цены. По данным об объеме добычи можно сделать предположение, что истощение запасов урана составит около 3% ВРП Забайкальского края.

Стоит отметить, что на территории регионов Сибирского федерального округа расположена большая часть российских запасов цинка и свинца, а также осваиваются железорудные объекты, однако текущий объем добычи этих видов минерального сырья составляет менее 5% от общероссийского, поэтому в данном исследовании расчет по ним не произведен.

Стоимостная оценка истощения запасов лесных ресурсов

Как отмечалось выше, для лесных ресурсов, вследствие их возобновляемого характера, рента рассчитывается с учетом

лесовосстановления: стоимостная оценка производства круглого леса уменьшается на стоимость лесовосстановления.

Объем заготовленной древесины, а также расходы на лесовосстановление опубликованы Федеральным агентством лесного хозяйства в Единой межведомственной информационно-статистической системе (ЕМИСС). Для расчета истощения запасов лесных ресурсов необходимы данные о себестоимости заготовки леса, а также экспортной цене, однако эта информация недоступна. В литературе приводят оценки средней ренты, приходящейся на кубометр заготовленного леса, для некоторых регионов России, если умножить это значение на объем заготовки древесины, то можно получить стоимостную оценку производства леса [39]. Среди регионов Сибирского федерального округа в вышеупомянутом исследовании есть оценка ренты для Республики Бурятия и Красноярского края, для которых она равна 136,78 руб./м³ – это же значение использовано для остальных регионов Сибири (табл. 12).

Таблица 12. Стоимостная оценка истощения запасов лесных ресурсов по регионам Сибирского федерального округа в 2013 г.

Регион	Объем заготовленной древесины, тыс. м ³	Лесная рента, руб./ м ³	Стоимостная оценка производства леса, млн руб.	Расходы на лесовосстановление, млн руб.	Истощение запасов лесных ресурсов, млн руб.
Респ. Алтай	586,3	136,78	80,2	2,6	77,6
Респ. Бурятия	2 102,9	136,78	207,6	21,8	185,9
Респ. Тыва	147,8	136,78	20,2	4,5	15,7
Респ. Хакасия	380,3	136,78	52	8,8	43,3
Алтайский кр.	2 543,8	136,78	347,9	7,4	340,5
Забайкальский кр.	2 406,2	136,78	329,1	63,5	265,6
Красноярский кр.	13 402,9	136,78	1 833,2	24,5	1 808,8
Иркутская обл.	26 888,3	136,78	3 677,8	9,3	3 668,5
Кемеровская обл.	1 100,8	136,78	150,6	13,1	137,4
Новосибирская обл.	1 160,7	136,78	158,8	14,3	144,5
Омская обл.	1 957,8	136,78	267,8	5,4	262,4
Томская обл.	4 105,1	136,78	561,5	9,7	551,8

Источники: ЕМИСС, расчеты авторов.

Расчет «истинных сбережений» и обсуждение результатов

Полученные результаты по оценке истинных сбережений представлены в таблице 13.

Таблица 13. Показатель «истинные сбережения» для регионов
Сибирского федерального округа в 2013 г., % от ВРП

Регион	ВНОК	Расходы на развитие человеческого капитала (бюджетные и домохозяйств)	Потребление основного капитала	Ущерб окружающей среде с учетом передвижных источников	Истощение запасов ресурсов		Истинные сбережения	
					вариант 1	вариант 2	вариант 1	вариант 2
Респ. Алтай	36,2	25,6	6,3	0,4	0,2	0,2	54,9	54,9
Респ. Бурятия	24,0	18,0	11,5	1,9	6,4	5,9	22,2	22,8
Респ. Тыва	33,6	31,6	7,5	0,5	3,5	3,5	53,6	53,6
Респ. Хакасия	22,5	13,2	9,9	0,9	12,0	6,9	13,0	18,1
Алтайский кр.	23,1	14,6	12,9	1,2	0,3	0,3	23,3	23,3
Забайкальский кр.	26,1	15,1	22,1	1,4	2,6	3,5	12,1	11,1
Красноярский кр.	32,1	10,3	7,5	1,5	49,6	14,6	-16,2	18,8
Иркутская обл.	27,1	11,3	14,5	2,6	24,3	5,9	-3,1	15,3
Кемеровская обл.	33,1	12,7	17,9	3,3	51,1	25,7	-26,6	-1,1
Новосибирская обл.	24,0	12,3	3,5	0,9	0,0	0,0	31,7	31,7
Омская обл.	19,6	11,9	6,6	1,1	0,0	0,0	23,8	23,8
Томская обл.	26,4	10,4	5,7	1,0	40,2	8,8	-10,2	21,3

Источники: расчеты авторов.

Во-первых, следует отметить существенную разницу между значениями истинных сбережений, полученными по первому и второму варианту расчетов: в большей степени это касается Красноярского края, Иркутской и Томской областей, где в зависимости от варианта изменяется знак показателя. В этих регионах в стоимостной оценке истощения запасов ресурсов по первому варианту расчета наибольшая доля приходится на нефть и газ, таким образом, высокий показатель истощения ресурсов связан с высокими мировыми ценами на углеводороды. Тем не менее первый вариант расчета хорошо отражает зависимость истинных сбережений от масштаба добывающего сектора в экономике региона.

Регионам с высокой долей добычи полезных ископаемых в добавленной стоимости соответствуют высокая оценка истощения природных ресурсов в ВРП, а также существенный объем выбросов от стационарных источников, что приводит к отрицательным значениям истинных сбережений. Развитие этих регионов можно охарактеризовать как «неустойчивое», другими словами, истощение природных ресурсов на территории не компенсируется инвестициями в человеческий и физический капитал. К таким регионам можно отнести Красноярский край, Кемеровскую, Иркутскую и Томскую области.

Самые высокие положительные значения истинных сбережений получены для республик Алтай (55,8%) и Тыва (53,4%). Данные таблицы 1 показывают, что физический объем валового регионального продукта здесь существенно ниже, чем в других регионах Сибири, а значит, и масштабы экономики меньше, следовательно, национальное богатство формируется в основном за счет человеческого капитала, что объясняет тот факт, что в этих регионах самая высокая доля бюджетных расходов на развитие человеческого потенциала, которая вносит значительный вклад в формирование показателя истинных сбережений.

Новосибирская и Омская области – развитые регионы, однако они не обладают минерально-сырьевой базой для развития добывающей промышленности, их региональный продукт формируется за счет других источников – обрабатывающей промышленности, транспорта и связи, оптовой и розничной торговли, науки и образования. Соответственно, истощение природных ресурсов в этих регионах минимальное, что обеспечивает высокие положительные значения истинных сбережений.

Как показало проведенное исследование, наиболее спорным и сложным в расчетах компонентом истинных сбережений является «истощение запасов природных ресурсов». С одной стороны, использование отчетов компаний-недропользователей позволяет получить более точные оценки объемов добычи и себестоимости, с другой – делает эти оценки плохо сопоставимыми из-за различий в структуре отчетов не только между компаниями, но и у одной компании в разные годы. Существенным недостатком оценки истощения запасов природных ресурсов является влияние конъюнктуры мировых цен, а также невозможность выделить затраты на добычу сырья в стоимости готового продукта

для металлов. В настоящем исследовании указанные недостатки в большей степени отразились на оценке истинных сбережений Красноярского края, для которого металлургия является отраслью специализации, полученное для края значение ($-16,2\%$) существенно отличается от ранее рассчитанных значений, варьировавшихся в диапазоне от $-7,5\%$ до $1,53\%$ в 2004–2006 гг. [3] до $+3\%$ в 2009 г. [1].

Несмотря на указанные недостатки используемого нами способа расчета, можно говорить о том, что полученные оценки истинных сбережений регионов Сибири отражают реальную ситуацию и демонстрируют необходимость изменения подходов к оценке экономического роста, а сам показатель «истинные сбережения» может служить инструментом для совершенствования региональной эколого-экономической политики.

Литература

1. Бобылев С. Н. Эколого-экономический индекс регионов РФ. Методика и показатели расчета // С. Н. Бобылев, В. С. Минаков, С. В. Соловьева, В. В. Третьяков. – М.: WWF России, РИА Новости, 2012. – С. 18–21.
2. Алексейчук М. С. Чистые сбережения как индикатор оценки устойчивости регионального развития / М. С. Алексейчук // Регион: экономика и социология. – 2008. – № 3.
3. Зандер Е. В. Оценка устойчивости развития эколого-экономической системы региона при помощи индикатора «истинных сбережений» (на примере Красноярского края) // Е. В. Зандер, А. И. Пыжев, Ю. И. Старцева // Экономика природопользования. – 2010. – № 2. – С. 6–17.
4. Мекуш Г. Е. Подходы к разработке индикаторов устойчивого развития на региональном уровне (на примере Кемеровской области) // География и природные ресурсы. – 2006. – № 1.
5. Постановление Госкомстата РФ № 7 «Об утверждении отраслевого статистического Классификатора индивидуального потребления домашних хозяйств по целям (КИПЦ-ДХ)» (с изменениями и дополнениями).
6. Climate Change 1995, The Science of Climate Change: Summary for Policymakers and Technical Summary of the Working Group I Report, page 22, URL: http://unfccc.int/ghg_data/items/3825.php
7. Аналитический обзор «Итоги работы угольной промышленности России за 2013 год» // Уголь. – 2014. – № 3. – 18 с.
8. Состояние и использование минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации за 2013: уголь // ИАЦ «Минерал».
9. Итоги работы ТЭК России в 2013 году // Министерство энергетики Российской Федерации.

10. Annual report and accounts of EVRAZ plc 2013. – 224 p.
11. Годовой отчет ОАО «Белон» за 2013 год. – 82 с.
12. Годовой отчет ОАО «Кузбассразрезуголь» за 2013 год. – 65 с.
13. Годовой отчет ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» за 2013 год. – 90 с.
14. Годовой отчет ОАО ХК «СДС-Уголь» за 2013 год. – 24 с.
15. Годовой отчет ОАО «Угольная компания «Южный Кузбасс»» за 2013 год. – 17 с.
16. Годовой отчет ОАО «Красноярсккрайуголь» за 2013 год. – 22 с.
17. URL: <http://www.suek.ru/>: Официальный сайт ОАО СУЭК
18. Годовой отчет ОАО «ППГХО» за 2013 год. – 63 с.
19. Коробкова Е. А., Тальгамер Б. Л. Обоснование продолжительности консервации угледобывающих объектов // Горный информационно-аналитический бюллетень. – 2010. – № 4. – С. 226–227.
20. Годовой отчет ОАО «Разрез Тугнуйский» за 2013 год. – 19 с.
21. Состояние и использование минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации за 2013: нефть и конденсат // ИАЦ «Минерал».
22. Состояние и использование минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации за 2013: природный горючий газ // ИАЦ «Минерал».
23. Годовой отчет ОАО «НК»Роснефть» за 2013 год. – 274 с.
24. Годовой отчет ОАО «Норильскгазпром» за 2013 год. – 62 с.
25. Годовой отчет ОАО «Томскнефть» Восточной Нефтяной Компании за 2013 г. – 82 с.
26. Годовой отчет ОАО «Верхнечонскнефтегаз» за 2013 год. – 57 с.
27. Лобыкин А. России не страшны и 30 долларов за баррель // Expert Online. – 2015. – 28 янв.
28. http://www.rosneft.ru/Upstream/ProductionAndDevelopment/eastern_siberia/vankorneft/: Ванкорнефть
29. Состояние и использование минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации за 2013: золото // ИАЦ «Минерал».
30. Годовой отчет ОАО «Высочайший» за 2013 год. – 62 с.
31. Годовой отчет ОАО «Лензолото» по итогам 2013 года. – 63 с.
32. Годовой отчет ОАО «Первенец» за 2013 год. – 21 с.
33. Annual report and accounts of Highland gold 2013. – 92 p.
34. URL: <http://www.nordgold.com/ru/>: Официальный сайт компании Nordgold
35. Состояние и использование минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации за 2013: медь // ИАЦ «Минерал».
36. Состояние и использование минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации за 2013: никель // ИАЦ «Минерал».
37. Пыжьянова В. Взрыв цвета // Expert Online. – 2013. – 29 апр.
38. Годовой отчет ГМК «Норильский Никель» за 2013 год. – 288 с.
39. Пыжев А. И. Оценка ренты в российском лесном комплексе (по данным аукционов) // Регион: экономика и социология. – 2015. – № 1 (85). – С. 158–160.

Вузовские реформы и профессионализм: новые стимулы и угрозы*

И.В. ДОНОВА, ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»,
Кемерово. E-mail: idonova@gmail.com

В статье на материалах двух серий интервью дана характеристика основных изменений в деятельности преподавателей вузов, ставших следствием внедрения в российскую систему высшего профессионального образования механизмов внешней оценки. Рассмотрены изменения в профессиональной жизни преподавателя вуза. Показано, что на микроуровне, во взаимоотношениях внутри профессионального сообщества, пока еще сохраняются сложившиеся стандарты академической деятельности, однако существуют серьезные угрозы вузовскому профессионализму.

Ключевые слова: управление вузами, формализация трудовых отношений, эффекты внешнего контроля

С развитием современной рыночной экономики даже в таких сферах, как общественный сектор и система государственного управления, стали использоваться механизмы конкуренции и квазирыночной оценки результатов деятельности (концепция «нового государственного менеджмента») – перенесение управленческих практик, правил и процедур, принятых в частном секторе, в учреждения общественного сектора.

Начало 1990-х гг. было ознаменовано в ряде европейских стран поиском новой управленческой идеологии в связи с увеличением массовости высшего образования, нарастанием международной конкуренции в области научных исследований и формированием глобального пространства образования, а также признанием неэффективности существующей экономической политики в отношении университетов. Понятие «нового государственного менеджмента» касается и обоснования стратегических изменений в управлении вузами, и новых организационных форм проведения этих изменений, а также механизмов контроля, посредством которых стратегические решения реализуются на практике, размывая укоренившуюся систему «бюрократического профессионализма» [1. С. 61].

* Выполнено при поддержке РФФИ, проект № 14–06–00251.

Усилившееся регулирование в сфере высшего образования, исследовательская активность и публичная полемика по вопросам трансформации российских вузов влились в общемировой поток дискуссий о развитии университетской системы.

В экономических и менеджеральных дисциплинах разработаны подходы к анализу состояния и перспектив реформирования системы высшего профессионального образования, которые позволяют изучить не только экономические, но и социальные составляющие этого процесса. Так, в институциональной экономической теории высшее образование рассматривается как производство особого вида благ – доверительных, для которого требуются разработка и использование особых инструментов контроля и мониторинга деятельности (по сути, развитой системы внутреннего контроля). В работах Д. Маркса показана роль академических стандартов как общественных благ в обеспечении продуктивной деятельности преподавателей и снижении уровня их оппортунистического поведения [2]. При этом под академическими стандартами понимаются общепринятые нормы поведения, вырабатываемые академическим сообществом, которые регулируют производственную деятельность преподавателей и направляют ее на формирование репутации вуза. На базе этих норм формируются локальные стандарты, которые различаются между вузами.

Вопрос о соотношении внешнего и внутреннего контроля, значении формальных и неформальных норм также важен для исследователей. С одной стороны, наличие неформальных норм профессионального сообщества (академических стандартов) является признаком развитой профессиональной среды. С другой – формальные нормы могут создать стимулы для работы на устанавливаемый показатель деятельности при сохранении (или даже последующем снижении) прежних локальных академических стандартов – *«эффект работы на показатель»* [3].

В работах западных и российских исследователей были отмечены и негативные последствия внедрения механизмов внешнего оценивания деятельности преподавателей для профессиональной независимости, автономии и академических свобод [4, 5, 6]. Изменяются как институциональная организация вузов, так и поведение преподавателей [7].

В фокусе данного исследования находятся последствия внедрения в российскую систему высшего профессионального образования механизмов внешней оценки преподавателей. Попытаемся ответить на следующие вопросы. Какие сдвиги в системе отношений «вуз как работодатель – преподаватели» видны уже в настоящее время? Что ощущает и как действует профессионал, когда внутренние системы контроля и самоконтроля подвергаются испытанию условиями внешнего оценивания и мониторинга? Каковы тенденции изменений в содержании деятельности преподавателя и структуре затрат его рабочего времени?

Этапы и аналитическая схема исследования

На первом этапе (март – июнь 2014 г.) была проведена пилотажная серия из девяти полустандартизованных интервью с преподавателями нескольких вузов г. Кемерово. При отборе учитывалась необходимость представления различных статусных категорий профессорско-преподавательского состава (администраторы, профессура, ассистенты), типов вузов и факультетов (гуманитарные, естественнонаучные, технические). Преподавателям задавались вопросы об особенностях восприятия показателей и целей внешнего оценивания и внутреннего рейтингования в вузе, изменениях в содержании деятельности преподавателя и структуре затрат времени на различные виды работ и пр. Отдельные блоки вопросов касались изменений в мотивации, принятых в вузовском сообществе социально-профессиональных нормах, сдвигов в распределении власти и принципах контроля. Анализ транскриптов интервью позволил построить структурированную систему эффектов (последствий), реакций и поведенческих установок преподавателей как ответ на уже идущие и предполагаемые изменения ситуации по итогам реформирования вузов [8. С. 23]. Ее теоретической основой, в частности, стали результаты систематического описания академических стандартов в работе Д. Маркса [2].

Так, отмеченные опрошенными последствия касались трех основных групп эффектов: напряженность труда, перераспределение рабочего времени, статусно-поведенческие. Каждая из выделенных групп включает несколько эффектов второго и третьего уровня. Так, в числе *эффектов напряженности труда* выделяются количественный (рост продолжительности рабочего

времени за счет свободного) и качественный (увеличение интенсивности и продуктивности с неоднозначными последствиями для собственно качества «продукции») аспекты.

Эффекты перераспределения рабочего времени проявляются в изменении соотношения между различными направлениями и характером трудовой деятельности. Так, часть рабочего времени затрачивается на выполнение требований к учебной документации, составление различных отчетов, заполнение форм рейтингования преподавателей и балльно-рейтинговых систем оценивания студентов и т. д. (так называемые транзакционные издержки). Кроме того, выделены «эффекты подотчетности» – перераспределение рабочего времени между содержательной деятельностью и работой на установленный показатель эффективности, контролируемые индикаторы деятельности.

Статусно-поведенческие эффекты отражают изменения в системе отношений и социально-экономическом положении преподавателей вузов и проявляются в изменении их места в организации, ценностных установок и норм поведения – академический профессионал с горечью осознает, что превращается в наемного работника. При этом существует угроза, что внутренний контроль может смениться внешним, академические свободы – администрированием, академические стандарты – формальными правилами. Поэтому на втором уровне иерархии были выделены так называемые *эффекты администрирования* (изменение соотношений между академическими свободами и следованием формальным правилам, устанавливаемым сверху); *эффекты изменения норм профессионального поведения преподавателей*, а также *эффекты конкуренции* – изменения характера отношений между преподавателями.

Во второй серии интервью (февраль-март 2015 г.) преподаватели вузов оценивали степень значимости каждого компонента построенной иерархической системы, а также в ходе оценивания обосновывали свой выбор и иллюстрировали проявления каждого эффекта в своей профессиональной жизни. Именно эти материалы и легли в основу данной статьи. Всего для качественного анализа были использованы транскрипты интервью 27 преподавателей из 11 разных вузов (в том числе федеральных, научно-исследовательских) – Кемерово, Екатеринбурга, Перми, Барнаула, Омска, Санкт-Петербурга,

Красноярска, Новосибирска. Интервью проводились как очно, так и с использованием программы Skype.

Рассмотрим, как отдельные компоненты иерархизированной системы эффектов связаны с изменениями в профессиональной жизни преподавателя вуза.

Новые стимулы и смещение смыслов

Наиболее обширные комментарии были получены нами по поводу *перераспределения рабочего времени* и связанных с этим эффектов «работы на показатель» и подотчетности. Политика в духе неоменеджериализма порождает мощный стимул добиваться установленных вузом показателей эффективности. Однако в подавляющем большинстве вузов доля стимулирующих надбавок в общем заработке преподавателя невелика, мотив поиска материальных выгод не просматривается, фактически стимулируется выход на «ненулевые» показатели (в том числе и через давление на «бедных баллами»): *«Мы понимаем, что это во многом формальный показатель, но какую-то защиту и знаки признания он дает»*. Для активных и в учебной, и в научной деятельности преподавателей показатели стимулирования (рейтинг) являются дополнительным «удостоверением» профессионализма:

«На эту систему стимулирования особо не ориентируюсь. На учебный процесс тоже особо не влияет – я же не буду вести занятия хуже, если мне стимулирующие не заплатят. Мне совесть не позволит. Если есть рейтинг хороший – это такой сигнал для руководства – кафедрального и вузовского, что, дескать, лояльна, все исполнила. <...> Чтoб не цепляли».

При этом стимулы работы «на показатель», сочетаясь с повсеместным вынужденным перераспределением усилий и времени на «бумажную» работу и необходимостью параллельно как-то поддерживать научные показатели кафедры и вуза, дают эффект «просчитанного вала»: растет количество публикаций и работ такого типа, которые относительно легки в исполнении и в сумме дают неплохие «баллы» (публикации студентов под руководством преподавателя, заявки на гранты, даже не поддержанные, и т. д.). В любом случае участники исследования, причастные к рецензированию научных сборников и работе диссертационных советов, указывают на стремительно ухудшающееся качество научных работ.

Как отмечают респонденты, сами по себе системы внутреннего рейтингования пока угроз не несут, в фоновом режиме они подают сигналы «подтянуться» отстающим, однако потенциально могут быть использованы для кадровых («оптимизационных») задач (отсева). А главное – эти системы, по мнению большинства, смещают ориентиры, так как образ «эффективного» или «просто хорошего» преподавателя, по версии рейтинговой системы, никак не соотносится с академическими представлениями о том, каких преподавателей нужно считать лучшими. *«Наша система по выдвинутым показателям адекватна; я считаю, что победители заслуженные. Но по-человечески, по объективному вкладу она не оценивает преподавателей. Замечательный педагог может получить ноль баллов».*

Причины этого, видимо, следует искать в самом смысле, в целевой функции систем оценивания – они предназначены для сохранения вуза как института. В риторике администрации, тем более преподавательского корпуса показатели рейтингования не связываются с качеством труда, в лучшем случае – с «подтягиванием тылов», мобилизацией отстающих. При этом в некоторых вузах сами рейтинговые системы построены на пороговых значениях показателей (или на диапазонах с равной значимостью), что в целом соответствует логике внешнего оценивания вуза со стороны учредителя, но снижает внутренний стимулирующий эффект:

«Сейчас всё поделили по группам – вошел в группу какую-то и получаешь вот такую-то фиксированную сумму по стимулирующему положению. <...> Те, кто раньше получали больше по рейтингу, сейчас получают меньше, хотя работают так же. Но, наверно, они уже будут работать с меньшим усердием, чтобы просто попасть в эту группу по баллам. Зачем прыгать выше головы? Набрали какой-то минимум, попали в группу, и достаточно».

Что же в реальности измеряют и оценивают рейтинговые системы? Отражают ли они качество преподавательского труда и образования в целом? Б. Ридингс в своей резонансной работе [9] показывает, что бюрократическая оценка качества образования основывается на системе формальных показателей, отражающих лишь отдельные условия обеспечения качества образования, непосредственно наблюдаемых и количественно оцениваемых.

Сопоставляя категории «качество» (знания) и «совершенство» (эффективность), он задается непростыми фундаментальными вопросами, которые радикально расходятся с логикой квантификации. В.Л. Тамбовцев указывал: «... Если важные цели оказываются неизмеримыми, а менее важные – измеримыми, а система стимулирования учитывает измеримые индикаторы достижения результатов, то именно важные цели окажутся вне сферы внимания исполнителя» [3. С. 9]. Один из респондентов охарактеризовал ситуацию так: *«Рычаги контроля сосредоточиваются там, где светло».*

Статусно-поведенческие эффекты: нормы поведения, контроль, конкуренция

По сравнению с проблемами сдвигов в структуре рабочего времени, изменения норм поведения и конкуренция оцениваются экспертами как менее выраженные. Вузовский преподаватель сначала дисциплинированно включается в гонку по формализации всех поддающихся (и не поддающихся) этому видов труда, мотивируемый лояльностью и желанием «спасти альма-матер». Но постепенно он понимает, что в этом бесконечном переформатировании одного и того же содержания у него не остается времени и сил на поиски смысла деятельности, а всё происходящее – тупиковый путь, ведущий к ослаблению конкурентоспособности его кафедры и факультета. Конформность и лояльность к бюрократизации профанируют саму идею качества образования. Кроме того, многочисленные примеры слияний и поглощений вузов наводят на мысль, что «если сверху захотят, то все равно закроют». Итогом становятся либо безнадежная пассивность в ожидании худшего, либо сознательное переключение на достижение минимально необходимых показателей личной эффективности при сохранении приемлемых стандартов работы в аудитории.

Эффекты администрирования тесно связаны с *проблемой контроля деятельности*. Нормирование деятельности как механизм контроля в отношении вузовского преподавателя работает избирательно. С одной стороны, легко нормируемая деятельность (учебная) стремительно интенсифицируется вследствие постоянного сокращения норм времени на отдельные виды работ (проверка курсовых и выпускных работ, прием зачетов и экзаменов,

консультации и т. п.). С другой – масштабы затрат времени на внеплановую работу с учебной документацией, «авральное» составление отчетов по самообследованию, подготовку к министерским проверкам и т. п. остаются в тени и не учитываются.

Прямой бюрократический контроль за деятельностью академических профессионалов возможен лишь частично. Основные сферы этого контроля – проведение аудиторных занятий в соответствии с расписанием, сроки и полнота сдачи и оформления учебной документации (ведомостей, рабочих программ, оценочных средств, результатов текущей аттестации студентов и т. п.). Однако в связи с ростом доли аудиторных занятий в общей нагрузке расширяется и «поле» для формального контроля. Особой зоной управленческого контроля за преподавателями становятся не только текущие, но и некоторые результирующие виды деятельности, например руководство дипломными и выпускными работами. Остальные сферы либо практически не контролируются (содержание и формы занятий в аудиториях), либо оцениваются неформально – на уровне разделяемых в коллективе норм.

В свою очередь эти нормы могут допускать некоторые мелкие нарушения (например, иногда не готовиться к лекции или формально отнестись к заполнению индивидуального плана) либо быть достаточно строгими (так, безусловно должны исполняться любые обязательства перед студентами, нельзя просить коллег поставить незаслуженную оценку студенту и т. д.). Значимыми внешними признаками неблагополучия являются большое количество неудовлетворительных оценок и задолженностей по дисциплине, это – предмет для разбирательства руководством кафедры.

Серьезным символом академической свободы для преподавателя как профессионала остается отсутствие контроля в аудитории. С одной стороны, в непосредственном контакте с группой студентов преподаватель остается абсолютно свободным: *«Можно взять УМКД и написать там все что надо, с точки зрения формы и полноты и т. п. Но когда мы заходим в аудиторию – эффект классной комнаты... Свои ценности мы можем реализовать»*. С другой – мера академической свободы оказывается привязанной к «потребителям»: *«... Наша академическая свобода не всегда находит своих потребителей. И в этом смысле это*

тренд последнего времени – он дружествен многим студентам. <...> Как бы высокие требования, как бы высокие стандарты могут парадоксальным образом привести к низкому качеству образования. Вот этой инструментализации и формализации некоторые студенты и хотят».

Эксперты, сетуя на низкие качество подготовки и мотивацию «контингента», вспоминают о вынужденном снижении планок, внутренних стандартов:

«... Я вижу, что студент списывает – я все равно ставлю ему “три” и отправляю. Я не борюсь за то, чтобы он знал, я себя мучить дополнительным временем не буду»... «Требования в аудитории реализуются (гласно или негласно, сознательно или бессознательно) с учетом вот этих запросов обучающихся. <...> И ничего хорошего не происходит, хотя рисков для общества я тоже не вижу катастрофических. Мера ответственности все равно лежит на студенте – это его жизнь, это не наша жизнь. Я могу сказать про себя: эта “жесть”, что с нас три шкуры имеют – она влияет на то, как я себя веду. Конечно, я держусь до последнего, но в принципе у меня тоже эти стандарты профессионального образования – они стали ниже».

Продолжая эти рассуждения, многие респонденты указывают на инерционность, отложенность во времени последствий институционального давления, проявляющихся в культуре. Однако есть угроза, что единожды закрепившись, из-за относительной закрытости и высокой преэминентности академической профессиональной среды новые академические стандарты будут транслированы на новые поколения преподавателей и студентов, и возврат назад будет невозможным.

Статусно-поведенческие эффекты: конкуренция. Эксперты не акцентируют внимание на признаках растущей напряженности и нервозности в профессиональных контактах на своем уровне. Однако ретроспективно они отмечают в статусе преподавателя такие изменения, как взаимозаменяемость и мобильность. Еще в 2007–2008 гг., когда впервые появились жесткие требования к полноте учебно-методических комплексов дисциплин, в преподавательской среде высказывались подозрения, что *«теперь в любой момент любой преподаватель может взять мои лекции и методички и вести занятия вместо меня».* И действительно, в условиях относительной нестандартизованности, уникальности

образовательных программ и неформализованности содержания учебных дисциплин многие курсы непосредственно вытекали из научно-педагогического опыта преподавателя, его профессиональных интересов.

Затем возникли институт примерных программ учебных дисциплин и федеральные образовательные стандарты последнего поколения, которые детализировали и стандартизировали состав и содержание образовательного процесса. Стали сокращаться сроки преподавательских контрактов (а иногда срок контракта стал инструментом давления). Можно предположить, что время реальной конкуренции еще не наступило, либо она проявится позже в виде соревнования за рабочие места в тех вузах, которые способны предоставить лучшие условия оплаты труда и профессионального развития.

Профессиональное самочувствие

Как же воспринимает происходящие институциональные изменения академическое сообщество?

Во-первых, формализацию считают признаком отсутствия доверия к профессионалам:

«Преподаватель, который защитил диссертацию, который доказал тем самым способность работать в данном направлении – у него должно быть больше свободы, и ему должны доверять. А ему, получается, не доверяют. Контроль со всех сторон»; «Учебно-методическая документация должна быть венцом работы преподавателей над своим курсом, итогом. А когда это становится предварительным этапом, без которого тебя как бы и не допускают уже к работе...».

Во-вторых, констатируются изменения представлений о профессионализме:

«Сейчас неперемный признак хорошего преподавателя – это умение приспособиться к меняющимся требованиям и реалиям. Это, наверное, самое главное. Потому что все работники – это люди умные и интеллектуально развитые профессионалы в своей сфере. И что остаётся? Остаётся только умение приспосабливаться. В смысле реагировать на требования. Мало быть профессионалом, надо ещё уметь себя показать в соответствии с существующими правилами.<...>А разборки идут на уровне – кто приспособился, кто не приспособился; кто боится

компьютеров, кто нет»; «Лучшие преподаватели – это преподаватели, лояльные системе, то есть соглашающиеся с ней».

Примечательно, что в глазах вузовских экспертов термин «профессионал» правомерно употреблять лишь в отношении «чистых» преподавателей, не отягощенных руководящими функциями выше уровня кафедры. Руководство вуза – уже чиновничество, другое сословие, здесь есть известное противопоставление интересов и ценностей. Хотя большинство представителей вузовской администрации – либо выходцы из той же среды (чаще всего из этого же вуза), либо совмещают административные должности с преподаванием. Опуская тему ролевых трансформаций на пути от доцента к «вузовскому чиновнику», отметим лишь, что эксперты воспринимают последних как «*министерство в лице администрации*»:

«Может, профессионализм ценят, и то не всех – в небольших группах, на кафедре, например. Но не в большом коллективе, там другие критерии. Например, вы – заведующий кафедрой, и если вы сами профессионал, вы будете ценить профессионализм других. Если вы не профессионал, а чиновник – а сейчас мы скатываемся в вузе на чиновников – вот и всё».

Впрочем, администрация вузов отвечает той же монетой – по оценкам некоторых экспертов, в ректоратах накапливается раздражение из-за невыполнения некоторых показателей деятельности вуза по вине преподавателей, непонимания ими новых требований и замедленной реакции на них.

Часто буферными зонами между «чиновничеством» (министерство и надзорные органы) и рядовыми преподавателями становятся либо руководство вуза, либо деканаты. В некоторых вузах организуется нечто вроде «групп методической поддержки» (из учебно-вспомогательных специалистов), которые призваны хотя бы частично освободить преподавателя от груза механической бумажной работы, для чего мобилизуются как легальные, так и теневые финансовые ресурсы.

В-третьих, наблюдаются явные признаки сопротивления академической среды, создания механизмов психологической и поведенческой защиты. Так, происходит адаптация к росту бюрократической нагрузки (формализация учебно-методической работы, психологическое отчуждение от нее и администрации вуза как агента давления). Развивается и тренируется умение

«работать под давлением» – осуществлять профессиональную деятельность не только в жестких временных и ресурсных рамках, но и в условиях стресса. Характеризуя эмоциональные, поведенческие реакции большинства преподавателей на увеличение времени, связанного с разработкой и обновлением учебной документации, планированием и отчетностью, респонденты говорят: *«относимся как к стихийному бедствию»; «поворчат, но делают»; «есть смирение, основанное на доверии к руководству».*

Но при этом наблюдается и «внутренняя эмиграция», внешняя конформность, сознательное установление дистанции между формальной и содержательной сторонами деятельности, а по сути – тихий саботаж. Например, преподаватели, по принуждению разрабатывая тесты для контроля знаний, фактически их не используют, принимая экзамены традиционно; вписав в соответствующий раздел рабочей программы дисциплины литературу, отвечающую требованиям обеспеченности (количества экземпляров) и «актуальности» (понимаемой как относительно недавний год издания), используют сами и рекомендуют студентам другие источники. В целом в условиях дефицита времени люди пытаются максимально свести работу над обязательной документацией к шаблону, сознательно копируя как свои, так и чужие наработки.



Как показали первые результаты исследования, основная угроза вузовскому профессионализму видится в дальнейшей интенсификации труда одновременно с наращиванием административного давления. За какой-то гранью произойдет исчерпание физического и личностного ресурса, позволяющего поддерживать академические стандарты. Отчасти это может стать и следствием «оптимизации» численности персонала вузов (затрагивающий, кстати, и учебно-вспомогательный персонал, который при умело поставленной организации труда пока помогает профессорско-преподавательскому составу справляться с издержками формализации). При этом наиболее серьезные изменения происходят в отношениях «администрация вузов – преподаватели», внутри же профессионального сообщества пока еще сохраняются сложившиеся ранее стандарты академической деятельности.

Однако можно предположить, что уже сегодня начинают работать долговременные эффекты: атомизация профессиональной жизни, индивидуализация стратегий подстройки под требования бюрократизации, постепенное размывание репутационных механизмов контроля.

Литература

1. Павлюткин И. В. Управление университетом в условиях новой рыночной ситуации (к концепции «нового менеджериализма») // Вопросы образования. – 2004. – № 3. – С. 57–64.
2. Маркс Д. Академические стандарты как общественные блага. Возможности для оппортунистического поведения // Вопросы образования. – 2005. – № 4. – С. 127–152.
3. Тамбовцев В. Л. Государственное регулирование государства: вопросы теории, международный опыт, российские реформы. – М.: Российско-Европейский центр экономической политики, 2004. – С.5–42.
4. Дим Р. «Новый менеджериализм» и высшее образование: управление качеством и продуктивностью работы в университетах Великобритании // Вопросы образования. – 2004. – № 3. – С. 44–56.
5. Абрамов Р. Н. Трансформации академической автономии // Вопросы образования. – 2010. – № 3. – С. 75–91.
6. Курбатова М. В. Не только зарплата: преподаватели вузов на пути к превращению в «винтик» производства образовательных услуг // ЭКО. – 2013. – № 10. – С.110–122.
7. Эндерс Ю. Кафедральная система в переходный период: назначения, повышения и барьеры на вход в профессию в немецком высшем образовании // Контракты в академическом мире / Сост. и науч. ред. М. М. Юдкевич. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – С. 195–228.
8. Курбатова М. В., Донов И. В. Эффекты внешнего контроля деятельности преподавателей российских вузов // Вестник Омского университета. – 2015. – № 2. – С. 17–27.
9. *Readings B.* The university in ruins, Cambridge: Harvard University Press, 1996.

Малые инновационные предприятия при научных и образовательных учреждениях в регионах АИРР: социологическое исследование и направления совершенствования законодательства¹

О.В. КОЗЛОВСКАЯ, доктор экономических наук, председатель Законодательной думы Томской области, председатель комитета по законодательству АИРР, Томский политехнический университет. E-mail: refze70@gmail.com
Е.Н. АКЕРМАН, доктор экономических наук, Законодательная дума Томской области, Томский политехнический университет. E-mail: aker@tomsk.gov.ru
Ю.С. БУРЕЦ, Томский политехнический университет.
E-mail: buretsys@tomsk.gov.ru

Представлены результаты социологического исследования малых инновационных предприятий, научных и образовательных учреждений в регионах – членах Ассоциации инновационных регионов России (АИРР). Даны характеристика проблемного поля и предложения по совершенствованию законодательства в целях повышения эффективности деятельности малых инновационных предприятий. *Ключевые слова:* инновации, малые инновационные предприятия, предпринимательство в вузах, коммерциализация технологий, АИРР

Важнейшей функцией национальной и региональных инновационных систем наряду с созданием результатов интеллектуальной деятельности является вовлечение этих результатов в хозяйственный оборот. Формирование системы правовых, организационно-экономических, финансовых и других мер, обеспечивающих вовлечение интеллектуального потенциала страны и регионов в экономику, – ключевая задача инновационной политики федерального и регионального уровней [1].

ФЗ №217: возможности и преимущества

В настоящее время известны различные модели инновационного процесса [2]. Для их успешной реализации требуется расширение коммерциализационных возможностей сектора фундаментальных и прикладных исследований. Федеральный

¹Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Проект «Разработка модели межрегионального взаимодействия в сфере инновационной деятельности» № 16–02–00492.

закон от 02.08.2009 г. ФЗ № 217 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» (далее – ФЗ № 217) определил возможность создания научными учреждениями и вузами малых инновационных предприятий (МИП) для внедрения своих разработок, что соответствует признанной в развитых странах практике реализации инновационной политики.

Ключевые задачи, на решение которых направлен закон: повышение научной и инновационной активности научных и образовательных учреждений; коммерциализация разработок и выпуск инновационной продукции, работ, услуг; предоставление возможности научным и образовательным учреждениям получать доходы от НИОКР и применения полученных результатов.

Сформированная к настоящему времени нормативно-правовая база деятельности малых инновационных предприятий при научных и образовательных организациях (далее – НОУ) обеспечивает для них ряд преимуществ. Это налоговые льготы (освобождение от НДС по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам), льготы по страховым взносам во внебюджетные фонды, льготы по предоставлению государственного и муниципального имущества на условиях аренды (первый год аренды – 40%, второй – 60%, третий – 80% размера арендной платы). НОУ могут осуществлять научно-производственную поддержку МИП, позволять им использовать свою имущественную базу для проведения НИОКР. МИПы получают преимущества при участии в конкурсах на получение господдержки из бюджетов всех уровней от институтов развития, при участии в госпрограммах по развитию инновационной деятельности и малого предпринимательства.

Возможно также использование кадрового потенциала вуза, в том числе привлечение студентов и молодых учёных для работы в малых предприятиях, их деятельность может финансироваться за счет средств, привлеченных НОУ (в том числе грантов).

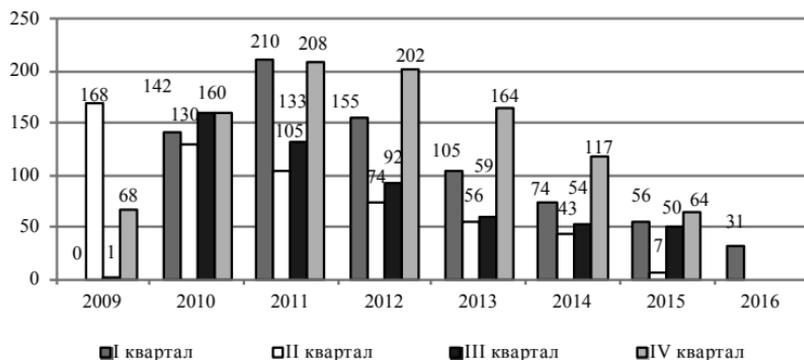
Немаловажен также гарантированный спрос на продукцию малого и инновационного предпринимательства со стороны

государства (в системе госзакупок предусмотрен минимальный объем закупок у субъектов малого предпринимательства, а также некоторые регионы устанавливают квоту по закупкам инновационной продукции).

Свои преимущества получают и научно-образовательные учреждения (материальная поддержка профессорско-преподавательского состава, повышение заработной платы квалифицированных специалистов и молодых учёных, сохранение (закрепление) их при вузе, увеличение числа НИОКР, публикаций, патентов и других показателей эффективности, возможность ввести объекты интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, рост доходов от коммерческой деятельности, НИОКР). Результатом становится повышение рейтинга НОУ.

Тем не менее, несмотря на перечисленные возможности для МИП и НОУ, в последние годы количество вновь созданных сокращается (рисунок).

Количество



Динамика создания хозяйственных обществ (партнерств) при НОУ в 2009–2016 гг.

Источник: ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ [3] URL: <https://mip.extech.ru/index.php>

Кроме того, данные различных исследований и опросов, мнения экспертов свидетельствуют о наличии проблем и недоработок в регулировании данной сферы. В этой связи актуальным является исследование проблемного поля, в частности, посредством социологического опроса представителей научных и образовательных учреждений и созданных при них хозяйственных обществ.

Результаты социологического исследования

Социологический опрос о деятельности хозяйственных обществ, созданных с участием бюджетных научных и образовательных учреждений, проведен в апреле-мае 2015 г. методом анонимного анкетирования 147 МИП и 21 НОУ из 13 регионов АИРР.

В среднем в НОУ в каждом из регионов АИРР создано по 16 малых инновационных предприятий (максимальное количество – 50, минимальное – два). В 41% НОУ создано более 20 МИП, в 30% – до пяти.

Инициатор создания. Около 65% всех МИП созданы по инициативе автора результата интеллектуальной деятельности или совместно автора и НОУ. Бизнес (инвестор) инициировал создание МИП только в 7% случаев.

Численность сотрудников. Средняя численность официально трудоустроенных работников МИП в выборке – четыре человека, максимальное количество – 20 человек, в 45% МИП числится только один работник. Половина компаний за прошедший год не привлекали сотрудников на временной основе, остальные – в среднем по три сторонних работника (максимально – 40).

Статус руководства. Руководителями предприятий в 63% случаев являются научно-педагогические работники вузов, при которых создано предприятие, только в 15% это предприниматель (менеджер). Как правило, руководитель не принимает участие в деятельности других коммерческих предприятий (75% случаев).

Виды объектов интеллектуальной собственности. Среди объектов интеллектуальной собственности, созданных и используемых МИП, преобладают изобретения (81,2%), секреты производства (68,7%), полезные модели (62,5%), программы для ЭВМ (62,5%).

Рынки сбыта. Основная масса обследованных МИП реализуют продукцию на внутреннем российском рынке (80%), остальные – как на отечественном, так и на международном (19%), и только одно предприятие работает исключительно на международный рынок.

Оборот (объем выручки). У 90% МИП объем выручки составляет до 5 млн руб. в год, у 7% – от 5 до 10 млн руб., у 2% – от 10 до 15 млн руб. Основным источником финансирования –

собственные средства (61%), средства международных фондов (20%), федерального бюджета (11%), бюджетов регионов (8%). Более половины МИП за минувший год вообще не привлекали финансирование из сторонних источников.

Объем доходов НОУ от деятельности МИП. Разница доходов НОУ от деятельности МИП по выборке значительная – от нуля до 310 млн руб. Вообще не получали доходы от деятельности МИП 15% вузов.

Доля НОУ в уставном капитале: у 73% МИП – от 20 до 50%, у 12% – от 50 до 80%, у 9% – от 0 до 20%, у 1% – от 80 до 100%. Долю вуза в размере 34% (согласно первой редакции ФЗ № 217) имеют 40% всех обследованных МИП. Стоимостная оценка вклада вузов в уставный капитал варьирует от 3 до 500 тыс. руб.

Первая группа отмеченных в ходе обследования проблем связана с внутренней хозяйственной деятельностью МИП. Опрошенные отметили следующие трудности.

- Недостаток кредитных ресурсов, отсутствие доступа к ним (долгосрочные и другие кредиты с низкой ставкой начинающей компании банки не выдают; ООО, занимающиеся производством, вообще не финансируются).

- Высокий процент участия НОУ в уставном капитале МИП (если доля НОУ превышает 50%, МИП вынуждено организовывать работу по привлечению сторонних товаров, работ, услуг через механизм госзакупок). Отмечены сложности во взаимодействии с Минобрнауки РФ по вопросам распоряжения (отчуждения) доли НОУ в уставном капитале МИП. Согласно данным опроса, более половины МИП оптимальной считают долю НОУ в уставном капитале от 20% до 50%; четверть – от 10 до 20%; чуть менее четверти – до 10%; и 5% всех МИП считают, что доля научно-образовательного учреждения должна быть более 50%.

- Трудности в привлечении инвестиций из-за отсутствия исключительного права на результаты инновационной деятельности (а также из-за высокой доли НОУ в уставном капитале, длительного инновационного процесса за счет стадии НИОКР и больших сроков окупаемости).

- Недостаток квалифицированных работников, трудности поиска и подготовки кадров (особенно юристов и бухгалтеров с опытом работы в рамках ФЗ № 217).

- Отсутствие практики оформления результатов интеллектуальной собственности международного образца.

- Недостаточный интерес НОУ к коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности (показатели объемов НИОКР малых инновационных предприятий не включены в отчетность вуза; существуют риски, что лучшие кадры могут уйти в бизнес; функционирование МИП влечет дополнительные расходы).

- Высокие затраты на содержание бухгалтера, аренду площадей и оборудования, государственные сборы и пошлины, содержание счета в банке.

- Сложности проведения стоимостной оценки объектов интеллектуальной собственности (согласно ФЗ № 217, если стоимость вносимого вклада в уставный капитал превышает 500 тыс. руб., в соответствии с изменениями ГК РФ от 01.09.2014, необходимо проводить оценку неденежного вклада в уставный капитал независимым оценщиком, что увеличивает временные и денежные расходы).

- Проблема распределения доходов между учредителями МИП (конфликт интересов учредителей, имеющих разные цели и источники деятельности).

- Необходимость внесения арендной платы даже при отсутствии доходов (на этапах до выпуска продукции).

Вторая группа проблем связана с взаимодействием с органами государственной власти, барьерами при осуществлении формальных процедур.

- Трудности привлечения госзаказов по тендерной системе (отсутствие средств для обеспечения крупных заявок).

- Обременение отчетностью, в том числе отчеты в НОУ, инкубаторы, Минобрнауки РФ, ФНС, ПФР и иные контролирующие органы, анкетами и мониторингами (постоянные запросы документации, подтверждающей создание организации по ФЗ № 217 и возможность применять льготную систему налогообложения; отчетности по привлеченным средствам на развитие).

- Сложности с арендой производственных помещений и оборудования у НОУ (постановление Правительства от 12.08.2011 № 677 не реализуется, на практике имущество МИП не предоставляется; сдача в аренду площадей и оборудования осуществляется только через конкурс и предложение максимальной цены аренды; необходима долгая процедура согласования аренды с учредителем – Минобрнауки РФ и Росимуществом). Механизм такого согласования сложен и длителен

(вуз – оценщик – учредитель НОУ – Росимущество; отдельные звенья могут встречаться дважды).

- Ограничения и сложность ввоза на территорию РФ определенного лабораторного оборудования, реактивов, биоматериалов и др.

- Сложность, длительность и высокие затраты по сертификации и лицензированию.

- Дороговизна процедуры аккредитации отдельных видов деятельности МИП (если требуется) – часто затраты соизмеримы со всей прибылью (расходы носят постоянный характер).

- Сложность подтверждения принадлежности участника закупок по ФЗ № 44 к субъектам малого предпринимательства, если в учредителях имеется НОУ, доля которого более 25%.

- Ограничение действий по видам коммерческой деятельности, не связанных с внедрением и коммерциализацией результатов интеллектуальной деятельности, заложенных в уставный капитал МИП, но необходимых для его работы. (В настоящее время МИП лишается льгот по УСН, если заключает договоры с заказчиком на работы и услуги, не соответствующие основному виду деятельности – внедрение результатов исследований. Вместе с тем инновационные проекты предполагают не только НИОКР и внедрение, но и реализацию продукта покупателю, транспортные услуги, особенно если такая необходимость определяется спецификой продукта (например, радиофармпрепараты)).

Третья группа проблем – это создание условий для развития.

- Трудность продвижения на рынок и реализации инновационной продукции, в том числе сложности информирования потребителей в других регионах и отсутствие поддержки по данному направлению.

- Нестабильность экономической ситуации в стране и в мире.

Наиболее актуальными проблемами по результатам анкетирования малых инновационных предприятий названы трудности первых этапов функционирования предприятия: создание, оценка объектов интеллектуальной собственности, распределение долей в уставном капитале, формирование отчетности, взаимодействие с органами власти.

На данных этапах остается множество нерешенных проблем, связанных как с пробелами и ограничениями законодательства, так и с правоприменением данных норм, при этом не только со стороны МИП и НОУ, но и органами исполнительной власти

федерального и регионального уровней. Из-за особого статуса МИП они вынуждены нести издержки, характерные и для коммерческих, и для государственных организаций. Так, требование к МИП с долей НОУ в уставном капитале более 50% привлекать любые сторонние работы, товары и услуги в рамках госзакупок вступает в противоречие с их правом как коммерческой структуры самостоятельно выбирать партнеров, без издержек тендерной системы, и снижает их конкурентоспособность по сравнению с другими предприятиями, где доля НОУ ниже или вообще отсутствует.

Предложения по совершенствованию политики

Представленный ниже перечень предложений сформирован на основе данных социологического опроса.

Финансовая поддержка:

- исключение из налогооблагаемой базы субсидий на НИОКР из бюджетов всех уровней, российских и международных институтов развития, фондов, спонсоров;
- введение льготы по уплате налогов при постановке на баланс нематериальных активов;
- создание системы налоговых вычетов на проведение НИОКР, покупку лабораторно-производственного оборудования;
- предоставление целевых грантов на приобретение научно-производственного оборудования, поддержание в силе патентов;
- формирование системы государственного посевного финансирования компаний, созданных при научных и образовательных учреждениях.

Изменения законодательства:

- законодательно определить порядок безвозмездного использования площадей и оборудования или отсрочки арендной платы для МИП, **не занимающихся производством** (т. е. находящихся на предварительных этапах инновационного процесса), отмену или упрощение процедуры согласования аренды с учредителем НОУ – Минобрнауки и Росимуществом;

- разработать единую форму отчетности для всех контролирующих органов («одно окно»), исключить дублирование запрашиваемой информации различными госструктурами (отчетность, анкеты, мониторинги);

- включить показатели деятельности малых инновационных предприятий (количество коммерциализированных результатов интеллектуальной деятельности, объём выпускаемой продукции)

в показатели эффективности НОУ для повышения их заинтересованности в деятельности МИП, а также включить экономические показатели МИП в отчетность НОУ по выполнению объемов НИР;

- ограничить сроки рассмотрения заявок МИП со стороны учредителя НОУ – Минобрнауки РФ (по части аренды имущества);

- предоставить НОУ право выбирать соисполнителем договоров по научно-техническим направлениям собственные МИП без конкурса;

- закрепить возможности МИП осуществлять иные виды деятельности (обеспечивающие основную деятельность), кроме внедрения и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, заложенных в уставный капитал МИП, без потери налоговых льгот;

- дать возможность научным учреждениям использовать полученные от деятельности МИП доходы на свои цели (у образовательных учреждений таких ограничений нет);

- сократить процедуру регистрации лицензионного договора в Федеральном институте промышленной собственности (в настоящее время она составляет около четырех месяцев);

- отменить необходимость согласования в Минобрнауки РФ решения по распоряжению учредителями своими долями в уставном капитале МИП;

- увеличить максимальный срок полной оплаты уставного капитала МИП с четырех месяцев до одного года.

Организационно-информационная поддержка:

- формирование системы определения долей НОУ, автора и инвестора в уставном капитале МИП на основе независимой оценки;

- активный брендинг, помощь в продвижении и реализации продукции МИП, информирование населения о продукции и брендах МИП со стороны органов исполнительной власти (прежде всего, регионального уровня);

- обеспечение юридической и бухгалтерской помощи НОУ и МИП;

- создание банка данных (реестр) разработок и инновационной продукции МИП для распространения информации потенциальным инвесторам и действующим предприятиям;

- содействие в оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности при создании МИП (предоставление консультаций, организация независимой оценки, компенсация расходов);

- организация обучения сотрудников НОУ и МИП по вопросам управления и защиты интеллектуальной собственности;
- включение показателей об объемах НИОКР в МИП в отчетность вуза, что повысит его заинтересованность в развитии МИП (при этом необходима детальная проработка формулы, дифференцирующей учет показателей в зависимости от доли вуза в уставном капитале МИП, качества разработок и др.);
- изменение модели взаимодействия: МИП заказывают у НОУ научные исследования, не создавая ему конкуренцию; сами МИП только внедряют и производят. В этом случае нет необходимости дополнительного учета НИОКР (они «проходят» в вузе + доходы от коммерческой деятельности согласно доле НОУ в уставном капитале МИП). Однако данное предложение является дискуссионным и требует дальнейшей проработки.

Выводы

ФЗ № 217 позволяет повысить уровень коммерциализации отечественных разработок, заинтересованность научно-образовательного комплекса в получении доходов от инноваций, активизировать прикладные исследования, в том числе ориентированные на рынок. Однако из-за того, что деятельность малых инновационных предприятий обременена множеством смежных проблем, их количество из года в год сокращается.

Сложность правового регулирования данного вопроса связана с его междисциплинарностью и широким охватом различных отраслей права, в частности регулирующих деятельность как коммерческих, так и государственных структур. Кроме того, эффективность функционирования МИП напрямую зависит от государственной политики в области инноваций (трансфер технологий, инфраструктура, финансовая поддержка и др.), интеллектуальной собственности (защита, механизмы передачи интеллектуальных прав, оценка нематериальных активов), науки и образования (деятельность соучредителя – НОУ) как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Анализ показал, что основные трудности в работе МИП связаны с сочетанием издержек: они несут их и как коммерческие организации, и как государственные. Особенно это проявляется на первых этапах функционирования. По мнению бизнесмена, сохраняется высокая доля научных и образовательных учреждений в уставном капитале МИП, отсутствуют навыки работы

с госзаказом, требуется господдержка при оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности и т. д. По мнению респондентов, пока у вузов нет стимула для развития МИП и коммерциализации разработок.

Серьезным барьером являются сложность и длительность процедур согласования решений с учредителем образовательного (научного) учреждения – Министерством образования и науки РФ.

Анализ подтвердил, что для инновационного бизнеса определяющими остаются вопросы закрепления интеллектуальных прав, контроля правообладателей над распространением и использованием результатов интеллектуальной деятельности.

В октябре 2015 г. подготовлен проект федерального закона, вносящего изменения в ряд других законов, в частности ФЗ № 209 «О малом и среднем предпринимательстве» (суть этих изменений – создание благоприятных налоговых условий для инновационной деятельности), Налоговый кодекс РФ (малые и средние предприятия, основанные на использовании результатов интеллектуальной деятельности в собственном производстве, освобождаются от НДС и налога на прибыль; льготы могут вступить в силу после того, как эти предприятия наладят производство инновационной продукции), ФЗ № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (МИП освобождаются от обязательства обеспечения заявки на участие в конкурсе – денежных средств либо гарантий). Но несмотря на то, что данные изменения соответствуют пожеланиям МИП и решают ряд проблем, озвученных ими в процессе социологического опроса, Правительство подготовило отрицательное заключение на данный законопроект в связи с недостаточной обоснованностью вносимых изменений.

Правительство подготовило поправки² в два основных закона, влияющих на вовлечение результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот (федеральные законы об образовании³ и о науке и научно-технической политике⁴). Речь

² Проект федерального закона «О совершенствовании механизмов распоряжения правами на результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащими научным и образовательным организациям». Подготовлен Министерством образования и науки РФ.

³ Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

⁴ Федеральный закон от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».

идет о передаче *исключительного* права на результаты интеллектуальной деятельности хозяйственным обществам (партнерствам), что расширит возможности МИП в части обеспечения им конкурентных преимуществ на рынке и привлечения инвесторов. Кроме того, вводятся единые правила денежной оценки вклада в уставный капитал в соответствии с гражданским законодательством. Также предусмотрено право *профессиональных образовательных организаций* создавать хозяйственные общества.

Государственной думой РФ также приняты изменения, касающиеся возможности торговых палат оказывать услуги по оценке и защите прав интеллектуальной собственности, содействию индивидуальным предпринимателям и организациям в патентовании. Это повысит доступность и качество услуг бизнесу в области интеллектуальной собственности на местах, в том числе инструментов информирования, защиты и реагирования на нарушения интеллектуальных прав.

Предложения настоящей статьи могут стать дополнительной основой для подготовки поправок в соответствующие федеральные нормативные правовые акты, поэтому требуют дальнейшего углубленного исследования и обсуждения.

Литература

1. Козловская О. В., Акерман Е. Н. Анализ нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности в регионах – членах АИРП // ЭКО. – 2013. – № 10 (472). – С. 5–12.
2. Бурец Ю. С. Эволюция моделей управления инновационным процессом // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2014. – № 4. – С. 125–139.
3. Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы [Электронный ресурс] // ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ. – М., 2015. URL: <https://mip.extech.ru/index.php> (дата обращения: 27.10.2015).

Что делать с отходами: нормативно- законодательные решения и региональная практика

Т.И. ЗАБОРЦЕВА, доктор географических наук, Институт географии
им. В. Б. Сочавы Сибирского отделения РАН, Иркутск. E-mail: zabti@irigs.irk.ru

В статье анализируется отечественная нормативно-законодательная база по улучшению ситуации в обращении с отходами. Выявлен дефицит функционирования средозащитной инфраструктуры по обращению с отходами на урбанизированных и сельских сибирских территориях (на примере Иркутской области). Предложены сценарии развития инфраструктуры в обращении с производимыми отходами.

Ключевые слова: средозащитная инфраструктура, твердые коммунальные отходы, вторичные материальные ресурсы, региональная политика, Иркутская область



По экспертным оценкам, в России ежегодно образуется более 60 млн т только твердых коммунальных отходов, при этом их основная масса, минуя селективный отбор (без сортировки и извлечения полезных компонентов), вывозится на полигоны и свалки для захоронения (повторно используется лишь около 10% отходов). Отсутствие систематического селективного сбора потребительских отходов на территории России и практически полное изъятие их из хозяйственного оборота оценивалось на конец 1990-х гг. как упущенная выгода в размере 10–15 млрд руб. ежегодно [1].

Нормативно-законодательная база

Отечественная правоустанавливающая база по обращению с отходами активно разрабатывается только с конца 1990-х гг., после принятия федерального закона «Об отходах производства и потребления» (1998 г.). Созданы Центр по отходам и рабочая группа при Комитете Совета Федерации по науке, культуре, образованию, здравоохранению и экологии, которые участвуют в разработке нормативно-правовой базы по обращению с отходами. В рамках СНГ решаются вопросы о создании соответствующей структуры для координации сотрудничества в сфере обращения с отходами и ресурсосбережения, о разработке Кодекса по обращению с отходами в странах СНГ и других межгосударственных нормативно-правовых актов в этой области. Подготовлены проекты ряда основополагающих документов для обеспечения гармонизации российского природоохранного законодательства с нормами международного права и одновременной адаптацией к социально-экономическим условиям России.

Современная отечественная стратегия в обращении с отходами, законодательно закреплённая в существенно обновленном и дополненном федеральном законе «Об отходах производства и потребления» 1998 г. (в новой редакции – ФЗ № 458 от 29.12.2014 г.) охватывает следующие основные направления: предлагается избегать либо сокращать образование отходов, в большей степени подвергать их переработке, расширить ответственность производителя.

Тем не менее, хотя с момента принятия закона «Об отходах» (1998 г.) прошло почти 20 лет, реального видимого улучшения

в сфере «индустрии чистоты» не наблюдается. К 2012 г. региональные программы с разработанной нормативной базой по обращению с отходами действовали лишь в каждом десятом субъекте РФ, и среди них не было ни одного сибирского региона. Все отечественные поселения, посещаемые места отдыха буквально «задыхаются» от продуцируемых отходов.

Можно сформулировать следующие недостатки нормативно-законодательной базы по обращению с отходами [2]. Вновь принятые федеральные, региональные и местные природоохранные законы касаются и обращения с твердыми отходами, но исполнение конкретной работы по удалению мусора возложено по сути на муниципалитеты, которые за годы перестройки остались без необходимой для этого материально-технической базы. И в целом законодательная база не отражает принцип комплексного подхода в обращении с отходами, она нестабильна (изменчива) и не всегда соответствует современной рыночной ситуации. Население и экономические агенты недостаточно информированы о наличии и содержании законов и инструкций. При этом обязанности различных ведомств и агентов в документах нормативно-законодательного статуса взаимно «перекрываются», отсутствует конкретизация подходов в обращении с разными видами отходов на стадиях сбора, транспортировки, переработки и захоронения. Кроме того, законы не всегда соответствуют уже апробированным (действующим на практике) стандартам, принятым в Европейском союзе.

Следует отметить также, что если проблеме жидких и газообразных отходов (сбросам и выбросам) уделяется должное внимание – в течение более полувека разрабатывается отраслевая нормативно-законодательная база с привлечением ведущих отечественных профильных НИИ и академических институтов, налажена ведомственная статистика, то специальный закон, касающийся твердых отходов, принят менее 20 лет назад. К тому же отечественный кадастр объектов по депонированию и захоронению многих миллионов тонн накопленных отходов только формируется. Заметим, что включены в реестр только полигоны, прошедшие экологическую экспертизу, а те, которые де-факто выполняют функции складирования (или

депонирования) с нарушениями, – не фиксируются, а их работа не регулируется. В период рыночных преобразований утрачена и отлаженная государственная заготовительная система утилизируемых отходов.

Приоритеты политики

Приоритеты отечественной политики по обращению с отходами – создание условий для рециклинга, упрощение и повышение эффективности механизмов управления потоками отходов. Высшим экологическим советом Государственной думы РФ для этих целей ранее был разработан проект адаптированного к российским условиям международного «зеленого стандарта» – «Требования по обеспечению экологической безопасности, энергетической эффективности, ресурсосбережения, устойчивого природопользования при проектировании, строительстве, реконструкции и эксплуатации объектов промышленной переработки коммунальных отходов» [3].

Всестороннее обсуждение важнейших направлений указанной стратегии с 1999 г. проходит в формате международного форума в Москве под знаковым названием «ВэйтТэк» (аббревиатура двух английских слов waste – отходы и tech – технология). К настоящему времени в рамках указанного форума прошло девять научных конференций, в которых участвовали крупные фирмы стран СНГ и Балтии, европейских государств, занимающихся переработкой отходов, вопросами охраны природы и возобновляемой энергетики, а также специалисты Министерства природных ресурсов РФ, Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору, Федерального агентства по науке и инновациям и других заинтересованных структур. «ВэйтТэк» более чем за полтора десятка лет стал главной площадкой России и стран СНГ по обмену опытом и выработке основных направлений в управлении отходами.

Интерес к этой проблеме вполне объясним, поскольку формируется реальный новый финансово и экономически интересный рынок, с крупными государственными инвестициями, привлечением на выгодных условиях частного капитала. Так, инвестиционные вложения в индустриальную переработку твердых коммунальных отходов в России оцениваются

в 16,5 млрд долл.: на сооружение 120 мусороперерабатывающих заводов потребуется 15 млрд долл. (из них 5,5 млрд – за счет платежей, согласно Киотскому протоколу), модернизацию 700 заводов по производству оборудования – 1,5 млрд долл.

По разным оценкам, только ежегодный оборот вывоза твердых коммунальных отходов оценивается в 2,5 млрд долл. Большую часть сектора жилищно-коммунального хозяйства, в ведении которого находится сейчас деятельность по удалению отходов, относят к теневому по доходной составляющей (только 70% рынка утилизации и вывоза мусора контролируют муниципальные власти) [4].

Практика обращения с отходами (на примере Иркутской области): история и современность

Результаты исследования инфраструктуры по обращению с отходами обсуждаются на примере Иркутской области, где формируется особая экономическая зона туристско-рекреационного типа «Ворота Байкала».

Иркутская область – один из крупных субъектов РФ в Восточной Сибири, относится к числу наиболее экономически развитых территорий (население – 2,4 млн чел. на 01.01.2015). Основу природно-ресурсного потенциала области составляют минерально-сырьевые, лесные и водные ресурсы.

Нами выделено четыре этапа становления и функционирования заготовительного сектора средозащитной инфраструктуры на территории региона (преимущественно в рамках Иркутской области) за 80-летний период, которые корреспондируют с основными этапами становления хозяйственного комплекса¹. Рассмотрим их подробнее.

Первый этап – становление (1930–1960 гг.)

В период индустриализации (1931 г.) организуется Восточно-Сибирская краевая контора «Союзутиль» в Иркутске –

¹ Анализ ситуации с заготовкой твердых коммунальных отходов за советский и постреформенный периоды территориального развития основан на фондовых материалах территориального отдела Главного управления по заготовке и переработке утильсырья и промотходов («Главутильсырье», впоследствии – «Главвторсырье») союзного государственного треста «Востсибглавресурсы» Востсибглавнаба РФ. Использовались также материалы Главпотребкооперации РФ (Центросоюза).

административном центре Восточно-Сибирского края (образован Постановлением Президиума ВЦИК от 01.08.1930 г.) – центр сетевой структуры по заготовке вторичных материальных ресурсов (ВМР). Планировалось организовать НИИ ЖКХ в Иркутске к 1935 г. [5]. География заготовок вторичных ресурсов регионального отделения «Союзутиль» в Восточной Сибири охватила территорию современного Красноярского края (Красноярский, Нижнеингашский, Канский и Уярский заготовительные участки), Бурятию (Бурят-Монгольская контора) и Забайкальский край (Читинская городская контора)².

В структуре заготовок неметаллических вторичных ресурсов в конце 1940-х – начале 1950-х гг. преобладали макулатура и вторичный текстиль, далее следовали резиновый лом, кость, волос конский и щетина, вторичная кожа, стеклобой и т.д.

В 1948 г. «Союзутиль» был реорганизован в Главное управление по заготовке и переработке утильсырья и промотходов («Главутильсырье», а впоследствии – «Главвторсырье»).

Второй этап – развитие (1960-е – 1990-е гг.)

Развитие инфраструктуры заготовки вторичных ресурсов в регионе укрепляется с организацией треста «Востсибвторсырье» (с 1970 г. – одно из 39 структурных подразделений на территории РСФСР), его заготовительно-производственная деятельность охватывала территорию Иркутской и Читинской областей (ныне – Забайкальского края и Республики Бурятия). Десятилетием ранее были выделены региональные территориальные структурные подразделения «Вторчермета» и «Вторцветмета».

Трест объединял три производственно-заготовительных предприятия (Иркутск, Ангарск, Улан-Удэ), три заготовительно-производственные конторы (Братск, Чита, Черемхово), фабрику нетканых материалов (Черемхово). В подразделениях треста был освоен выпуск следующих видов промышленной продукции: нетканое полотно для мебели (годовая мощность – 200 тыс. м²), строительной пакли (300 т в год), строительного войлока и восстановленной шерсти. Среднесписочная численность работающих в середине 1980-х гг. достигала почти 400 человек.

² Фондовые материалы ОАО «Вторма-Байкал»: Книга приказов Восточно-Сибирской краевой конторы «Союзутиль» от 1 января 1935 г. – 100 с.

В конце 1980-х – начале 1990-х гг. объемы заготовительного сектора вторсырья в Иркутской области ежегодно составляли в среднем 490 тыс. т (из них 94,9% – металлические вторичные ресурсы). Территориальная сеть по заготовке металлических вторичных ресурсов охватывала все административные районы.

В тот же период в Иркутской области заготавливалось ежегодно в среднем 25 тыс. т неметаллических вторичных ресурсов, из них не более четверти реально вовлекалось в хозяйственный оборот. В структуре заготовок неметаллических вторичных ресурсов преобладали макулатура, вторичный текстиль, резиновый лом, кость и использованная полиэтиленовая пленка (на первые два вида приходилось в среднем до 85% общего объема заготовок). Планировались мероприятия по увеличению удельных заготовок вторичных ресурсов как в городских, так и сельских поселениях.

Третий этап – дестабилизация: (1990–2000 гг.)

В первые годы рыночных преобразований заготовительный сектор Роспотребкооперации (Центрсоюз) практически прекратил свою деятельность в сельской местности. Заготовка неметаллических вторичных ресурсов (преимущественно макулатуры) осуществляется на территории Иркутской урбанизированной зоны ОАО «Вторма-Байкал» (бывшее головное предприятие союзного государственного треста «Востсибглавресурсы»). Коммерчески выгодную заготовку металлических вторичных ресурсов осуществляли правопреемники территориальных государственных структур «Вторчермет» и «Вторцветмет» в новом статусе как ОАО.

Четвертый этап – возрождение: с 2000-х гг. по настоящее время

Принятие уже упомянутого федерального закона «Об отходах...» (1998 г.) и последующая нормативно-законодательная деятельность по переводу в практическую плоскость декларируемых положений по обращению с отходами способствовали реанимации заготовки вторичных ресурсов в регионе. Так, в Иркутске осуществляют работу по сбору, подработке и переработке отработанного пластика более десятка фирм – ООО «Экополимер», ООО «Нитек», ООО «Переработка полимеров» и др., в Ангарске – ООО «Ангарск Поли-М»; по сбору и переработке макулатуры – ОАО «Вторма-Байкал», ООО «Сибэкотранс»,

ООО «Сибпромсервис» и др. В Ангарске сбором пластика занято ООО «Ангарск Поли-М». Сбором и переработкой резиносодержащих отработанных изделий занято значительно меньше предприятий (ООО «Тевес», ООО «Международное сотрудничество» – в Иркутске, ООО «Инновация» и ИП «Митюгин» – в Братске). К сожалению, сейчас процесс обращения с неметаллическими отходами государственным статистическим наблюдением не охвачен.

Руководители фирм, занятых переработкой вторичных ресурсов, по итогам тематических «круглых столов» (Иркутск, 2011–2012 гг.) сформулировали следующие мнения о состоянии инфраструктуры в этой сфере и возможностях ее возрождения:

- у фирм, занятых переработкой отходов и выполняющих экологическую функцию, нет льгот в сферах налогообложения, кредитования, отчетности;

- региональные власти ничего не делают, чтобы предприятия региона заключали договоры на поставку вторичных ресурсов (в то время как в Москве существует практика, когда оплачиваются покупки вторичного сырья и частично дотируется производство товаров из него, повышаются закупочные цены в регионе, в частности, это делают московские перекупщики, приобретая пластик из медучреждений);

- созданные мощности могли бы перерабатывать отходы макулатуры, полиэтилена различных марок, стекла, стеклобоя, резинового лома при государственном патронировании сети заготовительной системы.

Участники рынка пришли к общему мнению о том, что выполняемая ими деятельность по переработке вторичных ресурсов в современных условиях – трудоемкая, дорогая и неблагодарная, и при отсутствии системы селективного сбора потребительских отходов это – бизнес для энтузиастов.

Таким образом, можно сделать вывод, что выход федерального закона «Об отходах...» (1998) и последующая нормативно-законодательная, информационная и организационная деятельность способствовали реанимации заготовки вторичных ресурсов в регионе. Однако неуправляемый стихийный рынок по заготовке металлических вторичных ресурсов работает по законам теневой экономики, пользуясь близостью потребителей данного сырья –

стран Восточной и Юго-Восточной Азии (преимущественно КНР). Объемы этого сектора за отдельные годы вдвое превышали дореформенный период (в 2007 г. – более 1 млн т, согласно только официальной статистике).

Уже на иных, рыночных началах и не столь динамично, но все же данный региональный сектор возрождается, осуществляется заготовка неметаллических ресурсов (преимущественно макулатуры, на территории Иркутской урбанизированной зоны эту деятельность осуществляет ОАО «Вторма-Байкал»). Однако сеть стационарных и передвижных пунктов, функционировавшая в период плановой экономики на территории Иркутской области, утрачена, в результате объемы заготовок неметаллических ресурсов сократились в разы.

Ситуация в сельской местности

Особенно остро стоят проблемы заготовки, обработки, складирования и использования вторичных ресурсов в сельской местности. В начале 2000-х гг. была проведена инвентаризация санкционированных и несанкционированных многочисленных свалок твердых коммунальных отходов в более 170 сельских поселений четырех административных районов Усть-Ордынского Бурятского округа Иркутской области, что превысило 85% их общего количества («выпали» преимущественно те улусы, где средняя численность домохозяйств не превышает 10 человек). Общая площадь под сельскими свалками на территории не превышает 180 га, средний размер санитарного объекта – 1,1 га.

Инвентаризационные обследования показали, что все официально санкционированные свалки данных районов документально оформлены протоколами решений сельских администраций об отводе территории, но ни один объект не прошел процедуру землеустроительного согласования в установленном порядке. Организации, на балансе которых содержатся данные объекты (в основном – сельские администрации), не имеют средств для землеустроительного оформления и геолого- и гидрологического обследования. В результате рыночных реформ за последние полтора десятка лет сельские населенные пункты оказались без поселкообразующих предприятий – колхозов и совхозов, которые в основном и содержали на своих балансах социально-бытовую

инфраструктуру (за счет собственной производственной материально-технической базы, в том числе и сельское «мусороуборочное хозяйство»). Мусорные свалки при населенных пунктах были переведены на баланс сельских администраций, у которых нет (за редким исключением) необходимой техники и финансовых средств, кроме отдельной строки в смете «на благоустройство населенного пункта», из последней и расходуются на содержание объекта весьма небольшие суммы.

Санкционированные и несанкционированные преимущественно открытые свалки для захоронения твердых бытовых отходов и продуцируемых отходов от домохозяйств (строительно-ремонтные, неиспользуемый навоз и т. п.) на территории округа создавались и действуют с нарушением правил их размещения. Во-первых, 76,5% из них расположены в отработанных силосных ямах, по сути, в траншеях, не далее чем в 2 км от поселений. Во-вторых, часть свалок размещена на месте бывших скотомогильников (в ходе инвентаризации были учтены только действующие объекты, поэтому зафиксировано лишь три случая, но специалисты-практики считают, что на деле их значительно больше), что противоречит элементарным санитарно-эпидемиологическим нормам о назначении и использовании подобного рода объектов самого высокого класса опасности по причине возможного бактериологического загрязнения, вплоть до заражения сибирской язвой.

Региональная политика и развитие средозащитной инфраструктуры

Характер экологических проблем предопределяется по существу специализацией территории [6, 7]. Уместно процитировать мнение Н. Н. Клюева при его рецензировании проекта доктрины регионального развития РФ: «Наполняя государственный бюджет доходами от “грязных” отраслей, население регионов – “кочегарок и свалок” – расплачивается проживанием в экологически неблагоприятных местах. Налицо отсутствие территориальной справедливости в экологическом плане» [8. С. 114].

Проблемы создания в стране системы промышленной переработки вторичного сырья всесторонне рассматривались на международных форумах по управлению отходами. Специалисты

Всероссийского НИИ ресурсосбережения выступили с конкретным предложением о возрождении заготовительной инфраструктуры по территориально-отраслевому принципу [9], и с ними трудно не согласиться, поскольку возрождается проверенный отечественный опыт. Предлагается создание следующих предприятий:

- «Вторавтотранс» (сбор, прием, дезагрегация и первичная переработка автотранспортной техники и отходов от ее эксплуатации);

- «Втортехресурсы» (сбор, прием, дезагрегация и первичная переработка сложной бытовой техники и радиоэлектронной аппаратуры);

- «Вторлес» (заготовка и переработка макулатуры, отходов упаковки из ламинированной бумаги и других полимерных отходов, ПЭТ-бутылок, текстильных отходов, стеклобоя и т. д.),

- «Ртутьсервис» (прием и переработка ртутных ламп, гальванических элементов и других ртутьсодержащих отходов);

- «Вторнефтепродукт», «Вторчермет» и «Вторцветмет».

Прогнозный региональный сценарий размещения блока по заготовке вторичного сырья, основанный на значимости поселений, рассчитан нами на основе гравитационной модели. Разработанный сценарий может дополнить схему размещения заготовительного блока средозащитной инфраструктуры в сфере заготовки вторичных ресурсов [10].

В сфере утилизации твердых бытовых отходов можно ожидать развития новых технологий индустриальной переработки и высокотемпературного пиролиза, которые будут эффективны для экономически «состоятельных» территорий с высоким технологическим уровнем развития, прежде всего городов-миллионников. Регионы же, не имеющие достаточных средств, будут придерживаться, вероятно, концепции развития санитарных полигонов разного технологического класса (в том числе нового поколения) и экономически приемлемых методов предварительной сепарации. Разработки демонстрируют, что современный санитарный полигон – экологически нейтральный объект, на котором при строгом соблюдении технологии сводится к минимуму негативное влияние на окружающую среду.

В крупном регионе, например в Байкальском, можно выделить три основных уровня по развитию и функционированию современной средозащитной инфраструктуры в рамках Стратегии развития ее производительных сил:

1) региональный – общая территориально-производственная схема по перспективам развития сбора и переработки отходов на уровне субъектов Федерации (Иркутская область, Республика Бурятия, Забайкальский край) и муниципальных административных районов, разработанная в виде производственно-отраслевых и муниципальных схем (возможно, с учетом возникновения опасных экологических ситуаций в выделенных ареалах);

2) субрегиональный – территориально-производственные схемы по функционированию и развитию объектов в разрезе промышленных узлов и центров;

3) локальный – бизнес-планы функционирования и развития значимых объектов средозащитной инфраструктуры, важных для поддержания социально-экологического благополучия отдельных поселений и местностей (особенно северных и приравненных к ним).

Функциональные аспекты управления в сфере обращения с отходами можно сформулировать, опираясь на основные положения обновленного ФЗ «Об отходах» в редакции 2014 г., с учетом экономико-географического положения, типа хозяйственного освоения, современного уровня экологической напряженности на отдельных территориях:

- нормативно-правовой (совершенствование правовой базы и разработка нормативно-методических документов по обращению с отходами на региональном уровне);
- экономический (дифференцированное платное природопользование, экономическое стимулирование в сфере обращения с отходами как техногенными ресурсами с учетом сложившейся и перспективной специализации освоенных и планируемых к более активному освоению территорий);
- инженерно-технический (сооружение современных площадок, полигонов для условий резко континентального климата);
- организационно-административный (управленческие мероприятия с учетом особенностей статуса Байкальской природной территории и оз. Байкал);

• воспитательно-профилактический (экологическое образование, повышение технологической и бытовой культуры, возможно, воспитание элемента байкальского мироощущения в экологической составляющей).

Литература

1. Комментарий к Федеральному закону «Об отходах производства и потребления». – СПб.: Изд-во: СПБИРАВ, 1999. – 92 с.
2. Любарская М. А., Чекалин В. С. Инновационный подход к управлению обращением с твердыми отходами в регионах на основе принципов логистики. – СПб.: СПб ГИЭУ, 2004. – 182 с.
3. Гонопольский А. В. Проект создания системы межрегиональных комплексов по обращению с твердыми бытовыми отходами в РФ. URL: journal-eco.ru/okt2011/21.html
4. Жегулев И. Миллиардеры на свалке. URL: <http://www.forbes.ru/sobytiya/rynki/83158-milliardery-na-svalke>
5. Дело об организации научно-исследовательского института коммунального хозяйства в г. Иркутске. Восточно-Сибирская краевая плановая контора (1928–1936 гг.). – Иркутский государственный областной архив. Р 523.3, № 57. – С. 31–81.
6. Глазырина И. П. Экологические инновации и государственное регулирование: обзор зарубежных подходов и некоторые выводы для России // Экономика природопользования. – 2008. – № 1. – С. 52–64.
7. Заборцева Т. И. Проблемы средозащитной инфраструктуры Сибири: экономико-географический подход // Известия РАН. Серия географическая. – 2014. – № 5. – С. 47–55.
8. Ключев Н. Н. Географические заметки о проекте доктрины регионального развития Российской Федерации // Известия РАН. Серия географическая. – 2009. – № 6. – С. 113–118.
9. Девяткин В. В. О необходимости создания в России системы промышленной переработки вторичного сырья // Материалы III-го межд. конгресса по управлению отходами «ВэйсТэк-2003». – М., 2003. – С.31–32.
10. Заборцева Т. И. Особенности средозащитной инфраструктуры урбанизированных территорий. – Оценка современных факторов развития городов и урбанизированных изменений в Сибири. – Новосибирск: Академ. издание «ГЕО», 2011. – С. 186–198.

Конкуренция в телевизионной отрасли: мировой опыт и российские реалии

Н.М. РОЗАНОВА, доктор экономических наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». E-mail: nrozanova@hse.ru

А.В. ЮШИН, зам. начальника вещательного комплекса Общественного телевидения России, Москва. E-mail: aushin@telerent.tv

В статье анализируются существующие и новые модели ведения бизнеса, их применение в телевизионной отрасли. Рассматривается процесс цифровизации, глубоко затронувший данную отрасль и ставший одним из главных двигателей изменений в телевизионной среде. Исследуются всевозможные методы использования информационных технологий в телевидении и различные варианты развития телевизионных компаний в условиях цифровизации. Предлагаются возможные новые варианты ведения бизнеса и методы монетизации на данном рынке.

Ключевые слова: бизнес-модель, медиарынок, телевидение, теория отраслевых рынков, конкуренция

Телевизионный бизнес как рынок с двусторонней конкуренцией

Телевизионные компании должны действовать одновременно как субъекты предложения на медиарынках конечного потребителя и как субъекты спроса – для рекламодателей и производителей ТВ-контента [1. Р. 668–691]. Интересы участников этих рынков зачастую конфликтуют: телезрители желают получить за разумную плату широкий набор программ без засилья рекламы, а поставщики рекламы и телевизионного контента – обширное внимание к рекламируемым продуктам.

Телевидение является наиболее эффективным источником информации о товаре, стимулирующим потенциального покупателя зайти в соответствующий магазин. Согласно исследованиям [2. Р. 561], 25% расходов на рекламу приходится на телевидение (на прямые продажи – 14%, на СМИ – 11%). Опрос автомобильных дилеров по всему миру [3. Р. 877] продемонстрировал, что 41% респондентов выбрали телевидение в качестве ключевого источника информации.

Но при этом чем больше предлагается рекламы, тем меньше спрос на данный ТВ-продукт, хотя каждая единица спроса приносит телекомпаниям более высокий доход. Меньше рекламы – выше спрос, но и меньше предельный доход на единицу спроса [4. Р. 257–271]. Совокупные поступления от продажи телепродукта (реклама плюс деньги конечных потребителей) будут зависеть от параметра, который многие экономисты [5. Р. 243–252; 6. Р. 949–965] называют «степенью нелюбви потребителей к рекламе» или «издержками досадных помех».

Телевизионные компании – это коммерческие структуры, для которых источниками дохода служат как доходы от рекламы, так и платежи от потребителей. Зарубежная практика демонстрирует две бизнес-модели построения телевизионной отрасли: платное телевидение без рекламы (ориентировано на финансовые поступления от конечных потребителей) и бесплатное телевидение, живущее за счет рекламных доходов при минимальной или нулевой плате за доступ к ТВ-контенту.

Разнообразные технологические, культурные и социальные изменения, технический прогресс и цифровизация предоставляют телевизионным компаниям новые возможности для развития и роста, но в то же время создают и новые угрозы. Усиливается конкуренция не только внутри самого бизнеса, но и со стороны: участниками рынка становятся интернет-провайдеры, мобильные устройства и электронные книги. И этот процесс взаимный: анализ цен на услуги доступа в Интернет в 15 странах Европы за 2008–2011 г. показал, что дополнительные опции (в частности, наличие телевизионного контента) резко повышают стоимость услуг и одновременно интерес потребителей к провайдеру [7. Р. 24–38].

В этих условиях телевизионные компании сталкиваются с проблемой переключения интереса зрителей с телевидения как такового на скачивание контента из Интернета, что позволяет потребителям удовлетворять разнообразные запросы практически без рекламы. С другой стороны, чем больше потребителей у какой-либо медиаплатформы, тем выше становится ее ценность с точки зрения рекламодателей [8. Р. 1–17]. Искушение рекламными доходами в определенный момент может оказаться непреодолимым – именно поэтому мы находим рекламу даже там, где изначально она не подразумевалась (рекламные баннеры

в Интернете на платных сайтах, скрытая реклама в фильмах, рекламные заставки перед просмотром видео по запросу).

Новые явления в области телевизионной конкуренции

Свершившийся революционный переход от аналогового вещания к цифровому во всём мире кардинально изменил технологический и организационный ландшафт телевизионного производства.

Современный потребитель при выборе способа получения телевизионного продукта обращает внимание на следующие особенности:

- цена (подписка, стоимость оборудования и антенны, доступа к каналу, сайту, продукту; опасность ответственности за пиратскую продукцию);
- наличие, объем, частота рекламных посланий и возможность отключить рекламу;
- количество и качество телепрограмм и продуктов;
- совместимость телепродуктов для разных вариантов оборудования, доступность с разных, в том числе мобильных, устройств.

Формы развития конкуренции в телевизионной отрасли учитывают данные особенности поведения потребителей на фоне новых технологических и организационных решений. Так, с развитием цифровизации телевизионная отрасль превращается в единый коммуникационный комплект. Переход на цифровые технологии обеспечивает технический симбиоз между различными электронными устройствами: телевизором, компьютером, мобильным телефоном, планшетниками, игровыми консолями, ресиверами DVD. В результате конвергенции сетей кабельного телевидения в сети передач данных формируется единая мультисервисная сеть, реализующая принцип «умного телевидения».

Телевизионная отрасль развивается в рамках спутникового, кабельного и эфирного телевидения, каждое из которых в той или иной степени подвержено цифровизации. Цифровое телевидение на любой платформе позволяет совместить цифровые технологии с интернет-трафиком. Используя возможности Интернета, телезрители включаются в процесс принятия решений о том, что, когда и в какой форме они могут смотреть.

По оценкам экспертов, в ближайшее десятилетие более 80% новых медиасредств будет связано с использованием цифровых технологий [9]. Их применение в новом контексте сопровождается увеличением объемов медиапотребления и снижением издержек на запуск новых СМИ, что способствует росту конкуренции на рынке.

Возможности цифрового телевидения чрезвычайно широки: тематическое и нишевое, мобильное, платное, видео по требованию и интерактивное, дополнительные услуги для мультимедийного компьютера. «Умный» телевизор может не только принимать, но и отсылать информацию, служить инструментом электронной торговли, банкинга и прочих инновационных операций. Эпоха традиционного телевидения подходит к концу. Переход на цифровое телевидение несет улучшение параметров передаваемых аудио- и видеосигналов благодаря более эффективному использованию частотного спектра, в том числе за счет увеличения пропускной способности каналов передачи данных. Расширяются возможности доставки телевизионного продукта потребителю, что позволяет не только обеспечивать интерактивность зрителя, но и повышать стабильность приёма сигналов, сокращая при этом затраты на их передачу и энергообеспечение.

Инновационные конкурентные решения современного телевидения включают в себя три группы технологий: channel-in-a-box (единый блок); облачные и интернет-технологии по типу IP-TV.

Сегодня весь набор сотен важных и сложных функций, для которых ранее требовалась распределенная среда, может быть «упакован» в один системный блок с использованием одного сервера, решающего весь спектр технических и технологических задач для обеспечения вещания нескольких HD/SD каналов, включая их графическое оформление, что снижает стоимость производства и доставки ТВ-контента конечному потребителю в разы.

Использование облачных технологий (например, системы SelenioNext) дает возможность расширять ассортимент услуг, повышать эффективность работы и открывать новые прибыльные направления. В частности, пакет облачных решений улучшает передачу файлов из центральной точки на периферию, а также расширяет возможности аналитики для передовых технологий рекламы в реальном времени. На данный момент все компании, предлагающие такую технологию, работают с самым масштабным облаком Azure компании Microsoft [10]. При этом довольно большая ответственность за качество канала ложится и на компанию, предоставляющую облачную структуру. В условиях высокой конкуренции на телевизионном рынке возникает и другая проблема, особенно

актуальная для отечественных компаний [11]: под надежной ли защитой будет храниться там контент?

Стационарные мультимедийные сети и многоэкранные электронные устройства могут быть эффективно дополнены облачным телевидением, которое представляет собой портал в Интернете, отличающийся особой мобильностью, возможностью перехода на разные платформы, многообразием услуг и разносторонностью способов доступа. С помощью облачного ТВ можно смотреть на портале передачи, трансляции, ролики, есть возможность привлечь к просмотру своих друзей и знакомых, разослав им приглашения – облачное телевидение может работать и в режиме телеконференции или совместного досуга.

Один из ключевых трендов конкурентного развития индустрии видеослужб – сдвиг к сетям и инфраструктурным компонентам, базирующимся на IP-технологиях. Оператор платного ТВ, запускающий свою сеть на основе информационных ресурсов, зарабатывает на технических новинках для продвижения, расширения и управления гибким набором сервисов, доступных через распределительную сеть или головные видеостанции [12].

В данном сегменте получает все более широкое распространение технология OTT (Over the Top), которая означает доставку видеосигнала на приставку (компьютер, мобильный телефон) пользователя по сети Интернет без прямого контакта с оператором. Такая концепция позволяет более эффективно использовать контент, привлекать новых абонентов и увеличивать доходность бизнеса за счет дифференциации услуг и введения онлайн-продаж. Часть игроков рынка здесь предлагает свой контент бесплатно (к примеру, компания Hulu), но размещает рекламу. Встречаются и совсем необычные бизнес-модели, когда онлайн-просмотр сочетается с обменом DVD-дисками (компания Netflix).

Важен дизайн устройства, с которого показывают телевизионную «картинку»: исследования говорят о психологическом аспекте телевизионной конкуренции [13. Р. 6–18; 14. Р. 1112–1128] – если принимающие устройства больше похожи на картину на стене, чем на традиционный «ящик», то спрос выше.

На пути перехода к успешной IP-сети операторы платного телевидения должны понимать то, что ни одна компания не сможет в одиночку обеспечивать все необходимые компоненты инфраструктуры. Выстраивание и поддержание экосистемы с помощью стратегических альянсов с прогрессивными разработчиками и поставщиками видеотехнологий обеспечивают операторам широкий спектр преимуществ. Фактически организация новой экосистемы предоставляет возможность объединить новые специализированные функциональные блоки и существенно сократить затраты, связанные с миграцией на платформы других вендоров. Многие технологические провайдеры уже разработали IP- и программно-ориентированные решения [15].

Сегодня мы становимся свидетелями очень интересного переходного периода, практически новой эры – активной конвергенции телевизионных и интернет-технологий: все компоненты для «просмотра видео в любой точке в любой момент времени» уже достигли должного уровня развития. Сети операторов связи способны передавать информацию на нужной скорости для качественного просмотра, современные девайсы обладают всеми инструментами для просмотра видео любого качества в любой момент времени. За последние годы стало заметно, что часть видео в трафике значительно увеличилась, и эта тенденция продолжится.

Многие телевизионные компании оказываются перед выбором – в каком же направлении двигаться дальше? На рынке появляется большое количество игроков, использующих все типы моделей, конкуренция растёт. Но и телезритель, конечный потребитель всей этой продукции, оказывается в ситуации неопределенности, ему всё сложнее сделать выбор. Каждая компания обычно предлагает какой-то свой пакет каналов или услуг, чаще всего совместно с различными интернет-услугами и телефонией. Пользователь получает сразу несколько предложений от компаний, готовых тут же подключить его к своей базе, при этом все продавцы предлагают практически одинаковый продукт по примерно равной довольно низкой цене.

С другой стороны, телекомпаниям, чтобы привлечь покупателя, нужно создать какой-то действительно уникальный продукт или пакет услуг. Здесь и появляется такой значимый конкурент, как Интернет и сайты с пиратским контентом. И хотя смотреть видео плохого качества с подобных сайтов довольно затруднительно, многие потребители выбирают именно этот вариант, пытаясь сэкономить.

Борьба государства за чистоту Интернета (в частности, недавние поправки в антипиратский закон) оказывает влияние на количество таких сайтов и пиратского контента в целом. Но нельзя совсем сбрасывать их со счетов, так как такие сайты восстанавливаются на других доменных именах уже практически на следующий день после закрытия, процесс блокировки многих из них осложняется расположением на зарубежных хостинговых площадках, которые не так активно сотрудничают с отечественными органами.

Постоянные нововведения в законодательстве свидетельствуют о том, что государство тоже является активным игроком телевизионного рынка. Показательно, что регулирование касается не только деятельности нелегальных сайтов в Интернете, но и игроков платного телевидения. Например, 1 января 2015 г. вступили в силу поправки в закон о рекламе, запретившие ее на платных неэфирных каналах. Это было приятное известие для телезрителей, однако в профессиональных кругах поправки вызвали большой негативный резонанс, потому что фактически лишали компании значительной части бюджета. Скорее всего, именно поэтому к закону были внесены и одобрены новые поправки – разрешающие присутствие рекламы на каналах с наличием в эфире доли отечественного контента не менее 75% и долей уставного зарубежного капитала в компании не более 10%. Эти дополнения практически оставили этот сегмент телевидения в его исходном состоянии.

Итак, на рынке сложилась очень активная среда, каждый участник которой стремится получить свою выгоду, а регулятор следит за порядком. Телезритель хочет получить выгоду и приобрести пакет с наиболее релевантным для себя наполнением за меньшие деньги. Телевизионные компании делают всё, чтобы заинтересовать потребителя и в условиях высокой конкуренции найти своего покупателя, а также расширить базу пользователей. Этого можно добиться лишь путем эффективного использования различных бизнес-моделей.

Эволюция бизнес-моделей в российском телевидении

В настоящее время одними «говорящими головами» телезрителей не привлечешь, уровень воспроизведения постоянно повышается от формата к формату – HD, UltraHD, 4K. Увеличиваются и расходы на создание подобного контента и качество представляемой картинки. Но как компенсировать эти большие затраты? Какую модель выбрать? Еще 7–8 лет назад в телеиндустрии хватало свободных тематических ниш, и достаточно было запустить канал с новой тематикой, чтобы гарантированно попасть в вещание кабельных операторов. Фактически нужно было лишь найти своего зрителя и сделать интересный контент, который бы его удовлетворил, ведь появление любого нового

канала становилось событием и довольно широко освещалось. Какие сейчас возможны варианты изменения существующих и возникновения новых бизнес-моделей телевизионных компаний в условиях происходящей цифровой революции и активного развития IT-технологий в этой области?

Бизнес-модель включает в себя систему создания ценности, предложение ценности (сами продукты или услуги), отношения с клиентами и финансовую модель. Каждая из этих составляющих очень важна, и чтобы добиться успеха, необходимо проработать все её части. На таком конкурентном рынке, как телевизионная отрасль, с большим количеством крупных и мелких игроков, наличием довольно активного государственного регулирования и постоянными техническими новинками, обязательно кропотливое бизнес-моделирование, которое позволит создать эффективный и отлаженный рабочий механизм, способный приносить прибыль.

Первооткрывателем в этой области можно считать проекты медиахолдинга «НТВ-ПЛЮС», объединяющего два фильмовых, спортивный, музыкальный и детский каналы. Единственный на тот момент спутниковый оператор на отечественном рынке впервые сделал контент не для распространения, а для продвижения своей новой услуги. Этот проект стал частью новой бизнес-модели в телевизионной среде – он не подразумевал получения доходов непосредственно от продажи каналов, которые становились частью нового продукта – тематического пакета для платной подписки, который был призван увеличить привлекательность и ценность услуг оператора [16].

Главным конкурентным преимуществом данного пакета стало полное отсутствие рекламы. Таким образом, первый же отечественный опыт производства тематических каналов продемонстрировал возможность выведения телевизионного контента из товарной категории. После «НТВ-ПЛЮС» стали появляться другие такие проекты.

Классическую бизнес-модель платного распространения выбрал коммерческий тематический проект «Русский пакет», созданный в 2001 г. телекомпанией «АРТ-Телесеть» и предназначенный для распространения в кабельных сетях страны. В этот пакет были включены четыре канала различного тематического содержания, практически повторявшие набор НТВ. По сравнению

с иностранными аналогами цены умышленно занижались, а содержание было близким для телезрителей, относительно недавно расставшихся с советским прошлым. Реклама на канале отсутствовала, что преподносилось как конкурентное преимущество, однако она в скрытом виде все же существовала – в виде спонсорских показов. При такой схеме катастрофически не хватало средств для запуска новых каналов и повышения уровня контента, и канал довольно быстро прекратил своё существование.

Но этот опыт не был утерян, и уже в январе 2006 г. существующий и по сей день холдинг «Ред Медиа» продолжил этот путь, за год запустив около десяти тематических каналов. Бизнес-модель нового проекта была такая же – платная подписка, но и от «спонсорских показов» отказываться не стали. Абонентскую базу для нового проекта предоставил медиахолдинг «НТВ-ПЛЮС», который был заинтересован в расширении своей платформы за счет новых каналов. Именно этот пример сотрудничества операторов крупных телесетей и платформ с владельцами и создателями пакетов тематических коммерческих каналов будет взят на вооружение другими новыми игроками на отечественном медиарынке и получит довольно широкое распространение в середине 2000-х гг.

Бизнес-модели зарубежных телеканалов, активно выходявших на российский рынок, поначалу подразумевали только получение дохода за счет абонентской платы – основы бизнеса кабельных операторов. В основном телеканалы пользовались услугами компаний-дистрибьюторов (за исключением Nickelodeon, BBC Prime, TV XXI). Сотрудничество с одним из российских партнеров меньше чем за год удвоило масштабы их бизнеса в России. Но операторы хотели больше разнообразного и уникального контента, на основе которого они могли бы формировать пакетные предложения. Подавляющее большинство вещателей стремилось попасть только в базовые пакеты, что ограничивало возможности сегментирования операторского предложения.

Во взаимоотношениях с зарубежными телекомпаниями намечилось несколько сложных моментов. Во-первых, расчеты должны были производиться в валюте, а российские партнеры предпочитали оставаться в рублевой зоне. Во-вторых, стоимость отчислений правообладателям контента неуклонно росла, в то время как рынок кабельного телевидения становился все более

конкурентным. И в этих условиях операторам приходилось отдавать предпочтение телеканалам с минимальной ценой и содержанием неоднозначного качества ради снижения стоимости услуг, предоставляемых абонентам. И в-третьих, государственный регулятор потребовал от зарубежных вещателей лицензировать свою деятельность в России. А российские операторы могли понести ответственность за распространение нелегального контента. Выбирая между качественным контентом и спокойным ведением бизнеса, операторы все чаще отдавали предпочтение отечественному производителю.

Появились телеканалы (преимущественно музыкальные), предлагавшие свой контент бесплатно: A-One, O2TV, MusicBox TV, MusicBoxRu и т. д. Их владельцы сделали ставку на рекламную бизнес-модель. Но поскольку рекламный рынок в сегменте тематического телевидения в России практически отсутствовал, реклама на бесплатных телеканалах представляла собой телемагазины, лотереи и игровые сервисы сомнительной честности, а также платный SMS-чат. Тогда и сформировалось представление о платном и бесплатном телевидении, о платной и рекламной бизнес-моделях, взаимоисключающих друг друга.

Но в 2008 г. компания Discovery Networks EMEA «взорвала» российский рынок платного телевидения. Тогда началась продажа рекламного времени в России телеканалов Discovery Channel и Animal Planet – это было связано с успешной локализацией их проектов. С приходом этих каналов и связано появление на отечественном рынке смешанных бизнес-моделей коммерческого телевидения. Неудивительно, что большая часть участников рынка были против этого, считая несправедливым получение доходов из двух источников сразу. Среди недовольных были как вещатели, поскольку чаще всего рекламные доходы им не доставались вообще, так и операторы, обеспокоенные появлением рекламы на пакетированных платных каналах и активно следившие за реакцией потребителя. Ведь именно на отсутствии рекламы строилась зачастую их маркетинговая стратегия.

Скоро на эту смешанную модель перешли практически все российские и зарубежные вещатели, производящие платный, но не премиальный контент. Продавцом рекламы стала компания «Видео Интернешнл», которая почти монопольно (до 75% рынка) реализует рекламные возможности федеральных эфирных

вещателей. В стратегический инструментарий продаж этой компании в первое время входило предложение рекламодателям крупных национальных эфирных телеканалов существенной скидки, если те размещают рекламу на неэфирных каналах, в том числе Discovery Channel и Animal Planet. Кроме того, тематические каналы, в том числе и российские, вошли в измерительную панель «TNS Россия». Это систематизировало рекламный рынок в неэфирном сегменте. К рекламному «пирог» потянулись новые вещатели, увеличилось число запусков новых тематических каналов.

Возможность совмещения бизнес-моделей окончательно решила вопрос лицензирования зарубежных телеканалов в России. Они не только зарегистрировали свои представительства в качестве российских СМИ и получили вещательные лицензии, но и передали права на контент своим дочерним структурам (в числе первых была компания Viasat). В результате в России был отмечен экспоненциальный рост числа тематических каналов.

Рекламные сборы лидера продаж в сегменте нишевого ТВ Discovery Channel в 2014 г. превысили 600 млн руб. (по подсчетам отраслевого издания AdIndex на основе мониторинга TNS Russia). Общие рекламные доходы всех тематических каналов, по оценке Ассоциации коммуникационных агентств России, составили 4,7 млрд руб. [17].

Перспективы развития бизнес-моделей

Для повышения глобальной конкурентоспособности производители выбирают две основные стратегии: поиск новых схем и методов вещания и минимизация издержек за счет отказа от дорогих вещательных комплексов и перехода к дешевым решениям. Первая стратегия раскрывает множество дополнительных возможностей для потребителя, но остается весьма дорогостоящей, что не всегда оправданно. Есть компании, которые выбрали ее и сконцентрировались на премиальном дорогом контенте и методах его распространения. В данном случае компания владеет уникальным контентом, спрос на который довольно значителен, что позволяет использовать различные новые методы монетизации.

Кризисная ситуация диктует необходимость большего внимания к реализации второй стратегии, связанной с удешевлением

производства за счет использования стратегии channel-in-a-box. По существу, это означает значительное сокращение затрат на инфраструктуру, поскольку вся вещательная часть и сопровождающие ее технологии будут находиться в одном вещательном устройстве. Большинство ведущих компаний уже разрабатывают такие методы, причем многие из них связаны с облачными технологиями.

Действительно смогут выиграть на рынке и получить огромную выгоду лишь те компании, которые сумеют эффективно совместить и использовать оба эти пути развития. Наиболее перспективным видится построение небольших вещательных комплексов на основе решений channel-in-a-box, причем с использованием монобрендовых решений. Вторым шагом в цепочке эффективного бизнеса будет сотрудничество и конвергенция с компаниями-вендорами, операторами связи и поставщиками аналогичных услуг. На смену большому дорогостоящим комплексам приходит новая модель активного бизнеса, где небольшие игроки рынка зарабатывают, действуя вместе.

На телевизионном рынке складываются три альтернативных пути развития бизнес-моделей. Интенсивная модель предполагает использование дешевых и компактных технических решений, конкурентное преимущество которых – низкие издержки производства телевизионного контента. Экстенсивная модель ориентируется на расширение пользовательской аудитории во времени и пространстве за счет конвергенции телевизионных и интернет-технологий. Гибридная модель предусматривает применение элементов и первого и второго вариантов в эксклюзивном сегменте премиального контента.

Строя комплекс с использованием технических инноваций (интенсивная бизнес-модель), телевизионная компания значительно сокращает технические и эксплуатационные расходы, что позволяет использовать эти средства для дальнейшего развития и усовершенствования технологического комплекса, а также закупки нового контента. Экстенсивная модель, с активным развитием абонентской базы, партнерских отношений и сетей распространения, подразумевает получение доходов от подписок и различных вариантов продажи доступа к контенту. Программы разделения доходов с партнерами позволяют получать проценты от использования клиентами совместных услуг. Когда компания

выбирает модель создания и распространения премиального контента (гибридная модель), она может рассчитывать не только на стабильные доходы от подписки клиентов, но и на большие контракты на распространение и продажу материала.

Благодаря цифровизации и активному развитию и проникновению информационных технологий, рынок телевизионных услуг сегодня трансформируется в сегмент более широкого рынка мультисервисных сетей, образующих единый коммуникационный комплекс. Бизнес-модель типичного игрока подобного рынка – не узкая специализация (например, на вещательных услугах), а весь спектр товаров и услуг сферы информационно-компьютерных технологий. И только такое ведение бизнеса с активным использованием передовых технологий позволит значительно уменьшить затраты на техническое обеспечение и поддержку подобных решений, позволяя таким игрокам комфортно чувствовать себя в конкурентной телевизионной среде.

Быстро меняющиеся технологии, поведение регуляторов, конкурентов и экономическая обстановка заставляют что-то менять в классической бизнес-модели телевидения. Но главной целью всегда остаётся то, что новая бизнес-модель позволяет увеличивать ценность компании и создаёт дополнительные аспекты конкурентоспособности, что особенно важно в эпоху цифровизации, когда новые технологии активно появляются на всех рынках.

Литература

1. *Armstrong M.* Competition in two-sided markets // *RAND Journal of Economics*. – 2006. – Vol. 37. – № 3.
2. *Safiullin L. N., Novenkova A. Z., Safiullin N. Z.* Utility and demand in the new economy // *ProcediaEconomicsandFinance*. – 2014. – Vol.14.
3. *Samson R., Mehta M., Chandani A.* Impact of Online digital communication on customer buying decision // *ProcediaEconomicsandFinance*. – 2014. – Vol. 11.
4. *Dietl H., Lang M., Lin P.* Advertising pricing models in media markets: lump-sum versus per-consumer charges // *InformationEconomicsandPolicy*. – 2013. – Vol. 25.
5. *Reisinger M.* Platform competition for advertisers and users in media markets // *International Journal of Industrial Organization*. – 2011. – Vol. 30. – № 2.

6. *Peitz M., Valletti T.* Content and advertising in the media: pay-tv versus free-to-air // *International Journal of Industrial Organization*. – 2008. – Vol. 26. – № 4.
7. *Calzada J., Martinez-Santos F.* Broadband prices in the European Union: competition and commercial strategies // *Information Economics and Policy*. – 2014. – Vol. 27.
8. *Lin P.* Market provision of program quality in the television broadcasting industry // *The BE Journal of Economic Analysis and Policy*. – 2011. – Vol. 11. – № 1.
9. Материалы конференции «Digital&Connected TV Russia». – 2014.
10. Материалы конференции «IBC 2014 RAI Amsterdam, Новые сферы развития телевизионной отрасли». URL: <http://www.abc.org/>
11. Материалы конференции «NAT EXPRO Russia 2014 – Облачные технологии компаний Grassvalley и Imagine». URL: <http://www.natexpo.ru/>
12. *Арзамасцев Г.* Материалы форума: Стратегии современного медиа производства. Телевизионное вещание из облака. Вещательный сервер как услуга.
13. *Katz E.* Introduction: the end of television? // *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. – 2009. – Vol. 625.
14. *Kind H., Nilssen T., Sorgard L.* Business models for media firms: does competition matter for how they raise revenue? *Marketing Science*. – 2009. – Vol. 28. – № 6.
15. *Гитин А.* Защита платного ТВ // *Техника кино и телевидения*. – 2014. – № 10.
16. *Маградзе Р.* Бизнес-модели тематического ТВ в России // *Телеспутник*. – 2014. – сент.
17. Аналитическое агентство TNS Russia.

Роль отраслевых съездов предпринимателей в промышленном развитии дореволюционной России (на примере I съезда солепромышленников)

Т.В. ШЛЕВКОВА, кандидат экономических наук, Волгоградский государственный университет. E-mail: brieftat@mail.ru

Сегодня наша страна находится в очень непростой экономической ситуации, которая делает очевидной необходимость скорейшего восстановления позиций отечественной промышленности, утраченных за последние десятилетия. В этих условиях изучение опыта индустриального развития России в дореволюционный период представляет особый интерес. В статье сделана попытка определить роль отраслевых съездов, в частности, I съезда солепромышленников, в решении важнейших вопросов, стоявших перед отечественной промышленностью в конце XIX в.

Ключевые слова: отраслевые съезды, торгово-промышленные съезды, промышленность, таможенное обложение, таможенный тариф, железнодорожный тариф

В очень непростой современной экономической ситуации в России как никогда очевидна необходимость модернизации отечественной промышленности, реиндустриализации экономики на базе развития высоких технологий. Должно быть обеспечено приоритетное развитие реального сектора, восстановлены утерянные за последние десятилетия позиции промышленного производства.

В этих условиях, на наш взгляд, особый интерес представляет изучение опыта индустриального развития России в конце XIX в., когда перед страной была поставлена грандиозная цель – за 10–15 лет догнать передовые западные страны в экономическом развитии. Понимая, что Россия стоит лишь в начале этого пути, министр финансов С. Ю. Витте в 1893 г. предложил программу развития промышленности и торговли, где, помимо чисто экономических вопросов, большое внимание уделялось организации представительства интересов предпринимателей перед правительственными учреждениями.

Одной из ведущих форм проявления предпринимательской активности в России в последней трети XIX в. стали съезды. Первоначально это были эпизодические торгово-промышленные съезды (в 1870 г. в Петербурге, в 1882 г. в Москве и в 1896 г. – в Нижнем Новгороде), объединявшие, помимо предпринимателей разных отраслей промышленности и торговли, интеллигенцию и чиновничество. Съезды принимали решения в форме ходатайств, направляемых в министерства и ведомства и относящихся к разным сторонам экономической политики. Однако необязательность постановлений для правительства делала эти съезды безрезультативными и малопривлекательными для предпринимателей. Поэтому в конце XIX в. они тихо «умерли», не оказав заметного влияния на ход экономического развития страны [1. С. 80–81].

Дальнейшее развитие предпринимательских организаций в дореволюционной России привело к появлению отраслевых съездов (съездов промышленников какой-либо отрасли), которые охватывали практически все значимые отрасли экономики. К 1913 г. насчитывалось около 50 всероссийских и региональных отраслевых съездов, в том числе три съезда нефтепромышленников, четыре – судовладельцев, пять – горнопромышленников, семь – лесо- и 13 – золотопромышленников, а также съезды мукомолов, металлостроителей, рыбопромышленников, сахаро- и стекольных заводчиков и др. Основными направлениями их деятельности были анализ состояния промышленности и торговли в России, обсуждение актуальных вопросов экономической жизни страны, подготовка документов для правительственных органов и экспертиза соответствующих законопроектов, а также участие в работе различных комиссий и совещаний по экономическим вопросам [2. С. 66].

Съезд солепромышленников

Рассмотрим деятельность I съезда солепромышленников, представляющего для автора статьи особый интерес, так как соляное дело было одной из важнейших отраслей хозяйственной деятельности в Царицыне (ныне г. Волгоград). Наибольшее развитие оно получило после 1867 г., когда началась промышленная разработка соли на озере Баскунчак. Баскунчакская соль шла в Астрахань для рыбной промышленности и в Царицын – для внутреннего рынка.

В 1878 г. на озере Баскунчак было добыто около 8 млн пудов соли, из них 4,5 млн пудов отправлено во внутренние губернии по Грязе-Царицынской железной дороге [3. С. 153; 4. С. 223]. В среднем же в 1870–1890-х годах через Царицын перевозилось 3,7 млн пудов соли в год¹. В городе действовало пять паровых мельниц, которые перерабатывали в сутки более 10 тыс. пудов соли [8. С. 99].

В 1898 г. в Санкт-Петербурге состоялся I съезд солепромышленников. На нем обсуждался обширный круг вопросов, среди которых следует выделить таможенное обложение соли и железнодорожные тарифы на ее перевозку.

Вопрос о необходимости повышения таможенных пошлин на иностранную соль был поднят вологодскими солепромышленниками, которые указывали на трудности сбыта соли в Архангельскую губернию. Вологодская соль не выдерживала конкуренции с иностранной, обложенной в портах Архангельской губернии в размере всего 10 коп. золотом с пуда [9. С. 5]. На съезде была высказана и противоположная точка зрения по данному вопросу. Представитель от Императорского Российского общества рыбоводства и рыболовства И. Д. Кузнецов заявил о желательности совершенной отмены пошлины на иностранную соль, привозимую к северным и восточным портам, в интересах развития рыбного промысла [9. С. 33].

В итоге на голосование съезда было поставлено три вопроса – о сохранении существующего таможенного обложения, о его увеличении либо отмене. Значительное большинство членов съезда высказались за то, чтобы пошлины оставались без изменений [9. С. 33].

Таможенные пошлины

Заметим, что отечественная соляная промышленность пользовалась во второй половине XIX в. постоянным таможенным покровительством со стороны государства. Таможенная пошлина на соль по тарифу 1857 г. была установлена на уровне 40 коп. с пуда [10]. По тарифу 1868 г. она была понижена до 38,5 коп. с пуда [11. С. 7–8], что составляло 75,3% от стоимости ввозимой соли [12. С. 321]. Таким образом, уровень таможенного

¹ Рассчитано по: [5. С. 4; 6. С. 3; 7. С. 3].

обложения был высокий. С введением в 1877 г. взимания таможенных пошлин золотом обложение соли еще более возросло.

Соляные запасы России были необычайно велики. Соль добывалась в Таврической, Бессарабской, Екатеринославской, Херсонской, Харьковской, Астраханской, Оренбургской, Пермской и других губерниях. При этом ее добыча постоянно росла: в 1851–1860 гг. было получено 18,328 тыс. пудов, в 1861–1870 гг. – 31,969 тыс., в 1871–1880 гг. – 41,161 тыс. пудов [13. С. 205]. Однако, несмотря на высокий уровень таможенного обложения и постоянный рост отечественного соляного производства, привоз иностранной соли в течение 20 лет (с 1861 г. по 1880 г.) почти не менялся (табл. 1).

Таблица 1. **Ввоз поваренной соли в Россию в 1861–1880 гг., тыс. пуд.**

Годы	Ввоз	Годы	Ввоз
1873–1875	8600,7	1873–1875	12126,7
1864–1866	9097,0	1876–1878	11172,7
1867–1869	10998,3	1879–1880	9505,0
1870–1872	11333,0		

Источник: Рассчитано по: [14. С. 18].

Причиной этого во многом была дороговизна перевозки как железнодорожным, так и водным транспортом. Дело в том, что соляные месторождения России были сосредоточены неравномерно, основные находились на ее южных, восточных и северо-восточных окраинах. Соль надо было перевозить до потребителя нередко на расстояние в 1000 верст и более. В то же время на ряде дорог были слишком высокие железнодорожные тарифные ставки на соль. Поэтому, например, доставка соли в западные районы морем из Великобритании и Португалии обходилась дешевле, чем из российских губерний [13. С. 206]. Высокие издержки на провоз отечественной соли негативно сказывались на ее цене и, следовательно, сокращали массовое потребление. К концу XIX в. по уровню душевого потребления соли Россия отставала, например, от Великобритании более чем в 2,5 раза.

Акциз на соль, введенный в 1863 г., 23 ноября 1880 г. был отменен. В связи с этим уменьшилось и таможенное обложение соли. Таможенная пошлина была установлена в размере 20 коп. золотом с пуда. В манифесте, изданном по этому поводу, говорилось: «Желая в тяжкую годину неурожая, постигшего некоторые

из восточных и южных губерний империи, явить... народу нашему новое доказательство наших забот о его благосостоянии, мы признали за благо отменить акциз, взимаемый с соли, с 1 января 1881 г. и соразмерно уменьшить таможенную пошлину с соли, привозимой из-за границы» [13. С. 205]. Понижение таможенной пошлины с 38,5 до 20 коп. не повлияло на привоз иностранной соли: в первое трехлетие, с 1881 г. по 1883 г., он оставался на том же уровне, что и в предыдущие годы (табл. 2).

Таблица 2. **Ввоз поваренной соли в Россию в 1881–1897 гг., тыс. пуд.**

Годы	Ввоз	Годы	Ввоз
1881–1883	10376,7	1893–1895	568,7
1884–1886	3128,3	1896	620,0
1887–1889	999,3	1897	517,0
1890–1892	867,7		

Источник: Рассчитано по: [14. С. 18; 15. С. 207].

Однако уже с середины 1880-х годов ввоз иностранной соли стал резко сокращаться. По сравнению с началом 1880-х годов к концу десятилетия он уменьшился более чем в 10 раз. Причиной стал значительный рост российской соляной промышленности, главным образом за счет расширения добычи соли в Бахмутском уезде Екатеринославской губернии (Донецкий район). Данный район занимал более выгодное географическое положение по сравнению с другими российскими соляными месторождениями, что обуславливало относительно низкие издержки на транспортировку донецкой соли, а следовательно, и быстрый рост ее добычи. К 1895 г. объем добычи соли вырос здесь до 17,9 млн пудов (18,4% от общероссийской добычи), в 1898 г. он достигал уже 22,8 млн (24,8%), а в 1900 г. – 26,7 млн пудов [16. С. 8–9]. Главными потребителями донецкой соли стали западные районы России, где она успешно конкурировала с солью из Великобритании. В целом же добыча в 1881–1890 гг. составляла 73,527 тыс. пудов, в 1891–1895 гг. – 85,544 тыс., 1896–1899 гг. – 93,027 тыс. пудов [13. С. 205; 16. С. 8–9], т. е. увеличилась по сравнению с 1870-ми годами более чем в два раза.

Тариф 1891 г. оставил таможенное обложение соли без изменений – 20 коп. золота за пуд [17. С. 8]. Государственный Совет указывал, что отечественная соляная промышленность достигла значительного развития и может уже успешно конкурировать

с иностранными производителями [12. С. 711]. Надо отметить, что этой же точки зрения придерживались многие солепромышленники, о чем свидетельствуют результаты голосования на I съезде солепромышленников, о которых говорилось выше.

Железнодорожный тариф

Однако решающее значение для развития отечественной соляной промышленности и увеличения поставок соли во все российские губернии, а следовательно, сокращения иностранного привоза, имело не столько таможенное покровительство, сколько введение в 1892 г. единого дифференцированного железнодорожного тарифа. Именно он сделал возможной перевозку соли на большие расстояния во все, даже самые отдаленные районы страны, что послужило толчком для развития многих российских соляных месторождений.

В то же время не все соляные промыслы получили от этого преимущества. Введенный в 1892 г. единый тариф на перевозку соли предусматривал целый ряд специальных тарифов, которые, несмотря на то, что были ниже его, не всегда отвечали интересам развития солепромышленности того или иного района. Выступая на I съезде, многие солепромышленники указывали, что введенный в 1892 г. единый железнодорожный тариф покровительствовал прежде всего географически центральным соляным промыслам в ущерб тем, которые были удалены от рынков сбыта [9. С. 3].

Так, по данным представителей соляной промышленности Крыма, специальный тариф на перевозку соли из Одессы до отдаленных станций железных дорог Привислянского края, а также до станций Петербургско-Варшавской, Московско-Брестской, Московско-Киево-Воронежской, Фастовской дорог был значительно выше, чем существовавший ранее, до введения единого тарифа 1892 г. Например, отправка соли из Одессы до Фастова составляла по тарифу, действовавшему до 1892 г., 5,5 коп. с пуда, по специальному тарифу 1892 г. – 10,18 коп.; до Брест-Литовска по тарифу до 1892 г. – 12,94 коп., по специальному тарифу 1892 г. – 16,82 коп. и т. д. [9. С. 96].

Кроме того, по их мнению, специальные тарифы 1892 г. явно покровительствовали Донецкому району, который был для них основным конкурентом. В результате была прекращена эксплуатация целого ряда крымских соляных озер, многие солепромышленники разорились [9. С. 54–55].

Недовольство новыми тарифами высказывали и представители Баскунчакского соляного промысла. С введением тарифа 1892 г. добыча баскунчакской соли, являвшейся сырьем для солемольной промышленности Царицына, стала сокращаться. Конкуренция баскунчакской и донецкой (бахмутской) соли началась с первой половины 1880-х годов. С введением железнодорожного тарифа 1892 г. условия конкуренции для баскунчакской соли значительно ухудшились. По тарифу 1892 г. плата за перевозку соли по Баскунчакской железной дороге оказалась слишком высокой – 3 коп. с пуда за 52 версты (1/17 коп. с пуда за версту). В связи с этим съезд постановил ходатайствовать о включении Баскунчакской железной дороги в общую железнодорожную тарифную сеть и установлении такой уравнивающей схемы тарифов, которая дала бы возможность баскунчакской соли при пробеге на одинаковое расстояние конкурировать с донецкой [9. С. 17, 475].

В целом же итоги обсуждения на съезде вопроса о железнодорожных тарифах были следующие: о желательности общего понижения железнодорожных тарифов на соль заявили 22 члена съезда, отрицательно отреагировали – 39. Как указывается в трудах I съезда солепромышленников, данный вопрос «хотя и встретил сочувствие», однако представители многих соледобывающих регионов находили, что общее понижение тарифов ничего не даст для решения проблем «угнетенных» районов. По вопросу о допущении специальных тарифных ставок на перевозку соли утвердительно ответили 45 членов съезда, отрицательно – 15 [9. С. 38, 45]. В отчете председателя говорится, что съезд «признал необходимость допущения специальных тарифных ставок на соль в видах уравнивания условий конкуренции между отдельными районами и группами промыслов» [9. С. 17].

Таким образом, на I съезде солепромышленников, состоявшемся в 1898 г. в Санкт-Петербурге, были рассмотрены такие важнейшие вопросы для развития отрасли, как таможенное обложение соли и тарифы на ее железнодорожную перевозку. Однако принятые по данным вопросам решения, по сути, не внесли каких-либо изменений в экономическую политику, проводимую российским правительством в отношении отечественного соляного производства.

Литература

1. *Бессолицын А. А.* Становление предпринимательских организаций в Поволжье (конец XIX – начало XX века). – Волгоград: Изд-во Волгоградского института экономики, социологии и права: Изд-во Волгоградского государственного университета, 2004. – 276 с.
2. *Бессолицын А. А.* Типология представительных организаций буржуазии в России во второй половине XIX – начале XX века// *Экономическая политика*. – 2015. – Т. 10. – № 1. – С. 58–71.
3. *Историко-статистический обзор промышленности России / Под ред. Д. А. Тимирязева.* В 2-х т. – СПб.: Типография В. Киршбаума, 1883–1886.
4. *Монастырский С.* Иллюстрированный спутник по Волге. – Казань: Типо-Литография Ключникова, 1884. – 71 с.
5. Отчет правления общества Грязе-Царицынской железной дороги Борисоглебского земства за 1884. – СПб.: Типография Ф. С. Сущинского, 1885. – 155 с.
6. Отчет правления общества Грязе-Царицынской железной дороги Борисоглебского земства за 1889. – СПб.: Лештуковская Паровая Скоропечатня П. О. Яблонского, 1890. – 140 с.
7. Отчет правления общества Грязе-Царицынской железной дороги Борисоглебского земства за 1891. – СПб.: Знаменская типография и литография С. Ф. Яздовского К, 1892. – 114 с.
8. *Очерки по истории Волгоградского края.* – Волгоград: Типография изд-ва «Волгоградская правда», 1974. – 296 с.
9. *Труды первого съезда солепромышленников России в Санкт-Петербурге.* – СПб.: Типография П. П. Сойкина, 1899. – 552 с.
10. *Сравнительное обозрение тарифов 1841, 1857 и 1868 гг. по европейской торговле и последовательных изменений тарифа 1868 г.* – СПб.: Типография В. Киршбаума, 1887. – 127 с.
11. *Общий таможенный тариф по Европейской торговле для таможен Российской империи и Царства Польского, высочайше утвержденный 5 июля 1868 г.* – СПб.: Типография товарищества «Общественная польза», 1868. – 160 с.
12. *Соболев М. Н.* Таможенная политика России во второй половине 19 века. – Томск: Типо-Литография Сибирского товарищества печатного дела, 1911. – 850 с.
13. *Торгово-промышленная Россия / Под. ред. А. А. Блау.* – СПб.: Тип. А. С. Суворина, 1899. – 2702 с.
14. *Материалы для истории и статистики внешней торговли России.* Вып. 1. – СПб.: Типография В. Киршбаума, 1898. – 100 с.
15. *Сборник сведений по истории и статистике внешней торговли России / Под ред. В. И. Покровского.* Т. 1. – СПб.: Типо-Литография М. П. Фроловой, 1902. – 331 с.
16. *Соляная промышленность южной России в 1901 г.* – Харьков: Типография А. Дарре, 1902. – 10 с.
17. *Общий таможенный тариф по Европейской торговле, высочайше утвержденный 11 июня 1891 г.* – СПб.: Типография В. Киршбаума, 1891. – 337 с.

Barsukova S.Yu., National Research University Higher School of Economics, Moscow

River of Milk in Russia

The article is devoted to the problems of milk and milk products market in Russia. It analyzes the structure of milk production, as well as the dynamics of population and productivity of dairy herds Russia. Statistics show that milk production is almost not growing, despite the increase in herd productivity in the corporate sector. Currently, the dairy market in Russia is going through hard times: the devaluation of the national currency, falling incomes of the population, the difficulty of access to credit are causing problems for the industry. However, the food embargo means protection for this market. As the dairy market reacts to these processes? What is the situation in the dairy farming market? How is the policy of import substitution in the dairy market in Russia and what are its consequences?

Milk and milk products market, consumption of milk, dairy farming, dairy herd productivity, import substitution

Veselova E.Sh., Novosibirsk

The Limited Import of Dairy Products and Issues of Import Substitution

As experts estimated, the limited import of dairy products from the European countries, released about 20% of the domestic market for dairy products in 2014-2015. However, the Russian producers weren't ready to seize the unexpected opportunity for them for increasing production. To make this spontaneous process of import substitution effective requires time, resources, and cardinal reorganization of the relationship which has developed in this sector.

Milk, market for dairy products, production

Gnilov A.A., Kalsin S.L., CJSC Lambumiz, Moscow

Optimistic View from Outside: the Representatives of an Allied Cardboard Packing Industry about the Dairy Market Development

CJSC Lambumiz is the largest Russian producer of cardboard packing for milk, kefir and other liquid products. The Company, which has operated since in 1972, was a pioneer of a new packing technology in the USSR, and currently it controls over 20% of the market for Tetra-Rex and Pure Pak cardboard packages. The Russian dairy market, to the analysis of which this volume is devoted, is a basic market for CJSC Lambumiz as 97% of its products are consumed by dairy plants of Russia and the CIS.

Cardboard packing, dairy market, prospects of dairy industry, farmer cooperatives, milk filling machines

Nikolaev A.A., Institute of History, SB RAS, Novosibirsk

As Siberia in the Early Twentieth Century Became the Center of World Butter Trade

The article systematically analyzes the key factors positively influenced the development of dairy farming and butter making in Siberia in the early twentieth century: the construction of the Trans-Siberian railway, the state protection policy, brought from abroad separators, bioclimatic conditions, the development of the dairy cooperatives, which was supported by peasant communities. Revealed negative impact on the development of the industry by prohibition of exports since 1914 and the introduction of state monopoly on the procurement of butter in 1915.

Siberian butter-making cooperation, dairy farming, state co-operative policy

Balabin A.A., Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk

The Fruits of «Quantitative Easing»

The article provides a brief overview of quantitative easing programs, i.e. programs to stimulate economic development through repurchase of financial assets. On examples of various countries it is shown that quantitative easing has

a limited impact on the growth of gross domestic product. This growth is usually accompanied by negative effects associated with the disproportionate issue of money by Central banks, increasing public debt, speculative rally in the securities market and devaluation of international reserves. The widespread use of quantitative easing has led now to the formation of fictitious capital, not secured by real assets.

Quantitative easing, Central bank, open market operations, issue of money, stock market capitalization, fictitious capital, USA, Eurozone, Japan

Kalugina Z.I., *Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk*

Agriculture Business in Modern Russia: the Mimicry of the Old Forms and the Emergence of the New Forms

The paper examines trends and prospects of development of the three sectors of the rural business: corporate, individual-family: formal and informal, analyzes the transformation of private farming, provides an assessment of the impact of the development of small forms of agricultural production, regional specificity considered the structure of production by types of farms.

Structure of agricultural production, farm, household plots, the corporate sector

Toropushina E.E., *Luzin Institute for Economic Studies of Kola Centre of the RAS, Apatity*

Estimation of the Social in Infrastructure Development in the North and the Arctic of Russia

The article is considered the author's method of estimate of the level on social infrastructure development in the North and the Arctic of Russian Federation. Special indexes for correction of accessibility of the health care and education are offered. There is the conclusion that the special index is needed to the decision-making process for the development of social infrastructure. It was determined that the actual level of health care provision is low in all regions of the Russian North and the Russian Arctic.

Social infrastructure, method of estimating, regions of the Russian North and the Russian Arctic

Syrtsova E.A., Pyzhev A.I., Zander E.V., *Siberian Federal University, Krasnoyarsk*

Genuine Savings for Siberian Regions: new Estimates, Old Problems

This paper gives new estimates for one of the sustainable development indicators - the genuine savings for Siberian regions of Russia. The main focus has been put on accounting of interregional differences of economic development and its ecological constraints. In contrast to previous studies, subsoil user companies reports were used along with official statistical data, so that more accurate estimates of genuine savings could be obtained. It is shown that previous estimates of genuine savings have been sufficiently underestimated.

Sustainable development, genuine savings (adjusted net savings), depletion of natural resources, resource rent

Donova I.V., *Kemerovo State University, Kemerovo*

The Universities Reform and the Professionalism: new Incentives and Threats

The characteristic of the major changes in the system of control and incentives of the university lecturers is concerned as well as the effects of the introduction of formalized systems of external evaluation of the lecturers' activities are described and classified. The results of the two series of interviews with lecturers of the several universities are represented in the paper. It is shown that the intensity changes is various at different levels of regulation. At the micro level, in relations within the professional community, yet retained the previously established standards of academic activities. However, despite the formation of strategies

for adjusting the requirements of bureaucracy, there are serious threats to professional life in the universities.

University management, formalization of labor relations, effects of external control

Kozlovskaya O.V., Ackerman E.N., Burets Yu.S., *Head of State Duma of Tomsk Oblast, Head of Law Department of AIRR, Tomsk Polytechnic University, Tomsk*

Government Support of Innovation Activity in the Regions - Member of AIRR

The results of the analysis of the legal provision of state support in the area of innovation in the regions - the members of the Association of Innovative Regions of Russia.

Different models of innovative development and priorities in regional innovation policy regions of AIRR are described according to the analysis of the dynamics of innovation development, of innovation-active organizations activities and technological provision of the regions.

Article actualizes the need to update innovative inter-regional cooperation and to develop methodological recommendations aimed to improve regional legislation.

Innovation, small innovative enterprises, entrepreneurship in universities, technology commercialization, AIRR

Zabortseva T.I., *Sochava Institute of Geography, SB RAS, Irkutsk*

How to Deal With Waste Management: Regulatory and Legislative Decisions and Regional Practice

The article analyzes the domestic regulatory and legal framework to improve the situation in waste management. We identified deficits in functioning waste management infrastructure (environmental protection infrastructure) in urban and rural areas of Siberia (as exemplified by Irkutsk oblast). Proposed are scenarios for waste management infrastructure development.

Environmental protection infrastructure, municipal solid waste, secondary material resources, regional policy, Irkutsk oblast

Rozanova N.M., Ushin A.V., *National Research University Higher School of Economics, Russian television, Moscow*

Competition in Television Industry: World Practice and Russian Reality

The new and previous business models and their implementation in television industry are analyzed in the article. The process of digitalization is dealt with, this process has deeply modified the industry and become one of the main drivers in its evolution. There investigated various methods of information technology utilization in television and competitive paths of television companies' development under digitalization. New types of business models and new aspects of monetization in the industry are proposed.

Business model, media market, television, industrial organization, competition

Shlevkova T.V., *Volgograd State University, Volgograd*

To Question About Role of a Particular Branch Conventions in Industrial Development of Pre-Revolution Russia (on Example of I Convention of Solepromyshlennikov)

Today our country is in a very not simple economic situation, which does obvious the necessity of the quickest renewal of positions of domestic industry, lost for the last decades. In these terms the study of experience of industrial development of Russia in a pre-revolution period presents particular interest. An attempt to define the role of of a particular branch conventions is done in the article, in particular I convention of solepromyshlennikov, in the decision of major questions, standings before domestic.

Of a particular branch conventions, commercial and industrial conventions, industry, custom levying, custom tariff, railway tariff

В следующих номерах Вы прочтете:

Тема номера: «Один пояс, один путь»: угрозы и возможности для России

- Перспективы «зеленого» роста на востоке России и Новый Шелковый путь
- Транссиб и Шелковый путь: глобальная инфраструктура и региональное развитие
- Экономический пояс Шелкового пути:
есть ли возможности для развития биоресурсного сектора Дальнего Востока?
- Реализация проекта Шелкового пути:
новые стратегии и механизмы развития минерального сектора экономики
- Новый Шелковый путь: возможности и угрозы для транспортного комплекса Дальнего Востока России
- Урбанизация и развитие городских агломераций Сибири и Северного Китая:
в поисках Нового Шелкового пути

А также:

- Качество жизни в дальневосточных субъектах: вектор движения
- Время в координатах труда и социальной защиты населения
- Социально-трудовые отношения и благополучие человека труда
- К вопросу о стимулировании рождаемости:
оценка мер господдержки многодетных семей
- Перспективы развития гибкой занятости в России и странах СНГ
- Регулирование занятости в Республике Узбекистан
- Легкость ведения бизнеса как фактор социально-экономического развития городов и регионов России
- Способы совершенствования механизмов предоставления трансфертов в бюджетной системе РФ
- Влияние международных транспортных коридоров на формирование трансграничных кластеров в Приморском крае
- В поисках пророка в своем отечестве
(некоторые аспекты импортозамещения медицинского оборудования)
- Генезис импортозамещающей политики в России
- Вопросы оценки стоимости добывающей компании
- Вузовские реформы и профессионализм: новые стимулы и угрозы
- Влияние промысловой деятельности крестьян России конца XIX – начала XX века на развитие их хозяйства

0131-7652. «ЭКО» (Экономика и организация промышленного производства).
2016. №6. 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 23.05.16

Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,08

Уч.-изд. л. 10,8. Тираж 1300. Заказ 8

Сибирское предприятие «Наука» АИЦ РАН

630077, г. Новосибирск, ул. Станиславского, 25