



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,  
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

## 7 (313) 2000

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

**РЕДКОЛЛЕГИЯ:**

**АБАЛКИН Л. И.**, директор Института экономики РАН,  
академик РАН, Москва

**АГАНБЕГЯН А. Г.**, ректор Академии народного хозяйства при  
Правительстве РФ, академик РАН, Москва

**БОРИСОВ В. А.**, директор Института сравнительных  
исследований трудовых отношений, кандидат  
социологических наук, Москва

**ВОЛЬСКИЙ А. И.**, президент Российского союза  
промышленников и предпринимателей, Москва

**ГРАНБЕРГ А. Г.**, председатель Совета по изучению  
производительных сил, академик РАН, Москва

**КУЛЕШОВ В. В.** (координатор), директор Института  
экономики и организации промышленного производства  
СО РАН, академик РАН, Новосибирск

**КУЛИКОВ А. С.**, доктор экономических наук, Москва

**ЛЬВОВ Д. С.**, академик-секретарь Отделения экономики РАН,  
академик РАН, Москва

**МИРОНОВ В. Н.**, президент Русской Американской стекольной  
компании, председатель Ассоциации товаропроизводителей  
Владимирской области, кандидат экономических наук,  
Владимир

**ПРИЛЕПСКИЙ Б. В.**, генеральный директор  
ПО «Сиббиофарм», доктор экономических наук, Бердск

**ХАНДРУЕВ А. А.**, проректор Академии народного хозяйства  
при Правительстве РФ, доктор экономических наук, Москва

**ЧЕКУРОВ В. В.**, начальник Департамента СНГ Правительства  
РФ, доктор экономических наук,  
Москва

Заместитель главного редактора **СИМОНЯН А. А.**

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

*Учредители: ОРДЕНА ЛЕНИНА  
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,  
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ  
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА СО РАН,  
РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА ЭКО*

# В НОМЕРЕ

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР**

- 2 КУРЬЕРОВ В. Г.  
Внешнеэкономические связи  
России

## **ИНСТИТУТЫ РЫНКА**

- 13 ЕГОРОВ С. Е.  
Банковская система России
- 29 СТРЕЛЬЦОВА Н. Т.  
«Мы не дозрели до цивилиза-  
ции»
- 39 ГЛУЩЕНКО К. П.  
Чей рубль весомей?

## **КЛУБ ДИРЕКТОРОВ**

- 57 СУЛЕЙМАНОВ Р. Р.  
Реформы и реалии авиации

## **ОСМЫСЛИВАЯ ПРОИСХОДЯЩЕЕ**

- 69 Экономика реальная  
и виртуальная

- 81 «ЭКО»-ИНФОРМ

## **ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ**

- 82 КУРБАТОВА М. В.,  
ЛЕВИН С. Н.  
Россия как страна «догоняюще-  
го» развития

## **РЕГИОН**

- 90 ТАРАКАНОВ М. А.  
Иркутские проблемы –  
не только иркутские

## **ОТРАСЛЬ**

- 101 ИЛЬШЕВ А. М.,  
РЫЖЕНКО Г. Н.  
Производство непродоволь-  
ственных товаров в России:  
диагноз состояния и проблемы  
развития
- 118 ФАРКОВ А. Г.  
В добрый путь, узкоколейка!

## **УПРАВЛЕНИЕ**

- 126 ЗАЙЦЕВ С. В.,  
ЦОЙ Е. Б.  
Интернационализация  
образования: «евроинжиниринг»  
по-русски

## **МАРКЕТИНГ**

- 130 ГЛАВЧЕВА С. И.,  
РОЖДЕСТВЕНСКАЯ Л. Н.  
Рынок услуг общественного  
питания в Новосибирске

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

- 137 МИРЗАЛИЕВА С.  
Малазийский феномен
- 147 БАРЫШЕВА А. В.,  
ЧИНЬ Фам Дык  
Шаг за шагом, после осторож-  
ных экспериментов

## **ЧИТАТЕЛЬ И ЖУРНАЛ**

- 160 СКАЗ Р. А.  
Нужны и деньги,  
и доверие читателя

## **КНИЖНАЯ ПОЛКА**

- 161 БОРИСОВА Л. Г.  
«Философия жизненного  
успеха»

## **СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ**

- 163 РОГАЧЕВСКАЯ М. А.  
М. В. Ломоносов об экономичес-  
ких проблемах России

## **ЧЕЛОВЕК В ЭКСТРЕМАЛЬНОЙ СИТУАЦИИ**

- 176 ШАПОШНИКОВ А. А.  
А эту зиму звали Анна...

## **POST SCRIPTUM**

- 192 Написано пером...



**В. Г. КУРЬЕРОВ,**  
кандидат экономических наук,  
Академия народного хозяйства при Правительстве РФ,  
Москва

В 1999 г., как и в 1998 г., сократился объем внешнеторгового товарооборота России. Это произошло исключительно из-за уменьшения импорта, объем которого был наименьшим за все годы реформ (табл. 1). Если товарооборот (в текущих ценах) уменьшился за год на 13,4% (в 1998 г. – на 17,7%), то импорт – на 30,5% (в 1998 г. – на 19,8%). Стоит отметить, однако, что с сентября 1999 г. объем импорта вновь стал расти, причем темпами, близкими к 20%, если сравнивать месячные показатели с аналогичными показателями годовой давности.

Весьма схожая картина наблюдалась и в динамике экспорта, который начал устойчиво расширяться с середины 1999 г. Но поскольку в первом полугодии 1999 г. он не сократился так сильно, как импорт, в целом за год его величина оказалась равной прошлогодней (100,2%), тогда как в 1998 г. экспорт сократился на 15,9%.

Высокие показатели динамики экспорта и импорта в четвертом квартале 1999 г. не должны, однако, вводить в заблуждение – расширение торговли действительно началось, но его реальные темпы на самом деле не так уж велики.



Дело в том, что как раз в последние месяцы 1998 г., который является базовым при статистических сопоставлениях, произошло особенно резкое падение объемов торговли. Если сравнивать, например, с четвертым кварталом 1997 г., то окажется, что в октябре–декабре 1999 г. объемы и экспорта, и импорта его уровня не достигли (экспорт был меньше на 8%, импорт – на 48%).

Таблица 1

**Внешняя торговля России в 1992–1999 гг.,  
млрд дол.**

<b>Показатель</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
Экспорт, всего	53,6	59,6	67,5	81,1	88,6	88,3	74,2	74,3
В том числе:								
в страны дальнего зарубежья	42,4	44,3	53,0	65,6	71,0	70,0	58,9	62,3
в страны СНГ	11,2	15,3	14,5	15,5	17,6	18,4	15,3	12,0
Импорт, всего	43,0	44,3	50,5	60,9	68,8	73,6	59,1	41,1
В том числе:								
из стран дальнего зарубежья	37,0	32,8	37,0	44,1	49,1	55,9	45,5	31,1
из стран СНГ	6,0	11,5	13,6	16,8	19,7	17,8	13,6	10,0
Сальдо внешней торговли, всего	+10,6	+15,3	+17,0	+20,2	+19,8	+14,7	+15,1	+33,3
В том числе:								
со странами дальнего зарубежья	+5,4	+11,5	+16,0	+21,5	+21,9	+14,1	+13,4	+31,1
со странами СНГ	+5,2	+3,9	+1,0	-2,1	-2,1	+0,6	+1,8	+2,2

**Примечание.** Таблица составлена на основе данных таможенной статистики и с учетом официально не регистрируемых внешнеторговых операций. Последние в 1999 г. составляли: по экспорту – 2,7 млрд дол. (в том числе экспорт товаров физическими лицами – 1,4 млрд дол.), по импорту – 10,1 млрд дол. (практически вся сумма – импорт товаров физическими лицами).

Кроме того, оценивая динамику внешней торговли, не следует забывать, что все вышеприведенные расчеты основаны на текущих ценах. По физическому объему, т. е. с учетом изменения цен (экспортные цены в 1999 г. в среднем возросли, а импортные понизились), экспорт в 1999 г. все-таки сократился, а понижение импорта было примерно наполовину меньшим, чем при расчете по стоимости.

Положительное сальдо торгового баланса в 1999 г. достигло рекордного за весь период реформ уровня – более 33 млрд дол., причем наиболее значительный его рост произошел в последнем квартале года.

Доля экспорта в ВВП, пересчитанного в рубли по среднегодовому валютному курсу, из-за повышения курса доллара и экспортных цен увеличилась с 26,7% в 1998 г. до 40,9% в 1999 г. Доля импорта в ВВП возросла в гораздо меньшей степени – соответственно с 21,5 до 22,6%.

По отношению к объему произведенной в России промышленной и сельскохозяйственной продукции (это соотношение более показательно) экспорт вырос с 36,2% в 1998 г. до 50,6% в 1999 г. В товарных ресурсах на внутреннем рынке (объем производства минус экспорт плюс импорт) удельный вес импорта повысился с 31,3 до 36,1%. Эти цифры носят, конечно, приблизительный характер, тем не менее они показывают исключительно сильную зависимость российской экономики от внешней торговли и внешних рынков, которая не может не создавать определенные проблемы с точки зрения экономической безопасности государства и устойчивости экономического развития в том числе.

Госкомстат РФ регулярно публикует данные о доле экспорта (импорта) в товарных ресурсах, которые подсчитаны по иной (и не вполне ясной по своему экономическому содержанию) методологии и несопоставимы с вышеприведенными. В соответствии с ними удельный вес экспорта в продажах промышленных предприятий (это только часть, хотя и самая большая, всех оптовых продаж) возрос с 21,7% в 1998 г. до 31,4% в 1999 г., а удельный вес импорта в «ресурсах для использования на внутреннем рын-

ке» – соответственно с 26,8 до 28,8%. Но нас в данном случае больше интересуют не абсолютные величины, а динамика показателей, тенденция их изменений.

Доля экспорта резко возросла после августовского кризиса 1998 г., но в 1999 г. в общем стабилизировалась и в декабре 1999 г. была примерно такой же, как и год назад. Доля же импорта к концу 1999 г. по сравнению с декабрем 1998 г. – первыми месяцами 1999 г. заметно понизилась, что объясняется, видимо, не только его сокращением, но и начавшимся ростом производства (в том числе в рамках импортозамещения).

На развитие внешней торговли в последние полтора года значительно повлияли три основных фактора, действовавших разнонаправленно: девальвация рубля, повышение мировых цен на ключевые товары российского экспорта, сокращение внутреннего спроса. Но в долгосрочном плане это развитие продолжало определяться прежде всего крайне неблагоприятной структурой внешней торговли, причем это особенно относится к экспорту.

В экспорте России преобладают товары, отличающиеся низкой ценовой эластичностью (т. е. спрос на них слабо меняется при изменении цен), неустойчивостью ценовой динамики, наличием – в долгосрочном плане – тенденции к понижению цен и довольно медленными темпами расширения спроса. К тому же рынки некоторых таких товаров не являются свободными. Так, рынок нефти и нефтепродуктов находится под контролем стран ОПЕК, рынок черных металлов уже давно регулируется крупнейшими западными странами (с помощью квот и антидемпинговых мер), сбыт природного газа ограничивается наличием и проводимостью трубопроводной сети.

Ничтожен удельный вес в российском экспорте машин и оборудования, являющихся по всем параметрам самой перспективной категорией товаров в мировой торговле (особенно это относится к высокотехнологичной продукции, которой в экспорте РФ, если не считать военной техники, почти нет). Доля машин и оборудования в экспорте России примерно в 5 раз ниже, чем в экспорте «средней»

высокоразвитой западной страны, и в 2–2,5 раза ниже аналогичного показателя в развивающихся странах.

В импорте России слишком большое место занимают продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, спрос на которые остается высоким даже в условиях повышения цен и падения доходов населения. При данном состоянии сферы материального производства Россия попала в значительную зависимость от зарубежных поставок и по многим простейшим промышленным товарам, не говоря уже о высокотехнологичной, наукоемкой продукции.

В географической структуре внешней торговли сохраняется тенденция к ослаблению роли стран СНГ (табл. 2), действующая вопреки особому режиму торговли, существующему в рамках Содружества. Емкость рынков и платежеспособность партнеров по СНГ сейчас невелики, а их возможности участия в производственной кооперации, особенно если речь идет о создании высокотехнологичной продукции, в настоящее время ограничены. Удельный вес стран Содружества во всем российском товарообороте в 1999 г. понизился до самого низкого за последние 6 лет уровня. Их доля в экспорте РФ также упала, причем до самого низкого за весь период реформ уровня, доля в импорте – за счет продовольственных товаров и некоторых видов сырья – немного повысилась.

Таблица 2

**Доля стран СНГ в объеме внешней торговли России  
в 1992–1999 г., %**

Доля	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
В товарообороте	17,8	25,8	23,8	22,8	23,7	22,3	21,6	19,1
В экспорте	20,9	25,7	21,5	19,1	19,9	20,8	20,6	16,1
В импорте	13,9	25,9	26,8	27,6	28,6	24,1	23,0	24,3

Состав основных торговых партнеров России в 1999 г. не изменился. В десятку первых входят Германия, США, Украина, Белоруссия, Италия, Китай, Нидерланды, Швейцария, Великобритания и Финляндия. Но надо оговориться, что данные о торговле по странам даются Государственным таможенным комитетом (ГТК) и Госкомстатом без учета официально не регистрируемой торговли, что сильно сказывается на показателях развития торговли (особенно импорта) с некоторыми из стран. С учетом этой торговли в десятку крупнейших торговых партнеров России, вполне возможно, вошли бы Польша и Турция.

В товарной структуре внешней торговли также никаких принципиальных изменений в 1999 г. не произошло. Значительное повышение экспортных цен и доходности экспортных операций почти не сказалось на объемах поставок за границу целого ряда ключевых товаров российского экспорта.

Между тем контрактные цены на нефть и основные нефтепродукты (более четверти всего экспорта России) возросли в течение года (декабрь 1999 г. к декабрю 1998 г.) в 2,5–3 раза, в том числе на сырую нефть – в 2,9 раза, на бензин – в 2,4, на дизельное топливо – в 2,5, на мазут – в 2,6 раза. Правда, повышение среднегодовых экспортных цен на данные товары было более скромным: на нефть – на 40%, на дизельное топливо – на 21,5, на мазут – на 33%, а на автомобильный бензин цены даже понизились на 2%.

Всего на 7% повысились за тот же отрезок времени цены на природный газ: в первом полугодии 1999 г. они падали, а с мая по декабрь возросли на 30%. Также на 7% подорожал главный экспортный металл – алюминий, а никель, занимающий по объему поставок на экспорт третье место среди всех металлов, повысился в цене на 47%. На 11% подорожали фосфаты кальция, в прежней цене остались калийные удобрения.

Цены на продукцию черной металлургии в среднем немного понизились. Более значительное понижение контрактных цен зафиксировано по следующим товарам: в пре-

делах 10% – медь, круглый лес, газетная бумага, рыба, от 10 до 25% – азотные удобрения, синтетический каучук, каменный уголь. В среднем единица российского экспорта бесспорно повысилась в цене (заметим, что девальвация обычно приводит к обратному результату), хотя точную цифру назвать трудно.

Что же касается импорта, то средняя цена его единицы понизилась примерно на 15%. С декабря 1998 г. по декабрь 1999 г. особенно сильно подешевела кукуруза – в 3,7 раза, примерно в 2 раза понизились контрактные цены на трубы, сахар и мясные консервы, на 30% – на подсолнечное масло, на 25 – на кофе, на 20 – на сливочное масло, на 7 – на рыбу и кожаную обувь, на 4% – на цитрусовые.

Цены на мясо в течение большей части 1999 г. были более низкими, чем в конце 1998 г., и лишь в декабре 1999 г. поднялись, составив 109% к уровню годовой давности. На 3% подорожал чай, на 6 – пшеница, на 50% – мясо птицы.

Экспорт сырой нефти в 1999 г. (134,5 млн т на сумму 14,1 млрд дол.) сократился на 2% по физическому объему, но вырос на 37,4% в стоимостном измерении. В какой-то степени рост экспорта сдерживался обязательствами России по участию в скоординированном сокращении поставок нефти на мировой рынок, решение о котором было принято странами ОПЕК совместно с независимыми производителями энергоресурсов 23 марта 1999 г. в Гааге. Сказались и административные ограничения, введенные во втором полугодии 1999 г. Правительством РФ в связи с возникновением дефицита нефтепродуктов на отечественном рынке. Но в общем объем экспорта российской нефти остается весьма далеким от размеров, которых он достигал до начала экономических реформ. Добыча нефти сократилась более чем на 40% в 1990–1995 гг. и с тех пор находится примерно на одном уровне, экспорт нефти с середины 90-х годов чуть подрос, но до этого – с 1990 г. – он сократился на 35%.

Как по физическому объему, так и по стоимости уменьшился (соответственно на 32 и 33%) экспорт автомобильного бензина, нехватка которого в стране привела

в середине 1999 г. к так называемому «бензиновому кризису». На 8% сократился объем экспортных поставок дизельного топлива, но их стоимость увеличилась на 11%. Экспорт мазута возрос как по объему (на 3%), так и по стоимости (на 36%).

Примерно таковы же и масштабы изменений, которые произошли в экспорте этих товаров в страны дальнего зарубежья. А вот поставки сырой нефти в страны СНГ сократились и в натуральных показателях (на 3%), и по стоимости (на 14%). С оплатой этих поставок все время возникают проблемы – при том что среднегодовая цена нефти при экспорте в эти страны остается более низкой, чем при экспорте в прочие государства (в 1999 г. 68 дол. за тонну против 111 дол.). По нефтепродуктам такой большой разницы в ценах при поставках в страны той и другой категории не наблюдалось (автомобильный бензин продавался в страны СНГ даже дороже, чем в дальнее зарубежье), и, возможно, поэтому экспорт всех трех основных нефтепродуктов в страны Содружества по физическому объему возрос: бензина – на 30%, дизельного топлива – на 24, мазута – на 21%.

Экспорт природного газа (205 млрд куб. м стоимостью около 11 млрд дол.) увеличился всего на 1%. Перспективы расширения этой статьи экспорта связаны с планами осуществления проекта «Голубой поток», имеющего целью увеличить поставки в Турцию. Большой потенциал спроса на газ существует в странах СНГ, но их платежеспособность очень низкая. Правда, в ряде районов и самой России в 1999 г. ощущалась нехватка газа. Вообще, для расширения производства и сбыта энергоносителей, потребность в которых должна возрасти в условиях возобновившегося роста экономики, фактически требуются не только новые рынки, но и серьезные инвестиции в развитие производственно-технической базы, запущенной в последние годы. Это касается и угля, экспорт которого в 1999 г. возрос в натуральных показателях на 15%.

Доля экспорта основных энергоресурсов (как и ряда других товаров) в объеме их производства в России продолжает оставаться на высоком уровне (табл. 3).

Таблица 3

**Доля экспорта отдельных товаров в объеме их производства в России в 1997–1999 гг., %**

<b>Продукция</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
Нефть сырая	41,5	45,2	44,2
Бензин автомобильный	18,3	10,8	7,2
Дизельное топливо	49,2	53,7	48,0
Мазут	44,4	39,0	42,7
Природный газ	35,2	34,5	36,5
Каменный уголь	14,5	15,7	26,1
Целлюлоза	82,8	77,6	78,1
Бумага газетная	70,1	74,6	70,6

Экспорт черных металлов и изделий из них в 1999 г. сократился на 15%, чему немало способствовали нетарифные ограничения, практикуемые многими западными странами. В частности, по этой причине в 1999 г. был в значительной части потерян американский рынок. Однако российским производителям удалось переориентировать поставки на восстанавливающиеся после кризиса экономики Юго-Восточной Азии, в которых сейчас находит себе сбыт почти половина российского экспорта черных металлов. Следует отметить как позитивный и довольно редкий факт, что крупнейшие отечественные экспортеры данной продукции наладили между собой координацию ценовой политики и поделили соответствующие мировые рынки, т. е. успешно использовали методы конкурентной борьбы, адекватные сложившейся на этих рынках ситуации.

Из цветных металлов экспорт алюминия возрос на 11,5% и меди – на 15%, продажи никеля незначительно сократились. Прогнозируемое увеличение общемирового потребления этих металлов в 2000 г. вместе с начавшимся расширением производства (особенно военного) в нашей стране создает хорошие стимулы для наращивания размеров их выпуска и продаж.

Используя благоприятную конъюнктуру на мировых рынках и фактор девальвации, предприятия лесной и целлюлозно-бумажной промышленности в 1999 г. существенно расширили экспорт (в расчете по физическому объему) лесоматериалов необработанных (на 38%) и обработанных (на 15%), целлюлозы (на 31%), бумаги газетной (на 10%). Продолжает расширяться экспорт минеральных удобрений, тоже порой наталкивающийся на нетарифные барьеры, применяемые некоторыми странами для защиты своих рынков; растет экспорт некоторых других химических товаров.

В рамках укрупненной товарной классификации положение выглядит следующим образом. Удельный вес основных энергоносителей в экспорте увеличился с 40,2% в 1998 г. до 42,4% в 1999 г., основных металлов (черные металлы, медь, никель, алюминий) – понизился соответственно с 16,9 до 15,1%. В 1999 г. вновь уменьшился экспорт машин и оборудования: на этот раз – на 4% (в 1998 г. – на 6%) по стоимости, а доля их во всем экспорте России понизилась с 11,3 до 10,8%. В торговле со странами СНГ она сократилась особенно сильно – на 22% (в 1998 г. – на 12%). Минеральные продукты составляли в 1999 г. 40% всего российского экспорта в страны дальнего зарубежья и 51% – в страны СНГ, тогда как машины и оборудование – соответственно лишь 9 и 20%.

Среди импортируемых товаров по темпам роста в 1999 г. выделяются зерновые (увеличение в 2,5 раза), в том числе пшеница (в 4,1 раза) и кукуруза (в 7,5 раза). Высокие темпы роста их импорта в значительной мере связаны с поступлением части этих товаров в Россию в рамках американской программы сельскохозяйственной помощи, пред-

усматривающей прямые бесплатные поставки на сумму в 625 млн дол. и предоставление целевого льготного кредита на закупку американских товаров еще на 400 млн дол. В конце прошлого года российское правительство просило США выделить на 2000 г. еще один крупный «пакет» такой помощи, который должен включать 1 млн т продовольственной пшеницы, 1,5 млн т фуражного зерна, 1,5 млн т кукурузы, 500 тыс. т соевых бобов и т. д. Пока США выразили готовность предоставить России в порядке гуманитарной помощи только 300 тыс. т продовольственной пшеницы, 200 тыс. т готовых продовольственных товаров и 20 тыс. т семян (соглашение об этом уже подписано). Остальную часть необходимой продукции России предложено закупить на условиях льготного долгосрочного кредита.

Расширился импорт ряда других продовольственных товаров: сахара – на 43%, мяса – на 35, подсолнечного масла – на 25, чая – на 7%. При этом более чем в 3 раза сократился ввоз в Россию мяса птицы, в 2 раза – мясных консервов и сливочного масла, на 30% – цитрусовых и шоколадных изделий, на 13% – рыбы. Закупки сигарет уменьшились в 2,9 раза, алкогольных и безалкогольных напитков – в 2,4 раза.

Продолжал падать объем импорта промышленных потребительских товаров. Импорт кожаной обуви сократился в 2,2 раза, текстильной и трикотажной одежды, а также мебели – в 2 раза, хлопчатобумажных тканей – на 19%. На 30% уменьшились закупки медикаментов. Все эти данные приведены без учета официально не регистрируемой торговли, объем которой как раз по многим вышеназванным товарам весьма велик.

Доля в импорте машин и оборудования понизилась, причем преимущественно из-за сокращения ввоза из стран дальнего зарубежья, на 38% (импорт из стран СНГ уменьшился на 27%).



# БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ\*

**С. Е. ЕГОРОВ,**  
президент Ассоциации российских банков,  
Москва

По состоянию на 23 мая с. г. Ассоциация российских банков (АРБ) насчитывала 653 члена (540 кредитных организаций) с общей суммой уставных капиталов банков 99,1 млрд руб. Ассоциация объединяет 75% банков и филиалов банков России, которым принадлежит свыше 75% уставных капиталов кредитных организаций и свыше 80% активов банковской системы России. Членами Ассоциации являются все 30 самых крупных российских банков.

Состояние банковской системы можно охарактеризовать как переход от неустойчивого положения в начале прошлого года к относительной стабилизации в настоящее время.

## Оценка ситуации

После IX съезда Совет Ассоциации российских банков и вся банковская система решали важнейшую проблему – преодоления наиболее острых форм кризиса: утраты капиталов, ликвидности, неплатежей и массового оттока вкладов. Сегодня можно сказать, что в большинстве банков успешно идет восстановление капитала, ликвидности и доверия населения.

Собственный капитал всех действующих банков России за 1999 г. вырос в полтора раза и составил 145,0 млрд руб. При этом капитал региональных банков увеличился в три раза и достиг в номинальном выражении предкризисного уровня. По имеющимся расчетам, к концу 2000 г.

---

\* Публикуется по докладу на X конференции АРБ (июнь, 2000 г.) с сокращениями.



капитал банков достигнет предкризисного уровня в реальном исчислении. За прошлый год присутствие иностранного капитала в банковском бизнесе увеличилось более чем в два раза, доля нерезидентов в совокупном уставном капитале действующих кредитных организаций возросла с 6,4 до 14%.

Активы банков выросли за 1999 г. с 1038 млрд руб. до 1583 млрд руб., или более чем в полтора раза, а региональных банков – в два раза. Кредитные вложения также увеличились и составили на 1 мая с.г. 625 млрд руб., в том числе кредиты, предоставленные предприятиям и организациям, – 512 млрд руб.

Приведенные выше данные подтверждают постепенную адаптацию банков к новым условиям деятельности – укрепляются позиции банков, повышается их роль в экономике. Безусловно, оздоровление банковской системы непосредственно связано с оживлением экономики: рост промышленного производства за 1999 г. составил 8,1%, за первый квартал 2000 г. – 11,9%; инвестиции в основной капитал за первый квартал с. г. выросли на 5,9%.

Вместе с тем говорить о полном оздоровлении кредитной системы пока еще не приходится:

- ❑ значительное количество банков являются проблемными и имеют отрицательное значение капитала (52 млрд руб.);
- ❑ совокупный объем капиталов банков недостаточен для масштабного обслуживания экономики;
- ❑ активы банков в реальном исчислении не достигли докризисных размеров;
- ❑ кредиты банков не занимают должного места в развитии реального сектора экономики;
- ❑ экономическая среда для банковского бизнеса оставляет желать лучшего.

Количество действующих кредитных организаций сократилось с 2600 до 1333, отозваны лицензии у 145 банков (в том числе у трети крупнейших банков), закрыто 578 филиалов. В ряде административных районов не осталось ни одного банковского учреждения, даже филиалов Сбербанка.

Интересы национальной экономики требуют значительной капитализации банковской системы в максимально сжатые сроки, ибо отсутствие крепкой, работоспособной банковской системы может серьезно осложнить процесс экономического роста. Именно поэтому все государства предпринимают оперативные радикальные меры по восстановлению банковской системы, затрачивая на это значительные средства. Россия вряд ли может быть здесь исключением, тем более что банковский кризис возник в основном по вине государства. Участие правительства и ЦБ РФ в оздоровлении банковской системы крайне недостаточное.

Обычно последствия банковского кризиса преодолеваются антикризисными мерами и программой реструктуризации. Пока можно говорить только о частичных мерах, имея в виду усилия ЦБ РФ и первые обнадеживающие шаги агентства по реструктуризации кредитных организаций (АРКО). Что касается рекапитализации, то она фактически проводится банками без помощи государства. Безусловно, банки как коммерческие структуры не ждут «манны небесной». Но процесс укрепления банковской системы может растянуться на долгие годы, с чем, по нашему мнению, не должно соглашаться само государство.

В этой связи мы надеемся, что в программе правительства и Банка России задачи укрепления банковской системы страны станут важнейшим направлением экономической политики государства.

## **Предложения правительству**

**В** числе первоочередных мер, по мнению АРБ, должны быть следующие.

1. Правительству и ЦБ РФ следует вернуться к программе реструктуризации банковской системы с учетом сегодняшнего ее состояния, имея в виду ее ускоренную рекапитализацию, в том числе за счет выделения дополнительных ресурсов для этой цели; снижения налоговой нагрузки на банки, в первую очередь путем установления ставки налога на прибыль в таком же размере, как для предприятий; со-

кращения налогооблагаемой базы и отнесения на расходы банков затрат по созданию ряда резервов; отмены взимания некоторых налогов с оборота и др.; стимулирования направления прибыли на увеличение капиталов, необходимо отменить налог на покупку наличной иностранной валюты банками и населением.

2. Принять Концепцию развития банковской системы на ближайшую перспективу. Концепция должна отражать:

- государственную заинтересованность в укреплении позиций национальной банковской системы России, учитывая масштабы ее территории и экономики;
- многоукладность банковской системы, понимая под ней многообразие способов формирования капиталов и сфер деятельности банков. Основу банковской системы должны составлять акционерные и частные кредитные организации;
- создание равных конкурентных условий;
- усиление роли и возможностей региональных банков, так как именно регионы имеют возможности для развития производительных сил страны;
- ускорение перехода коммерческих банков на международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

3. Увеличить объемы рефинансирования Банком России коммерческих банков, в том числе за счет предоставления стабилизационных ссуд, изменения порядка предоставления ломбардных кредитов с тем, чтобы он был приемлем для банков, внедрения операций по переучету векселей.

4. Федеральным и региональным органам власти совместно с банками определить взаимовыгодные меры по стимулированию направления банковского капитала в реальный сектор экономики – снижение стоимости кредитов и кредитных рисков, координация программ по развитию региональных экономик с возможностями привлечения для этого кредитов банков, облегчение местного налогового бремени, изменение очередности платежей по возврату ссуд, совершенствование Банком России экономических нормативов.

5. Принять законодательные акты о гарантировании вкладов граждан и внести необходимые изменения в закон о реструктуризации кредитных организаций.

6. Продолжить тенденцию к ремонетизации реального сектора.

7. Привлечь для реструктуризации банковской системы средства международных банков и финансовых организаций.

23 декабря 1999 г. правительство приняло Постановление № 1425 «О внесении изменений в соглашение между Российской Федерацией и МБРР», предусматривающее использование части средств займа на совершенствование банковского регулирования в размере до 10 млн дол. и на мероприятия по реструктуризации банковской системы, осуществляемые АРКО, в размере до 35 млн дол. Но эти деньги вряд ли пойдут на увеличение капиталов банков, которые проходят реструктуризацию.

Беспокоясь о том, что реструктуризация и особенно рекапитализация банковской системы проходят медленно, Совет Ассоциации обратился в январе с. г. к В. В. Путину с рядом предложений по решению этих проблем. В. В. Путин поручил Банку России подготовить предложения о дополнительных мерах по рекапитализации кредитных организаций.

И все же важнейшими факторами укрепления банковской системы остаются усилия самих банков, их учредителей и акционеров, компетентное управление активами и пассивами, повышение рентабельности.

Рекапитализация непосредственно связана с получением прибыли. Сказать, что в этой области для банковского бизнеса сложилась самая благоприятная обстановка, было бы слишком смело. Почти 40% промышленных предприятий убыточны, и в силу этого реальный сектор сложно кредитовать. Предоставление услуг населению также затруднено в связи с его низкими доходами.

## **Советы банкам**

**Н**а что в этих условиях целесообразно ориентироваться?

1. Подходить к кредитованию промышленности не с позиции перестраховки и отказа, а путем комплексного анализа работы предприятий находить методы установления кредитных отношений с ними. В этой связи мы хотели бы напомнить о Постановлении правительства РФ от 12.11.99 г. № 1249, определяющем порядок предоставления государ-

ственных гарантий при выдаче кредитов на осуществление крупных проектов, в соответствии с которым Минэкономики РФ проводит анализ и отбор высокоэффективных инвестиционных объектов.

2. Первоочередной задачей является организация кредитования производства, модернизация оборудования предприятий, финансирование быстрокупаемых проектов, которые непосредственно связаны с инновациями и являются высокоэффективными.

Обратить особое внимание на лизинговые и факторинговые операции. Они привлекательны как для крупных предприятий, так и для малого и среднего бизнеса, особенно в регионах. Лизинговые платежи предприятия могут включать в стоимость продукции, использование лизингового оборудования сокращает налог на имущество и освобождает от вложения крупных средств в основные фонды.

3. Расширять кредитные отношения с населением. Хотя доходы граждан невелики, однако отдельные группы населения способны получать и погашать кредиты, оплачивать другие банковские услуги. Эти вопросы целесообразно решать совместно с руководителями предприятий – клиентами коммерческих банков, которые располагают более полной информацией о возможностях своих работников.

4. Главное же направление – расширять круг услуг, оказываемых клиентам. Эта задача должна постоянно находиться в центре внимания банков.

В 1999 г. намечился перелом во взаимоотношениях банков с экономикой. Кредитные вложения возросли в полтора раза и составили 512 млрд руб. Кроме того, вложения банков в акции и паи предприятий увеличились с 8 до 26 млрд руб. (более чем в три раза). Большинство банков, независимо от их величины, в различных формах кредитуют своих клиентов, особенно тех, в платежеспособности которых они уверены. Стимулом для расширения кредитования предприятий явилось снижение ЦБ РФ процентных ставок по кредитам с 45 до 33%. Эту тенденцию Центробанк обещает сохранить и на перспективу, чтобы к концу текущего года ставка рефинансирования составляла примерно 18%.

Зачастую банки критикуют за недостаточную инвестиционную активность. Однако следует иметь в виду, что кредитные организации работают в основном с «короткими деньгами». Долгосрочные ресурсы – вклады населения на срок свыше одного года – составляют небольшую часть – 100 млрд руб., или около 8,5% от общей суммы вкладов. Поэтому активное привлечение сбережений населения (как инвестиционного ресурса) остается очень актуальным.

Наученные финансовым кризисом, банки предъявляют строгие требования к качеству залогов заемщиков, к гарантиям возврата кредита, более тщательно проверяют кредитоспособность организаций. Но этого недостаточно. Нужна целенаправленная государственная промышленная политика, в которой были бы определены не только приоритеты, но также меры по повышению уровня менеджмента и ответственности руководителей за финансовые результаты деятельности предприятий.

Недавно правительство приняло два постановления по поддержке малого и среднего бизнеса. Предусмотренные в них меры позволят банкам с меньшими рисками кредитовать малых предпринимателей в сфере производства. Европейский банк реконструкции и развития выделяет России целевые ссуды для кредитования малых предприятий, и банкам целесообразно устанавливать с ними деловые отношения.

Для финансирования крупных проектов и соблюдения при этом нормативных требований ЦБ РФ собственных средств отдельных банков часто не хватает. В этой связи мы настоятельно рекомендуем банкам создавать пулы для предоставления синдицированных кредитов, что также позволит снизить кредитные риски. В международной практике такой метод используется весьма широко.

## **Банки и рынки**

**Р**азвитие экономики во многом зависит от состояния финансовых рынков и участия в них банков.

Рынок межбанковских кредитов после кризиса медленно оживает: формируются новые группы его участников. В каче-

стве примера можно привести Европейский трастовый банк, Содбизнесбанк, Москомприватбанк и ряд других, на базе которых созданы и расширяются площадки торговли межбанковскими кредитами (МБК). Сейчас оборот рынка МБК составляет более 90 млрд руб., но с поправкой на инфляцию это лишь половина докризисного объема, качественных изменений рынка пока не произошло. Межбанковские операции с участием ЦБ осуществляются в основном в Московском регионе, в котором преобладают сверхкороткие (однодневные) кредиты. Тем самым роль этого сегмента рынка ограничивается простым поддержанием текущей ликвидности.

Фондовый рынок проходит мучительный этап становления. В развитых странах инвестиции в экономику на 90% осуществляются за счет выпуска ценных бумаг предприятиями, в России – не более 10%. Рынок этих бумаг ограничен так называемыми «голубыми фишками», т. е. ценными бумагами небольшого количества предприятий сырьевых отраслей.

Отсутствуют условия для участия населения на фондовом рынке.

Ассоциация российских банков совместно с Российским союзом промышленников и предпринимателей, Московской межбанковской валютной биржей и другими заинтересованными структурами подготовила проект Программы развития фондового рынка и поддержки деятельности эмитентов. Этот проект был направлен в высшие государственные инстанции. По нашему мнению, в целях обеспечения инвестиционных потребностей реального сектора экономики и расширения участия в этом коммерческих банков должна быть принята специальная Государственная программа развития рынка корпоративных ценных бумаг.

Более мобилен валютный рынок, обороты которого растут быстрыми темпами. На ММВБ в феврале 2000 г. средневенной оборот по доллару США в системе электронных лотовых торгов вырос в сравнении с январем прошлого года на 70% и превысил докризисный объем. Но в последнее время стала проявляться потребность в новых организационных формах взаимодействия участников валютного рын-

ка. В связи с этим Ассоциация российских банков вместе с ММВБ выступила с инициативой создания Национальной валютной ассоциации. Такая структура создана, и мы уверены, что она сможет адекватно отражать и защищать интересы участников как биржевого, так и внебиржевого валютных рынков.

Есть еще один важный показатель денежного рынка — его направленность. Сейчас 60% денежных ресурсов России обслуживают потребности государства, что по международным меркам беспрецедентно. Уход такой большой доли денежных ресурсов страны в госсектор серьезно сдерживает экономический рост.

### **Большие или малые?**

**Б**анкротство ряда крупных банков породило впечатление о большей эффективности малых кредитных организаций. Однако акцент на преимущественном развитии средних и малых кредитных учреждений как стратегии развития банковской системы страны делать нельзя. Международное развитие происходит в ином направлении: нарастает процесс консолидации банковских капиталов, их укрупнения, слияния, образования мощных банковских структур. В этом плане Россия не может быть исключением. Если российские коммерческие банки сориентировать на скромную капитальную базу, они окажутся не в состоянии выполнять свою роль по содействию устойчивому экономическому росту: национальная банковская система предстанет в виде ослабленного партнера, с которым вряд ли будут считаться в мировом финансовом сообществе.

Однако мы по-прежнему считаем, что для России с ее национальными особенностями и огромной территорией средние и малые банки очень важны. Они необходимы так же, как и крупные, если способны удовлетворять общественные потребности, имеют свою клиентуру, работают прибыльно и соблюдают экономические нормативы.

Послекризисный период показал, что большинство региональных банков сумели сохранить свою ликвидность, рес-

структурировать активы и пассивы. По состоянию на 1 февраля 2000 г. в перечень 300 крупнейших по размеру собственного капитала российских банков входило 105 региональных банков. На региональные кредитные организации сегодня приходится более 70 млрд руб., или более 15% общего объема кредитных вложений по стране. С начала августовского кризиса региональные банки увеличили кредиты экономике на 55%, сократив при этом просроченную задолженность на 12%. Это объясняется тем, что региональные банки ближе к реальной экономике, их отношения с предприятиями имеют долгосрочную основу, они более полно учитывают интересы малого и среднего бизнеса, небольших производств, без которых сбалансированное экономическое развитие регионов просто невозможно.

Развитие кредитных отношений с хозяйствующими субъектами зависит от координации экономических программ федеральных и региональных органов власти с кредитной политикой банков. В ряде республик и областей, в Москве, Петербурге уже сложились удачные формы взаимовыгодных партнерских отношений между банками и предприятиями, развитие которых стимулируется региональными правительствами путем снижения кредитных ставок и размера налога на прибыль банков, конкурсного отбора инвестиционных проектов; использования инвестиционного налогового кредита.

Заслуживает распространения принцип, проводимый в г.Москве: «На рубль города – пять кредитных». Здесь действует Антикризисный совет, который рассматривает инвестиционные проекты предприятий с участием представителей банков. Если проект реален, то банк кредитует предприятие под минимально возможный процент, а город берет на себя половину нагрузки по уплате этого процента и гарантирует (за счет бюджета) возврат кредита. В результате предприятие получает доступ к кредиту, банк – гарантию возврата кредита. Такой опыт есть и в ряде других регионов, и мы рекомендуем региональным ассоциациям банков расширять опыт такого взаимодействия с местными органами власти.

## Регулирование и надзор за деятельностью банков

**Б**анк России совершенно справедливо заявляет о необходимости совершенствования нормативов надзора, делающих банковскую систему более надежной, о переориентации банковских денежных потоков в реальный сектор экономики. Мы разделяем мнение его Председателя В. В. Геращенко, высказанное на совещании руководителей главных управлений (национальных банков) Банка России 19 января с. г.: «Главной задачей является не изъятие временно свободных средств банков, а их использование в реальном секторе».

Однако слова зачастую расходятся с делами. Так, два с половиной месяца назад Банк России явно неоправданно повысил отчисления банков в Фонд обязательного резервирования. Сейчас в денежно-кредитной политике ЦБ РФ предусматривается только регулирование макроэкономических процессов путем воздействия на массу денег в обращении, изъятие с денежного рынка «излишней» ликвидности административным способом, чтобы сократить спрос на валютном рынке. Новые нормативы, повышающие отчисления в Фонд обязательного резервирования, вводятся поспешно, и даже за прошедший период. Так было, например, в январе с. г. Получается своеобразный бизнес по-русски: коммерческие банки собирают ресурсы, платят за них большие деньги, а Центральный банк забирает их бесплатно вместо того, чтобы создавать условия для их эффективного использования как для банков, так и для государства.

Большинство центральных банков экономически развитых стран считают применяемый у нас метод устаревшим и малоэффективным, так как он носит административно-налоговый характер, увеличивает издержки банков. От него отказываются или сводят к минимуму. АРБ разделяет это мнение.

Сегодня ЦБ РФ при определении экономических нормативов ориентируется на рекомендации Базельского комитета. Не целесообразнее ли ориентироваться, например, на методологию Европейского Центрального банка (ЕЦБ), ко-

торый использует запаздывающий метод формирования резервов с лагом, равным двум месяцам, и не изымает у банков средства, а оставляет их в обороте банков.

В целях повышения надежности банки должны увеличивать резервы, чтобы предотвратить потери от рисков. И это правильно. Однако здесь есть проблемы, связанные с ограниченными возможностями послекризисного состояния банков. ЦБ РФ, принимая во внимание предложения банков, разрешил в текущем году не применять санкции к банкам, если величина создаваемого резерва меньше 100%, но превышает 75% расчетной величины. Однако и такой размер банкам обеспечить тяжело, тем более что остается нерешенным вопрос о полном исключении суммы резервов из налогооблагаемой базы. В связи с этим нужен компромиссный вариант и мы просим ЦБ РФ временно воздержаться от планируемого дальнейшего увеличения резервов на другие возможные потери, которые определяются путем так называемого общего суждения об уровне риска.

Сейчас система надзора Банка России рассчитана на единые экономические нормативы, не дифференцированные для отдельных типов кредитных организаций и территорий. В Москве, Заполярье, на Камчатке, в Сибири и в Санкт-Петербурге действуют одинаковые нормативы. Для банков с капиталом свыше 1 млрд дол., например Сбербанк, и небольших кредитных организаций с капиталом полмиллиона рублей установлены одинаковые нормативы. Между тем во многих странах, в том числе в США, нормативы дифференцируют, и мы полагаем, что у нас также следует перейти на дифференциацию нормативов.

В надзорных целях Центральный банк требует представлять громоздкие отчеты. И показатели, и объем отчетности нестабильны, в них непрерывно вносятся изменения, нередко задним числом. Составление отчетов дорого обходится банкам, а значительная часть их не может использоваться надзорными органами.

Вопросы пруденциального надзора – наиболее острые для коммерческих банков. Примерно третья часть всех писем, поступающих в АРБ, касается экономических нормативов.

В этой связи мы разделяем мнение директора Департамента надзора ЦБ А. Ю. Симановского, выраженное в интервью газете «Коммерсант дейли» о том, что значительная часть экономических нормативов нуждается в пересмотре. АРБ с готовностью подключится к этой работе, тем более что мы свои предложения уже много раз направляли в ЦБ РФ. Вместе с тем мы полагаем, что пока надзор должен остаться за ЦБ РФ, но нужно готовить условия для создания специальной госслужбы для этих целей.

Банковское сообщество и АРБ поддерживают позицию Банка России по переходу наших банков на международные стандарты учета и финансовой отчетности. Это позволит сделать банковский бизнес прозрачным и расширит возможности выхода наших банков на международные финансовые рынки. Было бы целесообразным возобновить работу Межведомственного координационного комитета содействия развитию банковского дела в России.

Сейчас можно сказать, что основы правового регулирования функционирования банковской системы уже созданы. Вместе с тем происшедшие в российской банковской системе изменения требуют и соответствующих изменений в законодательной базе. Нуждаются в существенной переработке федеральные законы «О реструктуризации кредитных организаций», «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций». Необходимо внести изменения в Гражданский кодекс РФ (в статьи, регулирующие очередность платежей, отношения по заключаемым на финансовом рынке срочным контрактам, использованию в качестве залога денежных средств и прав требования; расширению права банков по распоряжению залогами). Необходим блок новых федеральных законов, в частности «О гарантировании вкладов граждан в банках»; «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем»; «О государственном архиве кредитных историй»; «О кредитной кооперации»; «О банковских холдингах» и др.

В Государственной Думе создан Комитет по банкам и денежным рынкам. При нем будет действовать Экспертный Совет из специалистов банков и АРБ. Мы надеемся, что теперь

разработка и принятие правовых актов, регулирующих кредитно-денежные отношения, будут вестись успешнее.

Управление современным банком и качество предоставляемых им услуг все в большей степени зависят от внедрения новейших информационных технологий. Банк сегодня немыслим без компьютерных сетей, телекоммуникаций, хранилищ данных, систем удаленного обслуживания, Интернета и т.п. Передовые в технологическом плане российские банки уже готовы обслуживать клиентов по телефону и в сети Интернет – круглосуточно из любой точки земного шара. Такие услуги клиентам могут предоставить не только крупные, но и многие средние региональные банки.

## **Банковская безопасность**

**А**нализ оперативной обстановки деятельности банков показывает усиление влияния криминальных структур в кредитной системе. Особую опасность для банковского сообщества представляет активизация деятельности организованных преступных группировок на рынке ценных бумаг, связанная с изготовлением и сбытом поддельных векселей, в том числе не обеспеченных реальными активами. Возросло количество преступлений в сфере использования пластиковых карт.

В истекшем году количество преступных посягательств на финансово-кредитную систему увеличилось более чем на 20%. Основным видом преступных действий в банковской сфере остаются мошенничества. Материальные потери от «криминальной экономической войны» оцениваются примерно в 30 млрд руб.

Острой проблемой для России является «отмывание» денежных средств, полученных преступным путем, через банковскую систему. Здесь важно не только принять дополнительные правовые акты, но и держать тесную связь с правоохранительными органами – как российскими, так и зарубежными.

Совет АРБ на базе заключенных ранее двусторонних соглашений продолжал совершенствовать взаимодействие с федеральными правоохранительными органами. Прежде все-

го они касались предотвращения проникновения в банки криминальных элементов, обеспечения законности при проведении следственных действий и оперативно-розыскных мероприятий.

Но в то же время настораживает появление рецидивов неоправданных действий некоторых правоохранительных органов в отношении банков: для совершения обычных процессуальных действий приезжают группы людей в масках и с оружием, которые взламывают двери, нарушают нормальную работу банка. Некоторые ответственные сотрудники МВД и Генеральной прокуратуры в нарушение принципа презумпции невиновности публично обвиняют банки в массовом совершении преступлений, допускают необоснованные заявления, что чуть ли не половина банковской системы работает на преступные группировки. Подобные безответственные публикации наносят серьезный удар по репутации банковской системы.

Мы добиваемся прекращения подобных действий, намерены осуществить ряд дополнительных организационных мер по обеспечению банковской безопасности: заключить соглашения с Национальным центральным бюро Интерпола в России и Межведомственным центром по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем, разработать методы раннего оповещения банков о новых способах финансового мошенничества.

## **Имидж банков**

Одной из серьезных задач банковского сообщества продолжает оставаться укрепление позитивной репутации банковской системы в общественном мнении. В связи с медленным преодолением последствий финансового кризиса и задержкой возврата денег вкладчикам банковской системе трудно в короткие сроки изменить такое негативное мнение. Тем не менее доверие к банкам постепенно восстанавливается. Об этом свидетельствуют динамика роста вкладов населения и расширение спроса на банковские услуги.

Опытные руководители банков понимают, что добрая репутация – не декоративная надстройка, а реальный капитал, который может быть использован для развития банковского бизнеса. Банки продолжают работать по применению цивилизованных норм взаимоотношений между банками и клиентами. Свыше 70 российских банков присоединились к рекомендованному Ассоциацией Договору кредитных организаций об обязательствах перед клиентами, разработанному на основе опыта ряда зарубежных банковских ассоциаций. Банки заявили о своей готовности нести ответственность за добросовестное обслуживание клиентов и вкладчиков не только перед законом, но и перед корпоративным банковским сообществом.

## **Отношения с зарубежными партнерами**

Российские банки постепенно восстанавливают отношения с зарубежными банками, проводят реструктуризацию и снижение задолженности иностранным кредиторам, которая за прошлый год сократилась на 2,3 млрд дол. Восстановление доверия иностранных партнеров и выход наших банков на международные финансовые рынки очень важны. АРБ, будучи членом Банковской федерации Европейского Союза, использует свои возможности именно с этой целью. Недавно эта Федерация дала развернутую информацию о банковской системе России и Ассоциации российских банков на своей интернетовской странице.

В этой связи я хотел бы отметить, что действия финансовых властей и прессы США, связанные с Бэнк оф Нью-Йорк и ориентирующие американские банки прекращать отношения с российскими банками, нанесли российским банкам и клиентам серьезный ущерб и даже причинили убытки. Мы полагаем, что подобные конфликты следует решать иным путем – проводить переговоры и консультации банков США и России. Вместе с тем российская сторона должна внести корректировки и в свое валютное законодательство применительно к международным требованиям.

**Публикацию подготовила Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА**



# «МЫ НЕ ДОЗРЕЛИ ДО ЦИВИЛИЗАЦИИ»

**Интервью корр. «ЭКО» Е. Ю. Елизаровой  
с президентом Новосибирсквнешторгбанка  
Н. Т. СТРЕЛЬЦОВОЙ**

– Надежда Тихоновна, мы разговариваем с Вами о реформах, о банковской системе, о жизни, наконец, уже в третий раз\*. Что меняется, что остается по-прежнему, что мешает?

– Иногда мне кажется, что перемены происходят больше в отношении к действительности, чем меняется она сама. Я все больше утверждаюсь в мысли, что революция в экономике России просто невозможна, нужно много времени, чтобы новое стало реальной, а не продекларированной нормой.

Уже десяток лет идем к рынку, а люди до сих пор путаются в экономических понятиях и терминах – я говорю о продвинутой части населения. Например, очень многие воспринимают инвестиции как кредит или, того лучше, как безвозмездную помощь. Что такое банк и откуда у него деньги, слабо представляют даже выпускники вузов с экономическим уклоном – это завтрашние менеджеры, экономисты, специалисты-управленцы. Как преподаватель я сталкиваюсь с тем, что представление о банке как о неиссякаемом источнике денег весьма распространено. То, что прежде чем ресурсы кому-либо отдать, их необходимо, вообще говоря, получить, в голову почему-то не приходит. Как банкир боюсь, как бы такое представление о банке не разделяли и

---

\* См.: Женский портрет в банковском интерьере// ЭКО. 1995. № 11; В поисках золотого ключика// ЭКО. 1997. № 6.



чиновники местных администраций, в чем, судя по их желанию «попользовать» банки, все труднее сомневаться.

У нас слишком много говорят о рыночных отношениях, а в жизни субъектов тех самых отношений перемен, на мой взгляд, почти не происходит. Мы не дозрели до цивилизации.

В стране проведена приватизация государственной собственности, что-то продается, идет передел, но право собственности так и осталось призрачным. Мы (включая, кстати, и так называемых олигархов) до сих пор не можем быть в этом праве твердо уверены: придет налоговый инспектор и вашу собственность аннулирует.

*Чиновник сегодня олицетворяет власть, у него слишком много прав. Ему практически невозможно противостоять, потому что он действует от имени государства и от того же имени сплошь и рядом превышает свои полномочия.*

В подтверждение расскажу историю об одном нашем крупном клиенте. Это специфическое предприятие, производящее ликеро-водочные изделия. Понятно, что у него всегда есть и наличные и безналичные деньги. Но сколько вокруг желающих взять!

Был такой случай: таможенные органы выставили заводу миллионный штраф. Мы в банке посмотрели, нашли, что оформлен он неправильно, вернули без исполнения. В таможенном органе обижаются – выставляют штраф нам, банку. Дальше завод начинает разбирательство и через какое-то время доказывает, что штраф был выставлен ему незаконно. А в банке он так и остался лежать, с претензией уже к нашему счету. Восемь месяцев ушло на то, чтобы доказать нашу непричастность и невиновность. Сколько инстанций пришлось пройти, чтобы штраф наконец изъяли! Но проходит месяц, и повторяется та же самая история...

И так действуют почти все чиновники-временщики. Культуры – нет, знаний – нет, совести – нет, но есть большие полномочия, перед которыми производитель почти бессилён. Чиновнику дана немереная власть, и в этом примета времени.

**– Что изменилось во взаимоотношениях банков с реальным сектором экономики?**

– Реальный сектор – это что: реально мертвый авиационный завод в Новосибирске?

**– Хорошо, я спрошу по-другому. Три года назад Вы говорили, что банки не вкладывают деньги в предприятия из-за колоссальных рисков, связанных в общем-то не только с этим предприятием. Что сегодня?**

– Ничего не изменилось. Как вы думаете, что может измениться, если сама ситуация осталась прежней: государство принимает решения в одностороннем порядке. Пример: приняли решение выпустить ценные бумаги, затем приняли решение их не погашать. Никто не виноват, а пострадали многие. Аналогично действуют и местные администрации.

Еще один пример: приняли решение разместить государственные заказы на некоторых предприятиях, а через пару лет приняли решение их не оплачивать. Но фискальные законы по отношению к этим предприятиям исполняются в полной мере!

Такие уроки запоминаются надолго.

Наш банк готов выдавать кредиты даже ниже ставки рефинансирования, но дать их некому. Предприятия сегодня не в состоянии брать кредит даже под 20%. А есть и такие, которым не под силу отдать и 5%.

Банки не надо убеждать идти в реальный сектор: мы несемся туда сломя голову, только сделайте обрыв попоже.

Сегодня средства вкладывать почти некуда, финансовые потоки имеют очень мелкие и ограниченные русла. У большинства банков деятельность зачастую вынужденно сводится лишь к расчетным операциям.

Движение финансов в сегодняшнем виде не устраивает никого.

Финансовые институты таковы, каков политико-экономический климат в стране, а он неблагоприятен.

**– Почему? Ответственные за экономический климат не соответствуют занимаемой должности?**

– Списать на безграмотность не могу: когда нужно было раскрутить рынок ГКО, все было сделано очень квалифицированно, быстро и ловко. Все было взято в систему – обеспечены гарантии, высокая доходность и налоговые льготы. И банки на рынок ГКО пошли – это было выгодно, потому что доходы по операциям с ценными бумагами почти не облагались налогом. Более того, остальные банковские операции как бы уходили из налогооблагаемой базы за счет задела по ценным бумагам. Получается, наверху знают, как двигать капитал.

### **– И он ушел в центр...**

– И не потому, что банки и банкиры – богатые враги бедных регионов. *Капитал лишен морали, он подчиняется жесткому экономическому закону и направляется в ту сферу, где ему обеспечены три главных условия: гарантии, доходность, лучшие налоговые условия.*

Обеспечьте эти условия в реальном секторе – капитал и банки встанут в очередь, чтобы туда попасть.

### **– А как их обеспечить?**

– Очень просто – четкой государственной промышленной политикой. Это значит на деле провести инвентаризацию экономики:

- убрать тяжелобольные и мертвые производства;
- помочь тем, у кого болезнь не слишком запущена;
- выбрать среди всех наиболее конкурентоспособные и о них отечески заботиться.

Тем самым будут созданы искомые три условия. Вот тогда в промышленность пойдет капитал и будет там работать.

Тогда и национальный доход будет нормально перераспределяться: через работающие производства в виде реально заработанных денег и налогов с доходов этих производств.

**– Только и слышим о долгах, какой там национальный доход?..**

– Не такие уж мы и бедные: сырье по-прежнему добываем и продаем. Доходы есть, только уж слишком большая доля перераспределяется через чиновничий аппарат: взятки, вымогательства, сотни комитетов и т. д. и т. п.

Капиталы не работают. Мы много говорили и о банкротстве, и о реструктуризации, и о расшивке взаимных неплатежей, и о списании невозвратных долгов, но воз и ныне там. И увязает все глубже, а капиталы уходят в тень и за границу.

Банки все в большей степени становятся расчетными конторами и... подгоняются Центробанком под западные образцы.

– ?!

– В 1992 г. ЦБ очень мало интересовался тем, что происходит в коммерческих банках, и те работали на свой страх и риск, без всяких там норм резервирования и т. п. Я понимала это так: деньги частные и государству нет до них дела.

Шло время, многое «пропадало» и разворовывалось, требования главного банка росли, надзорные функции множились.

Начиная с прошлого года печься о здоровье банков начали насмерть. Вспомнили о Базельских соглашениях и прочих международных нормах, в наших условиях имеющих разве что теоретическую ценность.

Ресурсные возможности региональных банков (вообще говоря, сильно преувеличенные) уходят на то, чтобы соответствовать этим нормам. Банки теряют оперативность, потому что при взаимодействии с той промышленностью, которую имеем, надо изыскивать нестандартные решения, крутиться и выдумывать сложные схемы размещения и взыскания кредитов.

Центробанк (почти как в советской системе) расписывает все – от и до. Но в сложной экономической ситуации следовать предписаниям практически нет возможности. Банк не может выдать кредит под договор с предприятием на два года.

Жизнь идет, и каждый день приносит перемены. А всякое внесение изменений в договор влечет определенные обязательные действия со стороны банка. А именно: увеличение резервных отчислений.

Пара изменений в договоре, и предприятие, согласно требованиям, уже необходимо будет отнести к так называемой четвертой группе риска. Это значит, что выдав такому предприятию, скажем, 10 млн руб. кредита, я должна буду еще 10 млн руб. зачислить на счет в ЦБ на срок до погашения кредита.

Стопроцентное резервирование связывает банк по рукам и ногам. Региональные банки и так небогаты, так им еще и не дают наращивать собственный капитал (увеличение собственных средств возможно только тогда, когда тебе много «вбросят» в уставный фонд, а это – большая редкость).

Получается, что чем больше я выдам кредитов, тем больше я отвлеку в резервы, т. е. заморожу. И банк из месяца в месяц будет жить в убытках.

**– Какова же логика: не дать банку работать и развиваться?**

– Я пока пытаюсь формулировать мягко: развитие контроля за банковской системой опережает реальную жизнь.

Реальная жизнь такова, что приходится кредитовать предприятия совсем не на развитие. Например, оно берет «кредит» на погашение задолженности по заработной плате или долгам. В то время как нормальный кредит, согласно экономическому закону, должен гаситься от эффекта того мероприятия, на проведение которого он берется.

Назначение инвестиционного (на пополнение основных средств) кредита определяет тот, кто его берет: на какой срок, какова схема выплаты процентов – помесечно, поквартально, с погашения кредита и т. д. А банк всего лишь смотрит, сможет ли он отвлечь денежные средства на данных условиях. Если да – заключается договор.

Есть короткие кредиты – на пополнение оборотных средств, когда, например, происходит по сути кассовый разрыв: вы продукцию отправили, денег за нее еще не получи-

ли, но вам уже нужно закупать материалы на выпуск следующей партии. Когда деньги поступят, кредит погасят.

И тот и другой кредит должен быть возвращен от прибыли, которая получается либо от расширения производства, либо в результате того, что не был прерван производственный цикл (благодаря взятому вовремя кредиту).

Есть еще один способ получить, перехватить деньги: теневые, условно говоря, кредитные союзы и товарищества. Ведь то, что уходит из-под налогообложения, из баланса, не уходит из жизни. Но там действуют свои законы и правила.

**– В 1997 г. Вы говорили, что требования Центробанка меняются день ото дня, и Вы еле успеваете в них ориентироваться. Что-нибудь изменилось к лучшему?**

– Предписаний по-прежнему очень много, и, хуже того, они зачастую не согласуются с требованиями налоговых органов. В результате мы тратим колоссальные силы и уйму времени на бумажную работу, подменяющую основную банковскую деятельность.

Складывается впечатление, что все сотрудники банка работают на учет, контроль и проверяющие органы...

**– И тем не менее банк существует и благодаря клиентам. Есть ли у Новосибирсквнешшторгбанка вкладчики?**

– Их около восьми тысяч, вклады в основном валютные; рублевые средства после кризиса 17 августа не принимаем до сих пор – их некуда девать. Вполне обеспеченные люди открывают в нашем банке счета «До востребования», через которые они производят расчеты аналогично тому, как это делают юридические лица.

Остатки на счетах клиентов мы пытаемся вкладывать в чуть дышащие рынки ценных бумаг. Но такие средства можно отвлекать на очень короткие сроки, вот и получается: то вложим, то заберем – много не заработаешь.

Кредитный портфель Новосибирсквнешшторгбанка оценивается в 13 млн руб., а основные клиенты банка – это фирмы, занимающиеся торговлей или посредничеством.

Обеспечением кредитов служат товары в обороте – ковры, обои и т. п., которые эти фирмы привозят для реализации. Это достаточно хорошо отслеживаемое обеспечение.

С предприятиями – гораздо сложнее. Гарантией возврата выданных им средств могут быть главным образом принадлежащие им объекты недвижимости – складские помещения, офисы в центре города, фирменные магазины. Другими словами, легко отделяемое и реализуемое имущество.

Беда в том, что те предприятия, которые такую собственность имеют, редко могут это подтвердить – она не зарегистрирована. Большинство заводов создавались в Новосибирске еще во время войны, когда никто не думал о подобных документах. Теперь, чтобы право собственности данного предприятия даже на находящиеся на его балансе объекты подтвердить, необходимо обратиться в недавно созданные органы юстиции. Процедура дорогостоящая, долгая, да и не всем нужная. Так что с документами на право владения – полная неразбериха. И это служит еще одним препятствием для получения предприятием банковского кредита: ведь зачастую недвижимость – единственный ресурс, который предприятие могло бы предложить в залог банку, обращаясь к нему за кредитом, но, к сожалению, не может, так как не имеет подтвержденных документов.

**– Говорят, что на руках у населения находится около 70 млрд дол. Что нужно для того, чтобы эти деньги заработали?**

– Во-первых, я не верю таким оценкам. Конечно, в кувшины какие-то сбережения лежат, но, думаю, суммы гораздо более скромные.

Во-вторых, в сегодняшних условиях про эти деньги можно забыть. И вообще, следует легче относиться к цифрам...

Вот если заработает та самая программа промышленного развития, тогда – может быть. Представим, что государство объявит авиационный завод им. Чкалова народным предприятием, будет издан соответствующий указ, объявлены государственные гарантии и назначены ответственные лица. Тогда население поверит, хотя...

**– Сомнение, слышное в вашем голосе, относится к дальнейшей судьбе этих средств – принесут ли они их владельцам прибыль, не так ли?**

– Совершенно верно. Банально, но чтобы деньги давали прибыль, ими нужно грамотно управлять. У нас и сегодня достаточно государственной собственности – и что? Ею управляют? Она прибыльна?

Кстати, недавно мы затребовали список областного имущества, чтобы посмотреть на возможности кредитного обеспечения. Если он не лукав, то собственности этой почти и нет. За исключением находящейся в муниципальном владении недвижимости – в основном зданий в центре Новосибирска – в списке значатся одни реликты, ставшие таковыми еще при советской власти, вроде сельских передвижных механизированных колонн. Ко всему прочему большинство заводов – это ВПК, и находятся они в собственности федеральной (которая, правда, тоже почти не управляется).

**– Управлять некому?**

– И не только управлять – просто работать, исполнять свои функции некому. Вот откройте в огромном городе завод, и, при всей безработице и недовольстве населения заработками, вы не найдете двух тысяч человек, которые будут хорошо работать даже за хорошие деньги.

Я сужу о ситуации в том числе и по своему банку: из трехсот служащих ежегодно приходится менять до шестидесяти человек. Это очень плохо – на их обучение и введение в курс дела затрачены немалые средства и время. И это при том, что условия труда – прекрасные, зарплаты – хорошие, возможности карьерного роста – большие.

Увольнять приходится не потому, что человек прогуливает или систематически опаздывает – нет, он покорно отсиживает на стуле весь положенный рабочий день, но при этом ничего не делает. *Мы говорим о всяких трудностях, но забываем главную – страна разучилась работать. И в этом – проблема из проблем, о ней-то как раз и нельзя молчать.*

**– И деньги не стимул?**

– Если их нужно зарабатывать упорным трудом – нет. Зачем?

– Ну если заработать много, можно создать что-нибудь значительное, что дает ощущение не зря прожитой жизни, простите за сентиментальность. И потом: это что-нибудь можно оставить внукам – довод более прагматичный.

– Кто вам сказал, что можно? Есть разве твердые гарантии, что не заберут? Видите, мы снова пришли к тому, с чего начали: к вопросу собственности и хозяина.

– Тем не менее есть же примеры, пусть резкие, успешных начинаний и успешных людей – руководителей, хозяев.

– В России всегда были чудаки и фанатики своего дела. Но это – исключения. И потом, знаете, чего стоит им продолжать свое дело? Долететь (вернее, доползти) до цели можно, только отдав одно крыло на растерзание чиновникам всех мастей и уровней и такой ценой сбросить другое.

Не от хорошей жизни, а спасаясь от непосильного прессы налогов, поборов и рэкета, уводят часть производства в тень. Или, скорее, в полутень, потому что речь идет не о незаконном обороте наркотиков или оружия, что имеют в виду на Западе, когда говорят о теневой экономике. «За баланс» уходит абсолютно легальный бизнес, потому что иначе – не выжить.

– Я благодарю Вас за откровенный разговор и хочу пожелать всем нам, чтобы те островки надежности, одним из которых является Новосибирсквнешторгбанк, быстрее стали большим архипелагом.





# ЧЕЙ РУБЛЬ ВЕСОМЕЙ?\*

**К. П. ГЛУЩЕНКО,**  
кандидат экономических наук,  
Институт экономики и организации промышленного  
производства СО РАН,  
Новосибирск

В статистических данных о темпах роста потребительских цен бросается в глаза значительное различие месячных и годовых темпов в разных регионах страны. Возникает законный вопрос: каков итоговый результат этого за весь период, прошедший с момента либерализации цен? Может, мы просто наблюдаем неравномерность распространения инфляции по стране, а цены в конечном счёте везде выросли примерно одинаково? Или же в гонке цен одни регионы постоянно опережали другие, и в итоге различие в уровне цен между регионами стало столь значительным? По сути, речь идёт о покупательной способности рубля в разных частях страны – одинакова она или же заметно разнится? В статье предпринята попытка ответить на этот вопрос применительно к регионам Западной Сибири.

Прежде всего нужно сказать, что имеется в виду под уровнем цен. Это агрегированная цена набора товаров и услуг, которая используется Госкомстатом России для расчё-

---

\* Работа выполнена при поддержке Российской программы Консорциума экономических исследований и образования (грант № 97-2611). Автор благодарит за содействие И. Б. Алушкину (Госкомстат Республики Алтай) и Т. Н. Кольбах (Новосибирский облкомстат).



та индексов потребительских цен (ИПЦ)<sup>1</sup>. Агрегирующими весами в ИПЦ служат доли расходов на каждый из товаров (услуг) в общих расходах на потребление. Эти доли определяются ежегодно на основе бюджетных обследований, ведущихся статистическими органами. Общий уровень цен соответствует всему набору товаров и услуг, охватываемому сводным ИПЦ, а его составляющие – уровни цен продовольственных товаров, промтоваров, услуг – наборам, по которым рассчитываются соответствующие индексы цен.

Допустим, мы знаем, каким был уровень цен в регионе в декабре 1991 г. Тогда легко можно получить его величину для любого последующего момента времени, умножив исходное значение на совокупный рост цен за истекший период, который рассчитывается цепным методом – перемножением месячных индексов цен, взятых из публикаций Госкомстата. Что же касается уровня цен в декабре 1991 г., то с большим основанием можно предполагать, что он был примерно одинаков во всех регионах России (во всяком случае, западносибирских).

Сам по себе абсолютный уровень цен мало о чём говорит. Гораздо интереснее соотношение таких уровней, складывающихся в разных регионах. В качестве «точки отсчёта» естественно взять среднероссийский показатель и рассматривать не абсолютные, а относительные уровни цен. Раз уровни цен в декабре 1991 г. предполагаются одинаковыми по всей стране, то для этого момента все региональные уровни цен, отнесённые к среднероссийскому, будут равны 1, а для всех последующих моментов – росту цен в регионе с января 1992 г., делённому на рост цен по стране в целом.

Обратная величина характеризует покупательную способность рубля в регионе в сравнении со среднероссийской: чем выше в регионе относительный уровень цен, тем она ниже. Далее относительные уровни цен для краткости будут называться просто уровнями цен.

---

<sup>1</sup> Состав этого набора приведён в «Методологических положениях по статистике», вып. 1 (М.: Логос, 1996).

Величины общих уровней потребительских цен в западносибирских регионах с января 1992 г. по март 2000 г. приведены в табл. 1.<sup>2</sup>

Таблица 1

**Общий уровень потребительских цен в регионах Западной Сибири на декабрь соответствующего года (среднероссийский уровень = 100%)**

Регион	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 (март)
Республика Алтай	119,0	146,6	108,2	95,6	87,2	89,4	88,4	86,9	86,3
Алтайский край	119,0	145,7	124,5	130,6	128,6	129,1	119,7	118,8	118,4
Кемеровская область	81,8	112,6	137,2	138,8	138,0	134,6	124,3	115,4	115,3
Новосибирская область	103,3	107,8	120,3	112,0	118,0	117,5	108,7	101,6	102,8
Омская область	85,1	96,0	94,2	91,5	97,7	98,0	91,4	87,7	87,2
Томская область	89,9	113,8	112,7	117,3	125,3	125,7	118,9	119,1	118,2
Тюменская область	93,1	129,7	115,7	112,2	110,5	114,5	102,1	101,9	103,6

**Источник:** расчёты автора по данным Госкомстата РФ.

Из представленных данных можно видеть, что за проведённой в январе 1992 г. либерализацией цен последовало быстрое «разбегание» уровней цен, причём в одних регионах уровень цен стал превышать среднероссийский, в других упал ниже его. Для того времени такое поведение цен представляется вполне закономерным. Хотя к концу 1991 г. магазинные полки зияли пустотой по всей стране, в разных её частях острота дефицита была всё же неодинакова.

<sup>2</sup> Более детальная информация имеется в статье Глущенко К.П. Динамика уровней потребительских цен в Западной Сибири // Вопросы статистики. 2000. № 2, где представлена в графическом виде помесечная динамика как общих уровней цен, так и уровней цен продовольственных товаров, промтоваров, услуг за 1992–1999 гг.

С одной стороны, уже тогда душевой доход населения довольно сильно разнился от региона к региону, обуславливая различия в платежеспособном спросе. Но, с другой стороны, объёмы поставок товаров в тот или иной регион в те времена диктовал вовсе не спрос, а административные решения. В результате в каждом регионе сложился свой потенциальный равновесный уровень цен, который смог бы уравнивать спрос и предложение, тогда как фактический (и крайне неравновесный) уровень был везде примерно один и тот же. Поэтому как только цены в январе 1992 г. были отпущены на свободу, они устремились от этого единого уровня к локальным равновесным уровням.

Пресловутый «денежный навес» – вынужденные сбережения, вызванные дефицитом товаров, – инфляция поглотила уже в первые месяцы после освобождения цен. Однако расхождение региональных уровней цен получило новый толчок от усилившейся дифференциации доходов населения, проживающего в разных частях страны. За взрывным ростом цен последовали требования о повышении заработной платы. Но в первую очередь это повышение смогли «вырвать» только те регионы, которым было чем надавить на «центр», в частности шахтёрская Кемеровская область и нефтедобывающая Тюменская. Опережающий рост доходов в таких регионах провоцировал ускоренный рост цен по сравнению с более бедными субъектами Федерации.

Казалось бы, рост спроса в каком-то регионе, о чем сигнализировали более высокие цены, должен был вызвать и рост предложения – переток в этот регион товаров из других, где цены ниже. Это в конечном счёте привело бы к сближению уровней цен в разных регионах: приток товаров туда, где они дороже, замедлил бы рост цен (или даже снизил бы их), а отток оттуда, где цены ниже, обусловил бы их рост. В этом и состоит механизм действия «закона единой цены» в интегрированной рыночной экономике, согласно которому пространственные различия цен товаров могут быть обусловлены только транспортными издержками.

Вряд ли можно было ожидать, что такой механизм начнёт действовать сразу же после либерализации цен. Как роз-

ничная, так и оптовая торговля тогда всё ещё оставались в основном государственными и не имели ни заинтересованности в поиске и закупке товаров в регионах с более низкими ценами, ни возможностей для этого, ни навыков такой деятельности. Однако по мере того как формировалась рыночная инфраструктура, приватизировалась торговля и вообще создавались рыночные институты, межрегиональный переток товаров должен был бы расширяться, а расхождение уровней цен между регионами – смениться их сближением.

Начальный «период расхождения цен» продлился примерно два года, завершившись к началу 1994 г. Но после этого уровни цен если и сближались, то весьма слабо; скорее можно сказать, что межрегиональные разрывы в уровнях цен стабилизировались. Причём при таких значениях, которые никак не отнести на счёт разницы в затратах на перевозку товаров в различные регионы. Так, в марте 2000 г. различие общих уровней потребительских цен в Западной Сибири достигало 1,4 раза. Что удивительно, на концах спектра оказались соседние регионы – Алтайский край и Республика Алтай. Это говорит о том, что российскому потребительскому рынку ещё далеко до интегрированности – на пути межрегиональных перетоков товаров стоят гораздо более серьёзные барьеры, чем расстояние. Так что «единое экономическое пространство» – скорее поэтический образ, чем нечто реальное (хотя здесь речь идёт о Западной Сибири, анализ данных по всем российским регионам, в том числе и с использованием цен отдельных товаров, дал качественно схожую с рассмотренной картину).

Ниже среднероссийской стоимость жизни (и, соответственно, выше покупательная способность рубля) только в двух западносибирских регионах из семи: в Омской области и в Республике Алтай. Правда, после августовского кризиса 1998 г. в Тюменской и Новосибирской областях общий уровень цен снизился практически до среднероссийского. И вообще, кризис привёл к тому, что во всех регионах Западной Сибири стоимость жизни в сравнении со средней по стране стала заметно ниже «докризисной». При-

чина, видимо, в том, что доля импортных товаров на рынках западносибирских регионов была существенно меньше, чем в среднем по России в целом. А поскольку после августа 1998 г. отечественные товары подорожали далеко не столь значительно, как импортные, рост потребительских цен в Западной Сибири отстал от среднероссийского.

Общий уровень цен кроме товаров охватывает и услуги, которые в межрегиональной торговле не участвуют, и поэтому цены их в разных регионах могут быть совершенно различными. Так может, различия в ценах услуг и определяют разрывы между региональными стоимостями жизни? Рассмотрим поэтому отдельно составляющие общего уровня цен: уровни цен продовольственных и промышленных товаров и услуг. Разрыв между регионами по уровню цен на продовольственные товары ещё больше, чем по уровню стоимости жизни: в марте 2000 г. он был равен 1,8 раза. Но зато в Западной Сибири продуктов на один рубль можно было купить больше, чем в среднем по стране, причём в Республике Алтай и Новосибирской области – почти вдвое больше. Выше среднероссийского уровень цен продовольственных товаров был только в Тюменской области, но после августовского кризиса и там он стал меньше, чем в среднем по России.

Уровень цен промышленных товаров в трех западносибирских регионах выше среднего по стране, в четырёх – ниже. Эффект уменьшения относительных уровней цен после августа 1998 г. для промтоваров оказался значительней, чем для продовольственных. Это вполне естественно, так как удельный вес импорта на продовольственном рынке значительно меньше, чем на рынке промтоваров.

По динамике уровней цен на услуги различия между регионами Западной Сибири достигают огромных размеров: почти 12-кратные в марте 2000 г. Лишь в двух регионах уровни цен ниже среднего по стране (в Алтайском крае – 67%, в Омской области – 82%), в остальных – выше: от 1,8 раза в Новосибирской области, до 7,8 раза в Кемеровской. Отсюда можно заключить, что резкие повышения общих уровней цен (в частности, в Новосибирской и Кеме-

ровской областях и Республике Алтай) обязаны именно скачкам цен на услуги.

Среди услуг выделяются две группы. Первая – услуги частного сектора, где действуют рыночные цены, которые растут почти непрерывно и более-менее плавно. Вторая группа – услуги, предоставляемые государственным сектором, и те, тарифы на которые устанавливаются административно или регулируются: жилищно-коммунальные услуги, электроэнергия, проезд на городском транспорте и электричке и т. д. Тарифы на такие услуги меняются рывками: какое-то время они остаются неизменными (пока местные власти не решат – или не разрешат – их поднять), но зато когда уж повышаются, то весьма резко.

Особенно это касается тарифов на жилищно-коммунальные услуги. Начавшаяся в 1994 г. реформа оплаты жилищно-коммунальных услуг вызвала громадные скачки тарифов. Например, в январе 1994 г. они были увеличены в Новосибирске сразу в 16,6 раза, потом было ещё несколько подобных скачков. Повышение тарифов на эти услуги в Кемеровской области в марте 1994 г. было ещё значительней. Из недавних примеров – повышение вчетверо квартплаты в Томске в июне 1999 г., в связи с чем Томская область тогда отличилась самым высоким в стране темпом инфляции. Пики в росте уровней цен на услуги – это в большинстве случаев и есть результаты скачков тарифов на жилищно-коммунальные услуги.

Некоторые из полученных величин вызывают сомнения. Например, что уровень цен продовольственных товаров в Новосибирской области и промтоваров в Тюменской вдвое ниже среднего по стране или что уровень цен промтоваров в Алтайском крае вдвое выше среднероссийского. Не согласуется соотношение уровней цен продовольственных товаров в западносибирских регионах и с соотношением стоимости набора из 25 основных продуктов питания, публикуемой Госкомстатом РФ. Так, диапазон стоимости этого набора по регионам Западной Сибири относительно среднего по России в декабре 1998 г. составлял 94–113%, тогда как уровней цен продовольственных товаров – 54–96%,

причём не совпадает и ранжирование регионов по значениям этих двух показателей. Потому нельзя не затронуть вопрос о том, насколько надёжны полученные результаты.

Один из возможных источников неточностей – предположение о том, что уровни цен в декабре 1991 г. были одинаковыми во всех регионах. Это предположение можно оспаривать. Так, не подтверждают его данные региональных статистических органов о темпах роста потребительских цен за 1991 г., приведённые в табл. 2. Предпоследний столбец этой таблицы – тот же, что и в табл. 1 на март 2000 г., а последний отличается от него тем, что начальные (в декабре 1991 г.) уровни цен приняты не равными друг другу, а учитывающими рост цен за 1991 г. из столбца «сводный ИПЦ» (т. е. предполагается, что региональные уровни цен совпадали в декабре 1990 г., но за 1991 г. разошлись между собой). Сопоставление двух последних столбцов показывает, что учёт инфляции за 1991 г. действительно значительно изменил бы региональные уровни цен.

Однако использование данных, представленных в табл. 2, по-видимому, не повысило бы, а, наоборот, понизило бы точность полученных результатов. Дело в том, что тогда в нашей стране делались первые шаги статистического наблюдения за инфляцией и в 1991 г. индексы цен рассчитывались в каждом регионе по-своему, затем по единой методологии их пересчитали только некоторые региональные комитеты по статистике (вследствие этого региональные индексы цен за 1991 г. не имеют статуса официальных – таковыми являются только индексы для России в целом). Столь большие различия между темпами роста цен за 1991 г. в регионах Западной Сибири представляются маловероятными. Скорее всего, они всецело обязаны недостаткам первичной регистрации цен и методик расчёта ИПЦ. Яркий пример – сводный ИПЦ по Омской области: он выше среднероссийского, тогда как все его компоненты – ниже. Некоторые другие величины – как исходные, так и рассчитанные (например, почти двукратное превышение среднероссийского уровня в Томской области в последнем столбце) – также вызывают сомнения.

Таким образом, приведённые в табл. 2 данные не могут служить убедительным свидетельством значительного расхождения региональных уровней цен за 1991 г. Другие данные, к сожалению, весьма отрывочные – дают совершенно иную картину: региональные уровни цен не очень различались даже в конце 1991 г. В пользу этого можно привести следующие соображения.

Таблица 2

### Рост потребительских цен в Западной Сибири и по России в целом за 1991 г., %

Регион	ИПЦ, декабрь 1991 г. к декабрю 1990 г.				Общий уровень цен в марте 2000 г. относительно среднероссийского	
	свод- ный	на продовольственные товары	на промышленные товары	на услуги	без учёта инфляции за 1991 г.	с учётом инфляции за 1991 г.
Россия	260,4	236,3	310,7	178,6	100,0	100,0
Республика Алтай*	–	–	–	–	86,3	117,3
Алтайский край	354,1	340**	510	190	118,4	161,0
Кемеровская область	236,8	222,8	186,4	–	115,3	104,8
Новосибир- ская область	322,9	301,1	416,9	248,9	102,8	127,5
Омская область	264,8	192,8	284,1	156,8	87,2	88,7
Томская область	428,8	445,1	400,9	206,1	118,2	194,7
Тюменская область	211,6	259,7**	214,2	162,6	103,6	84,2

**Источники:** региональные комитеты по статистике; частные сообщения; данные по России – Госкомстат РФ; последние два столбца – расчёты автора.

\* ИПЦ по Республике Алтай рассчитываются только с 1993 г., до этого она рассматривалась как часть Алтайского края и ИПЦ для этих регионов были общими.

\*\* Без алкогольных напитков.

Наибольший вклад в рост цен в 1991 г. внесло единовременное централизованное повышение в два раза государственных розничных цен в апреле того года (приснопамятная «реформа цен»). Тогда инфляцию сверх этого роста, о которой говорят цифры в табл. 2, следует отнести на счет движения рыночных цен. В 1991 г. действительно имелись многочисленные товары с такими ценами: в комиссионных магазинах, в киосках, на колхозных рынках, у уличных продавцов, товары кооперативного производства и даже часть товаров, выпускавшихся государственным сектором (с договорными ценами). Но есть больше оснований полагать, что доля затрат на товары со свободными ценами в общих потребительских расходах населения вплоть до конца 1991 г. была относительно невелика. Поэтому даже если рыночные цены резко разнились по регионам, это не могло привести к существенной дифференциации агрегированных уровней цен (поскольку такие различия сглаживались бы низкими агрегирующими весами).

Что касается промышленных товаров, объём их продаж по рыночным ценам – по сравнению с товарами по государственным ценам – был весьма мал. Промтовары со свободными ценами в основном не были заменителями товаров с фиксированными ценами (или являлись отдалёнными заменителями), поэтому дефицит в государственном секторе не сдвигал спрос в сторону рыночного сектора. То же самое справедливо и по отношению к услугам.

С продовольственными товарами не столь ясно. Среди продуктов с рыночными ценами была группа товаров, являвшихся близкими заменителями товаров с государственными ценами (включая такие существенные, как мясо, овощи и т. д.). И по мере нарастания дефицита в государственном секторе в течение 1991 г. всё большая доля спроса вынужденно переключалась на товары с рыночными ценами. Однако, во-первых, эта группа была не очень широкой. Во-вторых, большинство потребителей по-прежнему предпочитали покупать продукты в государственных магазинах – как из-за более низкой цены, так и по привычке

(несмотря на очереди, талоны, нехватку необходимых товаров и т. п.). Так что хотя доля продовольственных товаров с рыночными ценами в потреблении и была заметной, она оставалась относительно небольшой.

Высказанные соображения тем не менее оставляют место для сомнений. Не имея полных данных, нельзя исключить возможность, что годовые темпы инфляции за 1991 г. все же различаются по регионам. Но иного выхода, кроме как принять предположение о равенстве региональных уровней цен к моменту либерализации, нет. Если они действительно были разными, это различие не должно быть велико, по экспертной оценке – не более 10–15%. Использование данных, приведённых в табл. 2, согласно которым различие доходило до двукратного, дало бы гораздо большие искажения.

Существуют и другие потенциальные источники неточностей. Во-первых, у цепного метода расчёта индексов большой недостаток: однажды допущенная ошибка измерения будет постоянно присутствовать в производстве месячных индексов. И, следовательно, в индексе потребительских цен могут накапливаться ошибки (возможно, именно этому обязаны подозрительно высокие уровни цен промтоваров в Алтайском крае).

Во-вторых, агрегирующие веса, используемые для расчёта ИПЦ, индивидуальны для каждого региона. По сути, это означает, что покупательная способность рубля измеряется относительно разных «корзин» товаров и услуг: хотя состав «корзины» один и тот же во всех регионах, её структура в каждом из них своя. Поэтому региональные уровни цен на деле не вполне сопоставимы (к примеру, возможна ситуация, когда все цены в двух регионах одинаковы, но агрегированные уровни цен окажутся разными).

На вопрос о том, что лучше – единая или индивидуализированная по регионам система весов, однозначного ответа нет. Использование неодинаковых систем весов аргументируется тем, что структура потребления в разных частях России объективно различна (взять хотя бы Северный Кавказ и Сибирь) и усреднение её по стране будет да-

вать искажённое представление о стоимости жизни на той или иной территории. Однако, с другой стороны, структура потребления зависит не только от региональной специфики, но и от соотношения цен в регионе. В результате веса оказываются зависимыми от самих взвешиваемых ими цен – возникает обратная связь между ценами и весами. Если, например, в регионе цена какого-то товара (или услуги) резко вырастет в сравнении с другими, то – при малоэластичном спросе – доля этого товара в потреблении (в стоимостном выражении), а значит, и вес в индексе потребительских цен значительно увеличатся. В особенности это относится к большинству жилищно-коммунальных услуг, потребление которых в российских условиях абсолютно неэластично по цене.

И, наконец, в-третьих, как установил В. А. Бессонов, проведя тщательный анализ методики построения российских ИПЦ<sup>3</sup>, эта методика может приводить к смещениям индексов цен. Любопытно, что, вразрез с расхожим мнением, официальный индекс потребительских цен при этом даёт не заниженный, а, наоборот, завышенный (за 1992–1996 гг. – на 35%) темп роста цен. Вполне вероятно, что такие смещения окажутся разными для отдельных регионов, сдвигая региональные уровни цен относительно друг друга.

Резюмируя, можно сказать, что региональные уровни цен, полученные столь окольным путём (из месячных индексов цен за более чем восьмилетний период, причём без учёта возможных расхождений цен за 1991 г.), наверняка страдают значительной неточностью. По-видимому, качественно общая картина в принципе соответствует действительности, отражая реальные тенденции. Но к количественным результатам следует относиться очень осторожно, не рассматривая их как непосредственную меру межрегиональных различий в стоимости жизни.

---

<sup>3</sup> Бессонов В. А. О смещениях в оценках роста российских потребительских цен // Экономический журнал Высшей школы экономики. 1998. № 2.

Конечно, лучше было бы определять пространственные индексы цен (чем, по сути, региональные уровни цен и являются) не косвенно, через динамику цен, а напрямую, путём агрегирования цен в регионах в каждый данный момент времени. Тогда проблемы накопившихся ошибок, смещений, несовпадения начальных уровней цен просто отпали бы. Но на практике этот путь исключён из-за недоступности исходных данных. Так что приходится мириться с неизбежными последствиями окольного вычисления пространственных индексов цен.

Однако некоторый просвет всё же есть. Такой прямой расчёт пространственных индексов цен для января 1997 и 1998 гг. сделал А. Е. Суринов<sup>4</sup> (которому доступ ко всей необходимой информации обеспечило его положение одного из руководителей Госкомстата РФ). Интересно сравнить полученные им результаты с описанными выше. Они сопоставлены в табл. 3 (уровни цен из цитируемой статьи пересчитаны относительно среднероссийского оттуда же, определяемого, как и ИПЦ по России, с учётом доли жителей каждого региона в населении страны).

Как видно, два способа расчёта уровней цен дают очень различающиеся картины соотношений между региональными ценами. Близких (с точностью до 5 процентных пунктов) величин оказалось менее четверти. Для общего уровня цен это имеет место лишь для Омской и Тюменской областей, а «рейтинги» западносибирских регионов по данному показателю оказываются совершенно различными. Разброс стоимости жизни по Западной Сибири при прямом расчёте пространственных индексов цен оказывается заметно меньше: 1,2 раза вместо 1,5. Максимальное расхождение двух оценок составляет (для Алтайского края) 1,4 раза.

Разброс уровней цен продовольственных товаров сокращается ещё больше – с 2 до 1,1 раза, а различие значений показателей, полученных двумя методами, достигает 2 раз (для Алтайского края и Новосибирской области). Упорядо-

---

<sup>4</sup> Суринов А. Е. Вопросы количественной оценки межрегиональных индексов цен // Экономический журнал Высшей школы экономики. 1999. № 4.

ченность регионов по величине уровня цен значительно отличается и в этом случае. Причём прямой расчёт уровней цен не подтверждает, что во всей Западной Сибири продовольственные товары в целом дешевле, чем в среднем по стране. Нужно отметить, что приведённые в работе А. Е. Суринова соотношения уровней цен продовольственных товаров в западносибирских регионах гораздо больше согласуются с интуитивными представлениями, нежели полученные по динамике цен (хотя, конечно, такие представления могут быть и обманчивыми).

Таблица 3

**Относительные уровни цен в регионах  
Западной Сибири на январь соответствующего года  
(среднероссийский уровень = 100%)**

Регион	Общий уровень потребительских цен		Уровень цен продовольственных товаров		Уровень цен протмтоваров		Уровень цен на услуги	
	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988
Республика Алтай	$\frac{104}{86}$	$\frac{99}{89}$	$\frac{101}{51}$	$\frac{103}{51}$	$\frac{103}{62}$	$\frac{92}{61}$	$\frac{109}{267}$	$\frac{101}{333}$
Алтайский край	$\frac{96}{127}$	$\frac{92}{130}$	$\frac{98}{77}$	$\frac{98}{80}$	$\frac{95}{184}$	$\frac{92}{184}$	$\frac{87}{73}$	$\frac{77}{75}$
Кемеровская область	$\frac{108}{138}$	$\frac{104}{135}$	$\frac{110}{79}$	$\frac{108}{77}$	$\frac{107}{110}$	$\frac{107}{110}$	$\frac{96}{983}$	$\frac{91}{888}$
Новосиби- рская область	$\frac{104}{117}$	$\frac{101}{118}$	$\frac{111}{54}$	$\frac{110}{55}$	$\frac{98}{99}$	$\frac{98}{98}$	$\frac{98}{202}$	$\frac{87}{206}$
Омская область	$\frac{101}{98}$	$\frac{100}{98}$	$\frac{99}{64}$	$\frac{98}{64}$	$\frac{105}{134}$	$\frac{109}{133}$	$\frac{96}{91}$	$\frac{88}{90}$
Томская область	$\frac{103}{127}$	$\frac{100}{126}$	$\frac{101}{98}$	$\frac{101}{101}$	$\frac{108}{128}$	$\frac{104}{130}$	$\frac{100}{266}$	$\frac{84}{238}$
Тюменская область	$\frac{114}{110}$	$\frac{113}{113}$	$\frac{109}{102}$	$\frac{109}{103}$	$\frac{115}{53}$	$\frac{119}{56}$	$\frac{127}{528}$	$\frac{113}{529}$

**Примечание.** В числителе – по расчётам А. Е. Суринова, в знаменателе – рассчитанные по месячным ИПЦ с января 1992 г.

Для уровней цен промтоваров косвенный метод расчёта показывает, что разрыв между ними доходит в Западной Сибири до 3,3 раза, прямой расчёт – до 1,3 раза (что тоже кажется более близким к реальности). При этом для Тюменской области и Алтайского края результаты прямо противоположны: для первой он вместо самого низкого оказывается самым высоким, для второго – наоборот (а показатели, полученные для данных регионов двумя методами, разнятся вдвое). В то же время остальные регионы, несмотря на расхождение оценок уровней цен, ранжируются по ним почти одинаково.

Но самые большие расхождения в уровнях цен на услуги: вместо почти 12-кратного различия по Западной Сибири получается лишь 1,5-кратное. Значения уровней цен, рассчитанные разными методами, за исключением уровней цен в Алтайском крае и Омской области, различаются в несколько раз. При прямом определении уровней цен на услуги оказывается, что максимальный уровень (в данном случае он в Тюменской области, а не в Кемеровской) превышает среднероссийский не в разы, а менее чем на треть в январе 1987 г. и лишь на 18% в январе 1998 г. Причём в большинстве западносибирских регионов уровень цен на услуги теперь оказывается ниже среднего по стране. Но что удивительно, при столь значительной несогласованности оценок они дают близкое ранжирование регионов.

В чём же причина столь большой несогласованности между результатами двух методов? По-видимому, главную роль сыграла та несопоставимость, о которой говорилось выше: если индексы потребительских цен, на основе которых рассчитаны наши уровни цен, используют особую для каждого региона систему агрегирующих весов, то прямой расчёт уровней цен основывался на единой системе весов (средней по России структуре потребительских расходов).

Так, аномально низкие уровни цен продовольственных товаров в Алтайском крае и Новосибирской области (примерно 50% среднероссийского), полученные на основе ИПЦ, могут быть обусловлены тем, что из-за низких дохо-

дов населения этих регионов в его потреблении преобладают наиболее дешёвые продукты, обуславливая высокий вес этих продуктов и низкий – дорогих. В итоге это даёт низкий агрегированный уровень цен продовольственных товаров. А на уровне цен на услуги сказались главным образом те гигантские скачки тарифов на жилищно-коммунальные услуги, о которых шла речь выше. Они дали громадные величины индексов цен на услуги в соответствующие месяцы, а также значительно увеличили вес этих услуг. Если вспомнить, что такие скачки индексов участвуют в расчёте уровня цен на любой последующий момент времени, то понятно, каков будет результат. Однако изложенное в данном абзаце – лишь гипотезы, сказать что-то более определённое можно только на основе анализа систем агрегирующих весов, используемых в региональных индексах и в среднероссийском. Но они – «страшная тайна» Госкомстата, недоступная сторонним исследователям.

Какие же, однако, величины «правильней»? Если отвлечься от возможных искажений, которые может дать сам окольный путь расчёта уровней цен, вопрос сводится к тому, что же такое стоимость жизни. Или, конкретней, как её измерять – по дифференцированной по регионам «корзине» товаров и услуг или же по единой для всей страны. Теоретически этот вопрос неразрешим – оба подхода «правильны», серьёзные обоснования имеет и тот, и другой. Первый, базируясь на реальной структуре потребления в данном регионе, обеспечивает хорошее описание динамики цен в этом регионе и позволяет судить о действительной значимости изменений цен тех или иных составляющих «корзины» для населения региона, но при этом ухудшается сопоставимость показателей между регионами. Второй подход, использующий унифицированную, «эталонную» структуру потребления, обеспечивает сопоставимость уровней цен (и покупательной способности рубля) по всей стране, однако для каждого отдельного региона уровни цен становятся в той или иной мере условными, не отражающими фактическую структуру потребления в нём.

Так что нужно выбирать меньшее из двух зол, исходя из практических соображений. На наш взгляд, меньшим по таким соображениям является использование унифицированной «корзины» (системы весов). Аргументом в пользу этого может служить сопоставление, представленное в табл. 3. Соотношения региональных уровней цен, которые даёт расчёт с единой системой весов, представляются более соответствующими экономической интуиции, чем полученные при дифференцированных по регионам весах. Лучше пожертвовать региональной спецификой, чем потерять твёрдую опору для межрегиональных сопоставлений.

Хотя прямой расчёт уровней даёт результаты, во многом отличающиеся от наших, он подтверждает главный вывод: российский потребительский рынок интегрирован весьма слабо (хотя картина существенно улучшается в сравнении с полученной косвенным путём). Покупательная способность рубля разнится в пределах Западной Сибири почти на четверть. Причём не в первую очередь из-за разных уровней цен на услуги: разрыв в уровнях цен продовольственных товаров составляет 12–14%, промышленных – 22–29%. И опять-таки эти различия нельзя объяснить транспортными издержками – достаточно сравнить уровень цен в Новосибирской области и в соседних с ней Омской области и Алтайском крае или уровни цен промтоваров в ней и в примыкающих Омской и Кемеровской областях.



В марте 2000 г. в Новосибирске состоялись юбилейное 25-е заседание Клуба командиров авиапроизводства и общее собрание членов Международной ассоциации руководителей авиапредприятий (МАРАП). Организаторы и спонсоры заседания – аэропорт «Толмачево», МАРАП, авиакомпания «Сибирь», государственное предприятие «ЗапСибазэронавигация», авиакомпания «Омскавиа», аэропорт «Омск», Новосибирский авиаремонтный завод, авиапредприятие «Алтай», Центральное агентство воздушных сообщений Новосибирска, Алтайское краевое агентство воздушных сообщений, Новосибирское государственное авиапредприятие.

В заседании приняли участие около 200 руководителей и специалистов авиационных предприятий, фирм, организаций всех регионов России, Республики Беларусь, Германии и Франции.

Обсуждались итоги работы в 1999 г. и перспективы на 2000 г. Участники детально ознакомились с объектами Новосибирского авиаузла, Новосибирского авиационного производственного объединения им. В. П. Чкалова, СибНИА им. С. А. Чаплыгина.

Особую заинтересованность участников встречи вызвала дискуссия о структуре управления воздушным транспортом. Вопрос этот стал еще более актуальным в преддверии грядущих изменений в системе федеральных органов власти и новых программ реформирования экономики. Насколько можно судить, самые худшие опасения директорского корпуса сбылись: ровно через два месяца была упразднена Федеральная служба воздушного транспорта России (ФСВТ). Публикуемый материал навеян дискуссиями, прозвучавшими на заседании.



# РЕФОРМЫ И РЕАЛИИ



## АВИАЦИИ



**Р. Р. СУЛЕЙМАНОВ,**  
генеральный директор Международной ассоциации  
руководителей авиапредприятий, заслуженный работник  
транспорта РФ, кандидат экономических наук,  
Новосибирск

### От Клуба – к Ассоциации

Международная ассоциация руководителей авиапредприятий была учреждена в 1991 г. на базе Клуба командиров авиапроизводства, функционирующего с 1986 г. в качестве одного из последователей Клуба директоров, основанного академиком А. Г. Аганбегяном. Почему мы создали МАРАП?

Дело в том, что в какой-то момент руководители авиапредприятий почувствовали, что клуб как форма общения создает благоприятную атмосферу для контактов и свободного рассмотрения проектов отраслевых и государственных решений, но не отвечает ожиданиям в части активного влияния на их принятие. Потребовалась некая формализация деятельности, в результате которой была создана МАРАП, имеющая статус юридического лица и включающая руководителей авиационных структур всех сфер гражданской авиации. Членами Ассоциации, кроме россиян, являются руководители авиапредприятий стран СНГ и дальнего зарубежья. В России созданы 16 региональных отделений Ассоциации, зарегистрированы представительства в Германии и Великобритании. После создания МАРАП Клуб командиров

не только сохранился как форма общения, но и является ее творческой основой. Осмелюсь утверждать, что подобного опыта взаимопроникающего функционирования директорского клуба и ассоциации нет в других отраслях.

Основная задача МАРАП – консолидация усилий и лоббирование интересов руководителей в решении принципиальных вопросов сохранения и развития авиапредприятий и отрасли в целом. Мы специализируемся в сфере социального партнерства, являясь признанным, полномочным представителем работодателей в гражданской авиации. Постоянно контактируем как с отраслевыми, территориальными и первичными профсоюзными органами, так и с представителями органов государственного управления по вопросам отраслевых и профессиональных тарифных соглашений, коллективных договоров, пенсионного законодательства. В наши задачи входит защита руководителей в ситуациях, когда возникают конфликты с работниками, местными и федеральными органами власти.

Естественно, что задачи МАРАП изменялись по мере реформирования авиации. В частности, создан Третейский суд для разрешения экономических споров, Ассоциация участвует в организации подготовки и учета антикризисных управляющих, консультирует органы управления в вопросах назначения или освобождения руководителей.

## **Ход реформ**

С 1992 г. гражданская авиация, как и все остальные отрасли экономики России, вступила в этап либерализации. Тогда были отпущены цены на энергоносители, что привело к существенному удорожанию авиабилетов и резкому падению объемов авиаперевозок. Количество перевезенных пассажиров по России в 1999 г. по сравнению с 1991 г. уменьшилось в связи с этим почти в пять раз.

Переход к рынку осуществлялся в нашей отрасли, как и в других, стихийно. Была дана полная свобода, при которой можно было создавать столько авиакомпаний, сколько хотелось. В результате вместо когда-то единого «Аэрофлота» на нашем рынке появилось несколько сотен авиационных

компаний самого разного масштаба. При этом сегодня основной объем работ выполняет двадцатка ведущих компаний, сосредоточенных преимущественно в европейской части страны.

Августовский кризис 1998 г. не мог не сказаться на работе авиационных структур, в первую очередь, тех, которые связаны с лизингом зарубежных воздушных судов (табл. 1).

Таблица 1

### Основные показатели работы воздушного транспорта России в 1998–1999 гг.

Показатель	1998	1999	1999 в % к 1998
<b>Пассажирооборот, млн пасс.-км</b>	<b>55480</b>	<b>53419</b>	<b>96,3</b>
В том числе:			
на международных воздушных линиях	25916	22606	87,2
из них со странами:			
дальнего зарубежья	22577	19907	88,2
СНГ	3338	2699	80,8
на внутренних воздушных линиях	29564	30813	104,2
из них:			
на местных воздушных линиях	994	814	81,9
<b>Тонно-километраж, млн т-км</b>	<b>6974</b>	<b>7064</b>	<b>101,3</b>
В том числе:			
на международных воздушных линиях	3773	3671	97,3
из них со странами:			
дальнего зарубежья	3439	3403	99,0
СНГ	334	268	80,3
на внутренних воздушных линиях	3201	3393	106,0
из них:			
на местных воздушных линиях	117	92	78,9
<b>Перевезено пассажиров, тыс. чел.</b>	<b>22332</b>	<b>21466</b>	<b>96,1</b>
В том числе:			
на международных воздушных линиях	8415	7145	84,9
из них со странами:			
дальнего зарубежья	6807	5854	86,0
СНГ	1608	1291	80,3

Показатель	1998	1999	1999 в % к 1998
на внутренних воздушных линиях	13918	14321	102,9
из них:			
на местных воздушных линиях	1526	1326	86,9
<b>Перевезено почты и грузов, тыс. т</b>	<b>468</b>	<b>494</b>	<b>105,4</b>
В том числе:			
на международных воздушных линиях	288	289	100,3
из них со странами:			
дальнего зарубежья	274	278	101,5
СНГ	14	11	77,7
на внутренних воздушных линиях	180	205	113,6
из них:			
на местных воздушных линиях	26	21	78,5

**Источник.** В табл. 1–4 данные Транспортной клиринговой палаты // Воздушный транспорт России в 1999 г. М., 2000. С. 1, 3–5.

Так, авиакомпания «Трансаэро» была вынуждена отказаться от части своего флота в связи с тем, что оплата лизинга стала непосильной. Существенно скорректировали свою политику большинство ведущих авиапредприятий. Например, «Аэрофлот», располагая достаточными ресурсами техники, резко активизировал деятельность на внутрироссийском рынке, существенно потеснив региональные компании. Многие оказались на грани разорения, поскольку стало невыгодным работать только внутри страны. После финансового кризиса 1998 г. прокатилось очередное, беспрецедентно высокое (в несколько раз) повышение цены на авиатопливо (1999 г.). В результате пострадал пассажир, поскольку выросла цена авиаперевозок, а, соответственно, подскочили цены на билеты. Поэтому сегодня в структуре пассажиропотока обычных пассажиров становится все меньше. Летают все больше деловые люди, «челноки» и льготники. В 1999 г. спад объема перевозок не прекратился, снизилась интенсивность полетов, поэтому количество авиакомпаний

уменьшается, а оставшиеся продолжают искать пути выживания. Возникли альянсы, идет передел авиационного рынка (табл. 2–4).

Таблица 2

**Динамика международных и внутренних перевозок,  
1999 г. в % к 1998 г.**

Межрегиональные территориальные управления (МТУ) и территориальные управления (ТУ)	Пассажиры-оборот	Перевезено		Тонно-километраж
		пассажиров	грузов, почты	
Архангельское МТУ	99,9	112,3	89,5	98,7
Восточно-Сибирское МТУ	108,6	100,5	84,3	105,9
Дальневосточное МТУ	114,4	106,6	73,0	101,9
Западно-Сибирское МТУ	103,2	95,4	131,7	105,8
Камчатское МТУ	102,8	96,8	94,6	101,4
Коми ТУ	74,3	75,2	32,4	64,4
Красноярское МТУ	135,4	131,0	113,2	133,2
МТУ центральных районов	106,4	106,5	91,2	93,6
Приволжское МТУ	87,1	96,2	69,0	85,5
Саха (Якутское) ТУ	109,1	106,6	110,7	103,6
Северо-восточное МТУ	92,5	76,2	82,3	84,3
Северо-Западное МТУ	104,1	108,7	95,4	103,8
Татарское МТУ	100,6	103,2	в 3,3 раза	119,8
Тюменское МТУ	88,9	90,5	94,4	88,9
Уральское МТУ	89,7	94,8	70,5	84,1
Южное МТУ	104,3	107,7	93,1	103,1
Авиакомпании, подконтрольные федеральной авиационной службе (ФАС)	90,8	89,0	116,3	101,7
<b>ИТОГО ПО ФАС</b>	<b>96,3</b>	<b>96,1</b>	<b>105,4</b>	<b>101,3</b>

Непростые отношения складываются сегодня и между перевозчиками, аэропортами и органами управления воздушным движением. Все они – самостоятельные хозяйствующие субъекты с не всегда совпадающими интересами. Если аэропортам и предприятиям управления воздушным движением выгодно увеличение количества полетов, то авиакомпании

далеко не всегда заинтересованы в этом. Ведь им нужно выполнять полеты, обеспечивающие как минимум окупаемость затрат.

Таблица 3

**Динамика международных перевозок,  
1999 г. в % к 1998 г.**

Межрегиональные территориальные управления (МТУ) и территориальные управления (ТУ)	Пасса- жиро- оборот	Перевезено		Тонно- кило- метраж
		пасса- жиров	грузов, почты	
Архангельское МТУ	41,2	74,0	93,0	41,9
Восточно-Сибирское МТУ	57,5	65,7	18,4	55,7
Дальневосточное МТУ	70,8	85,0	20,4	44,0
Западно-Сибирское МТУ	91,6	90,0	111,2	92,7
Камчатское МТУ	0,0	0,0	0,0	0,0
Коми ТУ	4,2	4,1	3,7	4,2
Красноярское МТУ	97,7	108,9	94,1	111,5
МТУ центральных районов	66,9	64,0	53,8	77,1
Приволжское МТУ	73,0	72,7	101,9	80,1
Саха (Якутское) ТУ	73,2	82,8	56,6	55,2
Северо-Восточное МТУ	57,4	54,2	69,9	61,7
Северо-Западное МТУ	81,3	83,1	92,5	82,1
Татарское МТУ	90,5	87,7	в 1,03 раза	139,0
Тюменское МТУ	34,7	36,1	58,7	38,6
Уральское МТУ	62,4	63,5	61,9	62,7
Южное МТУ	110,2	120,3	63,8	97,7
Авиакомпании, подконтрольные федеральной авиационной службе (ФАС )	90,6	86,9	111,4	103,7
<b>Итого по ФАС</b>	<b>87,2</b>	<b>84,9</b>	<b>100,3</b>	<b>97,3</b>

Постоянно снижается число региональных компаний, падает уровень экономической эффективности их деятельности. Исключений немного. Это прежде всего авиакомпания «Сибирь», которая в последние годы реализует эффективную стратегию поведения на рынке. В результате структурных перестроек в ее состав вошли Томский, Барнаульский, Кеме-

ровский и Новокузнецкий филиалы. Проведена поддержанная местными властями реструктуризация. Целенаправленно осваиваются новые линии. Например, недавно открыт «пивной рейс» из Москвы в Мюнхен, с удобной стыковкой с московскими рейсами компании из сибирских городов.

Таблица 4

**Динамика внутренних перевозок,  
1999 г. в % к 1998 г.**

Межрегиональные территориальные управления (МТУ) и территориальные управления (ТУ)	Пассажирооборот	Перевезено		Тонно-километраж
		пассажиров	грузов, почты	
Архангельское МТУ	129,2	120,9	89,2	126,3
Восточно-Сибирское МТУ	110,9	102,0	85,3	108,0
Дальневосточное МТУ	124,0	111,8	97,1	120,3
Западно-Сибирское МТУ	106,7	96,5	138,3	109,9
Камчатское МТУ	102,8	96,8	94,6	101,4
Коми ТУ	84,0	79,6	34,2	72,1
Красноярское МТУ	142,5	133,7	120,9	140,3
МТУ центральных районов	117,7	116,0	111,4	109,2
Приволжское МТУ	94,1	103,4	46,7	88,7
Саха (Якутское) ТУ	109,8	106,8	122,7	113,8
Северо-Восточное МТУ	107,9	103,5	87,9	95,5
Северо-Западное МТУ	140,5	132,4	95,9	133,3
Татарское МТУ	106,5	107,0	154,4	108,8
Тюменское МТУ	96,5	94,0	102,6	97,1
Уральское МТУ	109,4	107,0	92,2	106,8
Южное МТУ	103,0	105,1	120,3	104,4
Авиакомпании, подконтрольные федеральной авиационной службе (ФАС)	91,1	91,9	139,3	97,3
<b>Итого по ФАС</b>	<b>104,2</b>	<b>102,9</b>	<b>113,6</b>	<b>106,0</b>

Говоря об успешно работающих аэропортах, уместно остановиться на аэропорте «Толмачево». Он принимает рейсы более чем из 80 городов, в нем открыто 15 представительств авиакомпаний. По итогам 1999 г. аэропорт имеет

положительный баланс, т. е. его работа в этом труднейшем году была прибыльной. Некоторое время назад были подведены итоги двухлетней работы по совершенствованию системы внутрифирменного управления, включающей как оргструктурные, так и финансово-экономические нововведения. Программа осуществлялась австрийской фирмой «Аэропорт Вена Консалтинг» совместно с руководством аэропорта при финансовой поддержке по линии «ТАСИС».

В то же время местные аэропорты в большинстве своем бездействуют или сворачивают деятельность. Из-за ограниченности финансовых ресурсов авиапредприятий и государственного бюджета решено передать те из них, которые еще остались, муниципальным органам. Там, где местные власти осознают их необходимость, поскольку в регионах есть места, куда «только самолетом можно долететь», предпринимаются попытки сохранить аэропорты и местные линии.

## **Проблемы реформ**

Может возникнуть вопрос: почему в гражданской авиации России реформы оказались столь неэффективными? Вернемся к истокам. В структуре первого правительства России после развала СССР не нашлось места Министерству гражданской авиации. Функции управления воздушным транспортом передали Минтрансу РФ с включением в его состав соответствующего Департамента. Существенно снизился не только статус, но и профессионализм управления столь сложным, особо опасным видом деятельности. В этот период произошел серьезный отток многих опытных министерских работников в рыночные структуры.

Руководство Минтранса затратило много времени и сил для того, чтобы «освоить» авиацию, но без видимых результатов. Автомобиль и самолет – объекты разной степени сложности, поэтому методы управления ими и их совокупностью (на макроуровне, т. е. на уровне отрасли) различаются. Об этом по поручению руководителей авиапредприятий и по собственному убеждению автор данной статьи имел смелость заявить тогдашнему министру транс-

порта на большом совещании по проблемам обеспечения безопасности полетов. Из теории также известно, что субъекты управления (в данном случае – министерство) должны быть адекватны (компетентны) объекту управления (гражданской авиации).

Игнорирование этих положений и привело к тому, что реформы пошли по пути повсеместного дробления авиапредприятий, зачастую не подкрепленного достаточными экономическими расчетами. Ранее существовали объединенные авиационные отряды, где авиакомпания и аэропорт были в едином комплексе. Возможно, следуя зарубежной практике, крупные предприятия на том этапе надо было разделить, поскольку руководство объединенного отряда решало вопросы в пользу базовой компании. Но это, казалось бы, теоретически безупречное решение в России далеко не всегда эффективно. Поэтому в большинстве крупных воздушных узлов, в том числе в Москве, Новосибирске, Екатеринбурге, аэропорт и авиакомпания существуют как два равноправных, не зависящих друг от друга хозяйствующих субъекта, а в Санкт-Петербурге, Красноярске, Хабаровске эти предприятия не разделены потому, что выжить в одиночку сегодня весьма проблематично. Это касается крупных предприятий.

Если же говорить о средних и мелких хозяйствующих субъектах, то у них процессы разделения часто приводили к крайне негативным последствиям. Предметом особого анализа может быть процесс выделения самостоятельных предприятий по управлению воздушным движением, где особенно проблемным является вопрос принадлежности так называемой «зоны аэродрома». Много проблем вызвало изменение системы региональных органов управления, обусловленных нечеткостью разделения хозяйственных и нехозяйственных функций управления авиапредприятиями, нежеланием центра поделиться ими с регионами.

Совершенно очевидно, что реформирование затронуло все уровни управления отраслью, что, естественно, требовало компетентности, последовательности и осторожности как на федеральном, так и на региональном уровнях. По-

сколько вышеперечисленные условия не соблюдались, реформы дали в основном отрицательные результаты. Сохранение и развитие авиапредприятий происходит не благодаря, а вопреки реформам, за счет усилий их руководителей, управленцев, производственного персонала и зачастую местных органов власти.

Развал отрасли происходит на фоне полного отсутствия ее поддержки со стороны государства. Надо сказать, что если в ведущих странах мира существуют программы государственной поддержки гражданской авиации, то у нас их нет, и не только потому, что страна сейчас бедна, но еще и потому, что необходимости этого не понимают высшие должностные лица в исполнительной и представительной ветвях власти. Должного лоббирования интересов авиации не происходит, в свою очередь, из-за отсутствия в последние годы соответствующего статуса органа госуправления отраслью, а в настоящее время – упразднения его в качестве самостоятельного.

### **Новый этап «реформирования»**

С 1992 г., как уже отмечалось, управление гражданской авиации было сосредоточено в Министерстве транспорта РФ, в сущности же, отрасль была обезглавлена. Многолетние усилия руководителей всех уровней, ассоциаций, профсоюзов, работников и общественности гражданской авиации привели к тому, что в 1996 г. был создан самостоятельный орган – Федеральная авиационная служба, затем – ФСВТ. К сожалению, руководство этих органов, особенно в последние годы, не смогло должным образом использовать имеющиеся шансы и время. Сыграли свою роль отсутствие профессиональной команды управленцев и приоритет аппаратных проблем над производственными. Особого сожаления заслуживает тот факт, что руководством отрасли было проигнорировано предложение руководителей авиапредприятий – участников 25-го заседания Клуба командиров о необходимости добиваться не только сохранения ФСВТ, но и преобразования его в самостоятельное министерство.

В результате правительство России вернулось к старому «нововведению» — упразднению федерального органа управления воздушным транспортом и передаче его функций Минтрансу. Итак, что сулит второе пришествие Минтранса в авиацию?

Предполагается, что в Министерстве транспорта будет создана служба с пока еще неясными полномочиями, границами прав и экономической самостоятельности.

Эта мера вызвала массовое непонимание, недоумение и недовольство во всех сферах гражданской авиации. Громкого общественного резонанса, подобного тому, что сопровождал упразднение Комитета кинематографии, не случилось во многом оттого, что авиация привыкла к дисциплине, в отрасли до сих пор достаточно строго придерживаются управленческой вертикали.

До последнего времени государственная управленческая вертикаль включала около полутора десятков межрегиональных управлений гражданской авиации, занимающихся вопросами обеспечения контроля безопасности полетов, сертификацией и лицензированием. Вмешиваться в хозяйственную деятельность предприятий, кроме управления государственной собственностью, они не имели права.

Многие полагали, что произойдет укрупнение этих межрегиональных управленческих звеньев до границ федеральных округов, хотя и это нововведение в реализации достаточно проблемно. Худшие опасения заключались в том, что правительство решит пойти по пути упразднения ФСВТ, в очередной раз слепо копируя чужие модели. Да, министерство транспорта США курирует федеральную авиационную администрацию. Но министр транспорта не имеет права вмешиваться в деятельность этого федерального органа. В российских же условиях это произойдет, так как финансовые средства, получаемые от обслуживания полетов иностранных воздушных судов в небе России будут концентрироваться в Минтрансе. Нет никаких гарантий того, что сохранятся принципы распределения этих средств, принятые сегодня. То же произойдет, если будет единое управление государственной собственностью, одно управление

финансов, кадровой и социальной политики. Смогут ли проблемы самолетов эффективно рассматриваться в органе, занятом в настоящее время проблемами автомобилей и пароходов?

Остается надеяться, что министр транспорта:

- сможет более эффективно представлять в правительстве интересы гражданской авиации, так как человек он, безусловно, образованный и опытный в своем деле;
- так же бережно отнесется к традициям гражданской авиации, как он относится к морским традициям;
- сохранит – по-возможности – автономность и самостоятельность службы гражданской авиации, руководствуясь принципом «не навреди»;
- подберет авторитетных в отрасли управленцев для руководства данной службой;
- установит деловые контакты с руководителями авиапредприятий.

И все же новая схема реформирования не обещает улучшения.

### **Вместо заключения**

Несмотря ни на что, в гражданской авиации есть множество успешных примеров не только выживания, но и развития авиапредприятий. В рамках данной статьи упомянуты некоторые из них. По нашему мнению, определенный интерес для читателей «ЭКО» могут вызвать выступления на его страницах новосибирцев – генеральных директоров: авиакомпании «Сибирь» – Ф. В. Филева, аэропорта «Толмачево» – А. И. Мозжерина, Авиаремонтного завода – В. В. Костина, государственного предприятия «ЗапСиб-аэронавигация» – А. Р. Пивоварова, руководителя Западно-Сибирского территориального управления воздушного транспорта – В. Н. Тасуна.



# Экономика реальная и виртуальная\*

Ассоциации товаропроизводителей начали в массовом порядке создаваться около десяти лет назад. Вспомним Научно-промышленный, позднее — Российский, союз промышленников и предпринимателей (руководимый А. И. Вольским), Ассоциацию государственных предприятий и организаций СССР (возглавлявшуюся А. И. Тизяковым), союзы кооператоров, предпринимателей (Ю. П. Бунич), аграриев (А. В. Стародубцев), Ассоциацию промышленных предприятий и организаций России (В. С. Пискунов), Лигу оборонных предприятий, Федерацию товаропроизводителей России (Ю. А. Скоков), Координационный Совет отечественных товаропроизводителей (Н. И. Рыжков)... И даже далекий от товарного производства М. С. Горбачев создал так в свое время Научно-производственный союз...

Большинство из подобных объединений не имели глубоких корней в регионах, к тому же цели их руководителей зачастую резко расходились с декларируемыми. Сделав себе имя в политике, укрепив свое положение в бизнесе, такие руководители оставили ставшие ненужными новообразования.

А вот ассоциации товаропроизводителей, созданные в регионах, не только укрепились, но и стали играть видную роль. Так произошло в Сибири. Об опыте новосибирцев мы писали неоднократно (см., например: ЭКО. 1998. № 3). Аналогичные ассоциации, союзы активно действуют и в других сибирских областях, накапливая большое количество аналитической информации о ситуации в экономике переломного периода.

Об этом, а также об ассоциациях как феномене рассуждают руководители предприятий, товаропроизводящих фирм, коммерческих структур.

---

\* Подготовлено по материалам выступлений на научно-практической конференции «О роли объединений (союзов, ассоциаций) товаропроизводителей, предпринимателей, банков, вузов и др. в экономике регионов» (Томск, 1999).



**– Что послужило толчком к созданию большого количества ассоциаций в России?**

В. М. Панов, председатель Совета Союза томских лесопромышленников, генеральный директор ОАО «Томский завод ДСП»:

– Лесные ресурсы Томской области впечатляют своими размерами. Общий запас древесины здесь около 3 млрд куб. м. Но за годы перехода к рыночным отношениям лесной сектор был доведен до критического состояния. Если в 1986 г. заготавливалось более 6,5 куб. м деловой древесины, то в 1990 г. – 5,6 куб. м, а с 1990 по 1998 г. заготовки древесины сократились в пять раз и составляют сегодня чуть более 1 млн куб. м.

Губительный курс правительства, эйфория свободы и самостоятельности, в которую мы окунулись в 1991–1992 гг., обернулись в конечном счете серьезными проблемами.

Со сменой собственника мы начали стремительно терять крупные лесоперерабатывающие центры. Леспромхозы катастрофически снижали объемы производства и наращивали долги. Совместными с областной администрацией усилиями удалось несколько затормозить развал градообразующих предприятий. Но из-за отсутствия взаимопонимания с местными органами власти мы все-таки потеряли самое крупное деревообрабатывающее предприятие «Аском» (в г. Асино). За бортом оказались более 4 тыс. работающих, были разграблены два плитных завода. И когда мы осознали, что поодиночке нам не выжить, то объединились в Союз лесопромышленников. Его основную функцию сначала видели в защите прав населения лесных поселков, интересов отрасли. Напомню, что в начале 90-х годов на предприятиях концерна «Томлеспром» трудилось 37 тыс. человек, или каждый десятый житель области.

Сегодня сильная головная боль у членов союза – дальнейшая судьба бывших леспромхозов, преобразованных в акционерные общества. Ведь, по сути, каждое такое предприятие несет сильнейшую социальную нагрузку, поскольку других производств на этих территориях, как правило,

нет. Недаром уровень безработицы в области наиболее велик (до 20%) в лесодобывающих в прошлом районах. Поэтому наши усилия направлены на дальнейшую кооперацию разрозненных лесозаготовительных коллективов.

С августа 1998 г. объемы заготовки древесины и выпуска плиты выросли на 40%. Значительно улучшились экономические результаты работы предприятий, областными товаропроизводителями взят под контроль местный рынок древесно-стружечных плит. Улучшилось снабжение лесных поселков продуктами, запчастями и горюче-смазочными материалами.

Основная задача союза на данном этапе – создание производственных объединений вокруг перерабатывающих предприятий.

**Е. Л. Рубцов, президент Ассоциации производителей пищевых продуктов, генеральный директор ОАО «Томские мельницы»:**

– С переходом на рыночные отношения исчезли вертикальные связи, и предприятия остались один на один с рынком. Информация о нас или вообще не доходила до властей, или была очень субъективна, а порой искажена. Дело в том, что в федеральном центре наши интересы «представляют» всевозможные ООО, ОАО и ТОО, созданные бывшими министерствами и ведомствами или отпочковавшиеся от них. Зачастую их интересы прямо противоположны интересам товаропроизводителей.

Думаю, что создание региональных объединений позволило властным структурам получить обобщенный анализ состояния предприятий отрасли. Их дело – использовать его при принятии решений.

**Н. М. Разумов, директор исполнительной дирекции Межотраслевого производственного объединения (МПО), Томск:**

– Почему мы начали объединяться? Во-первых, это было желание противостоять чехарде безумных преобразований министерств и ведомств, потере управляемости экономической жизнью в стране.

Во-вторых, этому содействовали эйфория по поводу провозглашенной в обществе свободы, стремление скорее освободиться от диктата центральных экономических органов в выборе партнеров по поставкам продукции и получаемому сырью, от госзаказа.

В-третьих, предполагалось, что крупные ассоциации сконцентрируют материальные и финансовые ресурсы для решения межотраслевых региональных задач, в интересах самих предприятий, города и области, где они расположены, а значит, страны в целом.

Во всем этом просматривался некий протест против центральных ведомств, директивных методов управления. При этом довлела точка зрения, что предприятия все могут. Особенно заманчиво выглядело быстро зарождавшееся кооперативное движение. Кооперативы росли, как грибы после дождя, паразитируя на «дрожжах» госсобственности.

Уже тогда наметился явный перекося в экономике – одних подкрепили финансово, поощрили и отправили «на вольные хлеба», а крупную промышленность, сельское хозяйство держали и сейчас держат «на коротком поводке», перекачивая из них средства в другие сферы экономики.

**– Период реформирования экономики растянулся на многие годы. Чем он, на Ваш взгляд, характеризуется?**

С. Н. Никитенко, президент МПО, генеральный директор ЗАО «Томский инструмент»:

– Наиболее плодотворным этапом теперь, по прошествии лет, можно считать 1989–1993 гг., когда у российского товаропроизводителя еще была надежда на то, что властью будет разработана ясная программа реформирования экономики, направленная на подъем отечественного производства, формирование здоровой кредитно-финансовой и банковской сферы, благоприятного инвестиционного климата. Тогда итоги приватизации действительно служили бы стимулом здоровой конкуренции предприятий и их собственников. Но, к сожалению, взятый правительством с подачи МВФ курс реформ нанес губительный удар по товаропроизводителю. Сдерживание инфляции любой ценой

привело к вымыванию денежной массы из сферы обращения между производством и потреблением. Резко возросли внешние заимствования предприятий. Неоправданно завышенный курс рубля, на протяжении нескольких лет поддерживаемый кредитами МВФ, занижал конкурентоспособность отечественных товаров и стимулировал зарубежного производителя.

Российские предприятия обрастали долгами, что дало повод стратегам реформ говорить о неэффективности практически всех предприятий. Власти, особенно федерального уровня, проводящие реформы и допустившие сознательно или неосознанно ошибки и просчеты в экономике, пытались дискредитировать наши объединительные действия.

В российских СМИ стало формироваться мнение о неспособности наших предприятий работать в условиях рыночной экономики. О нас говорили как о «красных» директорах, ставших тормозом реформ, а об ассоциациях — как об искусственных объединениях людей с разным уровнем интеллекта, несовпадающими идеями и целями. Нас называли главными коррупционерами, работающими на свой карман и не желающими выдавать вовремя зарплату, узкими лоббистами интересов своих предприятий и т. д. и т. п.

Возможно, что в каждом из этих утверждений есть определенная доля истины, но если говорить об ассоциативном движении, то оно было необходимо, поскольку именно ассоциации могут дать правильное направление реформам, именно они могут ответить на вопрос: как развиваться отечественному бизнесу и товаропроизводству.

**В. И. Сергиенко, президент Союза товаропроизводителей и предпринимателей, Красноярск:**

— Все эти годы реформирование реального сектора не было главным направлением в деятельности правительства. Основное внимание властей сосредоточилось на проблемах макроэкономики. И в центре, и на местах бюджет предпочитали наполнять с помощью финансовых пирамид и спекуляций, а не сложным и трудоемким путем восстановления и развития производства. Людям, привыкшим реально смот-

реть на вещи, было понятно, что это совершенно бессмысленное дело. Теперь, когда время само расставило акценты – финансовые пирамиды рухнули, а государственный долг достиг гигантских размеров, власти под бременем проблем вынуждены учиться произносить словосочетания «реальный сектор» и «защита отечественного товаропроизводителя». Обо всем этом упоминают в последнее время, но пока не видно реальных шагов. Мы уже достаточно научены опытом, и к заявлениям правительства относимся так: если не помогаете развивать производство, то хотя бы не мешайте.

**В. А. Гага, доктор экономических наук, директор Высшей школы бизнеса, председатель правления «Газпромбанк», председатель Ассоциации коммерческих банков, Томск:**

– За годы реформ мы потеряли слишком много. На мой взгляд, объем ВВП составляет около 20% от доперестроечного, хотя тогда темпы прироста промышленной продукции были таковы, что мы могли бы к 2000 г. удвоить этот показатель.

Ни одна мировая война так не разрушала страну, как этот период реформ. Кстати, войны могли даже служить стимулом развития промышленного потенциала. Так что сегодняшнее положение нельзя определить каким-то известным нам термином. Может быть, его определяют последующие поколения.

В чем же были основные ошибки реформаторов?

Не были созданы новые программы для увеличения поступлений в бюджеты всех уровней, но успешно развалены все старые, включая реальный сектор экономики.

После того как был уничтожен Госплан и развенчана КПСС как мощная руководящая система, мы стали работать в полной неопределенности. Признавая это, Е. Т. Гайдар утверждал, что систему саморегулирования он взял за основу реформ. Это окончательно подрубило под корень товарное производство. Вот говорят, что не хватает инвестиций. Мощностей много, а бизнес-планов, вызывающих

доверие инвесторов, нет. Беда в том, что нет элементарного планирования, а значит, неоткуда взяться уверенности, что вы продадите произведенный товар...

**Р. А. Майер, директор ООО «Компания по управлению активами», Томск:**

– Кризис экономики России в целом и региональной в частности, как в зеркале, отражается в бухгалтерских балансах промышленных предприятий. В активах балансов наблюдается рост убытков прошлых периодов как в абсолютном, так и, что катастрофичнее, в относительном выражении. При этом доля собственного капитала (чистых активов, основных средств) уменьшается. Реальная экономика, стоящая за этими балансами, все более и более превращается в экономику виртуальную. Статистические данные за 1997 г. показывают степень износа основных средств на уровне 70–80%. Оставшиеся 20–30% не могут обеспечить нормальное воспроизводство. С учетом того, что степень загрузки производственных мощностей не превышает 60%, понятно, чем объясняется утверждение В. А. Гаги о том, что уровень ВВП на настоящий момент составляет менее 20% от дореформенного.

В пассивах баланса видно нарастание кредиторской задолженности, в том числе практически не поддающейся реструктуризации задолженности по заработной плате, в бюджеты и внебюджетные фонды. Фонды предприятий (уставный, резервный) смехотворно малы. Фонд добавочного капитала, вздутый переоценкой основных средств, в экономическом смысле имеет лишь счетное значение. Фонды развития сжались до неприличных размеров, поскольку у предприятий нет чистой прибыли, а следовательно, и источников их формирования.

У государства сегодня нет иного интереса к промышленности, кроме фискального. Промышленная политика полностью отсутствует. Что делать?

Само предприятие не может оплатить накопленную задолженность: нет прибыли. Закон о несостоятельности и банкротстве пока служит только пугалом, хотя в идей-

ном плане в нем заложены возможности для оздоровления предприятий. Это использование санационных процедур. На каждом предприятии есть активы, ненужные ему для производства основной продукции. В пассивах есть нереструктуризуемая задолженность, от которой необходимо избавляться. Поэтому широко используются процедуры, связанные с разделением баланса, т. е. с появлением нового хозяйствующего субъекта, которому передаются реально функционирующие основные фонды и оборотные средства для производства конкурентоспособной продукции, а также обязательства по заработной плате. А то, что осталось в первоначальном балансе, из которого изъяты эти статьи, подвергается активной реструктуризации с последующим банкротством, если не удастся провести санацию.

**– Каковы основные направления деятельности ассоциаций?**

Ю. И. Бернадский, генеральный директор Международной ассоциации руководителей предприятий (МАРП), Новосибирск:

– Если Федерация не заботится о своих территориях, то территории должны позаботиться о себе сами. В нашей деятельности заложены три стратегических направления: создание благоприятного предпринимательского климата, корректировка тарифной политики естественных монополий и формирование нормативной базы. МАРП совместно с администрацией области разработала ряд законопроектов, например: о поддержке областных экспортеров, о стимулировании поставок продукции для региональных государственных нужд (фактически – о территориальном и муниципальном заказах), об инвестиционной политике и поддержке определенных групп предприятий, находящихся на депрессивных территориях.

Значение таких актов очевидно. Они позволят увеличить объемы экспорта, а значит, исключить отрицательное saldo во внешнеторговом балансе территории; легализовать капиталы, а значит, не толкать предпринимателей в забугорные оффшорные зоны; восстановить жизненный уровень

населения не созданием тепличных условий для импортеров, а стимулируя свои предприятия, привлекая их для выполнения социально значимых заказов, тем самым предоставляя дополнительные возможности по поддержанию их собственной социальной сферы.

Эти законы – основополагающие документы, определяющие правила, по которым предприятие может жить.

Кризис показал, что отказ от государственного регулирования и ненавязчивое предложение всем плыть дальше самостоятельно повлекли за собой массовое крушение всех плавсредств. Кто-то, правда, поплыл не в том направлении, кто-то уплыл за пределы нашего озера раз и навсегда. Появились и новые «рыбы». В итоге стало понятно, что и вода бывает разной, несмотря на то, что вся мокрая. И наш потенциально сильный «косяк» потерял ориентиры.

При этом мы хорошо знаем, что нет ни одной страны, которая бы не имела четко обрисованных ниш и жестко охраняемых рынков товаров и услуг и не регулировала бы в первую очередь базовые отрасли, определяющие основы экономики, либо правила существования монополий и их отношения с хозяйствующими субъектами.

Когда речь заходит о поддержке предпринимательства в целом как движения, как нового образа мыслей и развития экономики, мы стараемся создать некую ауру, которая поможет сформировать ассоциативный образ действий, заставит отодвинуть все второстепенное и заняться главным и насущным.

Конечно, лоббируя свои интересы, мы опираемся на существующие структуры и известные нам механизмы. Возможно, это функции органа власти, но, если кризис очень сильно задел и даже подорвал основы каждого предприятия, а орган власти не может четко и определенно сказать, когда, какими силами и какой результат он хотел бы достичь в том или ином направлении, мы готовы взять это на себя.

**Н. М. Разумов:**

– От выбора целей, задач и направлений деятельности зависит сила центробежных тенденций внутри союза, ассо-

циации и т. д. Отдельные ассоциации в свое время распались по причине преобладания коммерческо-торговых задач, когда исполнительная дирекция стала жить своими интересами, а не интересами ассоциации. Такие случаи были и у нас в Томске. Одна из основных задач союза – помогать друг другу, сохранять друг друга, а в конечном итоге – сохранять товарное производство как основу российской государственности. Эту задачу мы выполняем вопреки всему и вся, создавая мощности, производства, помогая членам ассоциации вести бизнес.

**– Ассоциации промышленников часто обвинялись в политической ангажированности. Вспомним Союз промышленников, возглавлявшийся А. И. Тизяковым. Какова на самом деле политическая составляющая в деятельности ассоциаций?**

**С. Н. Никитенко:**

– Мы всегда следовали принципам, что МПО – не партия промышленников и властных амбиций объективно не имеет. На одном из первых советов директоров договорились воздерживаться от участия в той или иной партии и до последнего времени придерживались этого принципа. Но для реализации своих корпоративных задач объединение обязательно влиять на кадровую политику на территории, призвано вести конструктивный диалог с властью, лоббировать интересы реального сектора экономики через властные структуры.

Как можно законодательно лоббировать интересы промышленников, если в городской Думе не было наших представителей, а в областной их – единицы. Если в 1995 г. мы фактически провалили выборы в Государственную Думу. Многие тогда считали, что бизнес выше политики. Время показало, что это не так. Нам удалось достойно выступить на выборах губернатора и мэра. А это ключевой вопрос для жизни области на следующие четыре года. Совместно с областной администрацией мы подготовили постановление губернатора о промышленной политике в области на три года. Утвержден план совместной работы по реализации этого постановления. Удалось остановить рост тарифов на

коммунальные услуги на 1999–2000 гг., снизить стоимость проживания в общежитиях, где койко-место стоило дороже, чем комната в иной гостинице. Идет работа по наведению порядка с лицензированием на промышленных предприятиях – также при участии департамента промышленности областной администрации. Ищем приемлемые подходы к вопросам реструктуризации задолженности и схем оздоровления экономики предприятий через институт банкротства.

Областная Дума приняла Закон о социальном партнерстве (исполнительная власть, работодатели и профсоюзы), в котором упорядочиваются взаимоотношения между сторонами и предусматривается ответственность за выполнение трехсторонних соглашений.

По заданию межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» (МАСС) наше объединение готовило решение по формированию промышленной политики в сибирских и дальневосточных регионах, красноярцы и алтайцы – по энергетике и транспорту, взаимодействию с МАСС.

#### **Н. М. Разумов:**

– За десять лет существования у нашего союза было три-четыре трудных периода, связанных с политической конъюнктурой.

В конце 80-х годов ассоциации на всех уровнях пытались выработать реальные меры по развитию рыночных отношений, «правил игры», сохранению управляемости экономикой. Пытались предложить их властным структурам, пролоббировать на самом высоком уровне. Мы не сразу поняли, что политические цели высшего руководства стали резко отличаться от целей развития экономики. А. И. Тизяков<sup>1</sup> уже в середине 90-х годов в узком кругу

---

<sup>1</sup> Александр Иванович Тизяков – в те годы генеральный директор завода имени М. И. Калинина в Свердловске, крупнейшего оборонного комплекса страны. Он возглавлял одну из первых ассоциаций – Ассоциацию государственных предприятий и организаций СССР. В начале 90-х годов в нее входило более 80 региональных образований. Сейчас из них сохранилось немногим более 10. В Сибири – одно, МПО в Томске.

Он поддержал ГКЧП, за что около года провел в тюрьме. – Прим. ред.

посетовал, что все выработанные нами предложения правительству, президенту каким-то странным образом превращались в свою противоположность.

Через месяц-два появлялись такие государственные решения, которые полностью блокировали достаточно взвешенные и конструктивные предложения. Как ни странно, но мы оказали себе «медвежью услугу»: мы подсказывали горбачевым, ельциным, гайдарам, чубайсам и Ко то, что они не предусмотрели в своей деструктивной деятельности.

Высшим достижением, если это можно назвать достижением, ассоциаций товаропроизводителей первого этапа явился созыв общесоюзного совещания под председательством М. С. Горбачева – это было на закате перестройки. На нем стало понятно, что экономический курс страны резко поменялся, но что товаропроизводители являются противниками развала экономики. Заметим, что после этого руководства как СССР, так и России ни разу не собирали совещаний такого уровня, ограничиваясь формальным присутствием президента или премьера на съездах ассоциаций. Потом и это прекратилось.

На втором этапе, в годы так называемых реформ, все ассоциации товаропроизводителей основные усилия направили на сохранение реального сектора экономики как основы государственности. На этом этапе мы и находимся, в той или иной степени влияя на существо решений, на выработку правил игры. Но сегодня идет беспрецедентная игра без правил, точнее, нам навязаны правила игры на разрушение.

Возникает принципиальный вопрос: то, что происходит в последние годы в России, – это случайность, неизбежные издержки проводимых реформ или целенаправленные действия «отцов российских реформ», тесно взаимодействующих с международными финансовыми институтами?

Ассоциации товаропроизводителей постоянно испытывают целенаправленное воздействие внешней среды, направленное на ликвидацию объединительных тенденций как на местах, так и в центре. Излюбленный прием – дробить силы, как это делается в политике: создать массу однотипных партий и движений, раздробить и лишить их влияния

на общество. Например, только Российских союзов со словом «промышленные» в названии около полутора десятков. Они создаются под конкретную ситуацию. Даже неизвестный К. А. Боровой в свое время создал Ассоциацию промышленников и «оттянул» в нее пару десятков предприятий. Аналогично поступают и в регионах.

Из этой же серии воздействий – подкуп и шантаж. Известный пример из истории ассоциативного движения нашей страны: М. С. Горбачев, уловив объединительные тенденции в реальном секторе экономики, создает Научно-производственный союз (НПС), который получает беспрецедентные на тот период возможности и... отправляет пяток-другой директоров за рубеж. Естественно, только членов союза. Вот и решение проблемы участия в НПС...

Такие ассоциации и их лидеры везде заканчивают одним и тем же: развалом. Они сами по большому счету для товарного производства ничего не делают, но представляют товаропроизводителей везде.

Негативное влияние внешней среды – это результат слабости товарного производства, амбициозности его лидеров, которые не осознали значения единства как средства для достижения целей.

Подготовила корр. «ЭКО» Л.А. ЩЕРБАКОВА

---

*«ЭКО» - информация*

---

### **Цены растут реально, а доходы госбюджета – на бумаге**

Глупейшая вещь – повысить акцизы на бензин в 6 раз. Во-первых, это приведет к повышению цены на бензин минимум в 3 раза, а то и больше. Во-вторых, – к росту сразу всех цен, так как цена бензина – это базовая вещь, с которой начинается расчет всех цен. Но главное – то, что это повышение акцизов ничего не даст бюджету, потому что основной потребитель бензина – организации бюджетной сферы.

Так что 80% потребления бюджета ложится на бюджеты разных уровней, и бюджет получит лишь 20% доходов от запланированных правительством: и то только на бумаге. Потому что эти 20% уйдут в рост налоговой недоимки, в различные зачеты, схемы, во всевозможные откаты и т.д.

**Г. Боос, экс-министр РФ по налогам и сборам**  
Эксперт. 2000. № 21



# РОССИЯ КАК СТРАНА «ДОГОНЯЮЩЕГО» РАЗВИТИЯ

М. В. КУРБАТОВА,  
С. Н. ЛЕВИН,  
кандидаты экономических наук,  
Кемеровский государственный университет

Понимание природы и механизмов рыночных реформ в российской экономике вряд ли возможно вне исторического контекста повторяющихся попыток рыночной модернизации. Рыночная модернизация представляет собой переход экономики на новую технологическую основу и одновременное формирование адекватного ей механизма хозяйствования. Мировой экономике известны два типа модернизации: пионерная и догоняющая.

**Пионерная модернизация** характерна для стран – лидеров мирового технологического и экономического прогресса. Материально-технические и социокультурные предпосылки для нее сложились в рамках западноевропейской цивилизации в эпоху Возрождения. Утверждение принципов свободы личности, протестантской трудовой этики, развитие торгового и мануфактурного капитализма, колонизация неевропейских территорий проложили дорогу от традиционного общества к современному. Именно на основе такой модернизации создаются наиболее совершенные по технологии производства и самые эффективные (с точки зрения темпов роста национального богатства) экономические механизмы.

Импульсом к развитию пионерной модернизации служит постоянная борьба за мировые рынки сбыта, а ее основой – наиболее передовые научно-технические разработки, опла-

© ЭКО 2000 г.



тить которые в состоянии лишь очень богатые страны мира. Пионерная модернизация характеризуется господством инновационного типа развития.

Исторически в группу стран, для которых характерна пионерная модернизация, попали Англия, Голландия, США. Позднее к ним присоединились Германия, Япония и другие страны. Периоду модернизации в этих странах соответствуют циклические реформы хозяйственного механизма (например, «новый курс» Рузвельта, рейганомика).

*Отличительные черты пионерной модернизации:*

1. Возникновение нового технологического уклада на основе предыдущего в результате внутренних импульсов к развитию.
2. Постепенная эволюция экономических структур от простых к более сложным формам, решающая роль конкуренции в развитии хозяйственных структур и обеспечении текущей рентабельности хозяйственных единиц. Наличие достаточно высоких внутренних источников для технологического прорыва.
3. Сочетание экономической мощи с широким доступом к мировым экономическим ресурсам и их использование для научно-технического развития страны. Так как именно эти страны формируют «правила игры» в мировом хозяйстве, то они и приобретают возможность за счет своего положения в мировом сообществе решать часть своих социально-экономических проблем.
4. Расширение демократических свобод, становление социальных институтов, обеспечивающих учет интересов различных социальных групп, по мере развития рыночных структур.

**Догоняющая модернизация** характерна для стран, которые находятся во втором «эшелоне» мирового производственно-экономического прогресса. Главное отличие такой модернизации от пионерной состоит в том, что ее базой является освоение технологий и экономических механизмов, уже созданных в странах-лидерах. Эти страны осу-

шествляют ускоренный прорыв от традиционного общества к индустриальному (а в современных условиях – к пост-индустриальному), что требует совмещения различных этапов технологического и социально-экономического развития. Периодически все новые страны вставали на путь модернизации, образуя очередные «эшелоны» капиталистического развития.

*Отличительные черты догоняющей модернизации:*

1. Запаздывание в развитии. Создание нового технологического уклада через освоение технологического и экономического механизмов, уже созданных в странах-лидерах, на принципах заимствования.
2. Отсутствие внутренних ресурсов в связи с отставанием национального производства, а также ограниченный доступ к ресурсам мировой экономики, которые контролируются лидерами экономического развития. Вынужденное использование нерыночных, а часто и неэкономических методов утверждения своих позиций в мировом хозяйстве.
3. Утверждение сильного национального государства, берущего под свой контроль ход экономической модернизации. Создание институтов «корпоративного» государства, обеспечивающего консенсус главных социальных групп и слоев населения. Жесткое подчинение хозяйственной деятельности предприятий не только погоне за прибылью, но и общим национальным задачам. Формирование институтов сотрудничества государства и бизнеса.
4. Активная государственная политика по концентрации внутренних ресурсов и внешних источников на наиболее перспективных направлениях экономического развития. Поддержание национального капитала, протекционизм, непосредственное участие государства в становлении отдельных, особенно военных, отраслей.

При этом такая модернизация отличается анклавным развитием новых экономических структур, обычно включен-

ных в сферу интересов международного капитала. Формируется слой компрадорской буржуазии, чьи экономические интересы часто противоречат интересам экономического развития национальной экономики. Возникает острое противоречие между реальными потребностями страны и приоритетами социально-экономического развития, с одной стороны, и внутренней логикой рыночного механизма, усугубленной требованиями мирового хозяйства, – с другой. Рынок требует появления хозяйствующих субъектов нового типа, самостоятельно распоряжающихся экономическими ресурсами, а также утверждения конкуренции. Современные же производительные силы требуют мобилизации все более крупных накоплений, монополизации экономических ресурсов крупными хозяйственными субъектами и государством. Таким образом, **«догоняющая» модернизация содержит в себе высокий риск огосударствления экономики, подавления демократии и отката в реформах.**

Догоняющая модернизация обычно основывается на **модернизационных реформах**, направленных на приспособление национального хозяйства к закономерностям функционирования мирового хозяйства (например, революция Мэйдзи в Японии, реформы Бисмарка в Германии, Витте – Столыпина в России, Пиночета – в Чили и т. п.). Модернизационные реформы обычно являются «революцией сверху» и лишь отчасти опираются на импульсы внутреннего развития. Это связано с тем, что модернизационные реформы призваны изменить саму парадигму экономического развития.

Выделим особенности «догоняющего» развития отечественной экономики:

**1. Экономическое развитие России на протяжении почти двух столетий имеет общую с развитием других стран природу, цели и содержание.** Советская экономическая система не прервала, а продолжила начатый ранее путь индустриализации страны и развития системы хозяйствования, имеющий свою экономическую логику и закономерности. Безусловно, данный этап экономического

развития имел весьма специфические черты, обусловленные попытками создания социалистической системы. Но не следует абсолютизировать специфику данного 70-летнего периода экономического развития. Фактически советская экономическая система стала мощным механизмом накопления вещественного капитала страны, отделения труда от собственности. Ее материально-техническая составляющая была адекватна материально-техническому базису раннего и зрелого индустриализма, а начало ее кризиса в конце 60-х гг. совпадает с переходом мировой экономики к позднему индустриализму, который сопровождался ускорением процессов интенсификации производства, развития НТП, повышением гибкости всей хозяйственной системы. На период господства советской экономической системы приходится несколько волн реформ, имеющих общую цель и природу – рост экономической самостоятельности хозяйствующих субъектов и повышение гибкости господствующей системы хозяйствования (нэп, реформы Н. С. Хрущева, А. Н. Косыгина, реформы хозяйственного механизма 80-х годов). Повторяемость этих попыток имеет экономическую основу.

**2. Под воздействием внутренних противоречий и проводимых реформ сама советская экономическая система развивалась в сторону рыночных хозяйственных отношений.** Экономическую систему, сложившуюся к началу 80-х гг., нельзя однозначно трактовать как нерыночную, хотя она существенно отличалась от системы рыночных отношений развитых стран. Итогом экономической модернизации в СССР к началу пятой волны реформ стало образование гибридного типа рынка – специфической системы хозяйствования, которая была основана на деформированных рыночных механизмах «бюрократического рынка» (системе горизонтальных и вертикальных торгов в процессе принятия и выполнения плановых заданий), имела сильные государственные рычаги воздействия на экономику, содержала крупномасштабные вкрапления теневой экономики. Логика экономического развития подрывала материально-техническую базу советской экономической систе-

мы и вела к модификации основных черт ее хозяйственного механизма в направлении перемещения центра принятия экономических решений на более низкие уровни иерархии централизованного управления (к министерствам, ведомствам, предприятиям).

**3. Волны российских экономических реформ приходятся на повышательную фазу «длинной волны» Н. Д. Кондратьева.** По его расчетам, подъем «длинной волны» приходился на периоды: 1789–1814 гг. (первая волна реформ), 1849–1873 гг. (вторая волна рыночных реформ), 1896–1920 гг. (реформы Витте – Столыпина и нэп). По современным расчетам, следующий подъем «длинной волны» пришелся на 1952–1974 гг. (реформы Хрущева – Косыгина), а в конце 80-х – начале 90-х гг. начался подъем пятой волны Кондратьевского цикла, которому и соответствуют современные рыночные реформы российской экономики. Это является доказательством того, что общий процесс рыночной модернизации российской экономики за последние 200 лет достаточно соответствует логике мирового экономического развития. В стадии подъема «длинной волны» отставание России от стран – лидеров экономического прогресса усиливалось, что вынуждало власти идти на «реформы сверху».

Россия в своем индустриальном развитии всегда отставала от передовых стран мира, поэтому необходимость очередной индустриализации страны диктовалась тем, что накопившееся количественное отставание от мирового уровня переходило в качественное и могло отразиться на экономической и политической независимости государства. В итоге для страны внешнеполитический фактор всегда был преваляющим при выборе курса на создание передовой промышленности. Ведь при огромной территории и низкой плотности населения Россия могла себя прокормить и на базе самого элементарного производства, развиваясь экстенсивно. Российский вариант модернизации можно охарактеризовать как имперский, построенный на выборочном воспроизведении достижений развитых стран. Главным субъектом такой модернизации было государство, которое

выступало в альянсе с русскими предпринимателями и иностранными капиталистами (такой симбиоз стал потом характерен для многих развивающихся стран).

Спецификой российской индустриализации всегда было то, что средства для ее осуществления изымались у действующего производства, а не создавались в ходе естественного накопления капитала и органичного перехода к производству более высокого уровня. Важно и то, что инвестирование собранных таким образом средств имеет своей целью заменить худшие производства новыми, более совершенными. В России же, напротив, всегда происходило изменение сфер инвестирования – средства направлялись преимущественно в военную и связанные с ней отрасли. Кроме того, изымаемых средств не могло хватить на развитие всех укладов во всех отраслях экономики. Поэтому система экономического развития в России издавна была фрагментарной, затрагивающей только отдельные секторы хозяйства.

**4. Прорывы России на пути рыночной модернизации неизбежно завершались откатами реформ, приходящимися на спад в «длинной волне».** Общим для фаз контрреформ в сфере экономики было введение ограничений в развитие рыночных отношений, сдерживание свободы хозяйствования с одновременным наращиванием государственного вмешательства в хозяйственную жизнь и установлением ее более жесткой регламентации.

Общей основой контрреформ в модернизации российской экономики являются:

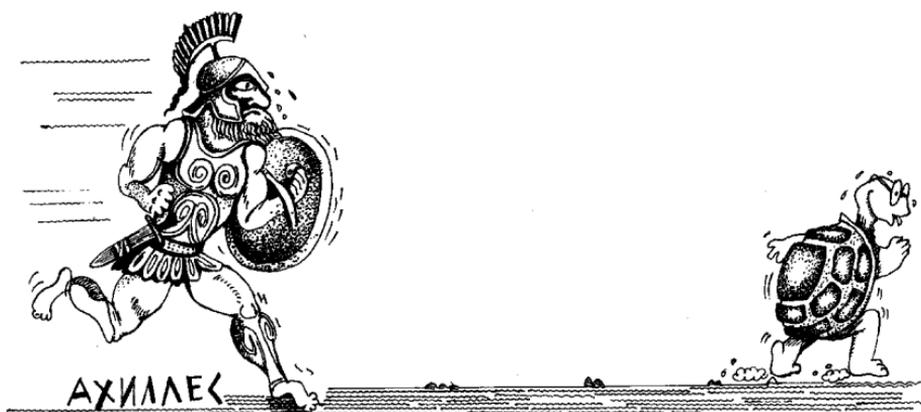
1. Сохранение узкой социальной базы рыночных преобразований. Отсутствие государственной политики по вовлечению широких масс населения в процесс преобразований.
2. Необдуманное насаждение сверху принципов либерализма, не имеющих ни хозяйственной, ни социально-культурной основы. Вследствие этого происходило отторжение российским обществом целого ряда нововведений, не возникали устойчивые и стабильные формы рыночного хозяйствования.

Обобщение современного опыта модернизационных реформ (например, в Японии, в Южной Корее) показывает, что их успех во многом зависит **от соединения принципов либерализма с национальными традициями и собственной культурой страны.**

Ключевой вопрос заключается в том, смогут ли проводимые рыночные реформы вывести Россию на путь эволюционного развития, основанного на внутренних стимулах и механизмах экономического роста. Очередной откат в реформах может оказаться для России трагичным. В условиях перехода мировой экономики к постиндустриальному развитию наша страна может «отстать навсегда».

Если первые четыре волны рыночных реформ в российской экономике сопровождались ускорением экономического роста, а некоторые из них даже выводили экономику на новый научно-технический уровень, то отличительной чертой современной волны реформ является глубочайший экономический спад.

Возможны два сценария выхода из него. Первый связан с консервацией отсталости в условиях «зависимого развития» с неустойчивыми темпами роста. Второй предполагает, что рыночный механизм хозяйствования будет успешно освоен и Россия сможет занять достойное место в современном мировом хозяйстве, приобретет стимулы и ресурсы независимого развития и устойчивого экономического роста.





# Иркутские проблемы – не только иркутские\*

М. А. ТАРАКАНОВ,  
кандидат экономических наук,  
Иркутский научный центр СО РАН

Сложная экологическая обстановка в Иркутской области и наличие на ее территории уникального природного объекта – озера Байкал – предъявляют особые требования к чистоте размещаемых в ней новых промышленных предприятий и производств. Важной задачей является и совершенствование производственной структуры ее промышленности в направлении более глубокой переработки исходного сырья и повышения удельного веса продукции высокой степени готовности.

## Алюминия много, а изделий из него мало

Серьезный недостаток организации промышленного производства области состоит в том, что, вывозя многие товары в виде полупродуктов, она не имеет конечных переделов на их основе, которые могли бы давать продукцию для удовлетворения потребностей экономики и населения как области, так и соседних районов Сибири и Дальнего Востока.

Обсудим потенциальные возможности производства такой продукции у находящихся на территории области предприятий алюминиевой, химической, деревообрабатывающей, целлюлозной промышленности.

Огромные резервы и возможности организации производства продукции «конечного потребления» имеет алюминиевая промышленность. Располагая мощностями по

---

\* Статья подготовлена в рамках гранта РГНФ 98-02-02279.



выпуску многих сотен тысяч тонн алюминия (около трети общероссийских мощностей), область перерабатывает выплавляемый на ее заводах металл на уровне максимум десятков тысяч тонн.

Часть продукции Иркутского алюминиевого завода используется на Шелеховском кабельном заводе. Сравнительно небольшая часть вырабатываемого в области алюминия в виде авиационных сплавов поступает на авиационный завод.

## **Что можно делать из алюминия?**

**А**люминиевые заводы области выпускают в небольших количествах (на уровне нескольких тысяч тонн) строительные материалы – алюминиевую черепицу и алюминиевый шифер.

Также невелик выпуск товаров народного потребления из алюминия, причем самых примитивных. Кроме того, помимо чушек и катанки алюминиевые заводы области производят в небольших количествах (десятки тысяч тонн) различные алюминиевые сплавы.

В намерения предприятий по дальнейшей переработке алюминия входит организация производства профильных изделий методом прессования и экструзии (карнизов, оконных и дверных блоков, радиаторов водяного отопления) на Иркутском алюминиевом заводе, а также увеличение производства автомобильных дисков (после закупки специальной автоматической линии) на Братском алюминиевом. На этих же заводах предполагается разместить крупные цехи по производству алюминиевой посуды. Эти предложения, ориентированные на потребление алюминия лишь в масштабах первых десятков тысяч тонн, тоже не могли дать серьезных сдвигов в обеспечении экономики области и расположенных восточнее ее районов Сибири и Дальнего Востока алюминиевыми изделиями и материалами.

В то же время потенциальные возможности области для выпуска таких изделий поистине огромны. Важным заказчиком продукции из алюминия может быть сельское хозяй-

ство: быстро монтируемые зернохранилища, эффективные строительные конструкции для сооружения птичников, теплиц, картофелехранилищ, а также конструкции для сельскохозяйственного транспорта (рефрижераторы, скотовозы, молоковозы, кузова для перевозки удобрений).

В пищевой промышленности (особенно за рубежом) широко применяется алюминиевая консервная тара на основе тонкого листового проката. Перспективное направление применения алюминия – легковой автотранспорт (диски для колес, балки безопасности из алюминиевых профилей и даже целые кузова), а также железнодорожный (буксы железнодорожных вагонов, крупногабаритные панели из алюминиевых сплавов).

Алюминий в последние десятилетия стал широко применяться в строительстве как для несущих (балки и каркасы), так и для ограждающих (стены) конструкций. В частности, разработаны и испытаны объемные несущие конструкции перекрытий зданий с 18-, 21- и 84-метровыми пролетами.

На основе алюминия, вырабатываемого заводами области, на ее территории возможно создание целой подотрасли, выпускающей различные изделия для хозяйства и быта. Она может быть ориентирована на обеспечение восточных районов страны, и не исключено, что также и на зарубежный рынок наших восточных соседей.

## **И целлюлоза, и бумага**

**Н**а область приходится свыше 20% российского производства целлюлозы. Максимальный объем ее варки доходил в 1988 г. до 1,72 млн т. На предприятиях области вырабатываются преимущественно высококачественные сорта беленой целлюлозы, а также вискозная и кордная целлюлоза. Но отрасль не производит ни химических волокон, ни целлофана, вырабатываемых на этой основе, и выпускает мизерное количество бумаги (12 тыс. т в год).

Область имеет все предпосылки для организации на целлюлозных предприятиях (Братск, Усть-Илимск) бумажного производства. После распада Советского Союза значитель-

ные мощности по переработке целлюлозы на бумагу оказались в так называемом «ближнем зарубежье», и, перерабатывая нашу целлюлозу, эти страны продают нам отнюдь не дешево бумагу.

При улучшении экономического положения страны и появлении инвестиций правомерно размещение на Братском и Усть-Илимском лесопромышленных комбинатах (ЛПК) производства бумаги с переработкой части ее на писчебумажные товары и возможным развитием также и полиграфической промышленности.

В страны «ближнего зарубежья» вывозится и немалая часть вискозной и кордной целлюлозы. Между тем в области есть условия для производства вискозных химических волокон: основное сырье (целлюлоза и каустическая сода), дешевые электроэнергия и топливо, отличные условия водообеспечения.

Но если бумажные производства экологически достаточно чистые (вся грязь при производстве бумаги остается на стадии получения целлюлозы), то производство вискозных волокон все еще характеризуется значительными стоками и выбросами. Поэтому размещение подобного производства возможно только при разработке достаточно чистой технологии.

## **Широкая гамма пластмасс**

**О**бласть – крупнейший в России производитель пластмасс и синтетических смол. Мощности по их производству превышают 450 тыс. т в год (около 15% от общероссийских). Весьма широк и их ассортимент: поливинилхлорид (Саянск, Усолье), полиэтилен, полистирол, полиформальдегид, карбамидные смолы (Ангарск). От 90 до 99% их вывозится для дальнейшей переработки за пределы не только Иркутской области, но и Восточной Сибири.

Значительная часть пластмассы и смол вывозится вообще за пределы России – в страны СНГ (в том числе в Среднюю Азию и Закавказье), где перерабатывается на различные материалы и изделия, которые опять же продаются, и недешево.

Уже много лет в составе Саянского или Усольского «химпромов» предполагается организовать производство кабельного пластиката на основе переработки получаемого в Саянске поливинилхлорида. Но по разным причинам строительство не начато до сих пор.

Крупным потребителем этого продукта является Шелеховский кабельный завод. В последние годы он получает пластикат с заводов Владимира, Стерлитамака, Дзержинска, Павлодара, Новосибирска. А там его вырабатывают из поставляемого из Саянска поливинилхлорида. Кабельный пластикат может быть использован и в производстве обуви. Это отличный современный материал для изготовления подошв, в чем заинтересованы как обувная фирма «Ангара», так и другие аналогичные предприятия Сибирско-Дальневосточной зоны.

Ведущая роль здесь принадлежит также поливинилхлориду и полиэтилену. В настоящее время сырьевые ресурсы для их производства ограничены вырабатываемым в Ангарске этиленом. Но они могут быть значительно увеличены при подаче на юг области природного газа Ковыктинского и других месторождений за счет использования содержащегося в нем этана.

В результате выпуск поливинилхлорида в Саянске и Усолье может быть увеличен более чем вдвое, появятся возможности и для расширения производства полиэтилена. Саянский «Химпром», в частности, может быть ориентирован на выпуск наполненного поливинилхлорида на основе использования местных ресурсов наполнителей, в том числе обладающих армирующими свойствами (воллостанита, слюды, получаемой в виде отходов на слюдяных фабриках), и химически осажденного мела, получение которого можно организовать на Усольском «Химпроме» из отходов карбидного производства.

На основе полученных полихлорвиниловых пластмасс можно создавать широкую гамму изделий для строительства. Рассматривается вопрос о размещении в Зиме завода полихлорвиниловых труб из саянского поливинилхлорида. Еще раньше выдвигалось предложение о строительстве в

Мегете завода по производству оконных и дверных блоков также на его основе. В России таких производств пока нет, а за рубежом эти изделия успешно конкурируют с деревянными. Они долговечнее, их не надо красить. Пластмассу нужного цвета по требованию заказчика можно изготовить прямо на заводе.

### **Сырье стоит дешевле изделий**

**И**ностранные фирмы (особенно австрийские и германские) проявляют интерес к производству различных изделий и материалов из саянского, усольского поливинилхлорида и ангарского полиэтилена. Возможно создание совместных предприятий. Эти предприятия могут выпускать профили для сборки оконных и дверных блоков, гладкие и гофрированные трубы для систем полива, дренажа и канализации, различные виды линолеума, пленок – упаковочной и сельскохозяйственного назначения, канцелярскую мебель, декоративные самоклеящиеся обои, облицовочные листы.

Переработка сырья и полупродуктов в продукцию конечного потребления привлекательна тем, что создает добавочную стоимость, обеспечивает более высокие налоговые отчисления в бюджеты всех уровней, а также новые рабочие места.

Например, стоимость металлических конструкций и изделий в 1,6–1,8 раза выше стоимости израсходованного на них алюминия, стоимость труб и строительных деталей в 1,3–1,6 раза выше стоимости поливинилхлорида, стоимость бумаги в 2–2,5 раза выше стоимости целлюлозы. Переработка 100 тыс. т алюминия создает 1100–1400 рабочих мест, такого же количества целлюлозы – 1300–1500, поливинилхлорида – 1600–2200 рабочих мест.

Большинство видов переработки вырабатываемых в области полупродуктов достаточно чистые. Если производство целлюлозы, алюминия, пластмасс относится к высшему, 1-му классу вредности, то материалов и изделий на их основе – большей частью к 4–5-му классам и лишь отдельных (фанера и бумага) – к 3-му классу.

Препятствовать их созданию может то, что в России не производится необходимое оборудование. Наиболее простое оборудование можно делать в собственных механических цехах, более сложное – заказывать различным отечественным машиностроительным предприятиям (особенно конверсионным), которые способны его разработать и изготовить. А наиболее сложные виды оборудования можно закупить за рубежом на вырученную от продажи своей продукции валюту или создать совместные предприятия с фирмами, располагающими необходимым оборудованием.

### **В интересах всех – конкурентоспособная продукция**

Среди прочих проблем главными можно считать: вопросы финансирования, рациональные масштабы переработки на территории области, размещение предприятий. Все это в той или иной мере затрагивает различные интересы, учет и согласование которых может оказать определенное влияние на их решение. В качестве носителей этих интересов может выступать много разных субъектов.

Это общество, интересы которого выражают (или, по крайней мере, должны выражать) правительство и государственные структуры, управляющие экономикой страны; население области, интересы которого могут отстаивать местные органы управления; промышленное предприятие и его трудовой коллектив; компания (корпорация), в составе которой могут быть созданы некоторые производства.

Общество и население области проявляют интерес к выпускаемой продукции как производители и как потребители; предприятия и компании – главным образом как производители. В интересах всех их, чтобы продукция была качественной и конкурентоспособной и выпускающие ее предприятия работали стабильно и эффективно.

Интересы населения области и общества как потребителей имеют свои особенности. Тут многое зависит от масштабов производства продукции и ее назначения. Производство изделий или материалов из пластмасс, алюминия и

древесины на одном предприятии – это в первую очередь круг интересов населения области или крупного экономического района.

Но переработка, например, поливинилхлорида в объеме производства саянского «Химпрома», который вырабатывает его более половины общероссийского объема, затрагивает интересы всей страны. Аналогично положение с производимым в области алюминием. Производство химических волокон для ликвидации зависимости от среднеазиатского хлопка даже на одном предприятии – также сфера государственных интересов.

В получении максимальной прибыли заинтересованы практически все рассматриваемые субъекты. Государство и область получают свою долю в виде отчислений. Для предприятий и корпораций прибыль – главный источник существования, для страны и области отчисления от нее – важнейший источник формирования их бюджетов.

Дополнительные экологические нагрузки – это также сфера интересов в основном населения данной территории. Впрочем, могут быть экологически неблагоприятные объекты, воздействие которых распространяется до масштабов всего государства. Например, проблема переспециализации Байкальского целлюлозно-бумажного комбината – не только региональная проблема.

В этом и других случаях с достаточной определенностью можно утверждать, что на дотации из федерального бюджета для создания предприятий на основе выпускаемых в области полупродуктов можно рассчитывать только при реализации программ федерального значения. Такой программой применительно к рассматриваемой ситуации может быть лишь развитие производства текстильных химических волокон. Впрочем, реализация такой программы – ввиду ее капиталоемкости и необходимости новых технических решений для создания экологически приемлемых производств по выпуску как целлюлозы, так и волокон на ее основе – возможна лишь в отдаленной перспективе.

## Территориальные интересы против общественных

**В** качестве инвесторов при создании производств на основе алюминия, пластмасс, древесины могут выступить имеющие необходимые накопления предприятия, компании и предприниматели. При снижении процентов на кредит возможно подключение средств отечественных банков. При создании совместных предприятий инвесторами могут быть зарубежные физические и юридические лица.

С предоставлением предприятиям самостоятельности в начале 90-х гг. во всех крупных производственных объединениях химии, алюминиевой промышленности, лесного комплекса намечалась углубленная переработка продукции. Но кризисные явления, приведшие к отсутствию у них средств, заставили если не отказаться от реализации этих планов, то отодвинуть их на более благоприятные времена.

Корпорации имеют больше возможностей для решения рассматриваемых задач, чем отдельные предприятия. Например, та же «Русиа-Петролеум», осуществив производство пластмасс в Саянске, Усолье и Ангарске, конечно, поставит вопрос об их дальнейшей переработке как в области, так и за ее пределами.

При всей заинтересованности населения и руководства территории в более глубокой переработке сырья на территориальные бюджеты вряд ли стоит надеяться. Но территориальные администрации могут помочь решению проблемы другими имеющимися у них средствами, например лицензиями, налоговыми и прочими льготами в пределах своей компетенции.

В интересах населения территории разместить на ней возможно большее количество предприятий и производств, что позволит иметь дополнительные средства для бюджета и рабочие места. Впрочем, речь идет главным образом об экологически достаточно чистых производствах. Размещение иных население старается не допускать или, по крайней мере, получить за это максимальную компенсацию. К созданию дополнительных рабочих мест толкает безработица, другая ситуация будет при дефиците рабочей силы.

Масштабы переработки полупродуктов в области могут вступить в противоречие с общественными интересами, если в результате останутся без обеспечения действующие предприятия в других районах страны. Так, например, организация в области в широких неконтролируемых масштабах производства продукции из алюминия для автостроения, железнодорожного транспорта, сельского хозяйства может затруднить обеспечение этим металлом заводов алюминиевых сплавов.

Равным образом переработка на месте всей или большей части целлюлозы, вырабатываемой в области (где сосредоточено около четверти мощностей страны), на бумагу может оставить без сырья бумажные производства в других районах. Подобное, безусловно, не останется без противодействия «потерпевших» предприятий и государственных структур.

### **Не всякое сырье используется в районе добычи**

**П**редприятия, выпускающие полупродукты, заинтересованы в создании у себя новых, по крайней мере, отдельных, наиболее выгодных производств. Наиболее вероятные первые шаги – открытие отдельных цехов в составе действующих предприятий. Этому способствует возможность использования готовой инфраструктуры и в ряде случаев – свободных производственных корпусов, что позволит значительно сократить капитальные затраты.

Для компаний и возможных отдельных предпринимателей, выступающих в качестве инвесторов, размещение новых производств замыкается главным образом на максимальном получении прибыли и скорейшей отдаче от вложенных средств. Так что размер прибыли, полученной на рубль затраченных ими инвестиций, будет практически полностью определять их поведение.

Впрочем, промышленные или промышленно-финансовые компании заинтересованы и в рабочих местах для своих высвобождающихся по каким-либо причинам работников. Администрация территории может в определенной мере воз-

действовать на поведение компаний и предпринимателей через имеющиеся у нее возможности предоставления льгот или введения ограничений.

К тому же крупные металлургические, химические, целлюлозные производства создавались и создаются с ориентацией на обеспечение как минимум крупных экономических районов и чаще – более обширных территорий, но ни в коей мере – районов областного масштаба. И кроме того, не всякое сырье или полупродукты целесообразно перерабатывать в районе их добычи.

Так, транспортировать нефть по нефтепроводам в районы потребления нефтепродуктов значительно дешевле, чем отправлять нефтепродукты по продуктопроводам или железнодорожным транспортом. Также дешевле возить в район потребления полихлорвиниловую смолу, чем изготовленные из нее трубы и многие изделия, перевозка которых обеспечивает загрузку вагона лишь на 30–40%. Кроме того, смола – это еще не пластмасса.

Сюда же необходимо добавить и некоторые организационно-технологические особенности. В отличие от поливинилхлорида и полиэтилена производство пластмассовых изделий характеризуется низкой энергоемкостью и почти не потребляет воды, а именно энергетический и водный факторы главным образом обеспечивают эффективность размещения их производства в Иркутской области. В то же время на территориях, расположенных западнее области, в силу природных факторов стоимость капитального строительства ниже, да и рабочая сила по этим же причинам в области объективно более дорога.

Все это определяет рациональные масштабы и глубину переработки различных видов сырья в области. И, безусловно, нужна специальная экономическая программа, разработка которой возможна лишь с привлечением широкого круга специалистов предприятий, научно-исследовательских и проектных организаций.



# Производство непродовольственных товаров в России:

## *диагноз состояния и проблемы развития*

**А. М. ИЛЫШЕВ,**  
доктор экономических наук,  
Уральский государственный профессионально-педагогический  
университет,  
**Г. Н. РЫЖЕНКО,**  
кандидат экономических наук,  
Уральский государственный экономический университет,  
Екатеринбург

Кажется, навсегда канули в Лету времена, когда преобладающая часть населения нашей страны была одета и обута во все отечественное, а небольшие квартиры наполнены мебелью, сложной бытовой техникой и электроникой, изготовленной советскими предприятиями. В 90-е годы значительная валютная выручка от экспорта сырья и энергоносителей, приемлемое для нас соотношение рубля и доллара, а также обильное поступление на внутренний рынок импортных товаров (в том числе доступных почти каждому китайских и турецких) изменили ситуацию с точностью до наоборот. Одновременно объемы выпуска основных видов отечественных непродовольственных товаров упали многократно – нередко в десятки раз. После же августовского финансового кризиса 1998 г., четырехкратного подорожания доллара и снижения покупательной способности россиян стало ясно: отечественное производство непродовольственных товаров надо восстанавливать.

Как этого реально добиться?

© ЭКО 2000 г.



## **От узкоотраслевого к межотраслевому подходу**

Длительное время в научных исследованиях и хозяйственной практике нашей страны преобладал узкоотраслевой подход к анализу, оценке и регулированию протекающих экономических процессов. Радикальные перемены произошли в процессе реализации Продовольственной программы страны, в целом успешное применение системного подхода к определению состава агропромышленного комплекса (АПК) позволило использовать его и для выделения ряда других межотраслевых комплексов: топливно-энергетического (ТЭК), металлургического, машиностроительного, химико-лесного, строительного.

Вне рамок системного подхода осталась лишь совокупность отраслей и подотраслей, занятых изготовлением непродовольственных товаров народного потребления.

Это не позволило своевременно сконцентрировать внимание государственных органов управления на проблемах развития легкой промышленности, бытового машиностроения, мебельной промышленности, промышленности бытовой химии, а также обусловило обвальное падение объемов производства и конкурентоспособности отечественных непродовольственных товаров народного потребления.

И все же к концу 80-х годов переход к межотраслевому принципу в целом был завершен.

На начальном этапе реформ произошел возврат к узкоотраслевому подходу в макроэкономическом анализе. Общегосударственная статистика вновь перешла к отражению затрат и результатов экономической деятельности по отдельным отраслям и подотраслям.

Однако уже с середины 90-х годов возрастал интерес к межотраслевому подходу – прежде всего со стороны новых собственников промышленных предприятий. После стремительно и хаотично происшедшей ваучерной приватизации, в ходе которой крупнейшие владельцы контрольных пакетов акций оказались собственниками весьма причудливого набора предприятий, зачастую не имеющих

производственно-технологических связей, появилась объективная потребность в оптимизации инвестиционного портфеля. Наиболее приемлемым способом его формирования становится **межотраслевой подход, предусматривающий объединение предприятий и организаций, которые охватывают все стадии создания товара и его продвижения на рынок.**

В настоящее время уже сформированы или находятся в стадии формирования комплексы в металлургии, машиностроении, топливно-энергетических отраслях, которые нередко перерастают рамки отдельных российских регионов. Например, на наших глазах происходит объединение крупнейших алюминиевых заводов Урала (Богословского, Уральского и Каменск-Уральского металлургического) с такими добывающими сырьем предприятиями, как Североуральский бокситовый рудник, и с предприятиями, создаваемыми на базе среднетиманских бокситовых месторождений (Республика Коми). Иногда подобные объединения становятся транснациональными (урало-казахстанская топливно-энергетическая компания).

Межотраслевой подход особенно актуален в условиях, когда восстановление едва ли не полностью утраченных позиций отечественного товаропроизводителя на внутреннем рынке становится общенациональной проблемой (именно такая ситуация, как будет показано ниже, сложилась на предприятиях – изготовителях непродовольственных товаров народного потребления).

Для успешного решения этой проблемы необходимо рассматривать совокупность этих предприятий как межотраслевой комплекс, в котором были бы гармонизированы интересы всех участников единого технологического конвейера по проектированию, изготовлению, продвижению на рынок и продаже непродовольственных товаров.

## **Промышленность непродовольственных товаров народного потребления сегодня – реальность или фантом?**

Нынешнее состояние отраслей и подотраслей – изготовителей непродовольственных товаров народного потре-

ния тесно связано с ходом рыночных реформ, а также с затяжным и глубоким экономическим кризисом 90-х годов, который охватил все без исключения межотраслевые комплексы и отрасли промышленности. Однако масштабы снижения объемов производства в них значительно различаются (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика производства промышленной продукции  
в России по межотраслевым комплексам  
и отраслям, %\***

<b>Комплекс, отрасль</b>	<b>1991–1995</b>	<b>1996–1999</b>	<b>1991–1999</b>
Вся промышленность	52,6	100,4	52,8
В том числе:			
топливно-энергетический комплекс	73,8	95,4	70,4
металлургический комплекс	57,1	113,1	64,6
машиностроительный комплекс	40,3	100,0	40,3
химико-лесной комплекс	46,2	120,6	55,7
легкая промышленность	18,5	83,8	15,5
из нее:			
текстильная	19,0	70,5	13,4
швейная	21,9	82,2	18,0
кожевенная, меховая и обувная	18,6	66,1	12,3
пищевая промышленность	53,1	90,6	48,1
прочие отрасли	50,5	101,4	51,2

\* Показатели табл. 1–3 рассчитаны по: Экономика и жизнь. 2000. № 12. С. 1; Экономическая газета. 1999. № 5. С. 5; Экономическая газета. 2000. № 5–7. С. 1–5; Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. М.: Логос. 1996. С. 492; Промышленность России. Стат. сб. / Госкомстат России. М., 1996. С. 8, 13–14; Вопросы статистики. 2000. № 2. С. 75; Экономический журнал высшей школы экономики. 1999. № 3. С. 472.

*Легкая промышленность.* Катастрофическое падение объемов производства в 1991–1999 гг., которое произошло в этой отрасли и ее основных подотраслях, было связано как с общими для всей российской промышленности причинами, так и со специфическими для каждой ее подотрасли.

Так, в текстильной промышленности выпуск тканей всех видов сократился в 5–7 раз, ковров и ковровых изделий – в 15,6 раза. Основные причины – утрата главных источников сырья и отсутствие у директорского корпуса опыта налаживания прямых хозяйственных связей с зарубежными партнерами. Отечественная швейная промышленность в условиях практически полной либерализации внешней торговли оказалась не в состоянии конкурировать с зарубежными фирмами-поставщиками и с «челночным» бизнесом, которые, как правило, поставляли на отечественный рынок недорогие, хотя и не всегда доброкачественные, изделия. В обувной промышленности технологическая база к началу 90-х гг. устарела, а модернизация оказалась практически невозможной из-за отсутствия заинтересованных инвесторов. Кроме того, почти двукратное снижение уровня жизни россиян привело к переключению значительной части платежеспособного спроса на низкокачественную, но недорогую обувь, главным образом китайскую. В результате объем выпуска отечественной обуви снизился за 90-е годы в 13 раз.

В целом доля отраслей, связанных с удовлетворением первоочередных потребностей всех социальных слоев общества, резко упала (табл. 2).

Доминирующие позиции в отечественной промышленности по-прежнему занимают топливно-энергетический, металлургический и машиностроительный комплексы. Более того, их удельный вес в 90-е годы даже вырос с 58,5% в 1990 г. до 62,1% в 1999 г. В то же время и без того скромная доля легкой промышленности, которую она имела десять лет назад (8,4%), уменьшилась (2%).

**Структура выпуска промышленной продукции  
России по межотраслевым комплексам и отраслям  
(1991–1999 гг.), %**

Комплекс, отрасль	1990	1995	1999	Изменение процентных пунктов	
				1991–1999	1996–1999
Вся промышленность	100,0	100,0	100,0	–	–
В том числе:					
топливно-энергетический комплекс	21,0	29,9	29,6	+8,9	–0,3
металлургический комплекс	17,4	15,6	15,6	–1,8	0
машиностроительный комплекс	20,1	17,9	17,9	–2,2	0
химико-лесной комплекс	13,1	12,6	11,7	–1,4	–0,9
легкая промышленность	8,4	2,5	2,0	–6,4	–0,5
пищевая промышленность	10,2	12,1	13,3	+3,1	+1,2
прочие отрасли	9,8	9,4	9,9	+0,1	+0,5

*Бытовое машиностроение.* Производство сложной бытовой техники и электроники пережило настоящую катастрофу из-за массированного вторжения на наш рынок зарубежных фирм. Объемы выпуска основных видов товаров снизились в десятки раз (табл. 3). Не дало результатов научно-техническое и производственное сотрудничество отечественных конверсируемых предприятий с иностранными фирмами, не заинтересованными в появлении сильных конкурентов.

Так, с конца 80-х годов Уральский электромеханический завод (г. Екатеринбург) совместно с голландской фирмой «Филипс» в течение нескольких лет осуществлял разработку модели телевизора с цветным изображением. Однако, несмотря на наличие высоких технологий, квалифицированных кадров, предприятие так и не сумело

освоить это изделие. Главная причина — неполное выполнение иностранным партнером своих обязательств.

Постоянное снижение выпуска важнейших видов бытовой техники и электроники сохранялось и в 1998–1999 гг.: по пяти изделиям из шести представленных в табл. 3 объемы производства упали на 2,9–81,1%.

Таблица 3

### Производство важнейших видов бытовой техники и электроники в 1990–1999 гг.

Продукция	Объемы выпуска, тыс. шт.			1999 г., % к:	
	1990	1997	1999	1990	1997
Легковые автомобили	1103,0	985,0	956,0	86,7	97,1
Устройства радиоприемные	5748,0	309,0	284,0	4,9	91,9
Телевизоры	4117,0	329,0	276,0	6,2	83,9
Магнитофоны	3408,0	36,5	6,9	0,2	18,9
Часы	62100,0	5000,0	6246,0	10,0	124,9
Фотоаппараты	1856,0	143,0	81,2	4,3	56,8

В то же время, как показывают результаты проведенного нами экспертного опроса 40 специалистов, имеющих большой стаж практической работы на предприятиях — изготовителях бытовой техники и электроники, а также в сфере торговли, 80% опрошенных считают реальным восстановление этих позиций только через 5–10 лет.

*Мебельная промышленность.* До начала рыночных преобразований отечественная мебельная промышленность развивалась динамично, получая дотации от государства (за счет чего приобретались современное импортное оборудование и материалы, пополнялись оборотные средства, был устойчивый рынок сбыта). Кроме того, поступление импортной мебели на внутренний рынок ограничивалось государством и составляло менее 10% от общего объема ее реализации в стране.

С либерализацией внешней торговли импорт мебели резко возрос. При небольших таможенных пошлинах ее цена оказалась сопоставимой с ценой отечественной мебели, что привело к повышению доли импорта в общем объеме реализации до 50%. Естественно, что индекс физического объема производства отечественной мебели упал в 90-е годы до отметки 0,285<sup>1</sup>, т. е. выпуск мебели снизился в 3,5 раза, тогда как физический объем продукции химико-лесного комплекса, одной из отраслей которого является мебельная промышленность, уменьшился в 1,8 раза.

В настоящее время мебель в России производят более 2 тыс. предприятий, но 90% из них – это малые и средние предприятия с низким уровнем организации производства и отсталой технологией<sup>2</sup>. Если в странах с развитой рыночной экономикой цены на мебель имеют устойчивую тенденцию к снижению, то в России произошло резкое падение объемов производства недорогой мебели, уровень цен на мебель высок и продолжает расти.

Остается незначительным количество совместных предприятий по производству мебели, использующих импортное оборудование и ноу-хау. Разрыв в культуре производства между отечественными и зарубежными мебельщиками по-прежнему велик. Усугубил ситуацию августовский финансовый кризис 1998 г., который практически лишил отрасль резко возросших в цене импортных мебельных материалов, фурнитуры и полуфабрикатов.

Инновационная деятельность в отрасли находится на очень низком уровне. Из примерно 1 тыс. средних и крупных мебельных предприятий России ежегодно приобретают новые технологии только 9–14 (преимущественно путем покупки нового оборудования)<sup>3</sup>. Во второй половине 90-х

---

<sup>1</sup> Рассчитано по: Мебельная промышленность России в зеркале статистики // Мир мебели. 1998. № 1. С. 2–5.

<sup>2</sup> Головкина Е., Костюк Г. Рынок мебели // Деловой партнер. 1997. № 7. С. 39; Российский рынок мебели: проблемы и перспективы // Деревообрабатывающая промышленность. 1996. № 2. С. 20.

<sup>3</sup> Инновации в России. Стат. сб. / ЦИСН. М., 1998. С. 60–65.

годов ни одно отечественное предприятие мебельной промышленности не приобрело ноу-хау, не воспользовалось возможностями лизинга.

Итак, анализ ситуации, сложившейся в 90-е годы в трех основных отраслях – производителях непродовольственных товаров народного потребления, позволяет сделать следующие выводы.

- В этих отраслях произошло многократное падение объемов производства. В последние полтора года некоторое оживление происходит только в отдельных подотраслях (кожевенной, меховой и обувной).
- В сложившихся условиях процесс формирования межотраслевого комплекса непродовольственных товаров народного потребления, начавшийся в 80-е годы, был прерван, под угрозу поставлено само существование ряда отраслей и подотраслей – изготовителей этих товаров.
- Основными причинами, препятствующими преодолению глубокого кризиса в производстве непродовольственных товаров народного потребления, являются: неполнота и незавершенность институциональных преобразований на рынке потребительских товаров; низкий уровень покупательной способности большинства социальных слоев общества, обусловленный постоянным сокращением денежных доходов<sup>4</sup>; отсутствие научно обоснованной стратегии всесторонней поддержки отечественного товаропроизводителя (как в инвестиционных, так и в неинвестиционных формах).

Таким образом, **появившиеся было в самом начале 90-х годов надежды на то, что при переходе нашей страны к рынку именно отрасли – изготовители потребительских товаров сыграют роль «локомотива» не оправдались.**

---

<sup>4</sup> Доля заработной платы в себестоимости отечественной продукции составляет только 10%, тогда как в мировой экономике она достигает 60%. В общей численности населения РФ доля россиян с денежными доходами ниже прожиточного минимума возросла с 20,8% в 1997 г. до 29,9% в 1999 г. (Экономика и жизнь. 2000. № 12. С. 1).

## Ожидания и перспективы

Уже в первые годы реформ бывший помощник президента по экономике А. Я. Лившиц заявил, что к 2000 г. легкой промышленности как отрасли экономики в России не будет<sup>5</sup>. Аналогичные прогнозы были и относительно бытового машиностроения. Надо признать, что наша страна, к несчастью, «преуспела» на этом пути.

Труднейшая ситуация в отраслях и подотраслях – изготовителях непродовольственных товаров породила тяжелые социальные последствия. Только в легкой промышленности почти 1 млн чел. стали безработными (среди них 80% – женщины), а работающие оказались за чертой бедности<sup>6</sup>. Средняя заработная плата здесь остается самой низкой среди других отраслей и составляет 950 руб., что в 2,4 раза ниже, чем по промышленности в целом<sup>7</sup>.

Легкая промышленность оставалась убыточной вплоть до 1999 г., у нее постоянно нарастала задолженность бюджету и внебюджетным фондам, наблюдалась катастрофическая нехватка оборотных средств, что усиливало инвестиционную непривлекательность отрасли.

Августовский 1998 г. финансовый кризис создал определенные предпосылки для оживления деятельности отечественного товаропроизводителя, но большинство предприятий легкой промышленности пока не сумели их эффективно использовать. По существу, простаивают такие крупнейшие на Среднем Урале предприятия легкой промышленности, как Уралобувь, Карпинская хлопкопрядильная фабрика, Нижнетагильское трикотажное объединение, Арамилская суконная фабрика, Верхнепышминское объединение по производству игрушек, предприятия, входящие в состав концерна «Уральский текстиль». Среди 100 наибо-

---

<sup>5</sup> Итоги работы легкой промышленности за 9 месяцев 1999 г. // Кожевенно-обувная промышленность. 2000. № 1. С. 4.

<sup>6</sup> Проблемы отрасли рассмотрены Правительством России // Кожевенно-обувная промышленность. 1999. № 5. С. 3.

<sup>7</sup> Получка или зарплата (По данным Госкомстата России) // Экономика и жизнь. 2000. № 13. С. 30.

лее прибыльных промышленных предприятий Свердловской области нет ни одного относящегося к легкой промышленности<sup>8</sup>.

И нам представляется, что решающее слово в дальнейшей судьбе так и несостоявшегося отечественного межотраслевого комплекса непродовольственных товаров (МКНТ) принадлежит тем, кто в нем работает – прежде всего руководителям и квалифицированным специалистам. Для наиболее полного учета их мнений был проведен широкий опрос экспертов, работающих на уральских предприятиях МКНТ. Результаты оценки перспектив роста объемов выпуска товаров, в случае продолжения начатой в конце 90-х годов протекционистской политики, приведены в табл. 4.

Таблица 4

**Распределение мнений специалистов предприятий – изготовителей непродовольственных товаров относительно ожидаемого прироста объемов производства при продолжении протекционистской политики (по результатам экспертного опроса)**

Показатель	Оценка возможного прироста масштабов производства, %						Всего
	0	1–10	11–30	31–50	51–100	101–200	
Количество предприятий	15	12	18	18	12	6	81
В % к итогу	18,4	14,8	22,3	22,3	14,8	7,4	100,0

В целом по 81 обследованному предприятию средний ожидаемый прирост объемов выпуска непродовольственных товаров в ближайшие 2–3 года может составить 52,6%<sup>9</sup>. При этом эксперты каждого третьего предприятия не прогнозируют заметного увеличения масштабов производства, на 44,6% предприятий ожидается умеренный, а на 22,2% – весьма заметный рост объемов выпуска непродовольственных товаров.

<sup>8</sup> [http://www.raexpert.ru/Expert/Regions 98–99/ tabl 23. htm](http://www.raexpert.ru/Expert/Regions%2098-99/tab123.htm).

<sup>9</sup> Прогноз выполнен сформированной нами экспертной группой в феврале 1999 г. См.: Экономический вестник. Вып. 3. / Урал. гос. проф.-педаг. ун-т – Екатеринбург. ин-т стат. прогнозир. Екатеринбург. 1999. С. 42.

Таким образом, оптимистичный взгляд на ближайшие перспективы отраслей и подотраслей – изготовителей непродовольственных товаров явно преобладает над пессимистичным. Противоречит ли это негативной оценке тенденций в межотраслевом комплексе товаров народного потребления, проявивших свое действие в 90-е годы? На наш взгляд, нет. Во-первых, к концу 90-х годов сложились общие контуры перехода от политики открытых дверей к протекционизму, что, безусловно, способствует оживлению отечественной промышленности. Во-вторых, несмотря на немалые потери, понесенные промышленностью непродовольственных товаров в 90-е годы, совокупность ее предприятий, их материально-техническая база и кадровый потенциал не утрачены.

Так, выполненное нами выборочное обследование 81 предприятия – изготовителя непродовольственных товаров народного потребления (специализированных и привлеченных) показало, что 51 из них сохранило свою специализацию, 6 – вошли в число специализированных, 21 – остались неспециализированными и лишь 3 предприятия прекратили выпуск непродовольственных товаров. Таким образом, базовая сеть предприятий – изготовителей этих товаров в основном сохранилась, а доля специализированных даже увеличилась с 63 до 73%.

Изменения в кадровом потенциале и материально-технической базе на 81 обследованном предприятии промышленности непродовольственных товаров характеризуются данными табл. 5.

Несмотря на то, что почти 70% предприятий допустили снижение численности работающих (в 2 раза и более), в среднем по 81 предприятию сокращение персонала составило только 25,5%, а на 22 предприятиях был зафиксирован даже рост численности работающих. На каждом шести предприятиях из десяти обследованных произошло уменьшение парка технологического оборудования, а в целом по всем предприятиям оно составило 34,6%. Опережающее по отношению к динамике численности работающих сокращение парка технологического оборудования вполне оправдан-

но в связи с его изношенностью и необходимостью повышения уровня использования производственных мощностей.

Таблица 5

**Изменения в кадровом потенциале и материально-технической базе предприятий – изготовителей непродовольственных товаров за 1991–1999 гг., %**

Динамика	Кадровый потенциал		Количество технологического оборудования	
	Индекс изменения численности	Доля предприятий соответствующего типа	Индекс количества оборудования	Доля предприятий соответствующего типа
Рост	134,3	27,2	128,2	35,8
Стабилизация	100,0	3,7	100,0	4,9
Снижение	46,2	69,1	59,7	59,3
В целом по 81 предприятию	74,5	100,0	65,4	100,0

Опрос специалистов промышленности и торговли выявил следующее распределение оценок тенденций изменения качества отечественных непродовольственных товаров в 90-е годы: качество улучшилось – 69,2% ответов; ухудшилось – 11,5, осталось неизменным – 19,3% всех ответов.

Итак, в целом оптимистические ожидания подъема производства в межотраслевом комплексе непродовольственных товаров народного потребления высказанные руководителями и специалистами предприятий комплекса, не беспочвенны. Краткосрочный правительственный прогноз на 2000 г. показывает, что ожидаемый прирост производства в легкой промышленности России составит 23%, а в целом за два последних года – 47,7%<sup>10</sup>, что вполне корреспондирует с выполненным нами ранее прогнозом.

И все же – этого явно недостаточно для восстановления утраченных в 90-е годы позиций отечественной промышлен-

<sup>10</sup> Рассчитано по: Экономика и жизнь. 2000. № 12. С. 32.

ности непродовольственных товаров народного потребления. Ведь 50%-й прирост объемов производства в легкой промышленности означает, что ее доля в промышленности может увеличиться с 2,0 лишь до 2,6%, тогда как в начале 90-х годов она достигала 8,4%, т. е. была в три раза больше.

Очевидно, что одних только протекционистских мер недостаточно для успешного решения приоритетной общенациональной задачи – обеспечения различных слоев общества (прежде всего со средними и низкими доходами) отечественными непродовольственными товарами приемлемого качества по разумной цене. Для этого следует максимально использовать все формы поддержки комплекса – как инвестиционного, так и преимущественно неинвестиционного характера.

### **Формы поддержки межотраслевого комплекса товаров народного потребления**

Наиболее широко известны следующие инвестиционные формы поддержки: прямое бюджетное финансирование общенациональных программ; льготное кредитование важных пилотных проектов; налоговое стимулирование депрессивных регионов, отраслей и предприятий для оживления их деятельности; привлечение иностранного и отечественного капитала к финансированию промышленности под гарантии правительств (федерального и региональных).

К преимущественно неинвестиционным формам поддержки отечественного товаропроизводителя относятся, во-первых, стимулирование импортозамещения и деятельности экспортеров, поддержка инновационной активности и малого бизнеса, льготы совместным предприятиям (эти формы являются скорее малоинвестиционными). Во-вторых, это государственный протекционизм, развитие приграничной и прибрежной торговли, информационное обеспечение предпринимательской деятельности, валютное регулирование, переход на международные учетные стандарты, упорядочение системы сертификации продукции и услуг, оптимизация масштабов государственной стандартизации,

неинвестиционная поддержка программ развития регионов, отраслей и межотраслевых комплексов (эти преимущественно неинвестиционные формы требуют лишь некоторого увеличения текущих затрат).

В настоящее время сложились неблагоприятные условия для широкого использования инвестиционных форм поддержки: бюджетные возможности России сопоставимы с возможностями Дании либо Финляндии, а новый класс собственников из-за экономической и политической нестабильности предпочитает направлять доходы на личное потребление, а не инвестировать их в отечественную экономику. Меры по предотвращению «бегства капиталов» пока не привели к ощутимым результатам. Отмечается также потеря доверия внутренних мелких инвесторов (вкладчиков, держателей небольших пакетов акций) банковской системе и инвестиционным институтам.

Характерно, что ни в одном из регионов нашей страны объем инвестиций в конце 90-х годов не достиг уровня 1991 г. Так, по Свердловской области, которая входит в двадцатку регионов с лучшей динамикой капитальных вложений, их объем тем не менее за 90-е годы снизился в 3,3 раза. Очевидно, что в остальных субъектах Российской Федерации положение дел намного хуже. Прямые иностранные инвестиции в экономику Свердловской области составили за последние шесть лет 187,3 млн дол.<sup>11</sup> Они носят точечный характер и не оказывают существенного влияния на техническое обновление и модернизацию промышленности.

Следует отметить, что собственный финансовый потенциал абсолютного большинства российских регионов остается низким, а все виды рисков (криминальный, политический, экономический, законодательный) – высокими. Инвестиционная непривлекательность регионов России усиливается невысоким уровнем институционального потенциала. Об этом последнем следует сказать особо.

Дело в том, что начатые в 90-е годы институциональные преобразования либо не доведены до логического конца, либо осуществлены формально-поверхностно. Это следует, напри-

---

<sup>11</sup> Рассчитано по: Эксперт. 1999. № 39. С. 1.

мер, из опыта введения обязательной сертификации товаров и услуг, призванной обеспечивать их безопасность для потребителя и окружающей среды. Однако при применении в России ее правил и процедур, по существу, не было сделано различия между столь разными объектами, как продовольственные товары, где высокий уровень обязательной сертификации в основном обоснован, и непродовольственные товары, для большинства из которых процедуры обязательной сертификации представляются излишними.

В результате «тотального» охвата сертификацией неоправданно велика номенклатура изготавливаемой в нашей стране продукции, которая подлежит обязательной сертификации (80–85% всей товарной массы против 20% в странах с развитой рыночной экономикой). Чрезвычайно велико и число подлежащих подтверждению параметров качества непродовольственных товаров народного потребления, в их составе преобладают показатели функционального назначения, а не безопасности. Кроме того, порядок принятия декларации о соответствии переусложнен и мало чем отличается от процедуры обязательной сертификации. Наконец, процедура обязательной сертификации является для предприятий высокзатратной, не учитывающей в полной мере соотношение между степенью опасности продукции для потребителя и издержками на ее сертификацию.

Органы по сертификации довольно часто используют свое право выбора схемы сертификации в пользу более сложных и дорогостоящих. Отрицательные последствия подобной практики особенно негативны, так как на отечественном рынке велика доля импортных товаров, ввозимых небольшими партиями и многочисленными поставщиками. Что же касается мелких отечественных товаропроизводителей, то для многих из них стоимость процедуры обязательной сертификации зачастую сопоставима с доходами, получаемыми от реализации продукции. Таким образом, сертификация стала серьезным тормозом в развитии малого бизнеса в МКНТ.

И это лишь один пример из того, как осуществление на практике в целом эффективных институциональных преобразований сводит на нет неинвестиционную форму поддержки отечественного рынка.

Действующая система сертификации продукции Межотраслевого комплекса непродовольственных товаров народного потребления может и должна быть усовершенствована в следующих направлениях<sup>12</sup>:

- сокращение номенклатуры товаров, которые подлежат обязательной сертификации, до уровня, принятого в большинстве стран, т. е. в 4 раза;

- уменьшение общего числа предлагаемых схем сертификации с 16 до 10–12 за счет исключения редко применяемых на практике и дорогостоящих;

- включение в номенклатуру продукции, безопасность которой может быть подтверждена декларацией о соответствии обязательным требованиям стандартов, основных видов непродовольственных товаров народного потребления и пересмотр действующего порядка принятия этой декларации в направлении его упрощения и удешевления;

- резервирование возможности построения гармонизированной глобальной системы контроля и управления качеством продукции, составной частью которой является упорядоченная система сертификации (в глобальную систему целесообразно также включить государственные и негосударственные, ведомственные и внутрифирменные локальные системы контроля и регулирования качества);

- упрощение, удешевление сертификации, обеспечение большой гибкости и отношений равноправного партнерства между всеми участниками этого процесса.

Всем неинвестиционным формам поддержки отечественного товаропроизводителя следует придать более адаптивный, конструктивный, малозатратный и благожелательный (по отношению к предприятиям) характер. Это позволит значительно усилить институциональный потенциал нашей страны и ее регионов, повысить их инвестиционную привлекательность для отечественных и зарубежных инвесторов, обеспечить техническое переоснащение отраслей, создать надежную «стартовую площадку» для осуществления кардинальных перемен в Межотраслевом комплексе производства непродовольственных товаров народного потребления.

---

<sup>12</sup> См.: Рыженко Г. Н. Совершенствование системы сертификации непродовольственных товаров // Известия Уральского государственного экономического университета. – Екатеринбург. 2000. № 4. С. 47–55.



# В ДОБРЫЙ ПУТЬ, УЗКОКОЛЕЙКА!

**А. Г. ФАРКОВ,  
Бийск**

Железные дороги узкой колеи в России сейчас почти не встречаются. В 70–80-е гг. крупные узкоколейки усиленно подгонялись под обычный стандарт и включались в общую железнодорожную сеть Министерства путей сообщения (МПС). В некоторых случаях это было экономически оправданно. Однако повсеместная замена узкоколеек местного значения автомобильным транспортом оказалась не очень продуктивной.

Между тем железные дороги узкой колеи с 90-х гг. XIX в. и до 50-х гг. XX в. имели весьма широкое распространение. По данным 1947 г., суммарная протяженность железных дорог узкой колеи (как ведомственных, так и МПС) составляла приблизительно 14 тыс. км. В 1948–1954 гг. был поставлен своеобразный рекорд мирового локомотивостроения – разными заводами была выпущена серия из 5100 узкоколейных паровозов ПТ4. Железные дороги узкой колеи были очень удобны в лесной и лесохимической промышленности, в производстве строительных материалов, везде, где сырье или продукция имеет большие объемы и относительно низкую удельную стоимость. Использование здесь автомобильного транспорта снижает рентабельность в среднем в 2–2,5 раза.

Особенно незаменимы узкоколейки, соединяющие малые населенные пункты. Грузопоток там относительно невелик, и прокладка обычной магистрали экономически неоправдана. С их помощью несложно построить дополнительные подъездные пути на территории города и доставлять грузы непосредственно потребителю.

© ЭКО 2000 г.



Как правило, в таких населенных пунктах основные потребители грузов (топливо, природное сырье и т. п.) сконцентрированы на небольшом пространстве. Проложить к ним рельсы не трудно. Рентабельность же перевозок по узкоколейной дороге намного выше, нежели при использовании автомобильного транспорта.

Однако железные дороги узкой колеи, если еще и сохранились, то только в отдельных регионах Европейской части России. В Сибири они практически отсутствуют. В то же время эта территория, особенно ее южная часть (Алтайский край, Республика Алтай, Хакасия, юг Красноярского края), имеет предпосылки для развития именно этого вида транспорта. Сосредоточенные на этих землях добывающие (природный камень, полиметаллы, лес и т. п.) и аграрное производства (преимущественно зерновые культуры) очень нуждаются в соответствующих транспортных магистралях.

Железные дороги узкой колеи получили широкое развитие в мире. Так, в 1998 г. в Австралии железнодорожная компания Queensland ввела в эксплуатацию два электропоезда узкой колеи, состоящие из вагонов с наклоняемыми кузовами производства Hitachi, предназначенных для перевозки железной руды по маршруту Брисбен – Рокгемптон протяженностью 639 км. Максимальная скорость движения поездов на этом маршруте достигает 170 км/ч. В Японии до 80% железных дорог имеют узкую колею (1067 мм), причем именно на этих дорогах впервые в мире было организовано движение поездов со средней скоростью 200 км/ч. В Индии, наряду с широкой колеей (1676 мм), распространены железные дороги с шириной колеи 634 мм, 736 мм и 1000 мм. В Китае железные дороги узкой колеи также нашли применение при рудничных разработках и в сельской местности. Необходимо отметить, что оборудование и подвижной состав большей части дорог в этой стране, как узкой, так и широкой колеи, в силу исторических обстоятельств соответствует российским стандартам (широкая колея – 1520 мм, узкая – 750 мм). Железные дороги узкой колеи эксплуатируются также в Испании, Бразилии, Швейцарии, Югославии, Чехии, Словакии, Австрии, Финляндии, Швеции, Корее и ряде других стран.

Очевидны преимущества узкоколейной железной дороги по сравнению с автомобильным транспортом:

- она требует меньших удельных затрат на перевозку единицы объема груза;
- обеспечивает более высокий уровень экологической безопасности (суммарный объем мощности двигателей внутреннего сгорания при перевозке одного и того же объема груза сокращается, по сравнению с автомобильным транспортом, в 25–30 раз, следовательно, во столько же раз уменьшаются выбросы выхлопных газов);
- сокращает расход топлива в 3–3,5 раза;
- строительство узкоколейки, по сравнению с такой же пропускной способности автомобильной трассой, обходится намного дешевле;
- узкоколейка занимает гораздо меньшую площадь, следовательно, не будет особых административных проблем, связанных с землеотводом.

Поскольку железная дорога узкой колеи своими конечными пунктами имеет, как правило, малые города и населенные пункты, то и оборудование подъездных путей не потребует сложных инженерных сооружений – виадуков, туннелей и не повлечет за собой сколько-нибудь значительных затрат. Небольшие габариты как самой железнодорожной колеи, так и подвижного состава, малые радиусы, проходимые им, позволяют вести прокладку путей под арками, путепроводами, компенсаторами трубопроводов и другими коммуникациями. Ведь максимально возможная высота транспорта узкой колеи не превышает габаритов среднего автомобиля.

Строительство на территории Алтайского края (этот пример типичен для всего юга Западной Сибири) километра шоссейной дороги второй категории шириной всего 6 м (две полосы движения, по одной в каждом направлении) в ценах 1999 г. обойдется в 1,5–4 млн руб., а в отдельных случаях и дороже. Километр узкоколейной железной дороги в 750 мм шириной, по предварительным расчетам, в ценах этого же

года определяется в 150–200 тыс. руб. При этом пропускная способность такой дороги будет выше в 2,5–3 раза при как минимум 4-кратном снижении удельных затрат на тонно-километр перевозок. Таким образом, стоимость прокладки даже сравнительно крупной железнодорожной узкоколейной ветки длиной 100–150 км составит всего 20–25 млн руб., что, даже с учетом нынешней сложной экономической ситуации, является вполне посильной тратой для региональных бюджетов. Следует учитывать и то, что железная дорога первые 10–15 лет после постройки практически не нуждается в текущем ремонте, в то время как автомобильные дороги, для поддержания их в удовлетворительном состоянии, в отечественной практике обычно подвергаются ремонту раз в 2–3 года.

Практически все материалы, необходимые для строительства таких железнодорожных веток, производятся тут же, под боком. Так, дизельные двигатели 1Д12, применяемые в основном на узкоколейном тепловозе ТУ-7А, производятся на АО «Трансмаш» (г. Барнаул, Алтайский край), грузовой подвижной состав колеи 750 мм производит Алтайский машиностроительный завод, рельсы марок Р8 и Р24, применяемые для узкоколейных дорог, входят в номенклатуру продукции, выпускаемой Новокузнецким металлургическим комбинатом. Промышленность этих регионов имеет необходимый потенциал для организации выпуска и другого оборудования для узкоколейных железных дорог. Например, АО «Спецавтоматика» (г. Бийск, Алтайский край) имеет опыт выпуска механизмов железнодорожных и трамвайных стрелок и систем автоматизации управления ими; ряд предприятий Алтайского края, Новосибирской и Кемеровской областей – АО «Алтайдизель», АО «Рубцовский тракторный завод» (завод транспортного машиностроения), Юргинский машиностроительный завод, Бердский электро-механический завод – в настоящее время также имеют свободные производственные мощности, которые в принципе могут быть использованы для удовлетворения потребностей этой отрасли транспорта (легкие маневровые мотовозы, ремонтная и обслуживающая техника, системы авто-

матики, дизельные двигатели, вспомогательные устройства и механизмы, и т. п.).

Южные регионы Западной Сибири могут получить эффективную транспортную систему, более чем 60% элементов которой будут произведены на их же территории. Развитие своего железнодорожного комплекса позволит существенно загрузить близлежащие машиностроительные предприятия, сохранить там квалифицированные кадры и технический потенциал.

Появление дешевого и эффективного транспорта, несомненно, окажет благоприятное воздействие на развитие отраслей, традиционных для юга Западной Сибири: лесохимической, стройматериалов, аграрной. Развитие узкоколейных железных дорог в этом регионе улучшит и социальную обстановку, снизит напряженность на рынке труда. Так, в мировой практике одно рабочее место, созданное непосредственно в транспортной системе (железные дороги, речной и морской транспорт), влечет за собой появление как минимум 70 рабочих мест в отраслях, зависимых от транспортных артерий.

Территориальными центрами развития таких транспортных систем видятся прежде всего Алтайский край и Республика Алтай. Железная дорога узкой колеи, протяженностью около 100 километров, может соединить эти два региона. Естественно, она продолжит ширококолейную железнодорожную магистраль и снизит напряженность работы автомобильного транспорта (и соответственно, загрузку автомобильных дорог) при перевозке таких грузов, как уголь, горюче-смазочные материалы, природный камень, песок, щебень и т.п. Она может стать артерией, по которой будет осуществляться снабжение Республики Алтай энергоносителями. Тонна угля, перевезенная на автомобилях из Бийска (конечная станция железной дороги МПС) в Горно-Алтайск дорожает в среднем за год на 50–75%. Затруднено и встречное снабжение предприятий Бийска. Природное сырье Республики Алтай (лес, природный камень, строительный щебень) ныне не имеет сбыта – очень дороги его перевозки на автомобилях. А между тем в Бийске имеются

фанерно-спичечная фабрика, лесозавод, завод природного камня – АО «Полиэкс», завод крупнопанельного домостроения и ряд других.

В перспективе Бийск мог бы стать узловым центром железных дорог узкой колеи. Представляется рациональным создать сеть локальных железных дорог, связывающих город с близлежащими районами. И таким образом облегчить доставку зерна, сахарной свеклы и иной сельхозпродукции на перерабатывающие и торговые предприятия города, а также леса из Солтонского и Турочакского районов, и возможно, бурого угля с Солтонского угольного разреза (для дальнейшей химической переработки). Появление в ареале Бийска локальной сети железных дорог узкой колеи позволит решить проблемы снабжения промышленных предприятий этого второго по величине города Алтайского края сырьем и энергоносителями, обеспечить устойчивую работу и загрузку предприятий одного из важных промышленных узлов юга Западной Сибири.

Не меньшую потребность в малогабаритных транспортных системах испытывает и Кулундинская степь. Здесь на узкоколейках основным грузом должны стать зерно (то, что доставляется с хлебоприемных пунктов на элеваторы и мукомольные заводы) и энергоносители (имеются в виду снабжение сельхозпредприятий горюче-смазочными материалами, углем). Железные дороги узкой колеи также могут стать рациональным дополнением ширококолейных магистралей. Они задешево будут «перебрасывать» основной груз – зерно – до основных транспортных узлов – Алейска, Славгорода, Рубцовска. В этой местности затраты на прокладку путей минимальны из-за естественного равнинного рельефа. В ряде случаев достаточно высокая пропускная способность дороги (обычный объем зерна, доставляемого на элеватор во время хлебозаготовки, – 20–25 тыс. т) может быть обеспечена даже при максимальном облегчении пути – использовании рельсов марки Р8, увеличении расстояния между шпалами. Соответственно происходит снижение затрат на строительство таких путей.

В Кемеровской области железные дороги узкой колеи могут стать важным средством связи лесоперерабатывающих и лесозаготовительных предприятий.

Дополнительная сфера применения этих транспортных систем – пригородные пассажирские перевозки. В настоящее время большинство промышленных городов «обросли» кольцом садовых участков и подсобных хозяйств. Летом в пригородном транспорте бывает «жарковато», особенно в тех местах, где большая часть садоводческих объединений расположены в стороне от железной дороги. В этом случае железная дорога узкой колеи вполне может дополнить автобусы. Как правило, такие маршруты невелики по своей протяженности (8–10 км), и затраты на их прокладку посылны даже для бюджета города с численностью населения 150–200 тыс. человек. Пассажирские вагоны вместимостью 40–50 человек имеют небольшую массу и, соответственно, нагрузку на ось – 4–5 т. Это меньше, чем у современных автобусов. Вследствие этого возможна безопасная эксплуатация таких поездов даже на временном, сезонном пути. Затраты на перевозку одного человека в узкоколейном поезде в 3–4 раза ниже, чем при использовании автобусов. Таким образом, отпадает необходимость в постоянных дотациях из городских бюджетов на «садоводческий» транспорт.

Возможно, при недостатке средств у местных властей строительством и эксплуатацией могут заняться компании различных форм собственности. Наиболее рациональной реализацией такого строительства представляется организация консорциума, в создании которого должны принимать участие все заинтересованные субъекты, ведущие хозяйственную деятельность на территории этих регионов. Основной задачей в таком случае становится не получение максимума прибыли, а создание эффективной и дешевой транспортной системы, работающей для максимального удовлетворения потребностей хозяйствующих субъектов в транспортных услугах.

Подобная практика существовала в Российской Империи в конце XIX – начале XX в., когда были созданы Первое и

Второе общества подъездных дорог – акционерные предприятия, по сути своей деятельности – консорциумы, осуществившие строительство нескольких сотен железных дорог узкой колеи в ряде западных губерний (на территории нынешних Литвы, Латвии, Эстонии, Белоруссии, Украины, центральных областей Российской Федерации). Их целью было обеспечение помещичьих хозяйств эффективным транспортом для перевозки сельхозпродукции, а также в интересах торфоразработок, лесопромышленных предприятий и т. п. Большая часть этих дорог была разрушена в годы первой и второй мировых войн, но некоторые уцелели и действуют по сей день – в качестве примера можно привести линию «Гулбене – Алуксне» (Латвия), построенную в 1903 г. Первым обществом подъездных дорог.

Железные дороги узкой колеи сегодня необходимы для большей части сибирских регионов. Этот вид транспорта имеет более высокие эксплуатационные показатели, по сравнению с автомобилями, и требует меньших капитальных затрат на строительство, по сравнению с железнодорожным транспортом широкой колеи. Это позволяет ему занять свою нишу на рынке транспортных услуг в ряде регионов юга Западной Сибири. Основными его сферами применения должны стать перевозки грузов с низкой удельной стоимостью, объемы которых делают нерентабельными строительство железных дорог широкой колеи, в то время как использование автомобильного транспорта становится нерентабельным ввиду резкого вздорожания моторного топлива и, как следствие, роста издержек на перевозки. Железные дороги узкой колеи могут стать важным звеном транспортных систем регионов юга Западной Сибири, взяв на себя перевозки значительной части местных грузов. Внедрение железных дорог узкой колеи в этих регионах позволит добиться значительного сокращения транспортных издержек. Это увеличит устойчивость ряда промышленных и сельскохозяйственных предприятий, улучшит общее экономическое состояние регионов и позитивно отразится на их социально-экономической обстановке.



# ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ:

## «ЕВРОИНЖИНИРИНГ» ПО-РУССКИ

**С. В. ЗАЙЦЕВ,**  
начальник отдела студенческой мобильности  
Международной службы университета,  
**Е. Б. ЦОЙ,**  
доктор технических наук,  
проректор университета по международным связям,  
Новосибирский государственный технический университет

В настоящее время как никогда в мире ощущается потребность в получении будущими специалистами более широкого образования. Например, инженерная деятельность не может обойтись без компьютерных технологий. Возросли роль этой деятельности в экономической и политической сферах, ее влияние на поведение человека, в связи с этим появилась настоятельная необходимость совершенствования процессов управления и людскими ресурсами. С другой стороны, для управленческой деятельности необходимо владеть системным подходом, средствами и методами, которые рождены новыми технологиями и способами коммуникации. Этим, в частности, можно объяснить то, что в последнее время многие технические высшие учебные заведения вводят курсы гуманитарных наук, а вузы гуманитарного профиля – курсы компьютерных и информационных технологий, чтобы защитить своих студентов от опасности технической и компьютерной безграмотности и ощущения «бездомности» в ключевых областях человеческой деятельности.

Все эти процессы особенно заметны в технологических университетах Центральной и Восточной Европы, где доминирующее положение занимает так называемая концепция «евроинжиниринга», или гуманитаризации образования, в со-



ответствии с которой около 30% курсов читается в областях, не относящихся к инженерной работе. Ключевые среди них – экономические науки и менеджмент<sup>1</sup>.

По пути гуманитаризации образования уже семь лет идет Новосибирский государственный технический университет, основанный в 1950 г. для подготовки специалистов только технического профиля. Появление в его структуре факультета бизнеса – не просто дань моде. Это требование времени. В 1996 г. на факультете энергетики начато обучение по специальности «Менеджмент в энергетике». На факультете гуманитарного образования студенты обучаются по специальностям: «Филология», «Международные отношения», «Социально-культурный сервис и туризм», «Технология общественного питания».

Студенты технических специальностей посещают факультативы по русскому, японскому, китайскому, турецкому и итальянскому языкам, а также изучают основы управленческой деятельности, психологию межличностного общения. Получив возможность приобрести второе высшее образование, студенты факультета автоматики и вычислительной техники, прикладной математики и информатики учатся менеджменту, а обучающиеся на факультете летательных аппаратов осваивают международные отношения.

Среди студентов популярны стандартные программы типа MBA (магистерская программа по деловому администрированию), дающие более широкие возможности для трудоустройства. Дипломированные выпускники инженерных специальностей (после 4–5 лет интенсивного обучения) проходят послевузовское обучение менеджменту. Выбор достаточно широк: от бизнес-центра «Альтернатива» в НГТУ до обучения по стипендиям «Британского совета» в престижных бизнес-школах Великобритании.

Традиционно инженерные науки и предпринимательство рассматривались как отдельные дисциплины, теперь же наблюдается тенденция к их объединению. Так, некоторые ведущие университеты Америки, объединяя в одном курсе обучения инженерные и информационные технологии и уп-

---

<sup>1</sup> Переосмысление развития сферы управления в Новой Европе. Аналитический доклад. Европейский фонд образования. Брюссель, 1998. С. 132.

равление бизнесом, готовят «корпоративных троеборцев», называемых еще «техномагистрами делового администрирования». Пока их не так много, но фирмы, занимающиеся подбором кадров для крупных предприятий, настолько заинтересованы в них, что все больше школ бизнеса постепенно добавляют компьютерные и инженерные курсы в свои программы. По выражению Дж. Кэша, председателя программы MBA Гарвардского университета, «мы стираем границы между маркетингом и производством»<sup>2</sup>.

В России лидеры в этом направлении – факультеты бизнеса университетов с техническим уклоном, и наш НГТУ – не исключение.

Крупные зарубежные компании, заказывая вузам целевую подготовку специалистов, на практике объединяют студентов разного профиля в творческие коллективы. Например, в корпорации «Крайслер» вместе работали будущие дизайнеры, инженеры, руководители производства и их коллеги, представляющие секторы финансов, маркетинга и людских ресурсов. При этом были получены впечатляющие результаты.

Следующий шаг НГТУ на пути внедрения зарубежного опыта – изучение возможности создания в рамках учебного процесса экспериментального объединения студентов в междисциплинарные группы для совместной работы по изучению конкретных ситуаций в условиях практической деятельности, итогом которой должно стать достижение конечного результата. То есть мы в полной мере готовы перенять и использовать опыт США, Европы и Японии, добавив свою «изюминку» – междисциплинарность.

Одновременно с этим следует более целенаправленно развивать у студентов навыки, необходимые для служебного роста. Многие исследователи указали, что студенты, обладающие гуманитарными навыками, например хорошо владеющие искусством общения, чаще достигают высоких постов, в то время как студенты технических специальностей медленнее продвигаются по служебной лестнице.

«Люди с техническим образованием страдают от боязни “выхода на сцену”», – утверждает Роберт Салливан, декан ас-

---

<sup>2</sup> Baker S., McWilliams G. Now Comes the Corporate Triathlete – MBAs Who also have Engineering and Compute Skills are Red Hot. Business Week, 1994. 31 January. P. 11.

пирантуры промышленного администрирования Университета Карнеги Меллон. «А хотелось бы видеть их на ведущих позициях», – отмечает далее Салливан<sup>3</sup>.

По мнению американских экспертов в области образования, целью, к которой надо стремиться, является создание «мировой глобальной сети, связывающей студентов в Сингапуре, Сеуле и Вашингтоне». Они рисуют в нашем воображении, например, совместную работу десяти студентов, будущих сотрудников корпорации «Боинг», и десяти представителей «Тошибы» над сложными проблемами системного проектирования.

Вторым «футуристическим» предположением наших зарубежных коллег является готовность различных групп студентов к межрегиональному обучению, в котором бы стирались границы между различными культурами. Объединенные кредитные системы в ведущих учебных организациях интернациональной направленности могут значительно облегчить процесс обмена группами студентов между странами. По их мнению, вместо стимулирования лишь отдельных лучших студентов следует учреждать стипендии для обучения целых групп. Преподаватель к тому же должен участвовать в управлении процессом обучения. Более того, процесс должен быть основан на равноправном партнерстве групп преподавателей и обучающихся.

Мысль интересная, хотя в обозримом будущем малопримемлемая для российской высшей школы. Но, адаптировав объединенные кредитные системы для вузов России, мы могли бы создать университетскую сеть, которая предоставляла бы студентам возможность обучаться у того или иного преподавателя.

Таким образом, использование положительного мирового опыта, взаимодействие и партнерство с государственными или частными организациями способствуют развитию новых направлений исследований и улучшают качество как преподавания, так и учебных материалов. Ключ к будущему образования лежит в интернационализации процесса обучения, в развитии и совершенствовании самых различных его форм.

---

<sup>3</sup> Burgoyne J. Managing by Learning. Management Learning, 1994. Vol. 25. № 1. P. 7.



**С. И. ГЛАВЧЕВА,**  
кандидат экономических наук,  
**Л. Н. РОЖДЕСТВЕНСКАЯ,**  
аспирантка,  
Новосибирский государственный  
технический университет

## **РЫНОК УСЛУГ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В НОВОСИБИРСКЕ**

В сфере общественного питания за последние годы явно обострились противоречия между традиционно выполнявшейся отечественным общепитом функцией социальной защиты населения и интенсивной коммерциализацией этой отрасли. Последнее обусловлено тем, что общественное питание – одна из немногих отраслей экономики, где скорость оборачиваемости вложенных средств позволяет использовать их наиболее эффективно для первичного накопления капитала.

Само по себе это, конечно же, важнейшее условие оживления рыночных отношений. Но основные функции отрасли, направленные на удовлетворение естественных (в питании) и социальных (в общении) потребностей людей, позволяют профессионально использовать

мультипликаторы оборачиваемости капитала лишь при правильной ориентации предприятий общественного питания на определенные группы и слои потребителей.

В создавшейся весьма непростой ситуации, когда социальные традиции и советский менталитет большинства потребителей конфликтуют с конъюнктурой рыночной реальности, менеджеру-пищевнику необходимо уметь определять точные «лоции», чтобы успешно провести бизнес между этими Сциллой и Харибдой, не оказаться ни жертвой собственной «благотворительности», ни заложником обстоятельств. А это значит, что надо ответить на вопрос о том, в каких параметрах отрасль может рассчитывать, к примеру, на оборачиваемость средств за счет высокой стоимости обслу-



живания состоятельных клиентов, а в каких – за счет эффекта масштаба, ориентируясь на людей невысокого достатка. С целью расчета данных параметров в конце 1999 – начале 2000 г. мы и провели обследование и сегментирование рынка услуг общественного питания в Ленинском районе Новосибирска.

Основные исследовательские задачи заключались в том, чтобы определить отношение потребителей к предоставляемым услугам общественного питания, выявить потребительские предпочтения при выборе посещаемых предприятий общепита, провести ранжирование факторов, определяющих спрос на продукцию и услуги предприятий данной отрасли, и тем самым обозначить ее потенциал.

Потребительский спрос на товары и услуги в первую очередь характеризуется показателями доходности населения. По данным официальной статистики, средние доходы почти что 51% новосибирцев колеблются в пределах 400–800 руб. в месяц. И еще 33,4% жителей города имеют месячные доходы в пределах 800–1000 руб.

Эти цифры свидетельствуют о том, что доступных для всех предприятий питания в настоящее время практически не существует. Потенциальную емкость рынка услуг общепита, бывшего ранее общедоступным, сегодня определяют 15% насе-

ления города, которые концентрируют у себя 30% всех доходов. Эта малочисленная, но достаточно обеспеченная группа потребителей определяет ассортимент продукции, уровень и качество услуг предприятий общественного питания. Ее совокупный среднемесячный спрос в этом секторе потребительского рынка колеблется в пределах 30–40 млн руб. То есть среднестатистический клиент из указанной референтной группы тратит здесь от 7 до 10% своего дохода. Логически это вполне согласуется с данными официальной статистики, судя по которым реальная обеспеченность услугами общепита составляет 90–95% от потенциально возможного количества потребителей.

Уровень предложения на новосибирском рынке общественного питания сегодня можно охарактеризовать как вполне достаточный (если не избыточный). Предприятия питания находятся в агрессивной маркетинговой среде, которая характеризуется стремительной конкурентной динамикой. Для того чтобы обеспечить эффективную работу предприятия в сложившихся условиях, менеджер должен четко представлять ожидания «своего» реального (и потенциального) потребителя, умело активизировать факторы влияния предприятия на клиентов.

**Мотивы посещения предприятий питания**

<b>Мотив</b>	<b>Содержание мотива</b>
<i><b>Личные мотивы</b></i>	
Роловое поведение	Многие виды деятельности представляют собой усвоенное поведение, традиционно ожидаемое как часть определенной позиции или роли в обществе – муж, бизнесмен и т. д.
Развлечение	Посещение предприятий питания может отвлекать от рутины повседневной жизни и тем самым представляет собой некоторую форму отдыха
Само-поощрение	Различные психические состояния или настроения могут объяснить, когда и почему человек посещает предприятия питания. В этом случае поход в кафе или ресторан мотивируется не ожидаемой пользой от предоставляемой услуги, а пользой самого процесса посещения
Изучение новых веяний	Посещая предприятия питания, человек узнает о новых веяниях и течениях, а также о символах, которые их сопровождают. Потребляемые блюда, напитки и услуги часто служат символами, отражающими взгляды человека, его статус и стиль жизни
Сенсорная стимуляция	Предприятия питания предоставляют потребителям множество потенциальных сенсорных благ. Потребители, посещая кафе, закусочные, рестораны, получают удовольствие от запахов готовой пищи, от звучащей там музыки, от вида подаваемых блюд и изделий, от особенностей интерьера и комплекса предоставляемых бесплатных услуг (сервировка стола, наличие растений, фонтанов и т. д.)
<i><b>Социальные мотивы</b></i>	
Социальный опыт вне дома	Предприятия питания часто являются центрами социальной активности, которые дают возможность для общения
Общение с людьми, имеющими схожие интересы	Предприятия питания, которые специализируются на определенном ассортименте реализуемой продукции (китайская, мексиканская кухня) или способе приготовления блюд, дают возможность потребителям при посещении обменяться специальной информацией друг с другом и получить необходимые консультации у обслуживающего персонала
Притяжение социальных групп	Приверженность к тому или иному предприятию питания может отражать стремление человека принадлежать к определенной социальной или референтной группе. Это позволяет потребителям показать себя преуспевающими или приверженцами какой-либо социальной идеи

Мотив	Содержание мотива
Статус и чувство власти	Многие аспекты посещения предприятий питания дают человеку возможность привлечь к себе внимание, вызвать почтение или сделать так, чтобы обслуживающему персоналу пришлось ждать его решения. Человек может почувствовать власть как при отношениях «начальник – подчиненный»
Удовольствие от удачного заказа	Многие посетители гордятся своей способностью сделать наиболее выгодный, по их мнению, заказ

Различия в ожиданиях потребителей можно определять, исследуя мотивацию посещения предприятий питания. Мы систематизировали мотивы клиентов общепита по аналогии с типологией мотивов посещения клиентами магазинов у Э. Таубера.

Потребитель выбирает для постоянного посещения предприятие питания по двум основным критериям: из собственных соображений и предпочтений, но с учетом характеристики, имиджа заведения, сложившегося в его статусной группе (естественно, случайные посещения сюда не включаются). В каждом сегменте рынка потребители формируют образ «своей стекляшки», руководствуясь субъективными, или психологическими, предпочтениями, с одной стороны, и функциональными качествами того или иного заведения – с другой. Этот образ вполне распознаваем по аспектам, отражающим его очевидные характеристики. Наиболее

значимыми среди этих характеристик, как показали пилотажные опросы, являются:

- 1) его месторасположение;
- 2) ассортимент и качество предлагаемых блюд и изделий;
- 3) уровень цен;
- 4) культура обслуживания;
- 5) дополнительные услуги;
- 6) физические характеристики предприятия;
- 7) характер клиентуры;
- 8) внутренняя атмосфера заведения;
- 9) реклама и стимулирование спроса.

Эти факторы мы и отобрали как основополагающие для составления анкеты, которая была использована в качестве основного инструмента для обследования массовых предпочтений потребителей. В ходе анкетирования, проведенного непосредственно в ресторанах, кафе, закусочных и столовых, мы опросили 1340 потребителей – 650 мужчин и 690 женщин, что составило соответственно 48,5 и 51,5% всей выборочной сово-

купности. Распределение респондентов по полу совпало со средним общегородским показателем. А вот в распределении по возрастным группам среди опрошенных явно преобладает контингент молодежи (лица 20–25 лет). И хотя в общегородском распределении населения эта группа стоит на втором месте (после возрастной группы лиц 35–40 лет), приоритетное участие респондентов этого возраста в опросе объясняется их более активным образом жизни.

Получена достоверная, на наш взгляд, информация о среднемесячных доходах опрошенных. В принципе она сопоставима с данными официальной статистики.

мужчин и женщин примерно одинаковое, а в группе с высокими доходами преобладают мужчины (до 80%). При этом затраты на продукты питания (в том числе и на посещение предприятий общепита) у 5,2% опрошенных «съедают» полностью все доходы, у 40,3% респондентов – до 70% доходов, у 37,3% – половину, остальные 17,2% опрошенных тратят на питание от 10 до 30% своего заработка.

Наши опросы показали, что мужчины склонны тратить на посещение предприятий питания значительно больше, чем женщины (табл. 2). Естественно, что доходы посетителей прямо влияют на приемлемую для них стоимость разового посеще-

Таблица 2

**Распределение ответов респондентов о приемлемой стоимости разового посещения предприятия питания, %**

Респонденты	Стоимость разового посещения, руб.				
	До 10	15–20	25–30	35–50	Свыше 50
Все опрошенные	14,2	29,1	32,8	13,4	10,5
<i>В том числе:</i>					
мужчины	15,8	33,3	61,4	72,2	64,3
женщины	84,2	66,7	38,6	27,8	35,7

В группах опрошенных с ежемесячными доходами от 500 до 800 руб. и от 800 до 1000 руб. подавляющее большинство респондентов (2/3) составили женщины. В группе с доходами от 1000 до 1500 руб. соотношение

предприятий питания. Так, для потребителей с доходами от 500 до 800 руб. (42% от общего числа опрошенных) оптимальная стоимость обеда не превышает 20 руб. Потребители с доходами от 1000 до 1500 руб.

(11% опрошенных) склонны тратить от 35 до 50 руб., а свыше 50 руб. за разовое посещение предприятий питания позволяют себе респонденты, ежемесячные доходы которых превышают 2000 руб. (17% опрошенных).

При этом низкодоходные группы потребителей предпочитают посещать заведения с традиционной кухней и средним уровнем цен, а наиболее обеспеченные выбирают предприятия с ассортиментом сложных и экзотических блюд и, соответственно, с высокой стоимостью посещений.

Потребности участников опроса в услугах общепита распределены таким образом:

- 46% из них практически ежедневно пользуются услугами предприятий общественного питания;

- 43% опрошенных пользуются этими услугами редко;

- 12% респондентов вообще не имеют такой потребности.

Интересно общее настроение посетителей предприятий общепита:

9,7% респондентов к возможности регулярно питаться в бистро, кафе или закусочных относятся очень хорошо; 59,7% – вполне положительно; 19,4% – безразлично, а 11,2% – отрицательно. Наибольшая склонность к регулярным посещениям предприятий питания проявилась в группе респондентов с доходами от 1500 до 2000 руб., в то время

как в группе с доходами от 500 до 800 руб. явно преобладают отрицательные тенденции. Таким образом, при увеличении среднемесячных доходов потребители более расположены пользоваться услугами предприятий питания.

Следует отметить, что кафе, столовую или бистро около 12% респондентов посещают в одиночку, свыше 17% – компаниями (3 человека и более), но подавляющее большинство – почти 71% опрошенных – парами. Причем среди приверженцев «парного» общения за обеденным столиком оказалось 81,2% женщин. Зато среди одиночек подавляющее большинство – 81,3% – составляют мужчины.

Обследование потребительских предпочтений показало, что из предлагаемого общепитом ассортимента блюд большинство (59%) опрошенных отдадут предпочтение традиционной кухне, стоимость которой оценивается в пределах 50 руб. Приверженность к кулинарным изыскам с соответственно высокой ценой блюд высказали 29,9% респондентов. А вот гамбургеры, хот-доги и другие аналогичные продукты, стоимость которых не превышает 15 руб., пользуются спросом всего лишь у 11,2% посетителей предприятий общепита. Это позволяет предположить, что на высококачественную, технологически сложную, а следовательно, и

дорогостоящую продукцию существует достаточно высокий платежеспособный спрос.

На выбор оптимального соотношения между предлагаемым ассортиментом и ценой продукции в значительной степени, как показали результаты опроса, влияет возрастной фактор. Так, потребители в группе лиц от 30 до 35 лет предпочитают сложную и экзотическую продукцию, имеющую высокую цену. Молодежь от 15 до 20 лет склонна тратить практически все свои доходы на питание в сфере общественного питания. Правда, эта возрастная группа имеет и самые низкие среднедушевые доходы, что, естественно, говорит само за себя.

Из чего же, по мнению потребителей, складывается репутация предприятия питания? Явное большинство опрошенных (71,3%) считают определяющим качество приготовления продукции, а 28,7% респондентов указали на уровень сервиса. Из возможных дополнительных услуг весьма значимыми оказались отпуск пищи на дом (32,9%) и доставка блюд под заказ (32,3%), хотя эти виды услуг еще не получили в городе достаточного развития. И только в 20% полученных ответов в качестве значимой отмечена возможность обслуживания

предприятиями питания знаменательных мероприятий.

Проведенное обследование рынка услуг общественного питания позволило сделать вывод о том, что среднемесячные доходы потребителей определяют спрос и такие его составляющие, как стоимость разового посещения предприятий общественного питания, соотношения цены предлагаемого ассортимента с частотой посещений общепита, долей затрат дохода на питание и т. д. Половозрастные факторы оказывают влияние на предпочтения потребителей в выборе блюд, их отношение к употреблению алкогольной продукции, стоимости питания, а также к выбору компании соотрапезников.

Выявленные взаимосвязи позволяют предприятиям общественного питания ориентироваться в конкретных сегментах потребителей и выстраивать свою производственную стратегию с учетом конкретных характеристик потребительского потенциала. С другой стороны, определение параметров сегментов рынка позволяет формировать наиболее оптимальные и перспективные программы развития, основанные на потребительских предпочтениях контрольных групп при создании новых предприятий общепита.



# Малазийский феномен

С. МИРЗАЛИЕВА,  
аспирантка Государственного экономического университета,  
Ташкент

Интенсивная глобальная конкуренция, стремление привлечь иностранные инвестиции и увеличить количество рабочих мест стимулируют создание свободных экономических зон (СЭЗ), их число стремительно растет. Появляются они и в странах СНГ.

## Без налогов и пошлин

Формирование СЭЗ на территории стран СНГ тормозят типичные для этих стран проблемы: неразвитость производственной и социальной инфраструктуры, отсутствие ясной законодательной базы и концепции развития СЭЗ, органы управления не имеют четко определенных полномочий. Государственные органы управления вмешиваются в процесс создания и функционирования СЭЗ. В странах СНГ отсутствует политическая и экономическая стабильность, что отпугивает иностранных инвесторов. Эти проблемы, возникшие на начальной стадии формирования СЭЗ, объясняются тем, что у стран СНГ нет должного практического опыта в создании таких зон.

Посмотрим, что происходит в более опытных в этом отношении странах, а именно в Малайзии. Это – государство в Юго-Восточной Азии, в котором наблюдается высокий темп экономического роста (до 9% в год). Создание СЭЗ в Малайзии связано с проведением поэтапной промышленной политики. С 1970 г. правительство страны держит курс на расширение экспорта.



В Законе об инвестиционных льготах, принятом в Малайзии еще в 1968 г., были установлены льготы для экспортных отраслей. Однако эти льготы не ускорили процесс индустриализации в стране. И правительство разработало новый экономический план, одной из мер которого было создание свободных экономических зон. Они сыграли большую роль в переходе от импортозамещения к экспорту.

Для того чтобы сформировать свободные зоны, надо было развить общую инфраструктуру (дороги, морские порты, аэропорты, коммуникации, электроснабжение), предоставить налоговые и финансовые льготы национальным и иностранным инвесторам, выделить земельные участки для развития СЭЗ, повысить квалификацию кадров. Регулирование деятельности СЭЗ ведет Корпорация развития свободной зоны.

В 1970 г. основной статьёй экспорта Малайзии было сырье: доля каучука в экспорте составляла 33,4%, олова – 19,6%. Изменить структуру экспорта было одной из главных целей при создании СЭЗ.

В 1971 г. были введены группы льгот и стимулов для зональных инвесторов – административные, внешнеторговые, налоговые. В СЭЗ для инвесторов был разрешен беспшлинный импорт сырья, компонентов и основного оборудования, ввозимых для непосредственного производства товаров.

Все товары, произведенные в СЭЗ и экспортируемые из зоны, не облагаются пошлинами (налогом на продажи и акцизным налогом). Товары из одной СЭЗ в другую также перевозятся без оплаты пошлин и налогов. Товары, приобретаемые хозяйствующими в свободной экономической зоне субъектами у находящихся вне зоны фирмы, рассматриваются как экспорт из Малайзии.

Основные налоговые льготы в свободных экономических зонах Малайзии:

- ◆ предоставление компании пионерного статуса;
- ◆ использование рабочей силы с низкой заработной платой (эти два вида льгот освобождают от налога на прибыль в течение определенного периода);

- ◆ налоговый кредит на инвестиции;
- ◆ стимулирование экспорта – локальная льгота (используется, если фирма находится на особой льготной территории – лицензионные производственные склады).

## Превалируют иностранные фирмы

Размеры площади СЭЗ колеблются от 4,73 га до самой крупной СЭЗ «Пенанг» в 310,54 га. В соответствии с законодательством компании свободных зон должны экспортировать 80% своей продукции, в случае поставки продукции из зоны на местный рынок она облагается импортной пошлиной.

С вводом в действие СЭЗ экспорт промышленных товаров в Малайзии значительно вырос в 70-е гг. Увеличилась доля промышленной продукции в общем экспорте – в 1970 г. этот показатель был равен 11,9%, в 1980 г. – 21,7, в 1998 г. – 80,5%.

В 1987 г. в Малайзии насчитывалось 100 компаний СЭЗ, располагавших основными средствами на общую сумму 14 млрд 292 млн малазийских ринггит, число занятых достигло 68887 рабочих, а общая площадь десяти СЭЗ – 53832 га. Параллельно этой политике в 80-х гг. проводилась либерализация внешней торговли страны.

Опрос многих работающих инвесторов выявил основные привлекательные для них факторы в свободных зонах страны (в порядке убывания значимости):

- ✱ льготы для инвесторов;
- ✱ политическая стабильность;
- ✱ низкие ставки зарплаты;
- ✱ благоприятная инфраструктура.

Для СЭЗ характерны превалирование иностранных фирм, преобладание трудоемкого производства и фирм по выпуску электроники и электрических товаров. Причем по количеству работающих в зонах фирм-инвесторов на первом месте стояли японские компании, на втором – фирмы из США.

Доля зональных фирм, занимающихся выпуском электронной продукции, составила 47% от всего числа предприя-

тий, предприятий текстильной отрасли – 11, за ними следуют предприятия по выпуску измерительных приборов – 7%.

Особенность занятости в свободных экономических зонах состоит в том, что основная часть работы приходится на молодых женщин. Это связано с доминированием в СЭЗ текстильной промышленности и электроники.

В свободных экономических зонах используется показатель «чистый экспорт» вместо общего его объема. Это объясняется тем, что на производство промышленных товаров идет значительная доля импортных полуфабрикатов, запасных частей, сырья. Влияние такого импорта на торговый баланс должно определяться исходя из расчета чистого экспорта, который может быть положительным или отрицательным. Положительный чистый экспорт говорит о преобладании экспорта над импортом и об увеличении содержания в готовой продукции местного сырья и компонентов.

## **Доход растет, инвесторы недовольны**

Малайзия, в числе других стран Юго-Восточной Азии, стремилась обеспечить занятость в стране путем создания предприятий в СЭЗ. Следует учитывать ту особенность, что в некоторых странах широко распространилась организация за пределами зон предприятий, принадлежащих транснациональным компаниям (ТНК) или чаще – смешанных, работающих на экспорт и пользующихся такими же или почти такими же льготами, как и предприятия внутри зон. Так появилась и дополнительная занятость. По зарубежным подсчетам, каждая СЭЗ косвенно генерирует 20% (от числа имеющихся в зоне) дополнительных рабочих мест.

Кроме того, создание новых предприятий в зоне вызывает долгосрочное косвенное влияние на занятость в стране. Их функционирование увеличивает занятость на местных предприятиях, конкурирующих в той же отрасли промышленности, что и филиал ТНК («узкий горизонтальный эффект»), а также занятость на местных предприятиях других промышленных отраслей («широкий горизонтальный эффект»).

Более того, СЭЗ влияют на всю экономику принимающей страны в целом: «макроэкономический эффект занятости» – это занятость, косвенно возникшая в стране в результате расходов на создание рабочих мест филиалами ТНК или акционерами.

Успех СЭЗ оценивается также их вкладом в увеличение среднедушевого дохода. Анализ азиатских СЭЗ показывает, что при стремительном росте величины дохода на душу населения повышается и заработная плата, а это снижает привлекательность свободных экономических зон для иностранных инвесторов, падают темпы роста занятости в СЭЗ.

Страны с высоким темпом экономического роста: Южная Корея, Тайвань (Китай), Гонконг – имели наименьший темп роста занятости в отличие от таких стран, как Доминиканская Республика, Шри-Ланка и Маврикий. Анализ деятельности малазийских СЭЗ показал, что в начале 1980-х гг. они достигли фазы зрелости, о чем свидетельствуют замедление роста экспорта и снижение числа занятых.

Кризис 1980-х гг., охвативший отрасли по производству полупроводников, привел к тому, что фирмы внедряли эффективные методы управления: «точно-в-срок», планирование потребностей в материалах, планирование ресурсов и др. Это, в свою очередь, увеличило гибкость производственных систем и предотвратило простои оборудования.

## **После зрелости – высокие технологии**

Использование новых методов управления и рост производительности труда приводили к отходу от трудоёмкого производства к повышению уровня его автоматизации. В Малайзии показатель автоматизации достиг пикового значения в середине 1984 г. в электронной промышленности.

Максимальный показатель автоматизации в японских компаниях СЭЗ составлял 1:12, т. е. один рабочий управлял двенадцатью станками. Такие перемены снижали занятость и вели к повышению квалификации местных рабочих,

росла их зарплата, а на должностях, ранее занимаемых иностранцами, появлялись свои менеджеры.

Получив соответствующую квалификацию, местные специалисты зональных предприятий нанимались на предприятия материнских предприятий развитых стран для совершенствования по производственной линии и в области стратегического планирования.

Однако не все работавшие в СЭЗ предприятия смогли активизировать перевод новейших технологий из стран, вложивших в них свой капитал. Так, на текстильных предприятиях Малайзии наблюдался незначительный переход на новые технологии, в то время как на предприятиях, выпускавших одежду, ситуация была лучше. Наибольшим применением прогрессивных технологий было в компаниях телекоммуникаций и в производстве полупроводников.

Большинство компаний не имели подразделений, отвечающих за НИОКР. А в компаниях, где они были, работа контролировалась иностранными менеджерами, которые не были заинтересованы в передаче местным производителям новых разработок. Ведь им более выгоден ручной труд.

Правительство Малайзии законодательным путем ввело льготу: в случае, если в товарах, произведенных предприятием СЭЗ, содержится 50% местного сырья или комплектующих частей, налоговые каникулы для них продлеваются еще на один год. Однако местная составляющая в товарах СЭЗ оставалась низкой.

Причины такого положения в том, что местные фирмы не производят необходимое сырье и полуфабрикаты, высококачественные материалы продаются по ценам выше мировых, но даже если цены приемлемые, качество сырья низкое.

Для увеличения добавленной стоимости и развития обратных связей с местной экономикой стали применять субподрядные отношения. Иностранные инвесторы проявляют заинтересованность в использовании для выполнения своих заказов местных производителей, передавая им часть технологических циклов.

Важным уроком следует считать вывод о том, что на этапе зрелости СЭЗ необходимо разрабатывать государственную программу по выводу производства на высокие технологии, кроме того, при отборе проектов под СЭЗ необходимо проводить детальный анализ уровня предполагаемых ввозимых технологий.

Поэтому, как свидетельствует зарубежная практика, в стране-создателе СЭЗ правительство должно разработать и проводить политику, направленную на усиление связей между СЭЗ и местной экономикой, на поднятие технологического уровня предприятий.

В Малайзии правительство стимулировало процесс передачи технологий в национальную экономику с помощью таких инструментов: увеличения прямого налогообложения; повышения доли местного сырья и компонентов в производстве; поощрения производства товаров с высокой местной добавленной стоимостью.

## **Государство – основной инвестор науки**

Установление связей с местной экономикой в Малайзии виделось через отмену запрета на внутренние продажи зональной продукции, через предоставление льгот на ведение НИОКР в национальном масштабе.

Для стимулирования НИОКР законодательством были утверждены льготы на ведение НИОКР, для высокотехнологичных отраслей, для стратегических проектов, льготы на обучение персонала и финансовые льготы для ведения НИОКР. С этой целью был создан Фонд приобретения технологий для оказания содействия малазийским компаниям в приобретении технологий за рубежом. Появились Схема грантов для поощрения малазийских компаний за инновационную деятельность, Фонд коммерциализации НИОКР.

Параллельно в Малайзии активизировалась политика по укреплению связей между наукой и производством. Так, в конце 80-х – начале 90-х гг. в Малайзии стали создавать-

ся научно-технологические зоны, или технопарки, как и в ряде стран Юго-Восточной Азии.

Как правило, основным инвестором наукоемких производств выступает государство, оно является также активным участником реализации инновационных проектов. Создание наукоемкой продукции требует значительных затрат на НИОКР и привлечения квалифицированных кадров.

Работа технопарков основана на кооперации между научными центрами и промышленными предприятиями. С целью активизации исследовательских связей между университетами и промышленностью в Малайзии были созданы технологические парки «Черас» и «Кулим» (в 1993 г.).

Строительство первого в стране технопарка «Кулим» осуществлялось в рамках плана развития страны до 2020 г. Функции этого технопарка – предоставление промышленной, исследовательской базы, а также других вспомогательных услуг на территории парка площадью в 1450 га.

Развитие технопарка обеспечивают несколько зон. Обустройством и управлением технопарка занимается Корпорация технопарка «Кулим». Работа технопарка ориентирована на привлечение компаний, занимающихся разработкой высоких технологий: электроника, выпуск медицинских и исследовательских инструментов, оптика, биотехнология, НИОКР, коммуникационное оборудование, компьютерные технологии, робототехника.

Промышленная зона расположена на площади в 475 га, где работают 27 предприятий и организаций. Имеется зона для проведения НИОКР и обучения (8,7 га). Здесь расположены образовательные учреждения, к которым относятся также Институт технологии «Кулим», Политехнический инженерный институт, Международная школа, а также институты по проведению НИОКР – Техноцентр, Тестовый центр электроники, Центр измерений и анализа материалов, Центр развития человеческих ресурсов. Кроме того, в технопарке расположены лаборатории, оборудование для тестирования, информационная база данных и виртуальная библиотека.

Городская зона включает бизнес-центр по оказанию коммерческих, деловых и других услуг для жителей и рабочих технопарка. На территории технопарка для удобства инвесторов также расположены рекреационный парк (зона отдыха) и тематический парк для ознакомления общественности с новыми изобретениями.

## Мультимедийный суперкоридор

В плане правительства Малайзии по выводу страны из посткризисной ситуации обозначена новая стратегия развития индустриального сектора. В ней важная роль отводится стимулированию развития сектора информационных технологий. Один из главных проектов в рамках стратегии по переходу Малайзии на высокотехнологичные отрасли – проект «Мультимедийный суперкоридор».

Идея этого проекта основывается на создании благоприятного климата для компаний, желающих распространять и производить мультимедийные товары и услуги. Коридор состоит из четырех основных элементов: развитая физическая инфраструктура, новые законы и политика, способствующие развитию мультимедиа, мощная глобальная телекоммуникационная инфраструктура, система обслуживания зональных инвесторов.

В этом проекте большое внимание уделяется механизму передачи новейших технологий. Перед тем как получить разрешение на работу в такой зоне, компании должны предоставить развернутую информацию о том, как они будут осуществлять передачу технологий и знаний и каким представляют свой вклад в развитие коридора.

При этом они обязаны разработать свои программы по передаче технологий. Их цели: трансферт новейших технологий в форме продукции или процесса, повышение навыков малазийских служащих, формирование местного менеджмента для работы в компаниях сферы международных коммуникаций, создание значительной стоимости товаров или открытие новых предпринимательских возможностей для малазийских компаний.

Для стимулирования процесса передачи технологий в СЭЗ Малайзии целесообразно:

1) увеличить долю совместных предприятий в СЭЗ для непосредственной передачи знаний и технологий местному партнеру;

2) подготовить работников для лучшей адаптации, устойчивости в условиях новых технологий;

3) ввести более широкие льготы для НИОКР, особенно ориентированных на ТНК, с целью перемещения этой стадии из страны происхождения капитала в Малайзию;

4) способствовать укрупнению местных фирм – поставщиков сырья, материалов и компонентов. Они внесут свой вклад в технологическую независимость страны. Развитые местные фирмы, став поставщиками для ТНК, будут катализаторами создания новых национальных производственных фирм.

Опыт Малайзии показывает, что концепция свободных экономических зон была в индустриальной политике развития начиная с 70-х гг. и сохраняется вплоть до настоящего времени. В современной стратегии индустриализации свободные экономические зоны в виде технопарков призваны обеспечить производство в стране конкурентоспособной продукции.





# Шаг за шагом, после осторожных экспериментов

А. В. БАРЫШЕВА,  
доктор экономических наук,  
Фам Дык ЧИНЬ,  
кандидат экономических наук,  
Институт экономики РАН,  
Москва

За минувшие 15 лет во всех странах, прежде входивших в социалистический лагерь, произошли радикальные экономические, социальные и политические изменения. Не обошли они и Вьетнам, который позже других вступил на путь реформ. Китай и Вьетнам использовали одну концепцию перехода от централизованно планируемой экономики к рыночной.

*«Демократизация должна быть управляемой»*

Политика реформ в этих странах и в концептуальных подходах, и в практических методах реализации значительно отличается от российской. В азиатских социалистических странах идет постепенный, поэтапный процесс обновления в отличие от «шоковой терапии» в России. Неодинаковыми оказались и результаты.

© ЭКО 2000 г.



Реформы в Китае и во Вьетнаме имели больше позитивных последствий, чем негативных. Объем производства рос высокими темпами: в Китае – на 9,8% ежегодно в 1978–1998 гг., во Вьетнаме на 7,7% в 1991–1997 гг. в условиях значительной макроэкономической стабильности. Наоборот, в России экономический спад длится весь период перехода, особенно значительным он был в 90-х гг. (табл. 1).

Таблица 1

**Темп прироста ВВП в России, Китае и Вьетнаме  
в 1991–1998 гг., % к предыдущему году**

Страна	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Китай	9,3	14,2	13,5	11,8	10,2	9,7	9,0	7,6
Вьетнам	6,0	8,6	8,1	8,8	9,5	9,3	8,8	5,8
Россия	-12,8	-14,0	-9,0	-13,0	-4,0	-5,0	0,4	-4,6

Поскольку Китай и Вьетнам не отказались от социалистического выбора и по-прежнему убеждены в возможности совершенствования этого строя и в его жизнеспособности, их нельзя назвать посткоммунистическими странами. Но они, несомненно, имеют переходную экономику, приобретающую рыночный облик.

Коренное изменение экономической политики и отказ от ряда коммунистических догм произошли здесь при сохранении традиционных политических структур и монопольного положения компартии.

Политические реформы проводятся в Китае и во Вьетнаме крайне осторожно, дозированно, на основе принципа «демократизация должна быть управляемой». Концепция поэтапного проведения экономических реформ позволила избежать экономических потрясений и излишних финансовых затрат.

Слабый административный механизм управления, наличие значительного объема неиспользованных трудовых ресурсов, низкая производительность труда, низкий уровень жизни населения также способствовали выбору реформаторами в этих странах поэтапного перехода к рыночной экономике.

## **«Богатые граждане – богатое государство»**

Основой для разработки теории перехода к рынку в Китае и во Вьетнаме стало изучение собственного, накопленного годами опыта реформ. **Важнейшая роль отводилась теоретическому осмыслению национальной специфики и собственной культурной традиции**, чего не было в России. Воздействие же неоклассической экономической теории на формирование концепции реформ в Китае и во Вьетнаме было меньшим, чем в восточноевропейских странах.

Руководители Китая и Вьетнама стремились найти собственный путь, который «отличался бы от социализма, пропагандировавшегося в советских учебниках, от капитализма, описанного в американских учебниках, а также от так называемого третьего пути, предлагавшегося ранее теоретиками из стран Восточной Европы, и был бы похож на пятнистую кошку – многоцветку»<sup>1</sup>.

Лозунг «Богатые граждане – богатое государство» явился стержневой идеей политики обновления и дал небывалый толчок развитию свободного предпринимательства. Такой подход открывает перед каждым индивидуумом широкие возможности для личного обогащения, в то же время ставит во главу угла интересы процветания государства в целом.

В России реформы, начавшиеся с 1992 г., не опирались на какую-либо продуманную теоретическую базу. В основе реформ лежала монетаристская концепция, согласно которой воздействие государства на денежную массу – основной метод влияния на экономическую динамику.

Но российские «реформаторы» не использовали большой пласт наработок отечественных ученых, не определили основные цели и стратегию реформ, не приняли во внимание культурную и психологическую составляющие процесса трансформации. Как пишет академик Л. И. Абалкин, «размытость

---

<sup>1</sup> Китай на пути модернизации и реформ. М.: Восточная литература, 1999. С. 175.

целей и приоритетов, отсутствие четко сформированной экономической стратегии делает политику непредсказуемой, обрекает ее на шараханье из одной крайности в другую, на латание все новых и новых прорех, являющихся результатом непродуманности проводимого курса»<sup>2</sup>.

В результате такого «реформирования» Россия оказалась в глубоком экономическом и социально-политическом кризисе, этот кризис является беспрецедентным по глубине и продолжительности. И он – логический и закономерный результат многолетней социально-экономической политики.

Основные идеи этой политики: вытеснение государства из сферы экономики и предоставление ей свободы рыночного саморегулирования; массовая приватизация собственности; либерализация торговли и ценообразования; форсированное сжатие денежной массы как средства подавления инфляции; валютно-финансовая открытость экономики; упор на внешние заимствования как единственный источник экономического роста.

### *«Мы едем тихо, но тише едешь...»*

**Н**а начальном этапе процесс реформ в Китае и во Вьетнаме был направлен главным образом на проведение широкой децентрализации и создание эффективных стимулов к труду. Однако речь не шла о трансформации социалистической системы в рыночную, капиталистическую. В России же тотальная либерализация была направлена на полную замену социалистической модели.

Опыт реформирования Китая и Вьетнама показывает, что можно сочетать новую инвестиционную политику и поощрение бизнеса с созданием конкурентной среды для частного сектора, при этом не обязательно проводить ускоренную приватизацию и срочное преобразование существующей формы собственности.

В настоящее время рыночные цены и негосударственная собственность играют в этих странах гораздо большую роль,

---

<sup>2</sup> Абалкин Л. И. Экономические реалии и абстрактные схемы // Вопросы экономики. 1996. № 12.

чем предполагалось изначально: все цены на потребительские товары и более половины цен на промежуточные товары формируются на рынке; на негосударственный сектор приходится весь объем сельскохозяйственного производства, более трех четвертей объема оказываемых услуг и более половины объема промышленного производства.

Сегодняшняя экономика Китая и Вьетнама (официально именуемая социалистической рыночной экономикой) близка к «смешанной экономике», где государство играет большую роль в промышленном секторе и в определении общих направлений экономического развития. Напротив, в России и странах СНГ реформы, несомненно, были направлены на широкую реализацию свободной рыночной модели.

Реформы в Китае и во Вьетнаме проводятся шаг за шагом, после осторожного экспериментирования. В России же происходили широкомасштабные и быстрые изменения во всех областях. Самые явные различия просматриваются, в частности, в сфере либерализации цен и торговли. В отличие от России в Китае воздействие либерализации цен на инфляцию и благосостояние населения было крайне незначительным.

В России же шоковые реформы были начаты сразу же после демонтажа Советского Союза. История не знала прецедента такого форсированного перехода от социалистической, централизованно планируемой экономики сразу к рыночной. Стремясь быстрее преобразовать пришедшую в упадок модель социалистического уклада и опасаясь того, что консервативные силы могут попытаться восстановить старый режим, российские реформаторы спешили перейти к зрелой рыночной экономике в максимально короткие сроки. Именно поэтому они и отдали предпочтение радикальной и мгновенной либерализации цен, значительному сокращению расходов, быстрой либерализации торговли и импорта.

Вся эта мгновенная либерализация привела к серьезной экономической и политической нестабильности. Напротив, как мы уже отметили, в азиатских странах сохранение политического уклада уберегло экономику от потрясений, в

то же время постепенность проведения реформ в Китае и во Вьетнаме не нарушает политической стабильности.

### **«Товар продается, а собственность раздается»**

По словам академика Ю. В. Яременко, «политическая стабильность в Китае способствует тому, что Запад, несмотря на то, что в стране коммунистическое правительство, активно вкладывает в ее экономику свои капиталы. А с нашей демократией (Россией) пока никто не хочет связываться»<sup>3</sup>.

Мгновенная либерализация цен, проведенная в России, очень негативно повлияла на благосостояние населения. В России предполагавшийся скачок цен в течение первого пореформенного года, по оценке, должен был составить менее 100%, в реальности же цены выросли на 2500%, что привело, против ожиданий, к значительному снижению заработной платы рабочих и служащих (табл. 2).

Таблица 2

#### **Темп прироста потребительских цен, % к предыдущему году**

Страна	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Китай	2,9	5,4	13,2	21,7	14,8	6,1	2,8	–
Вьетнам	67,6	17,5	5,2	14,5	12,7	4,5	3,6	9,2
Россия	750,0	2510,0	840,0	220,0	130,0	21,8	11,0	84,4

**Источники.** Богомолов О. Т. Реформы в зеркале международных сравнений. М.: Экономика, 1998. С. 38; Экономическое развитие России. Т. 6. 1999. № 3; Вьетнамская экономическая газета. 1999. № 14.

Программным различием между двумя моделями реформ можно считать подход к перераспределению собственности. В России основной упор делался на скорейшую приватизацию государственных предприятий. Однако этот подход столкнулся с многочисленными правовыми и экономическими проблемами.

<sup>3</sup> Яременко Ю. В. Экономические беседы. М., 1998. С. 253.

Результатом российской приватизации стала беспомощная частная собственность, распыленная на одном полюсе и криминальная – на другом, неспособная эффективно контролировать производство и нуждающаяся для этого в государственных подпорках. Был создан поистине сюрреалистический рынок, на котором «товары продаются, а собственность (по существу) раздается»<sup>4</sup>.

### ***«В российском госсекторе – максимальное сопротивление»***

**В** Китае и во Вьетнаме, наоборот, приватизация государственных предприятий проводится в ограниченных размерах, основное внимание уделяется коммерциализации государственных предприятий, ориентации на прибыль и работу в условиях конкуренции.

Вместе с тем большое значение придавалось формированию частного, негосударственного сектора экономики. Так, бурный рост частных сельскохозяйственных предприятий и введение в 1984 г. «системы ответственности предприятий» в Китае фактически означали первые шаги перехода экономики на рыночные рельсы, ее приватизации, которая началась с аграрного сектора.

Во Вьетнаме переход на рыночные рельсы также начался с аграрного сектора. Внедрение семейного подряда в аграрном производстве, по существу, передало крестьянам в долгосрочное пользование землю. Эта система оказалась действительно эффективной в сельском хозяйстве.

Подрядный метод внес свой вклад в регулирование отношений между коллективом и работником, между заинтересованностью и обязанностью, ответственностью и выгодой. Главное – крестьяне поддержали реформы. Закон о земле 1988 г. дал крестьянам право пользования землей, и с тех пор у нее есть реальный хозяин, что повлекло за собой зна-

---

<sup>4</sup> Экономические реформы в России. Итоги первых лет 1991–1996 / Отв. ред. В. П. Логинов, А. В. Барышев, Р. М. Лекач. М.: Наука, 1997. С. 16.

чительное повышение эффективности землепользования. В настоящее время Вьетнам превратился из страны с хронической нехваткой продовольствия, в частности риса, в страну, занимающую по экспорту риса второе место в мире.

Одновременно была разрешена частная деятельность малым предприятиям в промышленном производстве, строительстве, на транспорте и в сфере услуг. В результате возникли тысячи частных малых предприятий. Было разрешено учреждать малые предприятия с правом юридического лица, имеющие очень незначительный капитал – ниже определенного законом объема для индивидуальных предприятий. Это послужило большим толчком к развитию предпринимательства. Параллельно с этим было разрешено создание компаний с иностранным участием и компаний в полном иностранном владении.

Государственные предприятия доминируют в нефтедобывающей, сталелитейной, угольной промышленности, в энергетическом секторе и в некоторых случаях по-прежнему требуют значительных государственных субсидий. В то же время в Китае и во Вьетнаме допускается широкая гамма форм собственности, включая частную, иностранную, государственную, кооперативную, совместную, а также долгосрочную аренду.

В Китае и во Вьетнаме, в отличие от России, необратимость рыночных реформ стала возможной в первую очередь благодаря изменениям в негосударственном секторе, в том числе в специальных экономических зонах открытых городов с привлечением иностранного капитала. Именно здесь формировалась рыночная среда, которая и сделала реформы необратимыми. Однако это вряд ли может послужить примером для России и стран Восточной Европы, так как, по мнению известного американского ученого Дж.Сакса, «успех реформ в этих странах зависит именно от преобразований в госсекторе. И здесь реформы натолкнулись на максимальное сопротивление»<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Ночевкина Л. П. Будет ли в России «экономическое чудо»? М.: Стрелец, 1999. С. 81.

Вместе с тем с начала 90-х гг. и в Китае, и во Вьетнаме очень большие преобразования производятся в государственном секторе. Число предприятий, находящихся в полном государственном владении, сократилось примерно на 60%. В начале 90-х гг. прошла приватизация государственных предприятий, акционирование, продажа на внутреннем рынке тех предприятий, в которых государству не принадлежал контрольный пакет акций. Одна треть госпредприятий была убыточна, и приватизация коснулась в первую очередь этих предприятий.

Однако с приватизацией во Вьетнаме не торопятся, она идет медленными темпами. Так, к концу 1999 г. здесь только 370 средних и малых госпредприятий (6,7% от общего их числа) ввели акционерную систему. В финансировании государственных предприятий, осуществлявшемся прежде исключительно из госбюджета, все большую роль стала играть банковская система.

### ***«Нам и гостиничный бизнес – лыко в строку»***

Огромную роль в реформировании китайской и вьетнамской экономик сыграл иностранный капитал. В то же время привлечение иностранного капитала в Россию не дало ожидаемых результатов. Внешняя открытость – это базовая государственная политика Китая и Вьетнама с начала переходного периода, а использование прямых иностранных инвестиций – ее важная составляющая.

К концу 1998 г. в Китае было подписано около 320 тыс. контрактов о создании предприятий с иностранным участием, реально привлечено 182 млрд дол. зарубежных инвестиций. Китай занял второе место в мире после США по объемам поступления прямых иностранных инвестиций.

На протяжении 80–90-х гг. широкомасштабное привлечение иностранного капитала эффективно смягчало нехватку средств для развития, вносило существенный вклад в ускорение экономического роста. Предприятия с иностранным участием представляют собой один из наиболее быстро растущих источников налоговых поступлений.

Вместе с иностранным капиталом появляются и передовые технологии. В гораздо большей степени это относится к Китаю, чем к Вьетнаму. До начала реформ, когда Китай был закрыт для внешнего мира, технический уровень многих его отраслей далеко отставал от передового мирового уровня. С началом реформ и политики открытости и особенно в 90-х гг. этот разрыв значительно сократился, причем важнейшую роль здесь сыграли прямые иностранные инвестиции.

К настоящему времени по всему Китаю около 80 тыс. государственных и коллективных предприятий осуществили техническую модернизацию через организацию совместных предприятий. Модернизация за счет привлечения иностранного капитала позволяет улучшить отраслевую структуру, повысить качество продукции, содействует смене хозяйственного механизма.

За счет иностранного капитала в Китае в основном завершена модернизация легкой, текстильной, машиностроительной, пищевой промышленности и производства бытовой техники. Предприятия этих отраслей из убыточных превратились в прибыльные, а часть из них стали быстро развиваться и крепнуть.

Конечно, существует много проблем, связанных с регулированием иностранных инвестиций. В частности, во Вьетнаме эти инвестиции преимущественно направляются в сферу гостиничного бизнеса, а не в производство. Однако и эта сфера очень важна для Вьетнама, так как может превратить его в туристическую страну, получающую немалые доходы от туристов.

### ***«Из возмутителя спокойствия в надежного партнера»***

**В**о Вьетнаме очень высокими темпами растет экспортно-импортная деятельность. Развитие экспорта увеличило поступления в страну иностранной валюты, которая используется для расширения импорта сырья, материалов, оборудования и товаров народного потребления. Это благо-

приятствовало улучшению экономической ситуации, стабилизации цен, ускорению темпов роста ВВП и повышению жизненного уровня населения.

Открытая внешняя политика вкупе с очевидными экономическими успехами способствовала кардинальному изменению международного имиджа Вьетнама. Прежние настроения недоверия и даже боязни Вьетнама как «возмутителя спокойствия в регионе, способного на непредсказуемые действия», сменились на Западе и у его соседей нескрываемым интересом и стремлением к широкому сотрудничеству с этой страной, считающейся надежным партнером.

Помимо производства экспортных товаров иностранных инвесторов привлекают переработка сырья и природных ресурсов, а также отрасли, применяющие высокие технологии, современную технику; сфера НИОКР, социально-экономическая инфраструктура, промышленные центры.

Благоприятные условия, созданные во Вьетнаме для иностранных инвестиций, позволили мировому сообществу оценить принятый здесь Закон об иностранных инвестициях в экономике Вьетнама, как один из самых привлекательных законов в этой сфере.

В то же время внешняя торговля России на протяжении 90-х гг. сталкивается с большими сложностями. Во второй половине 90-х гг. темпы роста экспорта замедлились. Общее наращивание экспорта в 90-е гг. происходило за счет вывоза сырья и энергоносителей. Импорт увеличивался за счет продовольствия, продукции легкой промышленности и в меньшей степени – технологического оборудования. Такую структуру внешней торговли России никак нельзя назвать прогрессивной, стимулирующей реформы и экономический рост.

### ***«А как без опоры на широкие и влиятельные силы?»***

**В** Китае и во Вьетнаме с самого начала большое значение придавалось социальной составляющей ре-

форм, чего не было в России. Диспаритеты в доходах до середины 90-х гг. в Китае и во Вьетнаме увеличивались очень медленно (хотя с середины 90-х гг. неравенство в доходах росло гораздо быстрее, чем в предыдущие десятилетия). За 1978–1998 гг. уровень бедности снизился в Китае с 28 до 9%, во Вьетнаме – с 34 до 15%.

В то же время в России социальные проблемы лавинообразно растут, реальные проблемы населения игнорируются, в результате реформы не имеют широкой поддержки со стороны населения.

А теперь сделаем некоторые общие выводы из всего вышесказанного.

- ❑ В Китае и во Вьетнаме реформы проводились постепенно и поэтапно, что позволило избежать шоковой терапии, как это было в некоторых странах Восточной Европы, или шока без терапии, как это было в России и странах СНГ.
- ❑ Реформы в Китае и во Вьетнаме начались в аграрном секторе и лишь затем смещались в городской сектор экономики. Напротив, в России реформы начались в несельскохозяйственных отраслях, а сельское хозяйство фактически было забыто, что в условиях практически полной дерегуляции цен привело к углублению неравновесия на товарных рынках, особенно на потребительском рынке.
- ❑ Столь же последовательно в азиатских странах шло преобразование институциональной структуры экономики, прежде всего отношений собственности, причем старые формы не разрушались, а именно реформировались, дополнялись или замещались новыми. В России, напротив, тезис о многообразии форм собственности был начисто отброшен, а приватизация государственной собственности стала чуть ли не единственным средством вхождения в рыночную экономику.
- ❑ Китай и Вьетнам, в отличие от России, не допустили в ходе реформ разрушения производственного потенциала, сохранили рабочие места. Здесь отводили ведущую роль стабилизации производства: только при

устойчивом выпуске продукции можно обеспечить непрерывное поступление ресурсов, необходимых для поддержания требуемого уровня потребления и инвестиций, для создания предпосылок социальной адаптации населения в условиях трансформации.

- Необходимой предпосылкой глубоких преобразований в Китае и во Вьетнаме является неприятие чисто экономических подходов к реформам и, напротив, увязка реформ с реальным социальным прогрессом. Здесь условием трансформации и ее движущей силой является рост доходов населения уже в результате первоначальных частичных реформ.
- Интенсивный процесс интернационализации экономик Китая и Вьетнама позволил значительно расширить их ресурсные возможности и поле для маневрирования, что, несомненно, облегчило проведение реформ. Не только Россия, но и ни одна из восточноевропейских стран – бывших членов СЭВ – не смогла добиться столь впечатляющих результатов в развитии внешнеэкономических связей.
- В Китае и во Вьетнаме эффективный контроль государства над экономикой сохранялся на всех этапах преобразований. В России он был утрачен практически с самого начала реформ, а экономика, похоже, до сих пор движется без руля и без ветрил, не имея ни четкой стратегии развития, ни достаточно жесткого и одновременно гибкого механизма ее реализации.
- И, наконец, в России реализуется узкоэкономический подход к реформам при отсутствии социальной поддержки со стороны широких слоев населения. Напротив, в Китае и во Вьетнаме социальные факторы сильно воздействуют на экономические преобразования. Обновленческие реформы в Китае и Вьетнаме опираются на широкие и влиятельные общественные силы, которые уже нашли свое прочное место в реформенном процессе и требуют его продолжения и углубления.



## Нужны и деньги и доверие читателя

В последней декаде мая в Москве в рамках V конференции «Российское предпринимательство: истоки, традиции и современность» был проведен «круглый стол» на тему «СМИ и развитие российского предпринимательства». Он был посвящен 30-летию Всероссийского экономического журнала «ЭКО» и обсуждению вопросов собственности на средства массовой информации, мотивов приобретения предпринимателями средств массовой информации, проблем финансирования СМИ.

«Круглый стол» организовали и провели Академия народного хозяйства (АНХ) при правительстве Российской Федерации и редакция журнала «ЭКО».

С основными докладами на «круглом столе» выступили ректор АНХ при правительстве РФ, создатель и первый редактор журнала «ЭКО» академик РАН А. Г. Аганбегян, академик РАН Т. И. Заславская, главный редактор журнала «Итоги» С. Б. Пархоменко, главный редактор газеты «Время-МН» Д. А. Мурзин, создатель и собственник изданий «Не может быть», «Женское здоровье», «Ремонт квартир» И. И. Мосин, главный редактор журнала «ЭКО» С. В. Казанцев.

Академики А. Г. Аганбегян и Т. И. Заславская рассказали об истории создания журнала «ЭКО» и о его работе в первые 15 лет. С. В. Казанцев представил современный облик журнала.

Стержнем выступлений С. Б. Пархоменко и И. И. Мосина был разбор причин, побуждающих предпринимателей инвестировать свой капитал в средства массовой информации. По их мнению, собственник приобретает СМИ в основном либо с целью получения прибыли, либо для создания собственного имиджа, достижения политических целей, либо из тщеславия. Выступившие считают, что наиболее предпочтительным для СМИ является случай, когда собственник рассматривает СМИ как элемент своего основного бизнеса.

Д. А. Мурзин рассказал о ситуации в мировом издательском бизнесе и об этике зарубежных средств массовой информации. Он подчеркнул, что последние делают все для завоевания доверия у своей аудитории и поддержания репутации неангажированного и объективного СМИ.

Р. А. СКАЗ





## «Философия жизненного успеха»

### Рецензия на книгу профессора Е. Д. Малинина

Согласитесь, название книги интригует. Хочется понять сразу и всё: есть ли у тебя жизненный успех? Есть ли своя или какая-то другая философия? Если есть, то как с этим у других? Если нет, то, может быть, попробовать что-то предпринять, вдруг получится:

Проблема жизненного успеха актуальна всегда. А в настоящее время – в особенности. Интенсивное развитие рыночных отношений поднимает значимость этой проблемы. Рынок безжалостен, он действует в режиме «естественного отбора». Как выжить и тем более достигнуть жизненного успеха в условиях кризиса? Система государственного образования этому не учит. Честолюбивый молодой человек должен самостоятельно формировать и развивать в себе те качества, которые способствуют его самореализации и обеспечивают жизненный успех. Книга – практическое руководство. Значит, не все потеряно, жизнь большая, можно еще кое-чего достигнуть.

Если оглянуться на самую успешную страну мира, то увидим, что формула жизненного успеха была «открыта» там в конце 30-х годов, после Великой депрессии. Книга Н. Хилла «Думай и богатей» с тех пор издавалась в США 42 раза. В России она появилась в 1992-м. «У них» и «у нас» – все по-разному, им успех нужен, нам можно полвека подождать, но есть общее, вечное, универсальное – люди, их труд, талант, творчество.

«Познай самого себя» – с этого начинается книга профессора Е. Д. Малинина. То ли нам некогда, то ли у нас не принято, то ли и вовсе незачем разбираться, в чем смысл человеческой жизни и что такое успех? Мы для него или он для нас? Читаешь обо всем этом и о том, как стать счастливым (об этом тоже есть в книге), и постепенно понимаешь – надо хорошо разобраться в себе, что-то «отремонтировать», перестроить, взрастить. Автор прямо так, в повелительном наклонении, и призывает «Найди образ собственного “Я”» и предлагает рассуждения великих людей, концепции, классификации жизненных позиций, типологию ущербных работников, упражнения и тест «Не гений ли Вы?» И все очень серьезно, но не без тонкой иронии.



Если Вы откроете книгу Е. Д. Малинина и, как водится, на последней странице просмотрите содержание, Вы – в плену. Книга станет настольной, карманной. Вы не заметите, как, следуя примеру великих людей, советам автора, опыту звезд успеха, довольно скоро будете перелистывать эту книгу, сидя в собственном мерседесе.

Реализовать универсальную формулу жизненного успеха значит сделать всего 8 шагов на этом пути: первый шаг – желание, второй – вера, третий – самовнушение, четвертый – специальные знания, пятый – воображение, шестой – планирование, седьмой – настойчивость, восьмой – взаимодействие с «мозговым центром». Этим 8 шагам посвящено 80 страниц, написанных живым, ярким доходчивым языком. Многочисленные рекомендации и упражнения усиливают практическую значимость книги.

Глава «Выбор профессиональной карьеры», как и вся книга Е. Д. Малинина, весьма своевременна. В ней раскрывается технология карьеры, направленная прежде всего на самосовершенствование личности, на развитие умений формулировать жизненные цели и планировать их достижения, на усвоение культуры повседневного общения с людьми.

После ее прочтения не сомневаешься, что человек, овладевший представленной здесь технологией жизненного успеха и применяющий ее на практике, просто обречен на успех.

Книга пронизана оптимизмом. Она заряжает энергией и стимулирует к активной деятельности.

Думаю, книга профессора Е. Д. Малинина «Философия жизненного успеха» будет интересна и полезна не только для молодых людей, которым она адресована. Старшие и опытные люди тоже найдут в ней ценные идеи и советы, которые помогут подкорректировать их собственное поведение, кое-что переосмыслить и изменить в сложившейся практике межличностного и межролевого общения.

Книга представляет интерес для деловых людей, достигших успеха и настроенных на него. Она полезна преподавателям, студентам, старшеклассникам, как говорится, – широкому кругу читателей. Я поздравляю автора с его успехом – очередной хорошей книгой.

**Л. Г. БОРИСОВА,**  
доктор социологических наук,  
действительный член Международной педагогической академии,  
профессор кафедры социологии НГУ,  
Новосибирск



# М. В. Ломоносов об экономических проблемах России

М. А. РОГАЧЕВСКАЯ,  
кандидат экономических наук,  
Сибирский государственный университет  
телекоммуникаций и информатики,  
Новосибирск

Для Ломоносова было очевидным, что экономическое состояние России, а тем более ее будущее развитие зависят от положения населения. Поэтому изложение своих экономических взглядов Ломоносов начинает с проблем народонаселения, производительного использования труда, а затем переходит к другим проблемам.

«Российский народ  
сохранить и размножить»

Он проводил прямую зависимость между численностью населения и процветанием государства. В этом была определенная логика: ведь господствовал ручной труд и результативность производства определялась количеством применяемого труда.

Среди европейских мыслителей середины XVIII в. также преобладало мнение, что большая численность населения, ее быстрый рост – первое условие богатства страны. Во второй половине того века появилось понимание, что росту численности населения должно предшествовать возрастание производства продуктов земледелия.

А в конце столетия Т. Р. Мальтус заявил, что рост численности населения приводит к обнищанию значительной

© ЭКО 2000 г.



его части. Однако следует сделать оговорку, что его рассуждения относились к сравнительно густонаселенным странам Европы.

Позиция Ломоносова отражала конкретно-исторические условия России. Даже центр европейской части страны был заселен слабо, еще меньше — ее север и юго-восток, а Урал и Сибирь были малолюдны.

Кратко и деловито Ломоносов поставил и сформулировал острейшую проблему: «О сохранении и размножении российского народа». Именно ее решение ученый считал самым главным делом, потому что величие, могущество и богатство всего государства заключается в многочисленном трудолюбивом населении, а не в обширной, но малонаселенной территории.

Очевидная для современных демографов истина, что естественный прирост населения зависит от соотношения численности родившихся и умерших, от состояния здоровья и продолжительности жизни, потребовала от Ломоносова долгих раздумий. Результаты их были неутешительны.

Ломоносов отрицательно оценивал практику внутриобщинных браков, что приводило к «неравному супружеству». Он прямо указывал на бесплодность брака, когда «малых ребят, к супружеской должности не способных, женят на девках взрослых или мужчины в престарелых годах женятся на очень молодых девушках».

Он выступал против насильственных браков, ибо «где любви нет, ненадежно и плодородие». Он предлагал также запретить женщинам до 45 лет, а мужчинам до 50 лет постригаться в монашество. Иными словами, Ломоносов восставал против всего того, что «приращению народа вредно».

## Без здоровых детей не бывает здорового народа

Он искал причины убыли населения, из которых на первое место выдвигал высокую смертность. С глубокой скорбью Ломоносов отмечал, что болезни и травмы приводят к ранней смерти из-за отсутствия квалифицированной меди-

цинской помощи: «Многие, коим бы ожить, умирают». Он выступал за организацию врачебной помощи «по правилам, медицинскую науку составляющим». Кроме больниц он считал необходимым и создание сети аптек.

Для этого Ломоносов предлагал немедленно послать за границу «значительное число русских» людей для получения медицинского образования, а также учредить отечественные медицинские училища для подготовки своих врачей, лекарских помощников, аптекарей. Одновременно считал необходимым издавать общедоступную медицинскую литературу, «чтобы священники и грамотные люди, читая, могли сами знать и других наставлением пользоваться».

Многие территории в России того времени буквально обезлюдели и пришли в запустение от того, что побеги крестьян были многочисленны. Репрессивные меры успеха не имели. Ломоносов указывал, что побеги происходят «от помещичьих отягощений крестьянам и от солдатских наборов». Отсюда и его предложение «пограничных с Польшей жителей облегчить податями и снять солдатские наборы».

Преодолеть убыль населения Ломоносов советовал и при помощи иммиграции. Огромная Россия «в состоянии вместить в свое безопасное недра целые народы».

Вызывала глубокую озабоченность Ломоносова судьба детей, вовлеченных в промышленное производство. В то время на мануфактурах дети эксплуатировались безжалостно. Ученый с горечью вспоминал, что и на рудниках Саксонии детей «заставляли разбивать, толочь и растирать руду», то есть использовали их «несмотря на нынешнее просвещение... вместо толчейных мельниц».

Надо было строить мельницы «для лутчего ускорения работы и для збережения малолетних детей, которые в нежном возрасте тяжкою работою и ядовитою пылью здоровье тратят и на всю жизнь себя калечат».

Прогрессивной была идея об обучении детей из рабочих семей в специальных технических школах, где подготавливались бы высококвалифицированные рабочие для металлургической и металлообрабатывающей промышленности. Особенно важно это было для Уральского региона, играв-

шего исключительно важную роль в развитии российской промышленности.

## Путеводная звезда — величие России

Как человек, сильно ограниченный условиями своего века, смог так далеко опередить его? Никто, кроме Михаила Васильевича Ломоносова, не показал с такой силой, широтой и глубиной все характерные черты XVIII века. Он был связан с современностью прочными нитями, и в то же время смог заглянуть в век следующий.

Немного было таких людей, которые всего за 24 года активной деятельности оставили бы столь же значительный след во многих отраслях науки, как Ломоносов. Он внес свой вклад в развитие математики, физики, химии, геологии, минералогии, астрономии, мореходного дела, агрономии, географии, статистики, демографии, промышленности, торговли, а также философии, поэзии, языкознания и других наук. Это был универсальный гений, которого можно сравнить с великим Леонардо да Винчи.

Блестящие труды Ломоносова его современники воспринимали равнодушно. Другой гений — А. С. Пушкин — полвека спустя дал высокую оценку деятельности великого ученого. Он подчеркнул, что «жажда науки была сильнейшей страстью сей души, исполненной страстей», и выразил признательность потомков Ломоносову за то, что он не только «...создал первый университет. Он, лучше сказать, был сам первым нашим университетом».

Влияние Ломоносова на русскую науку было огромным. Своими трудами и переводами на русский язык многих научных произведений и учебников, чтением лекций на русском языке по химии и физике он заложил основы русской научной терминологии и культуры научного мышления.

М. В. Ломоносов получил широкую известность в мире как классик естественных наук. Иное дело — экономика. В трудах по истории мировой экономической мысли иностранные специалисты о нем не упоминают. Незначительное внимание уделялось ему и отечественными историками, за-

нимавшимися исследованием развития русской экономической мысли. Видимо, потому, что цельного экономического произведения, рассчитанного на научную аудиторию или на широкий круг читателей, Ломоносов не оставил.

Его экономические воззрения обнаруживаются в многочисленных произведениях, относящихся к конкретным производственным и техническим вопросам. Это и неудивительно, так как все свои научные исследования ученый доводил до степени их практической реализации. Его интерес к экономическим проблемам обнаруживается также в том, что в личной библиотеке он имел копию «Книги о скудости и богатстве» И. Т. Посошкова, которую хорошо знал и высоко ценил.

По его поручению в 1752 году была снята копия с этой книги и для библиотеки Академии наук. Многие рассуждения Посошкова находили горячее понимание Ломоносова. Он стремился к тому, чтобы и в правление дочери Петра Великого продолжалось восхождение России. Величие России, ее «благополучие, слава и цветущее состояние» – путеводная звезда великого ученого.

### «И чтоб народ.. пользу имел»

Как и другие русские мыслители того времени, он был убежден, что прогресс экономики и культуры в России возможен лишь через приобщение к европейской науке и культуре, а это могло сделать только сильное и просвещенное правительство. Ломоносов пользовался любым благоприятным случаем, чтобы обратить внимание императрицы Елизаветы Петровны на проблемы, стоящие перед страной. Он писал оды к юбилейным датам ее царствования, но в год двадцатилетия ее воцарения, Ломоносов написал не оду, а письмо, предназначенное императрице, хотя и адресованное И. И. Шувалову. Он надеялся, что государыне станет известным содержание письма, в котором он, обобщая свое понимание социально-экономического состояния страны, рассматривал и перспективы ее развития.

Письмо было очень смелым, по-ломоносовски бескомпромиссным, затрагивающим интересы дворян и духовенства. Насколько Ломоносов был прав, подтверждает тот факт, что первая и весьма неполная публикация записки в «Журнале древней и новой словесности» в 1819 году, почти полвека спустя, чуть не стоила места цензору, разрешившему эту публикацию.

«Письмо к Шувалову», как часто называют эту рукопись, – это, собственно, программа экономических исследований, которыми намерен был заняться Ломоносов. Сам он разбил рукопись на несколько глав: «1. О сохранении и размножении российского народа. 2. О истреблении праздности. 3. О исправлении нравов и о большем народе просвещении. 4. О исправлении земледелия. 5. О исправлении и размножении ремесленных дел и художеств. 6. О лучших пользах купечества. 7. О лучшей государственной экономии. 8. О сохранении военного искусства во время долговременного мира».

Ломоносов считал экономические проблемы и предложения по ним весьма важными, требующими «глубокого рассуждения и предосторожной силы к произведению в действо». Основные государственные замыслы ученого направлялись на то, чтобы «не токмо художества и науки размножались, но и чтоб народ от того пользу имел».

## «Металлы и минералы сами на двор не придут»

Будучи естествоиспытателем, привыкшим детально продумывать сложный эксперимент, Ломоносов и к экономическим проблемам подходил как к решению точной задачи: найти условия, способствующие созданию процветающей экономики. По существу, он применял элементы макроэкономического анализа, моделировал национальное производство, в центре которого помещал важнейшую, по его мнению, отрасль промышленности – металлургическое производство.



«Металлы, — писал Ломоносов, — подают укрепление и красоту важнейшим вещам, в обществе потребным... Ими защищаемся от нападения неприятельского, ими утверждаются корабли... Металлы отверзают недра земное к плодородию; помогают в охоте... И кратко сказать, ни едино художество, ни едино ремесло простое употребления металлов миновать не может».

Ломоносов рассматривал металлургию (к которой он относил все горнозаводское производство, включая добычу руды) как основу развития национального производства, полагая ее «предводительницей ко всему внутреннему богатству». Постепенно у гениального ученого складывалось представление о взаимосвязи и взаимозависимости металлургии с другими отраслями материального производства, сферой обращения, социальной сферой, а также состоянием и развитием путей сообщения.

Металлургическая промышленность непосредственно зависит от горнодобывающей, та, в свою очередь, определяется степенью изученности недр. То, что Россия богата полезными ископаемыми, не вызывало у Ломоносова сомнений. Но их поиск был сопряжен с трудностями, которые, по его мнению, были обусловлены объективными причинами. К ним он отно-

сил недостаточное научное развитие минералогии и геологии и слабое распространение соответствующих знаний, а также «малолюдство» Сибири, Урала, северных районов.

И потому он призывал «любителей рудных дел» искать везде «минералы, в обществе полезные, которых промыслы могут принести не последнюю прибыль»... металлы и минералы сами на двор не придут; они требуют глаз и рук к своему поиску».

Наибольшими предпосылками для развития металлургической промышленности в то время обладал Урал, располагавший богатыми залежами руд черных и цветных металлов, огромными лесными массивами.

Металлообрабатывающая промышленность размещалась, тяготея к местам производства металла, а также к районам традиционного железоделательного ремесленного производства вблизи Москвы, других крупных городов и в Санкт-Петербурге.

Проблема транспортных связей для России всегда была острой. Ломоносов придавал наибольшее значение речным путям, позволявшим использовать водный транспорт летом и замерзшие русла рек – зимой. Весьма обширный бассейн Волги, в которую впадают многочисленные реки, имеющие истоки и на Урале, и в центральной части страны, и северо-западнее Москвы, а также Мариинская система каналов, связавшая по повелению Петра I Волгу с Ладожским озером и Невой, обеспечивали доставку металла и металлоизделий в Петербург, Москву, на Макарьевскую ярмарку, откуда товары шли по всей России.

## Из болот сделать пашню

Возрастала численность городского населения, работников, занятых в промышленности Урала, Москвы, Петербурга, а численность крестьян уменьшалась. Одновременно росли размеры рекрутских наборов в армию и флот, тоже из крестьянства. Все это требовало увеличения производства продовольствия: бывших крестьян, прежде обеспечивавших себя плодами своего труда, теперь надо было кормить.

Ломоносов не упускал из виду и значение сельскохозяйственного производства. Он призывал продолжать деятельность Петра I по внедрению в России новых культур (картофель, лекарственные травы, виноград, табак), улучшению пород разводимого скота, по совершенствованию агротехники, созданию и применению более эффективных орудий труда.

Развитию производительных сил сельского хозяйства ученый посвятил ряд оригинальных и переводных сочинений. В 1747 году внимание Ломоносова привлекла пользовавшаяся большой популярностью среди помещиков изданная на немецком языке книга Губертуса.

Убедившись в том, что ее рекомендации приемлемы для условий северо-западного региона России, ученый перевел ее, назвав «Лифляндская экономия». В ней отстаивалась наиболее прогрессивная в то время трехпольная система земледелия, которая давала возможность использовать «отдыхавшее» поле под пастбище для скота.

Привлекает внимание и рекомендация увеличивать пашню за счет осушения болот и переувлажненных земель: «ежели токмо воду отвесть или поперешными каналами... пособить... на оных можно пашню иметь. Из болот голландцы и фрисландцы сделали плодородные пашни... Искусной земледелец должен по обстоятельствам своего домостроительства свою работу помесячно расположить. В том очень много состоит, чтобы все в пристойное время делать».

Ломоносов четко определяет взаимосвязь между сельским хозяйством и потребностями промышленности в сырье и неземледельческого населения – в продовольствии. Таким образом, он формирует свое представление о народном хозяйстве как едином целом.

## Изобильна Россия, но Европе уступала

Размышляя о промышленном и сельскохозяйственном производстве, ученый неизбежно вышел на проблему сбыта продукции, которая требовала развития внутренней и внешней торговли.



Он полагал, что надо предоставить купечеству права свободно торговать в любом городе, на любой ярмарке. «Свобода внутри торгам», данная при Елизавете Петровне путем отмены внутренних таможен, рассматривалась им как одно из великих дел ее царствования.

Ломоносов понимал и то, что, работая для продажи, используя местные преимущества и традиции, ремесленники, крестьяне, а тем более промышленники способны предоставить населению разнообразные товары, чего достичь в отдельном хозяйстве невозможно.

Большое значение придавал Ломоносов «взаимному сообщению внутренних избытков с отдаленными народами чрез купечество», то есть внешней торговле. Когда развитие отечественного производства превосходит внутренние потребности, то «многие нужные вещи», по его мнению, «не токмо нас довольствуют, но избытком своим и другие земли снабдеают».

Ломоносов показал себя не чуждым протекционистским идеям Петра I. Он был за всяческое поощрение экспорта и ограничение импорта, высоко оценивал «пошлинные уставы», лично разработанные и введенные царем.

Ломоносов считал возможным развивать второстепенные с точки зрения внутреннего потребления отрасли промышленности, если они имеют экспортное значение и способствуют активизации торгового баланса страны. Он отмечал, что насаждение в России «разных художеств, которых продукты из других государств в Россию привозят в великом множестве на многие тысячи рублей» позволит уберечь значительную массу денег от вывоза за границу.

Получив положительный результат изготовления цветного стекла различных оттенков на своей Усть-Рудицкой фабрике, Ломоносов обратился к правительству с предложением организовать заводы по производству стеклянной посуды, а также галантерейных вещей (набалдашники, бирсы, стеклярус, табакерки, запонки) всех цветов.

Особо он подчеркивал возможность производства «окошницных цветных стекла, каковых знатное число из Италии через здешний порт в Персию провозят и чрез сие бы получать... прибыль зело большую». К сожалению, недалёковидные чиновники от этого предложения отмахнулись.

Хотя «Российская Империя внутренним изобильным состоянием... с лучшими европейскими государствами равняется, а многие превосходит», но все же, отмечал Ломоносов, приходится соглашаться с тем, что в развитии внешней торговли она оставалась позади передовых стран Европы.

## Россия превзойдет сильные морские державы

Для внешней торговли в то время использовалось прежде всего морское судоходство. Россия же была в невыгодном географическом положении: она обладала выходами лишь к Белому морю, замерзающему на многие месяцы, и замкнутому Каспийскому морю.

Устья основных рек находились на территории других, часто враждебных стран. Они и определяли условия торговли с Россией. Теперь же «по открытии петровою рукою во многие моря пристаней, по соединению рек каналами, по введении знания в мореплавании и строении корабель-

ном, – с гордостью писал Ломоносов, – бывшие неудобства исчезли, и ход российских военных и купеческих судов знатно прирастает».

Он был убежден в возможности установить торговое мореплавание из Архангельска в Восточную Индию через Северный Ледовитый и Тихий океаны. В 1755 году в «Письме о Северном ходу в Ост-Индию Сибирским океаном» он уже определенно заявляет о необходимости развития торгового мореплавания северным путем.

В 1763 году в своем «Кратком описании разных путешествий по северным морям и показании возможного проходу Сибирским океаном в Восточную Индию» Ломоносов дал рекомендации его освоения, составляя инструкцию для экспедиции под руководством командора Василия Чичагова.

Ученый неустанно доказывал важность превращения России в морскую державу. Он был уверен в смелости и настойчивости русских мореходов. Не раз он говорил, что русские мореходы сызмальства к морозу привычны (ему ли, сыну помора, этого не знать!), а «в трудные и дальние морские северные походы наши промышленники около двухсот лет ходят». Россия «со временем не токмо другим морским державам сравниться, но и превзойти может».

Он был уверен, что русский флот не только «в европейских пристанях утвердится, так и в Японию... достигнуть в состоянии, чем наше купечество не токмо приобрести новые преимущество, великое богатство и громкую славу, но и на всех завистников своего благополучия страх навести может».

Ломоносов полагал, что освоение Северного морского пути:

*во-первых*, завершит превращение континентального государства в морскую державу;

*во-вторых*, расширит возможности для внешней торговли;

*в-третьих*, заселит пустынные берега и острова Северного Ледовитого океана смелыми и деятельными людьми.

Ломоносов сделал смелый вывод: «*Российское могущество будет прирастать Сибирью и Северным океаном*».

## За покой, безопасность и удовольствие россиян

Возглавляя Географический департамент Академии наук, Ломоносов задумал интереснейшие экономические работы. Так, подготавливая «Российский атлас», он в 1760 году организовал обстоятельнейшую «академическую анкету» для сбора статистических данных, характеризующих отдельные районы России. Этот Атлас рассматривался Ломоносовым как составная часть большой планомерной работы по изучению экономики страны, «чтобы внутренняя государственная экономия имела пользу».

Видя в каждой работе комплекс взаимосвязанных проблем, ученый и здесь начал со скрупулезного подбора и изучения экономического материала. Результатом его должен был стать труд, названный им «Экономический лексикон российских продуктов». Лексикон должен был содержать «имена всех российских товаров», производимых в сельском хозяйстве и в промышленности; место и примерный объем их производства; традиционные рынки сбыта и пути доставки.

Работа над «Экономическим лексиконом» была начата в 1763 году. Но смерть прервала этот интереснейший и оригинальный труд. Остались незавершенными и нереализованными многочисленные его планы. Ломоносов был инициатором организации Вольного экономического общества, независимого от Академии наук. Ему принадлежала идея издания русской специальной экономической газеты «Внутренние российские ведомости», журнала «Экономические и физические сочинения».

М. В. Ломоносов по праву входит в ряды ученых-экономистов. Но в учебниках по истории экономической мысли, по которым учились наши студенты в советский период, имя М. В. Ломоносова не упоминалось вовсе. То, что он предполагал осуществить, было направлено на достижение «благополучия, славы и цветущего состояния государства», что, по его мнению, «от трех источников происходит: внутреннего покоя, безопасности и удовольствия подданных».



# А ЭТУ ЗИМУ ЗВАЛИ АННА...

**А. А. ШАПОШНИКОВ,**  
доктор экономических наук,  
Новосибирск

*«Дорогой Саша! Желаю тебе  
всего: песен, гор, любви!»*

Ю. Визбор

Действительно, «у зим бывают имена»... Обсуждая свои лыжные приключения мы с Юрием Визбором сразу вспомнили эти самойловские стихи. А потом Юрий Иосифович написал мне на память приведенные в эпиграфе слова. Это было 14 февраля 1979 года, после дня катания на Чимбулаке, затем – концерта в алма-атинском клубе самодеятельной песни и бесконечной ночи на проспекте Мира в гостях у Алика Серкебаева.

У Алика только что состоялась премьера балета «Аксак-Кулан» в алма-атинском оперном театре, и к лыжам и песням он тоже был равнодушен. Но запомнились не разговоры о музыке, не сказочный бешбармак со всем, что к нему полагается, даже не песни, а невероятные визборовские байки. В рассказах Визбора была какая-то магия, видимо, сродни пушкинским разговорам (конечно, когда предмет его увлекал). Тогда впервые в жизни мне пришлось петь в очередь с Визбором, и тогда-то он написал мне свое пророческое пожелание, фактически формулу моей дальнейшей жизни!

Визбор в знаменитой своей песне о деньгах печалился об ушедшем веке, жившем любовью. Как оно там было на самом деле в этом веке – кто знает. Вероятно, через какое-то время эпоха авторской песни, эпоха Визбора тоже будет

© ЭКО 2000 г.



выглядеть донельзя романтично: бородатые и загорелые мужчины с пронзительными взглядами и гитарами наперевес, их изящные спутницы, портвейн при свечах, крымские стены или лыжные эскапады на Чегете.

Эту эпоху хочется длить и длить, пусть в мелочах, пусть отдельными штрихами, но в портрет ее, эпохи, всегда как-то сами собой добавляются новые краски. Лыжи дают тому немало поводов. Историю, которую я хочу рассказать, помнят на Чимбулаке до сих пор, хотя случилась она в далеком 1991 году. Может, потому, что она со счастливым концом, или что написано о ней несколько очерков. Правда, на мой взгляд, как одного из главных героев-участников, не все в них сказано. Либо сказано не так. Как было написано в одном очерке с военным названием про мужество, «Шапошников из писучих и летучих». Действительно, и летаю, и пишу. И случается, совмещаю приятное с полезным. По доброму совету и примеру Владимира Сергеевича Преображенского лыжи и по сию пору беру с собой всюду, где есть возможность покататься, даже в Париж, Милан или Вену.

Вот и тогда, улетая в Алма-Ату, в Институт народного хозяйства, захватил я с собой лыжи и ту самую визборовскую изящную спутницу. Хмурый новосибирский вечер 2 марта перешел в хмурый алма-атинский. Мокрый снег валит стенами, на Чимбулаке – лавинная опасность. Михаил Бобров, меня встречающий, и лыжник, и лавинщик, запасая, конечно, необходимыми пропусками, и за Медео нас пропустили, но даже зимняя резина не везла дальше по заваленным мокрым снегом крутякам. После нескольких неудачных попыток возвращаемся и проводим вечер по-визборовски, при свечах, с портвейном и гитарой наперевес! По какой-то странной настроенности пели песни в основном о судьбе, начиная с окуджавского музыканта: судьба, судьбы, судьбой, судьбою, о судьбе! Поскольку «свеча горела на столе» и «метель лепила на стекле кружки и стрелы», и настроение было поэтически-пастернаковское:

*На свечку дуло из угла,  
И жар соблазна,*

*Вздымал, как ангел, два крыла  
Крестообразно.  
На озаренный потолок  
Ложились тени,  
Скрещенья рук, скрещенья ног,  
Судьбы скрещенья.*

Задуматься о судьбе, однако, ни времени, ни желания не возникало... Утром, «обув железом острым ноги», то бишь надев цепи на колеса, взбираемся на Чимбулак. Едем со всем мыслимым светом, туманным, противотуманным, дальним, ближним и т. п. Ибо туман такой, что не видно вытянутой руки! Потому, бросив горнолыжный скарб в номере, усаживаемся обедать на террасе отеля, в надежде, что распогодится. Как потом оказалось, офицерский шницель и суп-харчо были последней едой, что предложила мне судьба на предстоящие пять суток. Завтрак с видом на Талгар тянулся долго, ибо мы надеялись-таки разглядеть этот самый Талгар в тумане. От нас до него ровно километр по вертикали, от 2200 до 3200 м. Тщетно. И тем не менее, несмотря на туман, канатки работают, и работают, как выяснилось, аж до Талгарского перевала.

Почему бы не прокатиться? К тому же на трассе гремит музыка, это надежный ориентир, и снегу вчерашнего навалом. Разок съехал от 20-й опоры. Это более двух километров, терпимо. И целина ходимая. Ну и что ж, что ничего не видно! У лыжника, как говорил Килли, глаза должны быть на ногах! Вот и попробуем. С тем и уехал на перевал. Удивило то, что немногие катающиеся спускались прямо под канаткой. И хотя я ехал в двух метрах над склоном, лыжников было еле видно. Позже до меня дошло, что спускались они от опоры к опоре вне трассы, потому что боялись заблудиться! Вот я и наверху, на Талгаре, покинул кресло и поехал, как делал это много лет и много раз.

В этот момент где-то в вышине облака разошлись и пропустили солнечный луч в чимбулакскую мглу, и мгла засверкала вокруг меня тысячами огней. Казалось, светился даже снег под лыжами. Полная потеря ориентировки! Позже, оценивая ситуацию, мой друг Юрий Голодов (снежный

барс и первовосходитель на Эверест) заметил, что солнце в тумане вернее всего сбивает с толку. Надо было стоять и ждать. Тут бы и вспомнить мне моего любимого Волошина:

*Уж занавес дрожит перед началом драмы,  
Уж кто-то в темноте, всезрячий, как сова,  
Чертит круги и строит пентаграммы,  
И шепчет вещи заклятья и слова!*

Эти «Предвестия» написаны Волошиным незадолго до страшных событий 1905 года. Но у простого смертного никаких предвестий не звучало. А потому я не стоял и не ждал, ехал, куда везли лыжи.

Как потом выяснилось, не влево, на Чимбулак, а вправо, на Левый Талгар. Снег был довольно плотным, и казалось, что я на трассе. А ведь это южный склон, и наст вводил в заблуждение. Крутиться по такому насту отлично, и легкий снежок в тумане только добавляет ощущений! Но когда я первый раз остановился, снег вокруг с шумом просел. По заключению великого Монтгомери Отуотера, чью книгу «Охотники за лавинами» я знаю едва ли не наизусть, это – первый признак глубинной изморози. А глубинная изморозь – верный путь лавинам, по ее кристалликам тонны снега скользят, как по воздушной подушке. На трассе их быть не может, куда же я уехал?

Наконец лыжи привели меня к небольшой мульдочке, противоположный край ее едва просматривался метрах в десяти, а выше и ниже всё терялось в белесой мгле. Настоящий лавинный лоток, стоит подрезать лыжами слой снега, и склон поползет... А что делать? Разогнался и пролетел эти десять метров, выскочив почти на камни. Лавина или лавинка, как и ожидалось, не замедлила сойти. С леденящим душу сухим шелестом просквозила вниз прямо по лотку, много или мало снегу сошло, оценивать не берусь. Лет двадцать назад на Чегете я участвовал в спасработках, лично погружал лавинный зонд в толщу снега. И конус-то был невелик, но глубиной около восьми метров, как оказалось весной. И спасаемый был обречен!

А тут все на виду, и страха не возникало. Поехал дальше, одержимый уже идеей забраться повыше и там как-

нибудь вылезти на гребень Чимбулака. Как бы я потом спускался почти по отвесной скальной стене? Вопросов не возникало, главное, хотелось поскорее услышать Патрисию Каас и увидеть родной Чимбулак. Спустил еще одну лавинку, при этом выехал на голую скальную площадку. Следов на ней, конечно, не осталось, и спасатели потом долго спорили: ушел я вниз с лавиной или нет? Потому как въездной след был, а выезда не было. Догадались посмотреть дальше, ибо вел молодых ребят, которые как раз сдавали зачет по спасработам, опытный спасатель Токмаков.

А дальше подъехал я к каньону, о котором знают все ходящие Левым Талгаром. Спускаясь к нему, метров триста крутил по бездонной, почти шерегешской целине. Получил последний лыжный кайф в этом «лыжном бархатном сезоне» и спустил в каньон тонны снега, мне потом сильно пригодившегося. Противоположный склон каньона, мало-снежный, круто уходил вверх, и казалось, заберись я на него – там и Чимбулак! Однако пробраться к нему можно было только по узкой скальной полочке, шириной, наверное, в ладонь. Ниже – метров пятнадцать каменной стенки до дна, где громоздились кучи снега, спущенного мною со склона, и зловеще чернел скальный зуб. Не хотелось бы на него приземляться! Выше тоже стенка и непроглядный туман. «Ну что ж тут делать, как тут быть? Вставай, трубач, тебе трубить!»

И я полез. Лыжи, естественно, снял и перебросил их на склон, до него метров десять. Одна удачно застряла в кусте арчевника, вторая сползла ниже. Ощущения от лазания по скале в горнолыжных ботинках – одни из самых паршивых, тем более что за спиной пусть не глубокая, но пропасть! По миллиметру, не дыша, дополз до склона. Перебросил одну лыжу подальше. Надо доставать вторую. А к ней надо спуститься на метр ниже, весьма неудобно! Взялся за каменный отщеп и корень арчевника, ищу опору. Отломились они одновременно, и я полетел. Развернулся спиной к стене и рулю ногами. Главное – не попасть на зуб! Не попал, и в снег вошел почти по грудь, не зря пахал целину!

Вылез наверх довольно быстро, забросил лыжи на плечо и потихоньку пошел в гору. Темнело. Ясно было, что ночевать придется здесь. Но где? Для пещеры снегу было недостаточно, ни одного приличного сугроба или надува. Наконец у стены огромного каменного «чемодана» обнаружил приличный намет, выкопал что-то вроде траншеи, сверху положил две лыжи, набросал веток арчевника, здесь он еще встречался, и залег в свою берлогу. Тишина оглушающая. Далеко внизу слышен шум воды, там журчит Левый Талгар. Пить пока не хочется, и журчанье воды не раздражает. Осталось только решить три больших вопроса русской интеллигенции: Что делать? Куда идти? Кто виноват?

Что делать – ясно. Во-первых, не замерзнуть, во-вторых, сохранить подвижность, в-третьих, приблизиться к спасателям и дать о себе знать. Режим выбрал такой. Тридцать минут – лежка в полудреме, с содроганием от холода и клцаньем зубов. Никогда раньше не думал, что зубы могут так громко стучать и что крупная дрожь – это действенный способ согревания. Надолго ли, правда, его хватит? А затем тридцать минут – активная зарядка, махи руками и ногами и всем, что еще крутится и вертится! Ботинки я расстегнул до упора, но это мало помогало. Ну а валенок в здешних местах не водилось.

Куда идти, тоже было ясно. Недолго посоветовавшись с собственным внутренним голосом, решил идти к собственному следу. Правда, выходить на него надо было где-то выше каньона, ибо лезть снова по скальной полочке над острым зубом очень не хотелось. Надо было найти место траверса этого каньона, оценить его безопасность. Может, туман рассеется? Ночью он сильно посветлел, стал прозрачным, даже лунный свет не задерживал. При лунном свете я стал добывать огонь. Обнаружил в кармане штанов «десятку» и авиабилет, нашел кусок щебня, встал к скальной стене своего «чемодана» и начал высекать искры. Стук в лунном пространстве был звонким и четким, искры вылетали яркие, но гербовая бумага не загоралась. Под этот лунный стук в белом безмолвии размышлял я и над третьим вопросом: Кто

виноват? Или, проще говоря, «за что?» За что на меня такая напасть? Неужели за то, что случилось прошлой ночью?

Нет, не за что господу на меня гневаться. Надеюсь, визборовская спутница моя, назовем ее Анна, уже подняла тревогу. А тогда вмешаются и Михаил Бобров, и Александр Колокольников, и Юрий Голодов – все имена, известные в горах. Так оно и было. Искать начали в первую же ночь. Оказалось, мой родной горнолыжный клуб «Сибиряк» тоже был здесь и тоже вышел на поиски. Во главе со знаменитой Саней-Ваней (Александрой Ивановной Артеменко, легендарной горнолыжной чемпионкой). Однако искать ночью в тумане даже с фонарями – дело почти безнадежное. К тому же искали на Чимбулаке, ибо кому же могло прийти в голову, что понесли меня черти в Левый Талгар.

Я встретил рассвет, с удивлением обнаружив, что жить хочется по-прежнему. Все читанные с детства рассказы о том, как замерзают люди, как они проваливаются в сладкое забытие, не находили никакого подтверждения в суровой действительности. Организм и, видимо, его хозяин боролись. Потому закинул я лыжи на плечо и полез наверх в надежде найти или разглядеть путь через каньон. Туман сгустился к рассвету до прежнего состояния. И видимость была, как говорят летчики, нулевая. За час добрался до макушки гребня, дальше прямо дороги не было, был приличный уходящий в белую мглу обрыв. Влево видимости не было никакой, вправо просматривался путь по дну ущелья.

Если б я пошел этим путем, то километров через двадцать вышел бы ниже Медео у заменитого ресторана. Через день этим путем прошла первая группа спасателей, хотя и следов моих там не было, но они выполняли задание. А пока мне пришлось надеть лыжи и спуститься к своему любимому камню. Я решил добыть огонь древним полинезийским способом. Отломил приличный корень арчевника, кусок ветки попрямей и попрочней и лыжной палкой стал проделывать отверстие в корне. Часа три ушло на эту премудрость. Ну а потом вставил обломок ветки в отверстие и с помощью шнурка закрутил агрегат. Шнурком были связаны лыжи, когда вчера я вышел на склон. Вроде бы, даже начи-

нало дымиться. Но для настоящего огня не хватало скорости вращения. Нужны были лук и длинная бечева. Тут и стемнело. Очень неуютно было лежать в своей берлоге ногами наружу. Я даже попытался как-то снять куртку, повесить ее вход и полежать в одной фланелевой рубашке. Внутри берлоги стало ощутимо теплее, но ледяной арчевник под собой я ощущал прямо всей незащищенной шкурой и замерзал в итоге быстрее. Погода стояла обычная: ночью – до минус пяти, днем – до плюс пяти. Потому из веток арчевника решил я сплести калитку, чтобы прикрыть свое убогое жилище. К полуночи калитка была готова. И впервые, прикрыв за собой дверь и скрутившись в дугу, я продрых почти час, пока окончательно не заledenел. Стало ощутимо холодать, а значило это одно: повышение давления и возможный выход солнца.

Восход солнца я приветствовал высоко поднятыми руками и чтением Гумилева:

*Углубясь в неведомые горы,  
Заблудился старый конкистадор.  
В дымном небе плавали кондоры,  
Нависали снежные громады.  
Так он жил в тени сухих смоковниц,  
Песни пел о солнечной Кастилье,  
Вспоминал сраженья и любовниц.  
Видел то пищали, то мантильи.*

Лыжи я надел с первыми лучами солнца, чтобы пересечь каньон, пока все еще смёрзшееся. Велика была опасность получить сверху подарок, от которого ни убежать, ни спрятаться. Друзья потом подтвердили мои опасения. Вчера к вечеру на перевале они нашли мой след и долго спорили о его происхождении. Анна убедила всех, что это мой след и выбраться сам я не могу. Утром по следу пошел Токмаков с молодыми пэтэушниками, но шли они пехом, проваливаясь по пояс, и поиск шел медленно. А профессиональная команда спасателей так и шла по дну ущелья, вдоль реки, их голоса я слышал на третий день своих скитаний и, конечно, посчитал их слуховыми галлюцинациями.

Значительно выше места падения я с разгону пересек каньон и въехал в его правый борт, покрытый бездонной целиной. Кататься по ней – удовольствие, а лезть наверх... Надо было подняться метров на десять, чтобы затем съехать к елкам, где я надеялся отыскать свой след. Поднимался я лесенкой и убил на этот подъем четыре часа и все силы. Целина непрерывно обваливалась и не давала возможности даже на метр продвинуться наверх. Потом уже бывалые туристы-полярники объяснили мне, что в таких случаях способ подъема только один: лежа на склоне подтягиваться к лыжам, которые зажаты в руках поперек движения. А лесенкой можно месить снег днями, оставаясь на одном месте! Как говаривал сэр Френсис Чичестер, «против ветра и против течения можно лавировать месяцами, оставаясь на одном месте!» Все-таки я преодолел течение и совершенно без сил выехал к первым елкам.

Ни искать след, ни высматривать спасателей сил не было. Нашел скальную щель под нависшим каменным выступом, набросал туда лапника, загородил эту щель большими еловыми ветками, получился почти ленинский шалаш в Разливе. И упал без сил. Отрубился я намертво, как на диване у телевизора. Однако Господь не дремал, он разбудил меня через полтора часа и просигналил: береги ноги. Правая начинала сильно отмерзать. Сделал по сто махов, это отняло все силы, которые, конечно, убывали. На исходе третьей сутки без еды, воды, тепла. Грела только надежда, что ищут. Тесно общаясь с семьей Колокольниковых, знал: в горах ищут три дня. Потом – бесполезно. Евгений Александрович, патриарх отечественного альпинизма, один из первоисходителей на Хан-Тенгри, немало рассказывал о своих приключениях. Александр серьезно занимался горными лыжами, Адиль – московский врач, тоже здесь катается. Потому и была надежда: ищут. И главное, Анна не давала спасателям усомниться – ищите живого! Рядом с нашим номером в отеле оказался номер Павла Ивановича Ножкина, старшего брата знаменитого Михаила. Павел Иванович – врач, большой специалист по проблемам выживания в экстремальных состояниях и условиях, и к тому же отлич-

ный лыжник. Приобщен он был, по-моему, и к тайнам черной магии, по крайней мере, позже мы много говорили с ним о том, что никак не вписывалось в рамки классической медицины. В невероятно действенную силу духовной энергии он верил истово и имел тому массу доказательств в своей врачебной практике. Он сразу сказал Анне: «Пока не увидишь нетающий снег на его лице, не верь!» И хотя у Рыб (а я отношусь к Рыбам) март 1991 года – страшный месяц, надежда есть! Потом Ножкин читал мне мой гороскоп, самый трагичный день в 1991 году – 3 марта, в этот день я потерялся, затем у них приключается серьезная болезнь ног (мне рассчитывали их отрезать в сосудистом центре) и т. д. и т. п. И все совпадает!

Но все это было потом, а пока наступила ясная морозная ночь. Под звездным небом вставать приходилось чаще, махать конечностями и даже приплясывать, почти как Женя Лукашин в известном фильме «Ирония судьбы», который еще приговаривал «Пить надо меньше!» Ну а я добавлял: «Думать надо лучше!» Потом Юрий Голодов, съевший не одну собаку в горах, лавинах, снегах и туманах, объяснял мне – неучу: при первых же признаках потери ориентировки нужно остановиться и возвращаться своим следом – в горах ли, в лесу, на равнине... Все попытки найти другой путь, срезать, пройти наискосок приведут к еще пущему заблуждению. Что я и продемонстрировал со всей очевидностью.

Следующий день был ключевым по обилию событий в моей робинзонаде. Правда, Пятницы я не встретил, да моя Пятница и без того прилагала максимум усилий к моему спасению: варила ужин спасателям, сушила их мокрые ботинки и верила, верила, верила... А Бобров с Колокольниковым занимались вертолетом. В ясную погоду была надежда меня найти. А пока взошедшее солнце растопило снег на моих черных ботинках, и светило оно так ярко в мою скальную щель, что я впервые почувствовал тепло. И с новыми силами пошел искать свой след. И через час, проваливаясь по пояс в снег, на него вышел. Вышел к той самой змейке, которую писал по целине три дня назад, еще не

зная, что меня ожидает. От змейки след шел направо в гору, на перевал. И тут я услышал шум вертолета! Ну, все, подумал, слава богу и друзьям – конец счастливый. Ан нет! Ми-8, желтый, с синей полосой, появился довольно низко, со стороны перевала. Друзья уговаривали вертолетчиков залетать сюда с маршрута.

Год назад со знаменитым пилотом Шкуратским – всё в той же компании: Бобров, Колокольников, Голодов, Шапошников – мы облетывали и обкатывали маршруты HELI – SKI на леднике Дмитриева. Был самый конец мая, равнина изнывала от жары, +28 – +30 и в Бурундае, и в Алма-Ате. А наверху – перепад от хорошей зимы на 4600 метров до весны на 3000 метров. Сказочные по ощущениям девятикилометровые спуски с перепадом по высоте 1700–1800 метров!

Вспомнив все это, я запрыгал на снегу, замахал руками и заорал что было мочи! Откуда и силы взялись? Вертолет, вроде бы, даже заложил петлю надо мной, но, ничем не показав, что я обнаружен, ушел вниз! Долго я гадал: видели меня или нет? Даже на всякий случай выложил на снегу огромными буквами из еловых лап SOS! Через пару часов появился еще один вертолет, он шел выше и даже не делал попыток маневров. Потом пилоты докладывали в Бурундае, что след, вроде бы, видели, а человека нет. Правда, Шкуратского среди них не было.

Когда я понял, что меня не видели, я первый и единственный раз впал в отчаяние. Просто какое-то кратковременное помутнение сознания, вдобавок, видимо от огорчения, вспыхнула мучительная жажда. А в километре внизу шумит река, и солнце светит, и снежный склон уходит вниз... «Все, – решаю. – Надеваю лыжи, расписываю целину до реки, там падаю и пью, пью, пью... И будь что будет! Сколько можно, я не пил уже больше трех суток!» Что было бы, несложно было предсказать, наверх я бы не выбрался. Тем не менее пошел за лыжами к своему шалашу с твердым намерением осуществить задуманное. Но стоило присесть на лапник, как тут же отключился. Проспал я час или два, пришел в себя от холода, день клонился к закату. Надо было

что-то решать. Вышел к своему следу опять, с тайной надеждой услышать вертолет.

Небо наливалось вечерней синевой, и снежные вершины начинали розоветь. Божественная картина, рериховские краски! И тут я услышал голоса. Чуть выше меня, но довольно далеко маячили несколько черных фигур. Это были спасатели во главе с Токмаковым, я слышал почти каждое их слово. Они стояли у очередного лавинного лотка и спорили о том, ушел я вниз с лавиной или нет. Все, что смог сделать я: весьма слабо помахать руками и нечленораздельно прокричать, как мне казалось, какие-то слова о помощи. Скорее всего, я просто хрипел. И вообще, в горах сверху вниз звук распространяется значительно лучше, чем снизу вверх. Потому и слышал я спасателей почти за километр в вечерней тишине!

Посоветовавшись, они повернули назад и скрылись за гребнем. А меня ждала еще одна ночь. И была она самой холодной. На этой высоте было до  $-18$ . Сил у меня оставалось все меньше, и делать по сто махов я уже не мог. В очередной раз очнувшись, понял, что не чувствую правой ноги. Никакая зарядка не помогала. Надо было снимать ботинок! Эта проклятая черная пятизамковая «Альпина» ни в какую не хотела отпускать мою ногу! Тем более что нога-то тоже заледенела! Я готов был даже сломать ботинок, пускал в ход даже еловые сучья, чтобы как-то раздвинуть, разодрать его. После часа возни ногу таки достал и еще полчаса растирал и массировал ее. Вроде бы, привел в божий вид.

Теперь желательно было запихать ее обратно. Окружала меня, напомним, безумно красивая мартовская ночь на высоте около 2900 метров. Огромные яркие звезды, черные тени на лунном снегу, ниже прошла вереница круторогих горных козлов, не хватало еще ирбиса (снежного барса), он тоже бывает в этих местах. И посреди этого великолепия я тщетно пытался вставить ногу в лыжный ботинок. Как в известном анекдоте: «Мамо! Не лезе!» Нога не гнулась, и ботинок не раскрывался. Промучившись около часа, я решил лучше отморозить себе уши, чем ногу. Залез в свой ленинский шалаш, надел на голую ногу лыжную шапочку,

под голову положил пару перчаток, обнял проклятый ботинок, прижав его к груди, и задремал. Вернее, я имитировал аутогенную тренировку: «Моя правая нога теплая, еще теплее, она горячая!» Очнулся с ощущением того, что нога ожила, снова стала гибкой. И в таком виде я довольно легко затолкнул ее в ботинок. Теперь снова можно бороться, даже с теми силами, что остались!

Уже по-настоящему хотелось пить. Я знал, что без надежды скорого утоления жажды нормальной водой снег есть нежелательно. Ибо обезвоживание наступает быстрее, и жажда начинает мучить острее. Потому терпение и терпение! Когда взошло солнце, попытался растопить снег в стекле от черных очков. Топился, но... мизерные дозы. Потом это же черное стекло использовал как линзу в надежде поджечь все тот же авиабилет! Солнечный зайчик получался недостаточно концентрированный. Даже дыма не было. Можно было попытаться вытащить стекло из часов, как делал великий Сайрус Смит у Жюль Верна, но стекло было абсолютно ровное, даже намек на линзу нет! Ладно! Идти, так идти!

Я кинул лыжи в шалаш, забросал их еловыми лапами, твердо уверенный, что вернусь за ними летом. Это были вполне приличные FISHER-BORON, купленные в прошлом году в Москве за 900 рублей. После чего взял в руки палки и вышел на тропу войны за собственную жизнь! Вот тут передо мною и возник по колено в снегу первый спасатель. Никогда не забуду его удивленное восклицание: «Ой! И не покойничек! Ходит...» Потом появился Токмаков и еще двое ребят. И на все мои вопросы они отвечали: «Нет». — «Вода или чай есть?» — «Нет!» — «А башмаки какие-нибудь?» — «Нет!» — «А варежки?» — «Нет!» — «Пойми, старик, — отвечали мне. В горах столько не живут. Мы ж покойника искали... Это друзья твои постарались, да Анна, откуда только такие берутся?»

«И как теперь наверх?» — спрашиваю. «Тут только ножками», — ответили мне. «А вертолет, лебедка?» — «Ну что ты, у нас такого никогда и не водилось!» — «Тогда надеюсь на вашу помощь, я ж почти пять дней не спал, не ел, не

пил!» – «Само собой», – получил ответ. Нашлась, однако, банка сгущенки, лучше б я ее не ел! Но пока все было нормально, и мы пошли! Меня пристегнули шнуром и страховали от глупых падений. Я настоял только на одном, чтобы немедленно передали по радиации, которая была со спасателями, что меня нашли живого и что я иду со спасателями.

Это оказалось тем более необходимо, что уже было принято решение срочно вызывать в Чимбулак жену, чтобы опознавать возможный труп! Это проявляли свою бдительность органы внутренних дел. Они же пытали Анну на предмет того, кто такой Шапошников и почему это у нас общий номер. Видимо, большое светлое чувство не входило в реестр возможных мотивов поведения. Да и помощи в поисках ждать с этой стороны не было никаких оснований, ибо в этих органах не было профи-спасателей – ни горнолыжников, ни альпинистов. Жену мою, слава богу, не нашли, она принимала экзамены в университете, а когда нашли, я был уже живой.

Последнее было неочевидно. Ибо к середине пути наверх спасатели меня слегка загнали. После более чем трех часов пути наверх я сел в сугроб и начал считать пульс – после пяти минут отдыха он не падал со 165 ударов. Плохой признак. Токмаков со спасателями наконец начали кипятить мне воду из снега, и я, умирая от жажды, ждал этого блаженного мига. И тут приехал на лыжах Адиль Колокольников! Старый друг, прекрасный врач, с ним всегда рюкзак, где есть все необходимое. На все вопросы мои он отвечал: «Есть!» Я выпил весь его термос, а уж когда он сделал мне пару уколов каких-то сердечных средств, я почувствовал прилив сил.

Тут подошли и друзья из клуба «Сибиряк», и веселой толпой мы пошли к перевалу. Спускаясь вниз на кресельном подъемнике, я чувствовал себя настолько хорошо, что возникало даже желание покататься на лыжах завтра, 8 марта! Внизу, у гостиницы «Спорт», праздник – впервые за последние три года спасатели нашли живого! Надо сказать, что если бы не нашли живого, то канатчикам грозила статья УК РСФСР, ибо наверху не было ограждения. А так

все счастливы. Все меня обнимают и целуют, и главное, Анна, и тут же Павел Иванович Ножкин.

В общем, настоящий праздник. В город, в реанимацию я ехать отказался. С меня аккуратно сняли ботинки, правый мизинец был обморожен, да спина вся синяя от падения в каньоне. Вот, вроде бы, и все потери. И ноги пока не болели. Капельницу мне поставили прямо в номере. Звучит тихая музыка, я гляжу на Анну и читаю своего любимого Давида Самойлова:

*...И были дни, и падал снег,  
Как теплый пух зимы туманной,  
А эту зиму звали Анной,  
Она была прекрасней всех!*

Казалось, впереди меня ждет одно большое необъятное счастье, вообще, когда постоял «у жизни на краю», начинаешь острее воспринимать каждое мгновение бытия! Утром, однако, я почти не мог встать на ноги, казалось, под подошвами раскаленные угли. Пять суток в лыжных ботинках создали так называемый «синдром Спитака», эффект сдавливания. Правда, Ножкин меня успокоил, говоря, что это пройдет. Я, конечно, ему верил, тем более что вчера он вывел меня из сухой голодовки с помощью манной каши. И без последствий!

Но ноги болели безумно. В Новосибирск я улетел на костылях, и главный врач сосудистого центра Ю. Неугодов был твердо убежден, что ноги мне придется отрезать, как многим его пациентам. Однако проходя кучу обязательных процедур, в том числе барокамеры, я все же рассчитывал на себя, на духовно-энергетическую составляющую здоровья. Начал через силу, через слезы и сопли делать приседания и упражнения для стоп и через месяц довел число повторений до ста!

Так что уходил я из центра без костылей, и Неугодов, прощаясь со мною, сказал, что приятно удивлен. Он рассчитывал на совсем другой исход. А еще через пару недель в мае я вместе с Анной закрывал свой «черный лыжный сезон» в Шерегеше. Прощался с зимой по имени Анна, заново учился кататься, восстанавливал форму и благодарил

горы и друзей за все происшедшее и «за роскошь человеческого общения». В конце концов, горы ни в чем не виноваты. Как говорил принц датский Гамлет, «сами по себе вещи не бывают хорошими и дурными, а только в нашей оценке!» И оценивая случившееся, я продолжаю жить по формуле Юрия Визбора: с песнями, горами и любовью!





# НАПИСАНО ПЕРОМ

Продолжаем публикацию курьезов из архива «ЭКО».

*Вышли в поле молодые хлопкоробы...*

*Министерство здравоохранения Российской Федерации.*

*Беженцы сегодня слетаются не только в федеральный центр, но и в другие близлежащие к нему большие и маленькие провинции.*

*Дефицит – это болезнь не только рук, но и головы.*

*Одним из наиболее важных направлений организации общественных работ на бирже труда должно стать озеленение лесополос и очистка прилегающей территории.*

---

0131-7652. «ЭКО». 2000. № 7. 1-192.

---

Художественный редактор В. П. Мочалов.  
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

---

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35; тел. в Москве: (8-095) 332-45-62. E-mail: eco@ieie.nsc.ru

---

© Редакция журнала ЭКО, 2000. Подписано к печати 23.06.00.  
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.  
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3500. Заказ 179.

---

Сибирское издательско-полиграфическое и книготорговое предприятие «Наука»  
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



**Кирдина С. Г.**  
**Институциональные  
матрицы  
и развитие России. –**

М.: ТЕИС, 2000. – 213 с.

В только что вышедшей книге представителя нового поколения новосибирской экономико-социологической школы впервые обобщены положения макросоциологической теории институциональных матриц, разрабатываемой автором с середины 1990-х годов. В обоснование выдвинутой концепции представлены многочисленные материалы по истории и современному развитию ряда государств. Главное внимание уделено анализу прошлого, настоящего и будущего России.

Исследования автора, опирающиеся на материалы широкого круга известных и малоизвестных предшественников, а также на собственные разработки, во многом дискуссионны. Тем не менее они дают новый взгляд на экономические, политические и социальные процессы и предлагают оригинальную методологию их анализа, объясняющую и прогнозирующую содержание этих процессов, в том числе и ход современных российских реформ.

Приобрести книгу можно в г. Москве в книжном киоске Института социологии РАН и в новосибирском Академгородке в Институте экономики и организации промышленного производства СО РАН (к. 127).

Также можно обращаться к автору по электронному адресу: **kirdina@glasnet.ru**.