

ISSN 0131-7652

# ЭКО

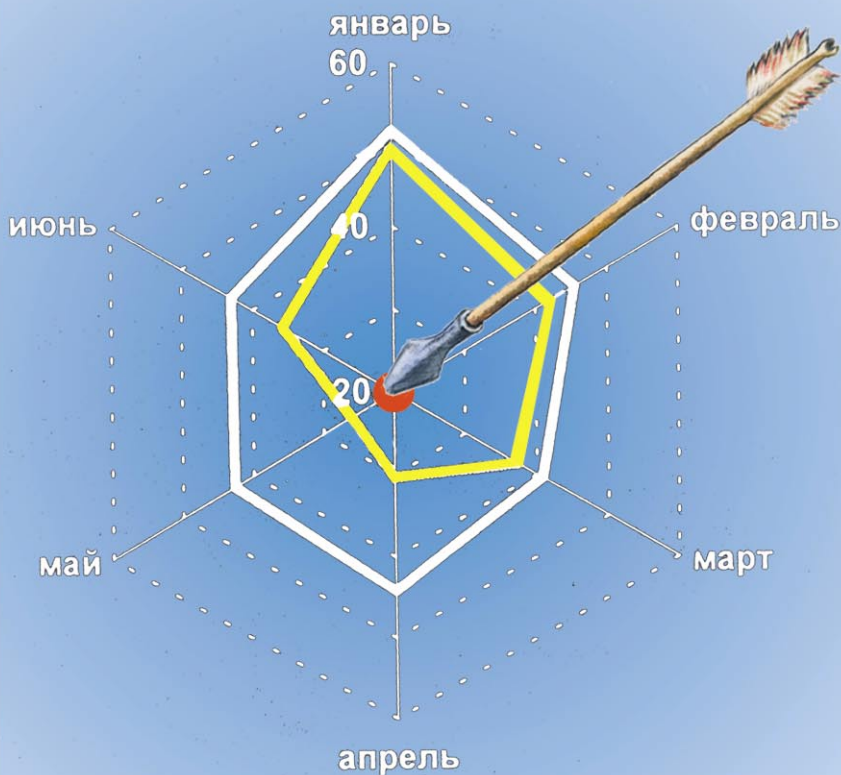
№ 9

2001 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



*В номере*  
**2001 год:**  
**предприятия России**



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,  
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

## 9 (327) 2001

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

**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

**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.**, первый вице-президент Фонда «Реформа»,  
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 СТЕПАНОВ Ю. В.  
Результаты мониторинга  
предприятий в системе Банка  
России

## ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 23 КРЮКОВ В. А.  
Жадность «богов»: кому идут  
на пользу «фонды развития» –  
обществу или отдельным  
гражданам?
- 52 ДОБРОВ А. П.  
Деловой бег с барьерами
- 65 БУРДАКОВА Г. И.,  
ЕФРЕМЕНКО В. Ф.,  
ЗАУСАЕВ В. К.  
Техноэкополис «Комсомольск –  
Амурск – Солнечный»:  
как найти выход из кризиса
- 75 ЛИСИЦА В. Н.  
Правовые основы ценообразова-  
ния в топливно-энергетическом  
комплексе России

## ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

- 84 Либо рынок, либо кнут  
(«круглый стол» «ЭКО»)
- 94 ЕЛИЗАРОВА Е. Ю.  
Новая логика передела
- 107 НИКИТИН П. Г.  
Работай и давай работу другим

## ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 114 ФЕДОРОВ В. Л.  
На пути в никуда

## «ЭКО»-ИНФОРМ

119

## ПРЕДПРИЯТИЕ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

- 120 ДУГЕЛЬНЫЙ А. П.  
Реформирование организацион-  
ных структур производства

## СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 135 РОГАЧЕВСКАЯ М. А.  
М. И. Туган-Барановский –  
выдающийся русский экономист
- 156 ЛУЗАН П. П.  
Василий Осипович Ключевский  
как историк экономики России

## ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

- 165 БАУСК О. В.  
Бизнес-образование  
в Великобритании: возможности,  
которые мы упускаем?

## РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

- 172 НОВОСЕЛОВ А. С.  
Теория и практика региональной  
экономики
- 183 ГРАНБЕРГ А. Г.  
«Основы региональной экономи-  
ки»: и начала, и фундамент

## ПОТЕХЕ – ЧАС...

- 186 ШАПОШНИКОВ А. А.  
Второе открытие Белокурихи

**Новая страничка «ЭКО» в Интернете:**

**[www.econom.nsc.ru/eco](http://www.econom.nsc.ru/eco)**

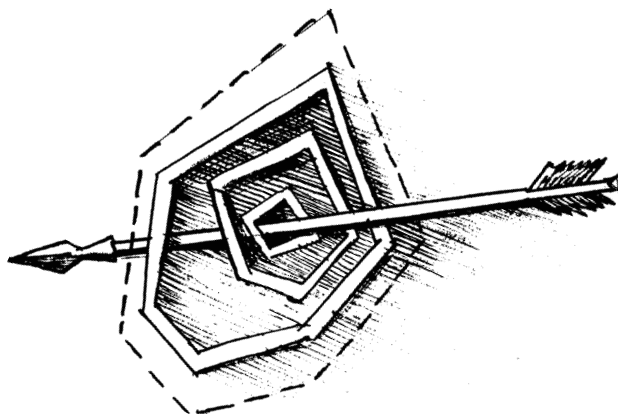
Статья содержит результаты оценки хозяйственной деятельности в России в I полугодии 2001 г., полученные в процессе мониторинга Банком России отечественных предприятий. Публикуемые материалы представляют несомненный интерес для владельцев и руководителей предприятий, бизнесменов и аналитиков.

---

# Результаты мониторинга предприятий в системе Банка России

**Ю. В. СТЕПАНОВ,**  
заместитель директора Департамента Банка России,  
Москва

Мониторинг предприятий в системе Банка России – принципиально новое направление деятельности. Он призван обеспечить повышение обоснованности и результативности проводимой денежно-кредитной политики<sup>1</sup>.



---

<sup>1</sup> Об организации мониторинга Банка России см.: ЭКО. 1999. № 3. С. 51–61.



Эта работа осуществляется Банком России в соответствии с п. 13 ст. 4 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Мониторинг организован в рамках реализации в 1997–2000 гг. проекта программы «ТАСИС» Европейского Сообщества и проводился при содействии специалистов Бундесбанка, Банка Франции, экспертов крупнейших международных исследовательских центров, специализирующихся на проведении конъюнктурных опросов предприятий реального сектора экономики.

В настоящее время около 11000 предприятий всех (кроме Чеченской Республики) регионов Российской Федерации на регулярной и добровольной основе участвуют в мониторинге.

Мониторинг включает ежемесячные и квартальные опросы руководителей предприятий. В ежемесячных опросах выясняется оценка руководителями изменения экономической конъюнктуры, в квартальных – инвестиционной активности и финансового положения предприятий.

Результаты мониторинга предприятий, осуществляемого Банком России, сегодня используются для:

- создания системы индикаторов раннего обнаружения возникающих в экономике диспропорций и выявления возможности возникновения рисков для функционирования денежно-кредитной системы страны;
- осуществления мониторинга изменения важнейших тенденций на микроуровне;
- оценки текущих тенденций изменения экономической конъюнктуры и для их прогнозирования;
- комплексного анализа финансового положения предприятий;
- оценки инвестиционной стратегии предприятий с учетом результатов их хозяйственной и финансовой деятельности.

## **Сектор нефинансовых корпораций**

В первой половине 2001 г. сохранилась тенденция роста производства товаров и услуг предприятиями большинства отраслей сектора нефинансовых корпораций<sup>2</sup>. По данным конъюнктурных опросов Банка России, оценки предприятиями изменений объемов производства товаров и услуг в основных отраслях экономики в начале 2001 г. улучшались по сравнению с оценками конца 2000 г.

Результаты опросов показывают, что некоторое ухудшение ситуации в апреле текущего года не изменило позитив-

---

<sup>2</sup> Анализ проводится по основным отраслям сектора нефинансовых корпораций – промышленности, строительству, транспорту и торговле.

ный характер тенденции роста производства, однако темпы этого роста были ниже соответствующего уровня 2000 г. (рис. 1).

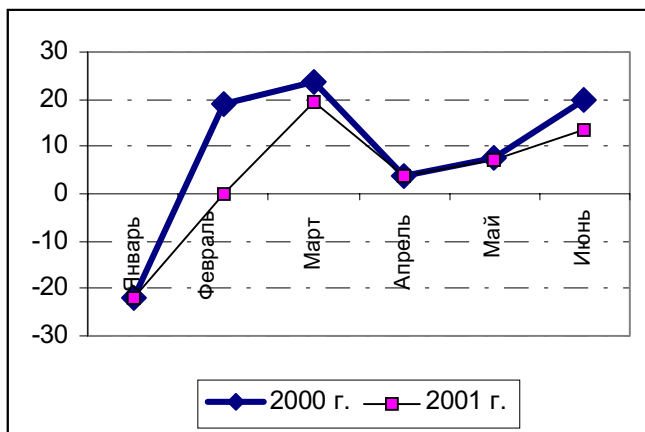


Рис. 1. Баланс ответов в оценке изменения производства в основных отраслях сектора нефинансовых корпораций\*

\* Баланс ответов (x) определяется как отношение разницы количества ответов типа «больше» (m) и ответов типа «меньше» (d) к сумме ответов «больше», «меньше» и «не изменилось» (e) по формуле:  $x=100\% \cdot (m-d)/(m+e+d)$ .

Это подтверждает и динамика индекса хозяйственной активности в основных отраслях сектора нефинансовых корпораций, рассчитываемого по разработанной в Банке России методологии. Устойчивый рост индекса хозяйственной активности по сравнению с соответствующим месяцем 2000 г. зафиксирован с марта текущего года (рис. 2). Однако темпы роста хозяйственной активности в прошлом году были выше.

Ускорение роста объемов производства в мае и июне текущего года было достигнуто во многом благодаря улучшению соответствующих показателей в строительстве, транспорте, торговле и общественном питании (табл. 1). Следует отметить, что оценки изменений объемов производства услуг на транспорте, а также товарооборота в торговле и общественном питании во II квартале текущего года превысили соответствующие показатели 2000 г. В то же

время в строительстве лишь в конце I полугодия 2001 г. оценки изменения объемов подрядных работ достигли прошлогоднего уровня.

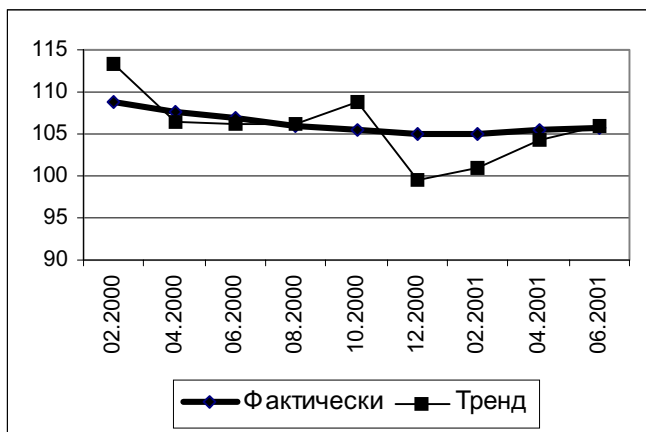


Рис. 2. Динамика индекса хозяйственной активности в основных отраслях сектора нефинансовых корпораций, % к соответствующему периоду предыдущего года

Таблица 1

**Баланс ответов в оценке изменения объемов производства, %**

Отрасль, год	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
<b>Промышленность</b>						
2000 г.	-14,2	28,9	28,5	4,9	6,2	17,2
2001 г.	-15,0	4,3	17,0	3,3	0,5	7,2
<b>Строительство</b>						
2000 г.	-35,2	0,7	7,3	16,2	22,3	30,3
2001 г.	-43,1	-12,5	1,3	4,6	21,2	28,7
<b>Транспорт</b>						
2000 г.	-29,0	-4,6	16,7	-3,4	6,8	18,6
2001 г.	-35,7	-21,8	11,1	3,5	7,5	21,7
<b>Торговля и общественное питание</b>						
2000 г.	-41,0	11,5	26,5	-7,5	2,8	22,2
2001 г.	-30,7	2,9	37,9	2,4	14,4	13,9

В целом динамика производства в секторе нефинансовых корпораций в значительной мере складывалась в текущем году под воздействием изменений в отраслях промышленности. При этом основные тенденции изменения объемов производства по-разному оценивались руководителями предприятий отраслей добывающего и обрабатывающего комплексов.

Оценки руководителями предприятий топливно-сырьевого комплекса изменений объемов производства на протяжении I полугодия 2001 г. в целом были хуже соответствующих оценок руководителями предприятий обрабатывающих отраслей.

## **Электроэнергетика и топливная промышленность**

В конце II квартала, по оценкам респондентов, выпуск продукции электроэнергетики и топливной промышленности по сравнению с 2000 г. сократился, что сопровождалось соответствующим снижением уровня загрузки производственных мощностей. В целом уровень производства в 2001 г. в этих отраслях был ниже уровня 2000 г., что отражает динамика изменения индекса хозяйственной активности (табл. 2, 3).

Таблица 2

### **Баланс ответов в оценке изменения объемов производств в отраслях промышленности, %**

Отрасль, год	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
<i>Электроэнергетика</i>						
2000 г.	30,6	5,8	-7,8	-42,3	-44,5	-40,5
2001 г.	34,5	0,0	-22,5	-49,1	-64,2	-46,0
<i>Топливная промышленность</i>						
2000 г.	-1,3	7,2	15,6	-3,2	-1,0	16,0
2001 г.	-6,8	-14,3	12,2	-3,4	-13,5	-9,4
<i>Черная металлургия</i>						
2000 г.	0,0	34,9	55,7	45,5	31,4	19,7
2001 г.	-29,6	-19,2	34,5	11,5	20,2	7,9
<i>Цветная металлургия</i>						
2000 г.	0,0	8,6	27,4	0,0	38,8	19,3
2001 г.	-11,5	-2,4	11,5	3,7	28,3	32,4



Отрасль, год	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
<i>Химическая и нефтехимическая промышленность</i>						
2000 г.	-14,7	41,1	42,4	16,5	13,9	19,7
2001 г.	-14,7	6,0	36,1	14,2	3,8	5,8
<i>Машиностроение и металлообработка</i>						
2000 г.	2,0	42,7	44,4	18,6	13,9	23,1
2001 г.	-5,8	13,8	23,2	12,5	-6,7	4,9
<i>Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность</i>						
2000 г.	2,1	40,1	25,6	-14,6	-29,4	6,5
2001 г.	0,0	8,9	5,7	-19,7	-33,2	-2,7
<i>Промышленность строительных материалов</i>						
2000 г.	-45,5	25,3	24,8	7,8	5,3	27,8
2001 г.	-38,5	1,1	27,0	20,9	21,3	29,0
<i>Легкая промышленность</i>						
2000 г.	-18,8	39,7	29,0	6,3	-12,3	11,9
2001 г.	-8,3	12,8	-1,2	-0,9	-17,6	-2,3
<i>Пищевая промышленность</i>						
2000 г.	-38,2	13,8	17,4	1,1	24,0	21,5
2001 г.	-33,9	-7,2	20,7	4,5	28,0	17,3

Как показывают результаты мониторинга, воздействие различных факторов на производственную деятельность предприятий разных отраслей было неодинаковым. Наиболее существенным фактором, влиявшим на производственную деятельность предприятий электроэнергетики в I полугодии 2001 г., была просроченная дебиторская задолженность. Однако, несмотря на то, что ситуация в этой сфере расчетов во II квартале продолжала оставаться сложной, к концу I полугодия 2001 г. произошло некоторое ее улучшение. Текущая ситуация с наличием у предприятий денежных средств хуже, чем в соответствующем периоде предыдущего года (рис. 3). Закономерным в этих условиях явилось ухудшение ситуации с обеспеченностью предприятий электроэнергетики оборотными средствами.

**Тренд индекса хозяйственной активности в отраслях промышленности в 2001 г.,  
% к соответствующему периоду 2000 г.**

<b>Отрасль</b>	<b>Январь</b>	<b>Февраль</b>	<b>Март</b>	<b>Апрель</b>	<b>Май</b>	<b>Июнь</b>
Промышленность	104,7	105,7	105,9	106,2	106,6	107,0
<i><b>В том числе:</b></i>						
электроэнергетика	102,7	102,6	102,5	102,5	102,4	102,4
топливная промышленность	103,2	103,3	103,4	103,5	103,7	103,9
черная металлургия	104,7	104,2	104,1	104,2	104,6	105,1
химическая и нефтехимическая промышленность	108,6	108,6	108,7	108,9	109,2	109,4
машиностроение и металлообработка	105,8	104,9	104,2	103,6	103,2	103,0
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	105,5	105,7	106,2	106,9	107,7	108,8
промышленность строительных материалов	108,2	108,6	109,2	110,2	111,3	112,5
легкая промышленность	111,5	110,7	110,2	110,1	110,3	110,7
пищевая промышленность	108,0	108,8	109,9	110,9	111,9	112,8

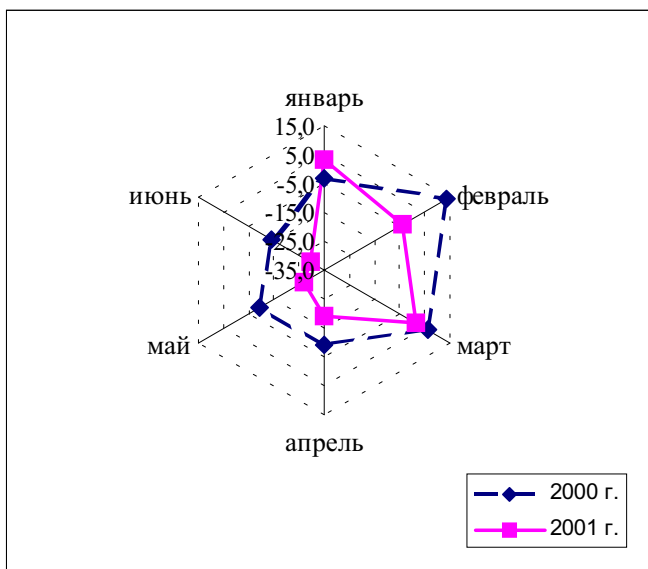


Рис. 3. Баланс ответов в оценке изменения объемов денежных средств, находящихся в распоряжении предприятий электроэнергетики, %

Динамика цен на готовую продукцию предприятий электроэнергетики на протяжении I полугодия 2000 и 2001 гг. сохраняла тенденцию роста. Однако с мая текущего года темпы роста цен несколько замедлились (рис. 4).

Замедление динамики роста цен сопровождалось некоторым замедлением роста издержек производства. Однако в целом в 2001 г. тенденция увеличения издержек производства оставалась достаточно устойчивой.

Изменение производства в топливной промышленности в большей мере определяли факторы спроса и обеспеченности предприятий отрасли оборотными средствами.

В течение I полугодия 2001 г. наблюдалось снижение спроса на продукцию предприятий топливной промышленности. Особенно устойчиво эта тенденция проявилась с апреля текущего года (рис. 5).

Отмеченные изменения спроса на продукцию топливной промышленности отразились на объемах заказов. В I полуго-

дии 2001 г. в целом ситуация с заказами как на внутреннем, так и на внешнем рынке, по оценкам руководителей предприятий отрасли, складывалась менее благоприятно по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года (рис. 6).

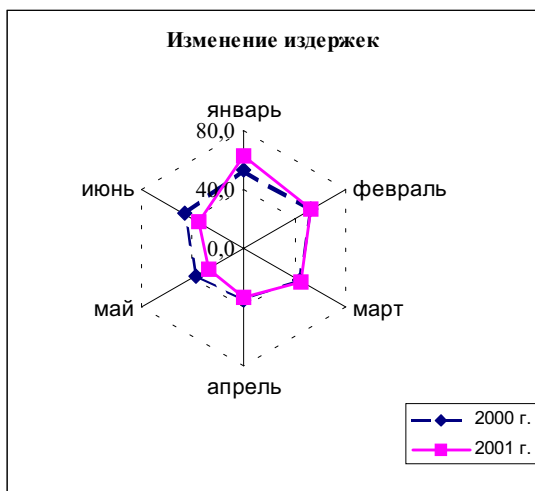
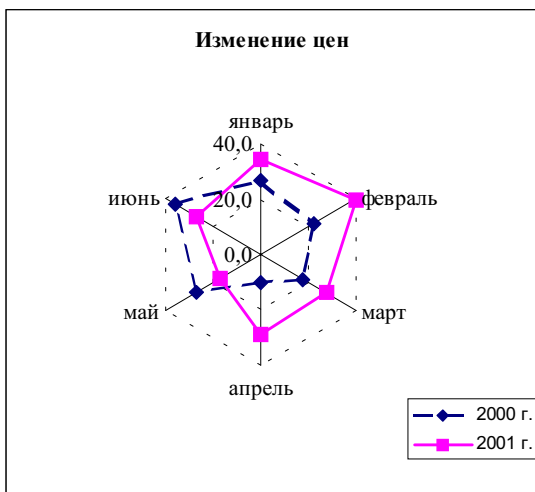


Рис. 4. Баланс ответов в оценке изменения цен на готовую продукцию и издержек производства в электроэнергетике, %

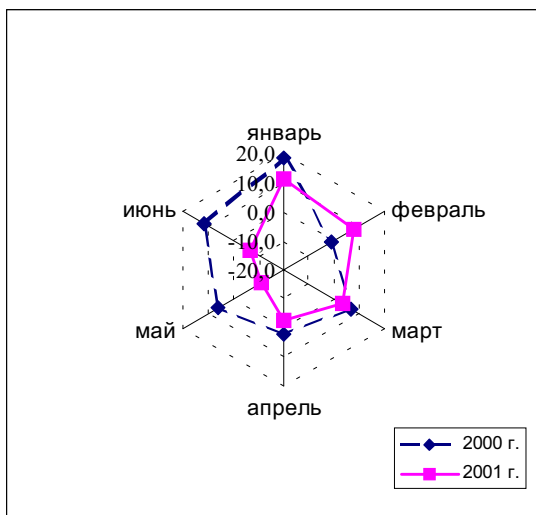


Рис. 5. Баланс ответов в оценке изменения спроса на продукцию предприятий топливной промышленности, %

При снижении спроса на продукцию отрасли поддержание необходимого уровня отгрузки достигалось предприятиями топливной промышленности путем снижения цен на продукцию. Так, тенденция роста цен на готовую продукцию предприятий топливной промышленности, отмечаемая на протяжении I полугодия 2000 г., существенно замедлилась в I квартале текущего года, а с мая 2001 г. наблюдался процесс снижения цен на продукцию отрасли (рис. 7).

При этом, если в I квартале 2001 г. замедление динамики роста цен сопровождалось замедлением роста издержек производства, то во II квартале 2001 г. отмечалось ускорение темпов этого роста, причем более интенсивно по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

Более негативно, по сравнению с I полугодием 2000 г., складывалась в первой половине текущего года ситуация с наличием у предприятий топливной промышленности денежных средств. При этом, согласно оценкам предприятий отрасли, в анализируемом периоде 2001 г. происходило ухудшение условий кредитования (табл. 4).

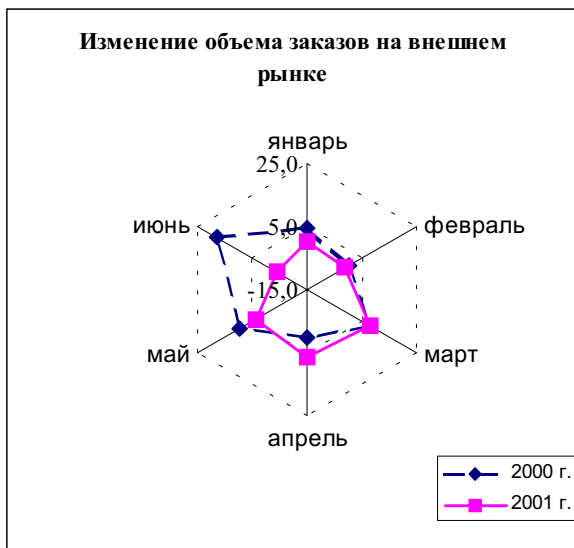
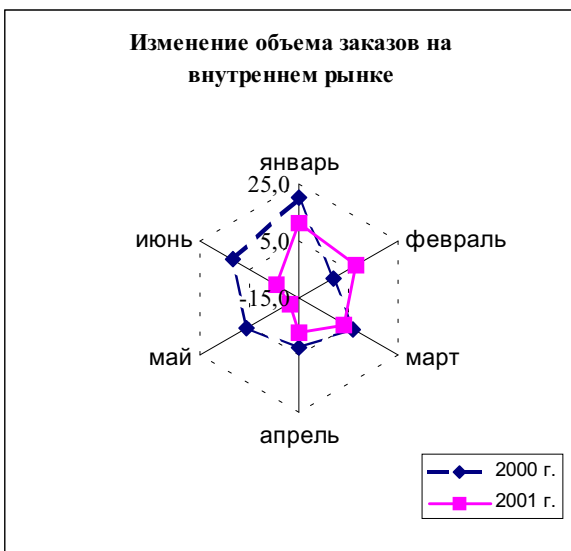


Рис. 6. Баланс ответов в оценке изменения объема заказов на внутреннем и внешнем рынке в топливной промышленности, %

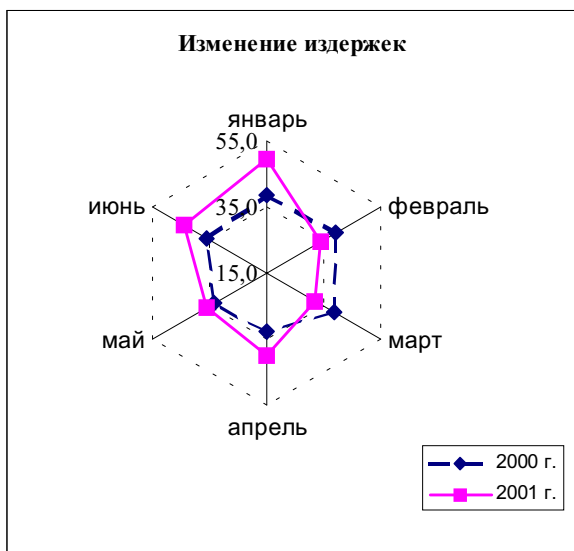
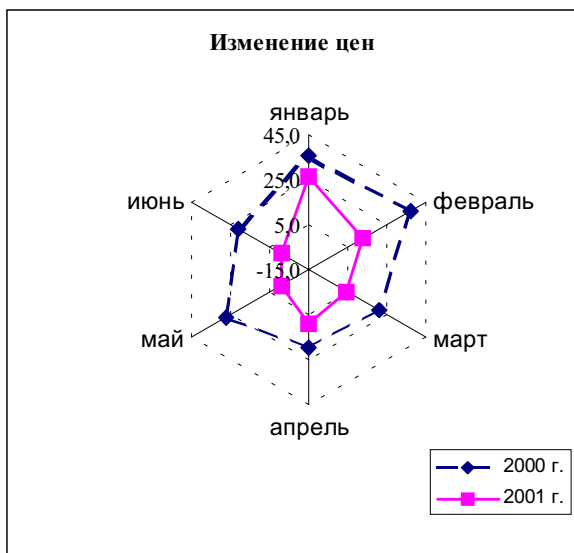


Рис. 7. Баланс ответов в оценке изменения цен на готовую продукцию и издержек производства в топливной промышленности, %

**Баланс ответов в оценке изменения условий  
кредитования предприятий в отраслях  
промышленности, %**

Отрасль, год	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
<b><i>Электрознергетика</i></b>						
2000 г.	32,3	44,8	45,5	37,4	42,4	19,4
2001 г.	1,3	17,1	6,6	13,3	6,4	1,1
<b><i>Топливная промышленность</i></b>						
2000 г.	1,4	3,7	7,8	-1,1	3,9	1,0
2001 г.	-3,4	-5,9	-5,0	-3,5	-1,6	-0,8
<b><i>Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность</i></b>						
2000 г.	-2,7	0,4	0,0	3,4	-0,7	1,7
2001 г.	-4,4	-3,1	-5,7	-4,5	-3,2	-0,7
<b><i>Промышленность строительных материалов</i></b>						
2000 г.	3,6	2,1	12,3	11,5	1,4	1,4
2001 г.	1,8	-1,5	-3,9	-1,9	-3,1	-1,1
<b><i>Легкая промышленность</i></b>						
2000 г.	3,6	2,1	12,3	11,5	1,4	1,4
2001 г.	1,8	-1,5	-3,9	-1,9	-3,1	-1,1
<b><i>Пищевая промышленность</i></b>						
2000 г.	-1,9	0,6	12,1	14,1	9,6	10,0
2001 г.	0,8	-0,1	1,3	-0,2	0,7	1,4

### Черная и цветная металлургия

В черной металлургии в I полугодии 2001 г. объемы выпуска продукции оценивались предприятиями ниже, чем в 2000 г. Однако это отставание в конце I полугодия несколько сократилось. Согласно расчетам индекса хозяйственной активности, в мае-июне текущего года по сравнению с 2000 г. увеличились темпы роста производства кислородно-конвертерной стали, годной литой заготовки, листовой стали, некоторых видов труб.

По оценкам руководителей предприятий цветной металлургии, в апреле и июне 2001 г. положение в отрасли было лучше, чем в том же периоде 2000 г.



Изменение производства в металлургии складывалась в основном под воздействием факторов спроса на продукцию металлургического комплекса и обеспеченности предприятий оборотными средствами. Однако степень их влияния была различной на протяжении I полугодия 2001 г. Так, предприятия черной металлургии отмечали значительное влияние спроса на свою производственную деятельность, что заметно превышало соответствующий показатель в цветной металлургии. В начале 2001 г. спрос на продукцию предприятий черной металлургии, по оценкам участников опроса, увеличивался, однако во II квартале текущего года наметилась некоторая его стабилизация. В цветной металлургии предприятия отмечали рост спроса на свою продукцию на протяжении всего I полугодия 2001 г. (рис. 8).

В I полугодии текущего года для предприятий металлургического комплекса динамика изменения цен и издержек производства носила однонаправленный характер (рис. 9, 10).

В цветной металлургии значительно большее количество участников опроса отметили существенное влияние на свою производственную деятельность изменений условий кредитования, а также рисков хозяйственной деятельности.

Обеспеченность предприятий металлургического комплекса оборотными средствами в рассматриваемом периоде текущего года сложилась хуже, чем в 2000 г. Это особенно характерно для предприятий черной металлургии (табл. 5).

## **Химическая и нефтехимическая промышленность**

Увеличение производства продукции в химической и нефтехимической промышленности в I полугодии 2001 г. по сравнению с I полугодием 2000 г. также происходило более медленными темпами, чем в 2000 г.

Уровень загрузки производственных мощностей на предприятиях отрасли в начале 2001 г. возростал, что соответствовало динамике прошлого года. Однако во II квартале текущего года, по оценкам респондентов, загрузка мощностей снизилась. В целом ситуация с загрузкой мощностей в I полугодии 2001 г. складывалась хуже, чем в прошлом году.

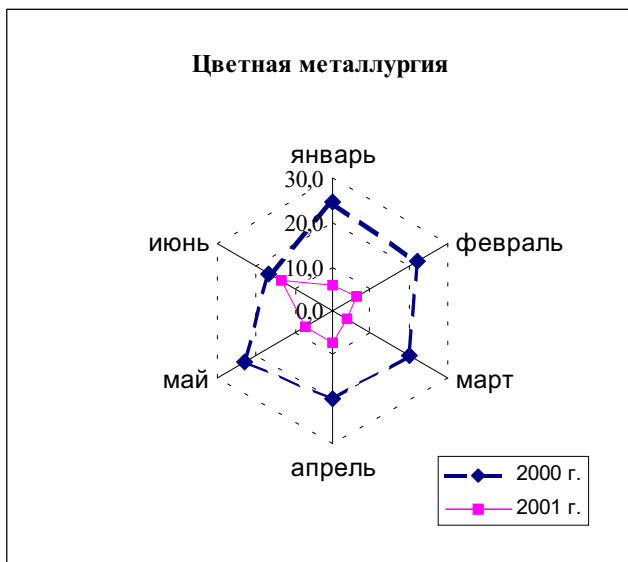
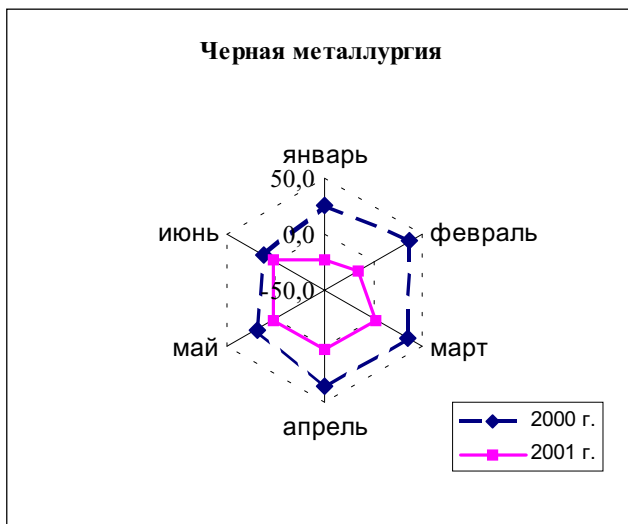


Рис. 8. Баланс ответов в оценке изменения спроса на продукцию предприятий черной и цветной металлургии, %

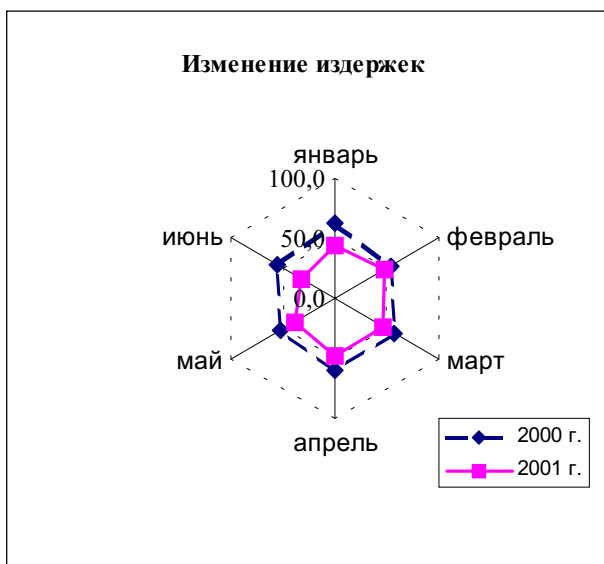
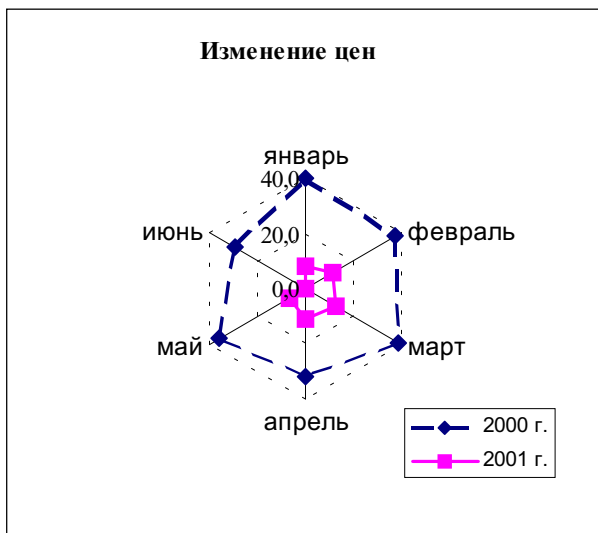


Рис. 9. Баланс ответов в оценке изменения цен и издержек производства в черной металлургии, %

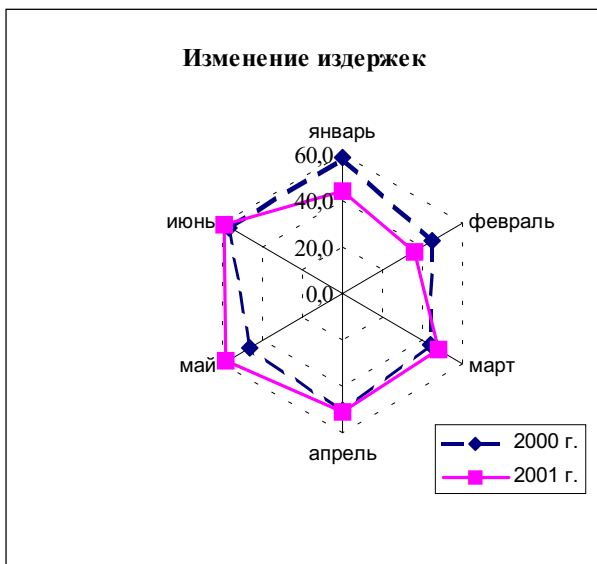
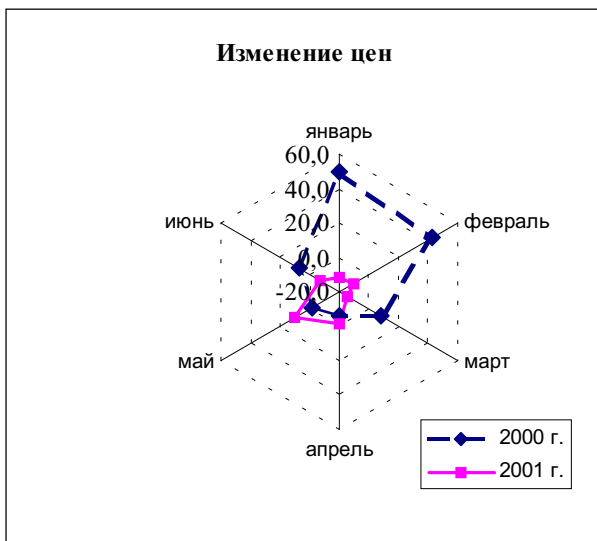


Рис. 10. Баланс ответов в оценке изменения цен и издержек производства в цветной металлургии, %

**Баланс ответов в оценке изменения уровня  
обеспеченности предприятий оборотными  
средствами, %**

Отрасль, год	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
<b><i>Электроэнергетика</i></b>						
2000 г.	-27,0	-12,4	-8,0	-17,3	-22,3	-22,2
2001 г.	-9,1	-16,9	-15,5	-22,5	-21,9	-24,0
<b><i>Топливная промышленность</i></b>						
2000 г.	-6,3	-8,2	-9,7	-11,5	-4,6	-4,6
2001 г.	-14,2	-13,2	-16,0	-3,4	-18,6	-18,9
<b><i>Черная металлургия</i></b>						
2000 г.	10,0	14,3	15,3	7,9	21,4	4,2
2001 г.	-29,8	-27,8	-20,0	-9,0	-6,7	-17,4
<b><i>Цветная металлургия</i></b>						
2000 г.	-5,6	-10,1	-4,0	0,0	-7,1	6,0
2001 г.	-19,4	-2,7	-15,2	-11,0	-5,4	-12,5
<b><i>Химическая и нефтехимическая промышленность</i></b>						
2000 г.	-22,9	-11,7	-1,6	-7,7	6,5	-2,8
2001 г.	-23,5	-15,8	-3,9	-7,7	-7,9	-14,7
<b><i>Машиностроение и металлообработка</i></b>						
2000 г.	-17,3	-11,3	-5,3	-9,7	-10,4	-8,0
2001 г.	-21,1	-16,3	-14,2	-13,4	-13,9	-11,6
<b><i>Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность</i></b>						
2000 г.	-14,3	-11,9	-11,0	-22,4	-22,3	-17,4
2001 г.	-26,3	-26,0	-25,4	-27,2	-25,5	-21,5
<b><i>Промышленность строительных материалов</i></b>						
2000 г.	-42,6	-22,4	-22,4	-20,4	-18,9	-12,4
2001 г.	-36,6	-28,4	-21,4	-8,8	-0,8	-1,2
<b><i>Легкая промышленность</i></b>						
2000 г.	-19,2	-17,7	-17,0	-19,3	-22,5	-16,0
2001 г.	-27,9	-24,5	-22,1	-27,5	-27,2	-23,0
<b><i>Пищевая промышленность</i></b>						
2000 г.	-28,4	-20,0	-17,4	-19,2	-13,8	-11,8
2001 г.	-28,6	-22,8	-14,8	-14,3	-8,8	-11,9

На производственную деятельность предприятий химической и нефтехимической промышленности значительное влияние оказывали факторы спроса на продукцию отрасли и обеспеченность предприятий оборотными средствами. При этом максимальное расширение спроса было зафиксировано в марте текущего года, после чего наблюдалось постепенное его снижение. В целом ситуация в сфере спроса на продукцию химической и нефтехимической промышленности в текущем году складывалась менее благоприятно, чем в 2000 г. (рис. 11).

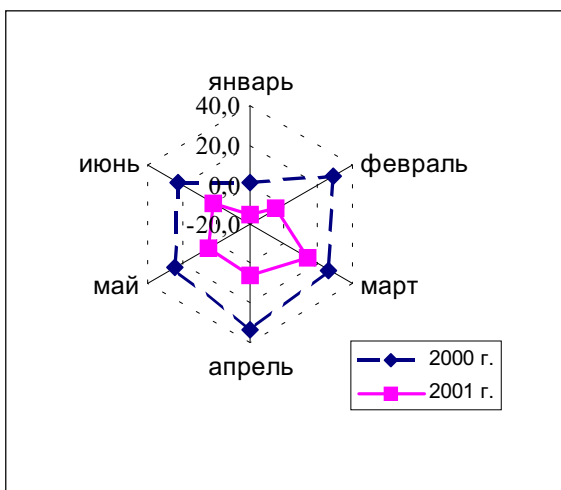


Рис. 11. Баланс ответов в оценке изменения спроса на продукцию предприятий химической и нефтехимической промышленности, %

По оценкам руководителей предприятий, в течение первых пяти месяцев 2001 г. наблюдалась устойчивая тенденция снижения издержек производства в отрасли. Рост издержек был отмечен лишь в июне текущего года.

Как и в I полугодии 2000 г., для предприятий отрасли было характерно увеличение цен на готовую продукцию и издержек производства. Только в июне 2001 г., согласно оценкам предприятий, цены на готовую продукцию отрасли несколько снизились (рис. 12).

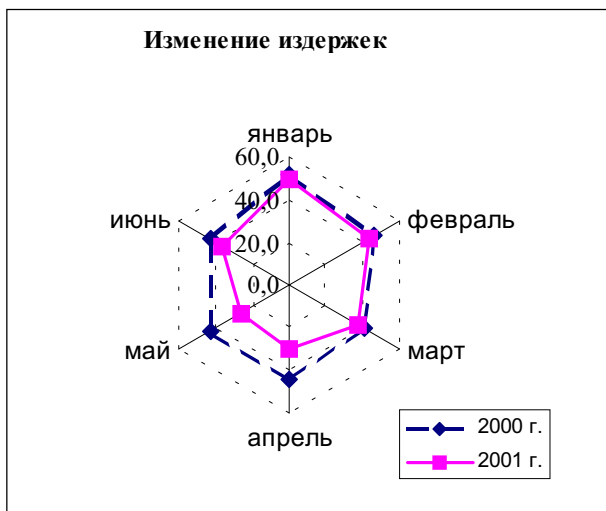
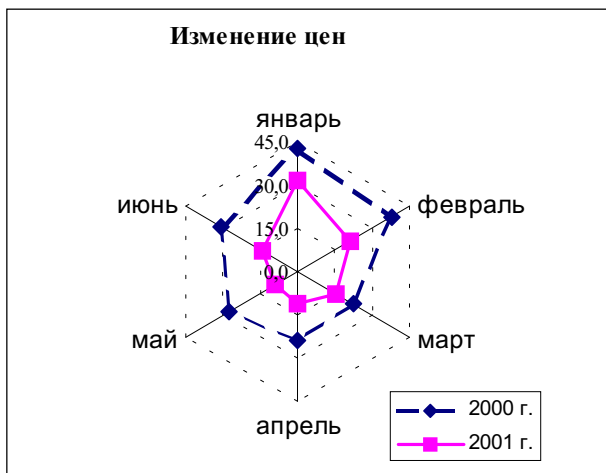
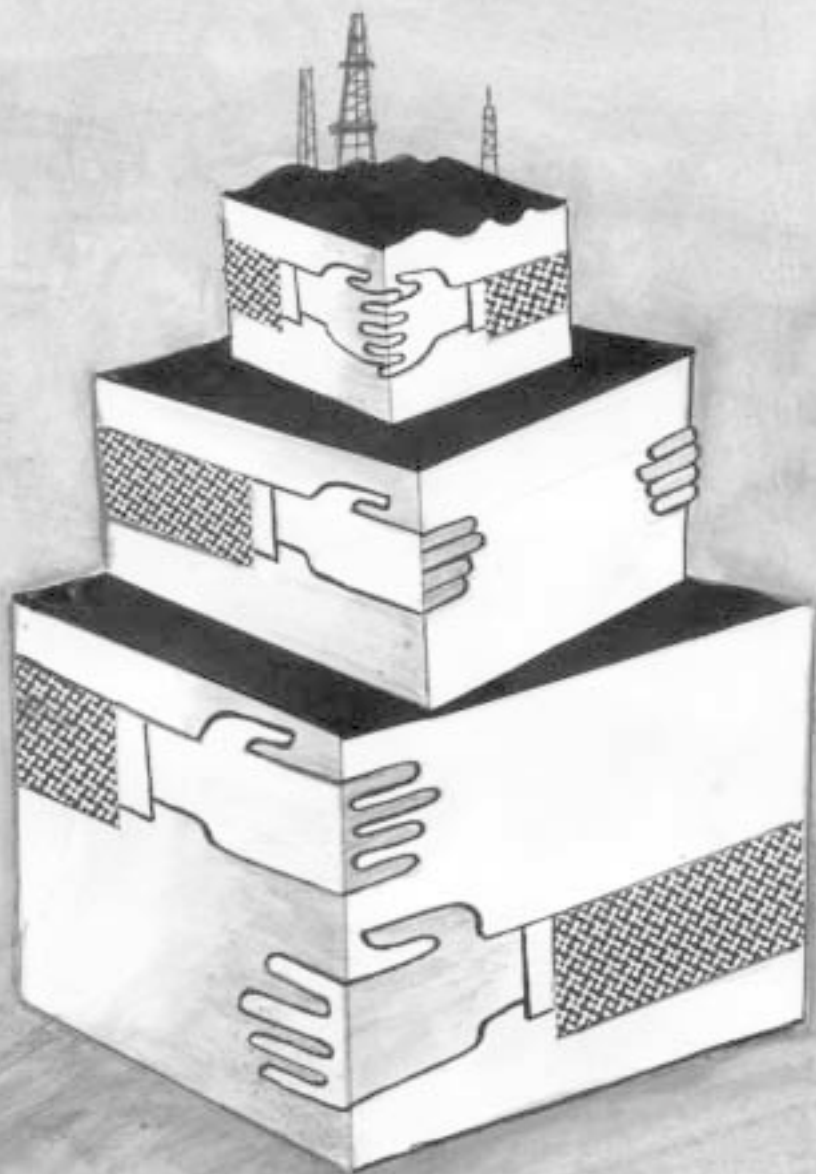


Рис. 12. Баланс ответов в оценке изменения цен и издержек производства в химической и нефтехимической промышленности, %

Хуже складывалась ситуация с обеспеченностью предприятий оборотными средствами, особенно негативно респонденты оценивали ее в конце I полугодия 2001 г.

**Окончание в следующем номере**





# ЖАДНОСТЬ «БОГОВ».

кому идут на пользу «фонды развития» –  
обществу или отдельным гражданам?

**В. А. КРЮКОВ**, доктор экономических наук,  
Институт экономики и организации промышленного  
производства СО РАН,  
Новосибирск

Последние 7–8 лет в средствах массовой информации нам пытаются рассказать о том, как государство финансирует проекты и программы экономического развития. Эта тема обсуждается на различных этапах власти, с ней связаны многие принимаемые ныне решения и практические шаги, но... (как всегда, в дело вступает злонамеренное «НО»!) проку от этих шагов мало.

Почему? Потому что когда слова начинают превращаться в дела, мы сталкиваемся с абсолютно недопустимым явлением: **в рамках одной экономической структуры происходит соединение регулирующих и исполнительных функций.** Утверждение данного принципа, как правило, приводило и приводит к недееспособности любых начинаний.

В современной экономике в индустриально развитых странах выполнение государством регулирующих и экономических функций «разведено». Хотя сам факт участия государства в реальных экономических процессах наравне с другими хозяйствующими субъектами является общепризнанным.

## Формы участия

Формы участия государства в осуществлении экономических проектов могут быть весьма разнообразными – от прямого финансирования до предоставления гарантий, необходимых для привлечения заемных средств и широкого применения различных методов фискального стимулирования.

Все определяется целями, которые при этом преследуются. Например, детально изучены и обобщены особенности различных форм деятельности государства в так называемых «сырьевых» регионах. Там, по мере исчерпа-

© ЭКО 2001 г.



ния ресурсов, данных природой, должны сформироваться условия, обеспечивающие населению достойный уровень жизни в «постсырьевой» период.

На мой взгляд, различные формы прямого участия государства в экономике могут возникнуть только при определенных условиях — как «необходимых», так и «достаточных».

#### **Необходимые условия предполагают:**

- наличие базовых рыночных категорий — норм, правил и структур, обеспечивающих определенность статуса и прав собственности, рынка капиталов и труда;
- ясность во всем, что касается ценообразования и налогообложения;
- развитую систему институтов, активно участвующих в обсуждении и выработке всех значимых решений (помимо государства к ним следует отнести средства массовой информации и общественные организации);
- присутствие в обществе известных морально-этических принципов.

#### **Достаточные условия предполагают:**

- полное сочетание форм участия государства в экономической жизни с принципами функционирования соответствующих организационных структур;
- обеспечение достойного жизненного уровня населения;
- существование достаточных финансовых ресурсов у государства.

### **Как это делается в далёких странах**

Наибольший интерес в решении проблем государственного финансирования различных проектов и программ у нас, пожалуй, должны вызывать страны, имеющие значительный минерально-сырьевой сектор. К числу таких относят Великобританию, Норвегию, Ближневосточные эмираты и, наконец, США.

#### **Великобритания**

В 70-е гг. создана Британская национальная нефтяная компания. Государство в данном случае, сосредоточив в своих руках 100%-й пакет акций, объединило «под одной крышей» и свои собственные, и коммерческие функции.

Однако в 80–90-е гг., начиная с правления М. Тэтчер, был сделан решительный поворот от непосредственно государственного участия в нефтегазовом секторе к эпизодическому финансированию отдельных проектов. Национальная нефтяная компания была ликвидирована, управленческие функции перераспределены между государственными учреждениями, а бизнес продан.

В настоящее время Великобритания собирается инвестировать 1,5 млрд дол. США в разработку месторождений нефти и природного газа на шельфе Северного моря<sup>1</sup>. В декабре 2000 г. соответствующее заявление сделал Департамент торговли и промышленности. Таким образом правительство намерено создать около 2500 рабочих мест на севере Англии и в Шотландии, где в последнее время наблюдается устойчивый рост безработицы. Кроме этого, власти Великобритании, как отметил глава департамента Стивен Байерс, «преследуют глобальную цель снизить зависимость страны от импорта энергоносителей».

## **Норвегия**

Пожалуй, ни в одной другой стране не имеется столь разнообразных форм участия государства в нефтегазовом секторе. Правительство Норвегии пока еще владеет 100%-м пакетом акций нефтегазовой компании «Статойл». Помимо этого, оно напрямую инвестирует средства, выделяемые из государственного бюджета, в освоение и разработку месторождений нефти и газа, а также аккумулирует часть временно свободных финансовых ресурсов в так называемом Нефтяном фонде.

Последний выполняет роль своеобразной «кислородной подушки» для финансово-бюджетной системы страны. Происходит это так: дополнительные доходы, возникающие вследствие высоких цен на нефть и газ, вкладываются в высоколиквидные ценные бумаги на мировом финансовом рынке. Из них и составляются активы фонда. В случае из-

---

<sup>1</sup> Великобритания финансирует освоение шельфа Северного моря // Независимая Газета. 2000. 21 дек.

менения конъюнктуры средства фонда идут на пополнение доходов государственного бюджета.

Небезынтересно, что сам фонд был создан достаточно поздно – через 25 с лишним лет после того как в Норвегии началась добыча нефти. До этого государство значительную часть средств, полученных от нефтяного промысла, инвестировало в развитие инфраструктуры. В частности, вдоль всего побережья, изрезанного многочисленными фьордами и горными массивами, была построена сквозная автомобильная дорога протяженностью более 2000 км.

В настоящее время в Норвегии обсуждаются возможности частичной приватизации активов «Статойла». Компания имеет лицензии на освоение и разработку более половины всех открытых в последние годы месторождений. В 1985 г. были установлены прямые государственные инвестиции, а точнее, «доля прямого государственного участия» в рамках нефтяных операций (SDFI – State Direct Financial Involvement). После чего та и другая сторона поделили между собой большинство норвежских лицензий на освоение и разработку месторождений шельфа.

Государство имеет теперь свои доли почти во всех шельфовых нефтяных месторождениях и транспортных системах и, в соответствии с правилами, оплачивает предусмотренную проектом часть всех инвестиций и текущих издержек. На тех же условиях, что и другие лицензиары, оно получает соответствующую прибыль от нефтедобычи и других доходов. В свою очередь «Статойл» отвечает за оперативное и финансовое управление долей прямого государственного участия.

Это обеспечивает значительное участие государства в нефтяных операциях. Так, в 1999 г. оно покрыло примерно 40% всех инвестиций на континентальном шельфе<sup>2</sup>. А ведь Норвегию, точнее, норвежское правительство, трудно заподозрить в приверженности принципам классического централизованного планирования и управления.

---

<sup>2</sup> Facts 2000 (The Norwegian Petroleum Sector) – Ministry of Petroleum and Energy. Oslo, 2000 – 196 p. SDFI – P. 27–29.

На мой взгляд, приведенные выше факты следует расценивать как ответную реакцию на изменившиеся экономические условия. Во-первых, несмотря на значительную степень вовлеченности государства в нефтегазовые операции, последние являются неотъемлемым элементом международного нефтегазового бизнеса. А это означает прежде всего наличие жесткой конкуренции и рыночного ценообразования. Во-вторых, государство пытается таким образом ограничить возрастающее монопольное влияние одной компании на экономику страны и вместе с тем сохранить сложившийся в рамках «Статойла» производственно-экономический комплекс. Здесь неизбежно напрашиваются аналогии с российскими «войнами» вокруг ОАО «Газпром».

### **Ближний Восток**

Своеобразие государственных фондов развития определяется здесь не только значительным притоком финансовых ресурсов, размер которых существенно превышает возможности прямого инвестирования в экономику ряда стран, но также и особенностями общественно-политического устройства и религиозно-историческими традициями региона.

Так, например, Кувейт, несмотря на необходимость преодоления последствий агрессии Ирака (после освобождения потребовались немалые средства на восстановление страны) держит в неприкосновенности «Фонд будущих поколений». Туда отчисляется 10% государственных доходов от добычи углеводородов.

В другой стране Ближнего Востока – Абу-Даби – соответствующий фонд развития специализируется на оказании внешней финансовой помощи. Она предоставляется фондом либо безвозмездно, либо в форме беспроцентных займов, а также в виде прямого финансирования отдельных проектов. Менеджмент обеспечивают эксперты самого фонда. При этом объекты финансирования определяются с помощью соответствующих департаментов ООН (в первую очередь учитываются интересы арабских стран).

## **США и Канада**

В этих странах соответствующие фонды развития питают штат Аляска и провинцию Альберта. В первом случае фонд ориентирован исключительно на портфельные инвестиции (прямые инвестиции на территории штата Аляска запрещены!!!). Во втором случае фонд может рассчитывать и на портфельные, и на прямые инвестиции.

Неслучайно поэтому, если размеры фонда штата Аляска устойчиво увеличиваются (в середине 2001 г. его активы превысили 27 млрд дол.), то размер фонда провинции Альберта подвержен значительным колебаниям (очень трудно задачи, нацеленные на сбережение накопленных средств, совместить – точнее, сбалансировать – с изменениями структуры экономики).

## **В России все не так**

То, что давно уже стало общим местом в других странах мира, попробуем сопоставить с российскими реалиями, воплощенными в переходной экономике и значительно ослабленном государстве. Мы хорошо помним, что так было не всегда. Каких-нибудь 15 лет назад в эпоху СССР государство было сильным и совмещало в «одном лице» выполненные и регулирующие, и хозяйственных функций.

Незадолго до распада Советского Союза были предприняты попытки эти функции «разъединить» – сокращено число министерств экономического профиля, декларирован переход на самокупаемость и самофинансирование, предприняты попытки перехода к заемному финансированию части долгосрочных проектов и программ.

В 1992 г., сделав первые шаги в сторону акционирования и последующей приватизации, государство резко уменьшило свое прямое участие в реализации экономических проектов и программ, хотя при этом до настоящего времени их число остается весьма значительным.

В рамках суверенной России с самого начала радикальных экономических преобразований складывается определенная совокупность моделей прямого участия государства

в решении экономических проблем. Наряду с сохранением государственных предприятий (акционерных и унитарных), сложился и ряд других. Например, различные «фонды развития», служащие инструментом финансирования инвестиционных проектов и программ из средств текущего бюджета (федерального значения – на федеральном уровне; областного, краевого – на уровне субъектов Федерации). Появилось значительное число внебюджетных фондов (структур, имеющих собственные источники финансирования, отличные от бюджетных). И наконец – «бюджеты развития», иницирующие приток инвестиций и гарантий целевого и долгосрочного характер.

При этом еще раз следует подчеркнуть, что все вышеупомянутые формы были созданы в условиях переходной экономики и сильно ослабленного государства.

### **Трудная судьба у «ребенка»**

Тезис о том, что с самого начала радикальных преобразований именно государство должно прежде всего участвовать в наиболее перспективных проектах, определяющих структуру экономики в будущем, ни у кого не вызывал сомнений.

Неслучайно уже в Законе РФ «Об основах бюджетных прав...», принятом в 1993 г.<sup>3</sup>, отмечено (раздел 1, ст. 1, п.10), что к основным характеристикам бюджета относятся «...объем доходов бюджета, объем расходов бюджета, в том числе бюджета текущих расходов и бюджета развития...».

В том же документе четко определено и отличие бюджета развития от «внебюджетных и валютных фондов». Именно там было зафиксировано положение о том, что (раздел 5, ст. 22) «...налоги и другие платежи, предназначенные для

---

<sup>3</sup> Закон Российской Федерации «Об основах бюджетных прав и прав по формированию и использованию внебюджетных фондов представительных и исполнительных органов государственной власти республик в составе Российской Федерации, автономной области, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, органов местного самоуправления» от 15 апреля 1993 года, № 4808-1 // Российская газета. 1993. 30 апр.

зачисления в бюджет, не подлежат направлению во внебюджетные фонды. Бюджетные средства не должны перечисляться во внебюджетные фонды...». Был также определен и порядок функционирования внебюджетных фондов: «...Положение о каждом внебюджетном и валютном фонде утверждается соответствующим представительным органом власти.

Средства внебюджетных и валютного фондов находятся на специальных счетах, открываемых исполнительным органом власти, органом управления внебюджетным фондом в банковских учреждениях, изъятию не подлежат и расходуются в соответствии с целевым назначением, определяемым утвержденным представительным органом власти положением о фонде, исполнительным органом власти либо органом управления внебюджетным фондом...».

Как нетрудно догадаться, неопределенность статуса «органов управления» фондами, а именно отсутствие точно сформулированных норм и правил функционирования последних, предоставило исполнительной власти (особенно в регионах) значительную степень свободы в расходовании бог весть откуда свалившихся на нее огромных финансовых ресурсов. Но об этом немного погодя.

И только в 1996 г. в недрах Государственной Думы началась работа над законом о собственном бюджете развития.

С первых слушаний законопроекта вопросы, связанные с органом управления бюджетом развития, оказались в центре внимания. В первоначальном варианте предполагалось создание так называемого Агентства экономического развития, которое должно было управлять бюджетом развития и привлекать в него новые средства. Оппоненты сразу же засомневались, что это агентство войдет в систему исполнительной власти и, следовательно, станет подконтрольным государству<sup>4</sup>.

В законопроекте было указано, что агентство будет акционерным обществом (причем участие иностранного капитала и доля государства должны составлять не менее

---

<sup>4</sup> Моисеев И. Закон о бюджете развития скорее мертв, чем жив (Проектом недовольны все заинтересованные стороны) // Сегодня. 1997. 19 марта.



51%). Однако там же было сказано, что агентство «является специализированным государственным учреждением с функциями кредитно-финансовой организации».

Главное, по мнению разработчиков, чтобы распределением инвестиций ведала некая новая госструктура, так как на сегодняшний день все прочие, управляющие этими процессами, казались крайне неэффективными.

Соответствующий закон был принят только в ноябре 1998 г. и вступил в силу в конце того же месяца<sup>5</sup>. Он определил (ст. 1, п. 1), что «...Бюджет развития Российской Федерации (далее – Бюджет развития) является составной частью федерального бюджета, формируемой в составе капитальных расходов федерального бюджета и используемой для кредитования, инвестирования и гарантийного обеспечения инвестиционных проектов в порядке, установленном настоящим Федеральным законом...».

Также данным законом были определены и источники формирования средств Бюджета развития (ст. 2):

- внутренние и внешние заимствования Российской Федерации на инвестиционные цели;
- частичные доходы федерального бюджета, полученные в результате использования и продажи имущества, находящегося в федеральной собственности;
- доходы федерального бюджета, полученные в результате использования и приватизации объектов федеральной собственности, созданных в результате финансирования инвестиционных проектов за счет средств Бюджета развития;
- доходы федерального бюджета, полученные на условиях возвратности, платности и срочности в результате ранее произведенных бюджетных инвестиционных ассигнований;
- отчисления в федеральный бюджет части поступлений, полученных от размещения государственных ценных бумаг, в соответствии с долей, установленной федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год;
- **50% денежной разницы, возникшей в результате превышения фактически поступивших внешнеэкономических доходов по сравнению с теми суммами, что были уста-**

---

<sup>5</sup> Федеральный Закон «О Бюджете развития Российской Федерации» принят Государственной Думой 5 ноября 1998 г., одобрен Советом Федерации 17 ноября 1998 г.; от 26 ноября 1998 г. № 181-ФЗ.

**новлены на очередной финансовый год федеральным законом о федеральном бюджете;**

- другие источники, предусмотренные законодательством Российской Федерации...»

Российская экономика в значительной степени является «сырьевой». Поэтому и для страны в целом, и для территорий, где в основном добываются и перерабатываются полезные ископаемые, присущи одни и те же проблемы (только, может быть, с несколько иным уклоном). Все они сводятся к уменьшению сырьевого фактора в структуре экономики.

Это произойдет в результате развития наукоемких видов деятельности, создающих повышенную добавленную стоимость на товары и услуги. Финансовым источником осуществления такой перестройки (как показывает мировая практика) может служить часть доходов от добычи минерально-сырьевых ресурсов. Прежде всего это будут доходы рентного характера (то есть обусловленные лучшими характеристиками добываемого и поставляемого на рынок сырья).

Они могут иметь различное происхождение, например, возникать из дополнительной разницы между ценами внутреннего и внешнего рынков.

К сожалению, Закон «О Бюджете развития РФ» среди источников формирования средств рассматривает только часть рентных доходов, имеющих внешнее происхождение. При этом, как показали дебаты в Госдуме относительно дополнительных доходов бюджета осенью–зимой 2000–2001 гг., данное положение не выдерживается. На инвестиционные цели и программы была направлена часть, несопоставимая с указанными в законе 50% от общей суммы.

Функции управления Бюджетом развития в соответствии с законом возложены (ст. 4) на правительство Российской Федерации. А оно уже поручает «уполномоченному органу» осуществлять оперативное управление Бюджетом развития. Контроль за расходованием «бюджетных» средств, а также за соблюдением правильности применения закона производится в рамках стандартных процедур Счетной палатой и соответствующими комиссиями представительной и исполнительной власти Федерации.

В ноябре 1999 г. российское правительство, основываясь на букве данного закона, утвердило положение о предоставлении из средств Бюджетом развития государственных гарантий под социальные и народнохозяйственные инвестиционные проекты.

Этот «бюджет» был фактически превращен в «инвестиционный блок» текущих расходов. Как известно, не все инвестиции и не всегда нацелены на решение проблем перестройки структуры экономики и формирование условий для процветания в будущем. Имеются значительные расходы инвестиционного характера, направленные на воспроизводство действующей производственно-экономической системы. К сожалению, опыт формирования и исполнения Бюджета развития именно в таком варианте и демонстрирует российская практика последнего десятилетия.

В итоге Бюджет развития на федеральном уровне состоит как бы из двух частей:

- из федеральной адресной инвестиционной программы, в рамках которой государственное финансирование является 100%-м;
- и собственно из Бюджета развития, предусматривающего на возвратной основе и в определенной доле от необходимого финансирование проекта, а также государственные гарантии.

## **А где же развитие?**

Российский Бюджет развития в виде адресной инвестиционной программы существует с 1996 г. Состоит он из государственных гарантий и бюджетных денег. Государство предоставляет какие-либо свои гарантии не более чем на 5 лет. Для их подкрепления существует специальный резервный фонд Бюджета развития.

Достойных получить средства из Бюджета развития определяют в Министерстве экономики. Главным критерием при отборе тех или иных выдвигаемых на конкурс предложений является бюджетная эффективность. Все зависит от суммы налогов, получаемых федеральным бюджетом после реализации инвестиционного проекта. Приоритетными счи-

таются проекты, нацеленные на развитие экспорта, поскольку именно они обеспечивают довольно высокий возврат средств.

По официальным данным, в начале 1999 г. Бюджетом развития были полностью профинансированы 65 инвестиционных проектов. Однако речь при этом шла о «связанных» кредитах – ни госгарантий, ни живых денег из Бюджета развития выделено не было<sup>6</sup>.

Однако, как показывают события, средств в Бюджете развития не было в 1999–2000 гг. и, похоже, не будет в 2001 г., так как при их нехватке в федеральном бюджете в первую очередь сокращают его инвестиционную составляющую.

Бюджет развития 2000 г. изначально имел 26,88 млрд руб., из которых за год не было потрачено ни копейки<sup>7</sup>.

При подготовке проекта бюджета на 2000 г. в расходных статьях вообще отсутствовало выделение средств на Бюджет развития<sup>8</sup>. Основная причина – крайняя неэффективность использования выделяемых средств.

Однако на слушаниях в декабре 2000 г. Госдума отказалась упразднить Бюджет развития в 2000 г. и фактически восстановила его в только что принятом бюджете 2001 г. Кроме того, депутаты обязали правительство в оставшиеся до конца 2000 г. десять дней выдать госгарантии под не согласованные еще инвестиционные проекты на сумму 15 млрд руб. Согласно принятой поправке депутатов, госгарантии должны выдаваться в течение трех лет и к концу третьего года достигнут 50 млрд руб.

В процессе подготовки бюджета-2001 г. была уменьшена и федеральная адресная инвестиционная программа правительства до смешного размера – всего в 23 млрд руб.

Правительство «обнаружило», что поддерживает из средств бюджета 172 федеральные целевые программы сто-

---

<sup>6</sup> Игнатова М. Сказка о Золушке (Бюджет развития – странный предмет. Он вроде есть, и вроде его нет) // Известия. 1999. 29 дек.

<sup>7</sup> Неймышева Н. Подарок авиаторам (депутаты восстановили бюджет развития на три года вперед) // Ведомости. 2000. 21 дек.

<sup>8</sup> Беккер А. Государство ограничит себя (бюджета развития не будет) // Ведомости. 2000. 9 авг.

имостью свыше 50 млрд руб. Количество «продавленных» лоббистами программ явно превысило возможности федерального бюджета<sup>9</sup>.

Более того, было установлено, что заинтересованные в программах региональные власти и предприятия нарушают условия софинансирования и часто «вкладываются» в проекты лишь символически. То есть изначально доля федерального бюджета в реализации программы предполагается на уровне 10–15%, а в конечном счете его роль оказывается доминирующей – 85–90%. Из-за распыленности бюджетных ресурсов «ни по одной из реализуемых программ не решены в полном объеме ранее поставленные задачи» – такой вывод сделали эксперты Минэкономразвития.

Не имея возможности отследить эти потоки, правительство решило их уменьшить. Поэтому за первую половину 2000 г. было профинансировано 30% бюджетных назначений.

Министерство экономического развития сделало первоочередными в концепции формирования целевых программ три основных принципа:

- во-первых, к федеральным будут отнесены только те программы, которые решают крупные общенациональные проблемы;

- во-вторых, утвержденные программы могут финансироваться из разных источников, но управлять ими будет федеральный центр;

- в-третьих, все поставленные программы должны быть увязаны с программой правительства до 2002 г. и стратегией развития России на 10 лет<sup>10</sup>.

Тем не менее в 2001 г. правительство сохранило почти неизменными около 140 федеральных целевых программ. Связанные с ними бюджетные расходы достигли 57 млрд руб. При этом 53 целевые программы, чей срок действия первоначально истекал в 2000 г., были включены в план и на 2001 г.<sup>11</sup> Итак, собственно Бюджет развития в виде пря-

---

<sup>9</sup> Беккер А. Осколки социализма (Федеральные целевые программы доживают свой век) // Ведомости. 2000. 17 авг.

<sup>10</sup> Там же.

<sup>11</sup> Каика З. Рука не поднялась (Правительство сохранило большинство бюджетных целевых программ) // Ведомости. 2001. 10 янв.

мых инвестиций имеет незначительные размеры. Он представлен преимущественно государственными гарантиями под «связанные» кредиты. Федеральные целевые программы не оказывают сколько-нибудь заметного влияния на решение кардинальных экономических проблем.

Причина столь неутешительных результатов – значительное ослабление роли государства. Это находит отражение в отсутствии эффективного противостояния усилиям различных лоббирующих групп, а также в отсутствии ясной и целенаправленной системы приоритетов (и, конечно, политической воли и силы в отстаивании и проведении в жизнь данных приоритетов). Немаловажную роль сыграл (и продолжает играть) переходный характер экономической и социально-политической системы, а также живучесть «вечных» русских обычаев (таких, как различные формы покровительства, блата и проч.).

К числу «технических» проблем следует отнести:

- частую сменяемость правительственных команд; незавершенность процесса организационного оформления прямого участия государства в решении проблем развития российской экономики;
- груз социальных и других текущих обязательств государства, не позволяющий перейти к стабильному формированию Бюджета развития.

Незавершенность организационного оформления чувствуется во всем. Например, полностью отсутствует нечто похожее на реальное управление Бюджетом развития. Хотя де-факто подобная структура существует... начиная с 1993 г. Ее создание и последующая деятельность в точности воспроизвели перипетии системы отношений переходного периода (включая и «специфические» российские).

### **Кто управляет бюджетом развития – корпорация, банк или то и другое вместе?**

В принципе с самого начала экономических реформ в России ни у кого (даже у самых «правоверных» монетариев) не вызывал особых возражений тезис о необходимости прямого участия государства в экономических процессах.

Разногласия между представителями различных школ, течений и группировок возникали (и возникают), когда речь заходит о степени вовлеченности государства в экономическую жизнь общества и об организационном оформлении этого явления.

### **«Госинкор» – великий и ужасный**

В 1993 г. указом президента РФ была создана Государственная инвестиционная корпорация («Госинкор») со 100%-м пакетом акций в собственных руках. Уставный капитал определен в размере 1 млрд дол. (к настоящему времени оплачен на 30%). Основная задача – привлечение инвестиций в Россию. В 1996 г. создан холдинг «Госинкор» – в него входит более 20 компаний, опорным банком является «Гута-банк» (его контрольный пакет принадлежит «Госинкору») <sup>12</sup>. Возглавлять корпорацию было поручено г-ну В. Петрову – в прошлом соратнику Б. Н. Ельцина по партийной работе в Свердловской области.

Как показали материалы проверки, проведенной Счетной палатой в 2000 г., **практически все основные средства, предоставленные государством на привлечение инвестиций, были использованы на оплату взносов корпорации в различные... финансово-кредитные учреждения.** В начале 2001 г. «инвестиционная корпорация» по существу являлась... архивом документации различных инвестиционных проектов <sup>13</sup>.

Указом президента РФ (см. выше) «для обеспечения государственной поддержки и реальности гарантий инвестициям» правительству РФ предписано было, в качестве взноса государства в уставный фонд корпорации, выдать имущества на сумму не менее 1 млрд дол. Также туда было направлено 50 млн дол. и 200 млрд руб. в виде залога под обеспечение финансовых гарантий иностранным инвесторам

---

<sup>12</sup> Заварский Л. Вертолетный завод расплатился за чужой счет // Коммерсантъ. 2000. 15 дек.

<sup>13</sup> Нечитайло А. Отставки как способ обогащения // Новая газета. 2000. 15–21 нояб.

и для решения других уставных задач. В целом государство предоставило в распоряжение «Госинкора» высоколиквидных активов на сумму 444 млн дол.

В 1994 г. Корпорация получила драгоценных металлов и драгоценных камней из государственного фонда на сумму 101, 074 млн дол. (золота – 5,5 т, платины – 333, 5 кг, палладия – 1,5 т). Эти ценности должны были играть роль залога или финансовых гарантий в случае соглашения с иностранными инвесторами. В 1996–1997 гг. «Госинкору» в соответствии с распоряжением президента РФ от 19.03.96 г. № 136-рп и от 15.04.96 г. № 189-рп Роскомдрагметом было отпущено еще 300 т серебра, 10 т родия и 30 т палладия без права вывоза и реализации на внешних и внутренних рынках. Однако корпорация реализовала серебро Центральному банку РФ за 255,3 млрд руб., причем **4 млн дол. было тут же перечислено Гута-банку за «посреднические услуги».**

За первые четыре года с участием «Госинкора» была создана 41 хозяйственная структура различной формы собственности. Мизерные дивиденды принесли лишь 5 из них. 28 предприятий дивиденды в «Госинкор» вообще не перечислили. В 1996–1997 гг. «Госинкор» вышел из состава учредителей 9 ранее созданных предприятий, а 3 предприятия были ликвидированы как неэффективные. Убытки, принесенные ими, достигли 3, 64 млрд руб.

Контрольное управление Администрации президента РФ вынуждено сделать неутешительный вывод о том, что «...утрачен контроль (извините за невольный каламбур – **В. К.**) со стороны государства за ресурсами, инвестированными в уставные фонды ряда предприятий «Госинкора». **По существу эти ресурсы перешли под контроль негосударственных организаций...** Практической реализации ни один из конкретных инвестиционных проектов с участием «Госинкора» не получил... **Львиная доля средств ушла на вклады в уставные фонды различных негосударственных предприятий...** Большая часть инвестиционных ресурсов (46,8 %) «Госинкора» была размещена в векселях и депозитах КБ «Гута-банк» и КБ «Инкорбанк»... Данные



средства были выведены из собственной инвестиционной деятельности Корпорации, связаны обязательствами и практически законсервированы... **В целом 98,7% капиталов было вложено «Госинкором» в свою инфраструктуру и размещено в своих банках...**<sup>14</sup> Комиссия ревизоров контрольного управления Администрации президента РФ пришла к следующим выводам:

- «Госинкор» обособился от федеральных и региональных программ экономического и социального развития России...
- «Госинкор» сделал ставку на получение централизованных капиталовложений, консервацию собственных инвестиционных ресурсов и **переключение значительной их части на получение дивидендов и процентов по векселям и депозитам...**
- Банк инвестиционных проектов «Госинкора» работал в режиме «архива»...<sup>15</sup>

Как видим, опыт формирования и «функционирования» «Государственной инвестиционной корпорации» вряд ли можно считать позитивным.

Причины, собственно, уже упомянуты:

- слабость государства;
- непредсказуемость условий реализации инвестиционных проектов;
- отсутствие какого бы то ни было публичного контроля за деятельностью правительственных чиновников (а по сути – за поведением высших менеджеров частной корпорации);
- использование неформальных отношений с представителями высших органов государственной власти при прежней Администрации президента РФ.

В итоге получилось «нецелевое» и «неэффективное» (читай – нечестное и своекорыстное) использование государственных средств и активов, созданных трудом советских людей еще в эпоху социализма.

## **Банк хитрецов**

Неудачные эксперименты с государственной инвестиционной корпорацией «стимулировали интенсивный поиск

---

<sup>14</sup> Там же.

<sup>15</sup> Там же.

возможных организационных форм» в другом направлении. Возникла идея обзавестись собственным Банком развития (есть же у всех остальных Всемирный банк реконструкции и развития, Европейский банк реконструкции и развития).

При этом попытка создания Российского банка реконструкции и развития (РБРР) к тому времени уже имела место – данный банк был создан в 1994 г., и его название в заголовке одной из статей газеты «Коммерсантъ-Daily» было не без оснований «расшифровано» как «Российский Банк Ругани и Раздора».

Основная причина все та же – преимущественная работа на спекулятивном финансовом рынке, закрытость для публики, отсутствие достаточных финансовых ресурсов (так, например, к 1 декабря 1997 г. данный банк по размеру собственного капитала занимал... 228-е место; после кризиса 1998 г. мало что изменилось: 1 января 1999 г. банк был 181-м в подобной классификации<sup>16</sup>). **Неслучайно наиболее показательный «проект» данного банка заключался в перепродаже крупного пакета акций нефтяной компании «Коминетфть».**

В 1998 г. в Минэкономике считали «более предпочтительным» создать Российский банк развития (РБР) на базе существующего банка. Было решено создать РБР на базе Промстройбанка России. При этом данная концепция создания РБР получила отрицательное заключение от своего старшего собрата – экспертов Всемирного банка (проект был определен как «трудно осуществимый план»).

По статусу РБР был определен как акционерное общество открытого типа с долей государства не менее 75% плюс одна акция. Через данный банк и должны идти Бюджет развития, а также кредиты, предоставляемые международными финансовыми организациями. Вслед за созданием РБР предполагалось создать и Агентство по страхованию и гарантированию инвестиций.

---

<sup>16</sup> 300 крупнейших российских банков... // Профиль. 1996. № 2; 200 крупнейших банков... // Деньги-Коммерсантъ. 1999. № 12. 31 марта; Киселева Е. Бюджет развития отдадут Промстройбанку // Коммерсантъ. 1999. 29 янв.; Малютин А. Банк развития будет, развитие – вряд ли // Коммерсантъ. 1999. 11 февр.

И тут выяснилось, что... средств на его становление и выполнение данным банком своих основных задач попросту нет (см. выше о формировании Бюджета развития). Собственно доходы РБР должны формироваться за счет 2,5% доходов от приватизации и 0,6% от комиссионных сделок. Но это за весь год может дать не более 25 млн дол.

Вместе с тем только для создания РБР требуется 20 млрд руб. Тем самым **почти все средства Бюджета развития 2000 г. должны были пойти на... создание Банка развития, а не на прямые инвестиции в реальный сектор**<sup>17</sup>.

Реально только в конце 2000 г. правительством РФ было принято решение о выделении Российскому банку развития 3 млрд руб. из дополнительных доходов бюджета. Это позволило ему в начале 2001 г. войти в десятку крупнейших банков России, если исходить из размеров его собственного капитала. А вот если судить по активам, то этому банку не нашлось места даже среди 50 крупнейших банков страны<sup>18</sup>.

### **«Родные просторы» – есть на что облизнуться**

За пределами российской столицы все эти «странные перевоплощения» осуществляются с еще большим разнообразием и изобретательностью.

Как известно, финансовые потоки подпитывают регионы из федеральных и местных источников. Средства федерального бюджета направляются как на текущие дела, так и на целевые инвестиционные проекты и программы. Но мы давно уже привыкли к тому, что в первом случае государственные деньги попадают сосем не в те руки, а во втором – вообще исчезают самым фантастическим образом, или, как любят объяснять это загадочное явление господа-чиновники: «Происходит значительное “недофинансирование” федеральных целевых программ со стороны регионов».

---

<sup>17</sup> Кулакова Н., Ячеистов К. На создание Российского банка развития нет денег // Коммерсантъ. 1999. 6 марта.

<sup>18</sup> Семенов А. Российский банк искусственного развития // Коммерсантъ. 2000. 25 дек.

Уже в марте 1997 г. В. С. Черномырдин на «большом Совмине» сказал, что **«каждый четвертый рубль трансфертов в целом по стране использован не по назначению»**<sup>19</sup>.

По действующему законодательству Минфин РФ не может ревизовать региональные и местные бюджеты. На вершине управления финансами страны только смотрят(!), как бюджетные организации в провинциях распоряжаются федеральными средствами.

Последние повсеместно предоставлялись регионам в 90-е гг., как непосредственно из федеральных фондов, так и передавались в виде квот на добычу и переработку «ликвидных» ресурсов. В федеральном бюджете попросту не хватало финансов.

Наиболее известен в этом смысле федеральный «проект» компании «Голден Ада» – выделение золота и алмазов на сумму свыше 180 млн дол. «для привлечения инвестиций в экономику России».

Во множестве аналогичные «проекты» были реализованы и на региональном уровне. В качестве «ликвидных» ресурсов фигурировали те же товары – золото, алмазы, редкие металлы, нефть, квоты на вылов рыбы и проч.

### **Не все то золото, что блестит**

В течение 1992–1997 гг. была достаточно широко распространена практика «золотых кредитов». Роскомдрагмет передавал из своих запасов золото. Выручка от реализации направлялась в золотодобывающие регионы. Данные средства должны были служить подъему золотодобывающей промышленности.

Так, 40 т золота получили Чукотская, Иркутская, Магаданская области, Якутия, Красноярский край, Бурятия. Когда предприятия получали кредит напрямую, то особых проблем с его возвратом не возникало. Но такие случаи редки. А если точнее, то **возврат данного «гарантированного золотого**

---

<sup>19</sup> Беккер А. Большая региональная «панама» (Каждый четвертый бюджетный рубль растаскивается) // Сегодня. 1997. 13 мар.

**кредита» – всего лишь около 50%. Остальная часть (преимущественно выданная региональным органам власти) распылена по многим объектам и оказалась совсем не там, где ей надлежало быть.**

Например, Чукотке в 1993–1994 гг. на развитие золотодобывающей отрасли президент РФ распорядился выдать кредит, эквивалентный примерно 12 т золота, т. е. около 120 млн дол. По договору с Минфином и Гохраном администрация края должна была инвестировать средства в свою промышленность и к 1999 г. вернуть долг добытым золотом. Однако даже в конце 2000 г. долг Чукотки составлял около 8 т золота (порядка 80 млн дол.)<sup>20</sup>.

**Причина известная: деньги вкладывались в «проблемные» банки или предприятия, которые со временем прекращали свое существование вместе с вложенными в них средствами.**

По опубликованным в СМИ данным, в Магаданской области только половина средств была направлена по назначению. Значительная часть средств была размещена на депозитных счетах в столичных банках. Большие суммы были перечислены предприятиям, у руля которых стояли люди из «команды» главы администрации<sup>21</sup>.

**В целом судьба примерно 20% средств, выделенных в форме «золотых кредитов», неясна и возврат их весьма сомнителен.**

Золото, как и другие «ликвидные» ресурсы (преимущественно природного происхождения), явились основой формирования региональных аналогов бюджетов развития (или же фондов страхования в случае привлечения инвестиций на осуществление проектов регионального значения).

В ряде субъектов Федерации были созданы собственные фонды (страховые или залоговые) драгоценных металлов – прежде всего в Якутии, Магаданской и Свердловской обла-

---

<sup>20</sup> Гулько Н. Пришли за Абрамовичем// Коммерсантъ. 2000. 25 окт.

<sup>21</sup> Горбунов М. Две тонны золота испарились на Колыме// Российская газета. 1999. 19 дек.

стях, на Чукотке. На Чукотке фонд драгоценных металлов был создан в числе последних в 1999 г. Факт создания оформлен решением правительства Е. М. Примакова.

В октябре 1997 г. Б. Н. Ельцин подписал Указ «О пополнении и использовании залогового фонда драгоценных металлов Свердловской области». Руководству Свердловской области передаются 647,9 кг золота, 504,9 кг серебра и 104,1 кг платины. Драгоценные металлы подлежат возврату в полном объеме в Государственный фонд РФ в 1999–2000 гг.<sup>22</sup>

Более того, на основе данных фондов у свердловчан даже вроде бы начал формироваться «вторичный» рынок региональных золотовалютных резервов.

О намерении создать золотой запас объявила в 1998 г. администрация... Самарской области. Золотой запас должен был быть создан в рамках сотрудничества с Республикой Саха (Якутия) и сформирован в рамках обмена на продовольствие, поставляемое в северную республику. Золотой запас в будущем предполагалось использовать в качестве залога под банковские кредиты на технологическое обновление самарских предприятий.

Как и в случае «золотых кредитов», результативность функционирования подобных фондов оказалась (и является таковой вплоть до настоящего времени) весьма низкой. Привлечению крупномасштабных инвестиций в экономику регионов они так и не поспособствовали.

В то же время, не приблизив решение ни одной из поставленных позитивных задач, значительную часть государственных капиталов пустили опять же по хорошо знакомой «нецелевой» дорожке.

А что можно было еще ожидать, когда фонды оказались в полном распоряжении региональных органов исполнительной власти и потому были израсходованы как на многочисленную и неотложную «текучку», так и на удовлетворение чьих-то личных амбиций?!

---

<sup>22</sup> Президент РФ подписал Указ о залоговом фонде драгметаллов Свердловской области// Деловой Мир. 1997. 29 окт.

## Самый простой, но не самый плохой вариант

В принципе прямое влияние государства на экономические процессы в регионах не отличается особым разнообразием. Организационная сторона везде та же, что и в центре. Помимо уже упоминавшихся «фондов страхования» почти в каждом субъекте Федерации – от Калининграда и до Чукотки – созданы фонды развития...

Классифицировать их достаточно трудно, но тем не менее...

Прежде всего, это:

- фонды сырьевых территорий и фонды территорий, имеющих несырьевую структуру экономики;
- фонды, ориентированные на привлечение инвестиций в соответствующие регионы, и выполняющие страховые функции;
- фонды реально функционирующие и фонды бездействующие.

### Фонды несырьевых территорий

#### Калининградская область

Фонд развития был создан в середине 90-х гг. Основные цели – защита социальных интересов граждан, развитие экономического потенциала области. **Однако деятельность фонда сразу же оказалась под пристальным «вниманием» небольшой группы приближенных к тогдашнему губернатору лиц.** Фонд завладел контрольным пакетом акций торгового порта и вышел на «зарубежные кредитные линии». В частности, был получен кредит, предоставленный «Дрезднер-банком» под высокие проценты и под залог всего бюджета области. Основная часть данных средств была переведена в подконтрольные (группе тех же лиц) банки (такие как банк «Балтика», которым владел в тот момент один из вице-губернаторов)<sup>23</sup>.

#### Воронежская область

Фонд развития инвестиций был создан для «операций с бюджетными деньгами». Его курировал заместитель главы

---

<sup>23</sup> Корольков И. Вся губернаторская рать// Известия. 1998. 25 июля.

областной администрации. За поставляемую продукцию нередко расплачивались из средств фонда не напрямую с партнерами, а используя посреднические фирмы под началом близких к высокопоставленному «куратору» людей<sup>24</sup>.

## **Фонды сырьевых территорий**

### **Сахалинская область**

Экономика строится здесь в основном на добыче минерально-сырьевых и природных ресурсов. Освоение шельфовых месторождений нефти и газа послужило поводом для создания Фонда развития Сахалинской области.

Но Законодательное собрание области (а точнее, специалисты, готовившие соответствующие документы) при определении источников формирования данного фонда допустили грубейшую ошибку.

А именно: Сахалинская Дума, в связи с тем, что инвестор обязался в течение пяти лет вносить в областной фонд развития по 20 млн дол., 27 мая 1997 г. приняла закон, в соответствии с которым освободила иностранных вкладчиков от всех видов местных налогов. Причем освободила с размахом – на весь срок действия соглашения «О разделе продукции по проекту Сахалин-2», то есть – на 25–30 лет(?!!).

В результате источниками фонда стали не рентные платежи или иные налоговые поступления в региональный бюджет, а взносы инвесторов. Инвесторы же (и это вполне очевидно) списали данные суммы на издержки, связанные с подготовкой проекта, и тем самым уменьшили в региональном бюджете облагаемую налогом базу. Нетрудно подсчитать, что бюджетные поступления в результате столь мудрого шага областного начальства ничуть не возросли, а даже, наоборот, сократились. И значительно...

Эйфория прошла через два года, когда «думцы» осознали, что взносы будут отнесены к возмещаемым затратам, а

---

<sup>24</sup> Полетаев Г., Степнин М. Арестован замгубернатора Воронежской области// Коммерсантъ. 1998. 26 сент.



налоги с прибыли останутся в кармане инвестора, и захотели внести поправки, а поправки вносить нельзя.

Тем не менее фонд функционирует. Часть средств фонда была направлена, например, на строительство электростанции на Курилах, а также на финансирование проектов социальной направленности и создание транспортной инфраструктуры.

### **Республика Коми**

В республике Фонд реализации программы развития Республики Коми образован как акционерное общество закрытого типа (АОЗТ). В его задачи входят не только разработка долгосрочных региональных проектов развития, но также и решение текущих экономических проблем. Статус фонда и весьма широкая трактовка «программы развития» привели к неожиданным последствиям. Ему были отпущены средства на... закупку пшеницы из федерального Фонда поддержки товаропроизводителей в районах Крайнего Севера. Всего – 3, 5 млрд «старых» рублей. **Эти деньги тут же были конвертированы в миллион долларов и переведены на счет швейцарской фирмы. Данная швейцарская фирма хлеб покупала в Казахстане, причем по ценам, вдвое превышающим цены на российском рынке<sup>25</sup>.**

Деятельность фонда на внешнем рынке капиталов должна была «дополняться» окружением инвестиционных компаний. В Люксембурге, например, была основана холдинговая компания «Комилюкс». Среди учредителей – правительство Республики Коми, АО «Коминепфть» и АО «Илыч». **На образование уставного фонда из республики было вывезено нефти на 30 млн дол.**

**Как показали дальнейшие события, значительные суммы из этих средств были растрочены на сомнительные цели.**

### **Республика Саха (Якутия)**

Якутия на основании Договора с Федеральным центром от 31 марта 1992 г. получила огромные льготы. Например,

<sup>25</sup> Овчинников В. Были здесь бесы, были...// Трибуна. 1999. 25 фев.

право выкупать до 20% алмазов, производившихся на территории, за 40% экспортной цены. А также приобретать по себестоимости 10,5% (позже эта доля была увеличена до 15%) добываемого в республике золота. Кроме того, в республиканский бюджет должны были направляться все платежи за право пользования недрами, которые в иных условиях должны были делиться между местным и федеральными бюджетами.

Огромное количество сырых алмазов передали якутским властям для создания так называемого Фонда будущих поколений. Передачи осуществлялись на основании закрытых указов Б. Н. Ельцина, вышедших в июне 1992 и январе 1994 гг. **Только этим правительству Якутии передали алмазов на сумму около 1,3 млрд дол. Как и на что были потрачены эти ценности, неизвестно<sup>26</sup>.**

**К этим же безвозмездным дарам Центра в 1994–1995 гг. следует отнести примерно 10 т золота, оформленных в виде долгосрочного кредита. Сведений о его погашении найти не удалось. В целом, по подсчетам экспертов, все якутские льготы, не считая других поступлений, дали Якутии свыше 3 млрд дол. валютных вливаний.**

## **Чукотка**

В 1994 г. был создан Фонд развития экономики Чукотки, который в 1998 г. был ликвидирован **«в связи с большими задолженностями», а фактически — с хищениями.**

Правительство России ежегодно выделяло Чукотскому автономному округу экспортные квоты на добычу нефти и рыболовецкий промысел в прибрежных водах.

Администрация округа продавала эти квоты по коммерческой цене нефтяным компаниям и иностранным фирмам, специализирующимся на добыче морепродуктов. Вырученные от продажи средства размещались на счетах некоммерческой организации Фонд развития экономики Чукотки, а

---

<sup>26</sup> Гусейнов Э. В Якутии растворилось 3 миллиарда долларов// Известия. 1997. 29 марта.

затем и Фонда экономики Чукотки. Ежегодно на счета этих организаций поступало около 30 млн дол. Фондами без согласования с администрацией округа были созданы многочисленные коммерческие структуры, в которых прокручивались бюджетные финансовые средства региона<sup>27</sup>.

### **Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО**

В округе создан «неявный финансовый фонд» в форме вкладов на счетах в различных банках.

К 1 октября 2000 г. доходы бюджета составили 2103 млн руб., а осуществленные расходы – лишь 1535, 7 млн руб. **«Неиспользованные» средства (профицит бюджета) – 567,4 млн руб., или 27% от его доходов, не пошли на неотложные нужды региона, а легли «мертвым» грузом на счетах в банках<sup>28</sup>.**

Ни одна из упомянутых территорий не отличается высоким уровнем жизни в соответствии с современными представлениями. Поэтому преобладающая ориентация региональных органов власти (как законодательной, так и исполнительной) на размещение бюджетных средств в банках (объясняя это якобы «заботой о будущих поколениях») является во многом результатом «недальновидной» (если не хуже) социально-экономической политики при полном отсутствии публичного контроля. И первое, и второе порождают безудержное стремление к обогащению и коррумпированность чиновников.

### **Нужны ли нам такие фонды?**

Ответ на вопрос, несмотря на море негативных фактов, будет положительным. В современных условиях нельзя обойтись как без прямого участия государства в экономической жизни, так и без соответствующего организационного оформления этого участия.

---

<sup>27</sup> Холмогоров И. Покупные игроки на чужом поле// Трибуна РТ. 2000. 5 дек.

<sup>28</sup> Делягин М. Зовется округ автономным. Но забывать о нем нельзя// Российская газета. 2000. 7 дек.

Поэтому, несомненно, фонды развития – и на федеральном уровне, и на региональном уровне – необходимы.

Но они принесут пользу только в том случае, если мы будем иметь:

- систему общественного контроля. Это потребует (с учетом специфики России – значительные расстояния, дефицит высококвалифицированных кадров в области финансового управления, особенно – в государственном секторе) определенной унификации принципов создания и функционирования фондов развития. **Значительное их современное «разнообразие» ведет, в конечном счете, к бесконтрольности и разворовыванию общественного достояния;**
- определенные социально-экономические условия. Прежде всего это обеспечение достаточного уровня жизни нынешнему поколению россиян. Хранить на счетах в коммерческих банках значительную долю государственных доходов, когда почти половина наших граждан находится за чертой бедности, на мой взгляд, есть самое настоящее преступление.

## **Два положительных примера**

### **Брянская область**

В администрации Брянской области создан и функционирует Страховой инвестиционный фонд. В распоряжении фонда денег немного – всего лишь 13 млн руб. Тем не менее в результате успешного его размещения капитал прирастает. Деньги выдаются на возвратной основе под гарантии районных администраций. При этом ставка кредитования – всего около одной трети ставки рефинансирования Центробанка. Не было ни одного случая, чтобы кто-то не вернул долг<sup>29</sup>.

Опыт Брянской области ярко иллюстрирует ту очевидную мысль, что не только и не столько вложенные в него богатства определяют эффективность работы, сколько ясные и четкие правила функционирования (в сочетании с процедурами реального контроля за выполнением данных правил) и ориентация деятельности на достижение реальных результатов.

---

<sup>29</sup> Мохоров Э. Работающий рубль// Рабочая трибуна. 2000. 24 фев.

## **Ханты-Мансийский АО (ХМАО)**

В 1994 г. Окружная Дума утвердила проект закона «О региональном государственном фонде наследия Ханты-Мансийского автономного округа». Все эти годы в большей степени проводились эксперименты как по формированию финансовой базы данного специального фонда, так и по определению направлений сбережения финансовых ресурсов в условиях крайне нестабильной российской финансово-экономической ситуации.

Поэтому, например, отчисления в данный фонд осуществлялись не столько в денежной форме, сколько в форме передачи задолженности нефтяных компаний по налоговым платежам в бюджет ХМАО. Среди опробованных форм сбережения были – рынок ГКО, недвижимость (прежде всего г. Санкт-Петербурга), а также рынок... антиквариата. В последнем случае ХМАО стал обладателем очень представительной коллекции произведений русской живописи (которая, как известно, помимо художественной ценности имеет и вполне реальную цену, имеющую тенденцию к устойчивому росту).

Сейчас начинается осуществление первых крупных социальных проектов, таких, как открытие под гарантию бюджета округа специальных счетов для новорожденных. Ежегодно предполагается перечислять не менее тысячи долларов. До наступления совершеннолетия ребенка никто не имеет права распоряжаться этими деньгами. Поэтому можно надеяться, что у молодых жителей округа при вхождении во взрослую жизнь будет возможность приобрести жилье, получить образование.

Важная особенность этого проекта – он должен осуществляться согласно окружному закону, а не по постановлению губернатора или правительства округа.

Фонд ХМАО демонстрирует наиболее взвешенный и продуманный подход к формированию фонда решения будущих проблем сырьевых территорий – вложение средств не только в основные активы, но и в развитие человеческого потенциала территории.

# Деловой бег с барьерами

А. П. ДОБРОВ,  
генеральный директор АО «Белон»,  
Новосибирск

Под барьерами входа на рынок понимаются все факторы, из-за которых новым фирмам трудно либо невозможно начать свое дело в выбранной сфере бизнеса на данной территории. Барьеры обычно выстраиваются для конкурента, равного по силе, и борьба государства против таких барьеров, по меньшей мере, бесполезна, а иногда и вредна.

Если одна компания противодействует проникновению на рынок другой крупной компании, то средний и мелкий бизнес вполне может от этого выиграть. Иными словами, государство, пытаясь запретить такие барьеры, иногда работает не на проведение в жизнь свободной конкуренции, а против них.

## Объективные барьеры

Барьеры, затрудняющие вход на рынок потенциальным конкурентам, могут быть порождены объективными характеристиками данной товарной ниши, спецификой технологии производства, сезонностью, структурой предпочтений потребителей, динамикой спроса, устоявшимися товаропроводящими каналами и т. д. Рассмотрим в данной связи категорию **вмененных**, то есть вынужденно обязательных, издержек. Это понятие было изначально введено для того, чтобы описать основания для приобретения неликвидных или малоликвидных активов в составе некоторого производственного комплекса.



Речь может идти, в частности, о специализированном оборудовании, которое практически нельзя продать на рынке, и потому оно рыночной цены как таковой не имеет. Или о затратах на создание соответствующей производственной и социальной инфраструктуры. Издержки на приобретение такой инфраструктуры – дело вынужденное. Покупатель страдает, оттого что платит за объект с «нагрузкой».

Характерно, что в российских условиях, даже когда объекты социальной инфраструктуры в массовом порядке передавались от предприятий в муниципальные образования, эти объекты не рассматривались в связи со вмененными издержками.

А ведь вмененные издержки существуют не только в экономической теории, но и в хозяйственной практике в большинстве промышленно развитых стран. Сама природа вмененных издержек не связана с собственностью как таковой. Из-за того, что жилой фонд или объекты соцкультбыта переданы в собственность муниципального образования, они не перестают существовать.

Региональные власти попросту вынуждены их перекладывать на предприятия другими, более затратными методами. С формальной точки зрения снятие «официальных» вмененных издержек понижает барьеры входа на рынок для конкурентов, но на практике они все равно вынуждены их нести.

Более того, во многих случаях крупные компании даже заинтересованы в помощи местным органам власти. Будучи внешне безвозмездной, эта помощь играет на руку компаниям, поскольку сохраняет на должном уровне барьеры входа на рынок. Более того, после муниципализации жилья и объектов социальной сферы эти барьеры даже повысились, поскольку любой новичок на рынке должен еще догадаться, по каким каналам и в каком объеме он вынужден будет нести вмененные издержки.

## **Барьеры, построенные заблаговременно**

**Г**оризонтальная интеграция формирует в качестве главного барьера вхождения на рынок низкие издержки вследствие так называемой «экономии на масштабах производства». В отличие от нее вертикальная интеграция блокирует рынок прежде всего за счет того, что интегрированная компания является собственником средств производства по нескольким направлениям. Мы рассмотрим разные направления деятельности, по которым крупные промышленные корпорации создают такие барьеры.

Одним из барьеров, затрудняющих вход на рынок, является *масштаб инвестиций*. Конкурентам сложно войти на рынок, затруднительно окупить инвестиции, если корпорацией создано крупное или оснащенное передовой техникой производство, сформирована система сервиса (послепродажного обслуживания), сложился устойчивый контингент покупателей и поставщиков.

На все это нужны финансовые вложения, и если они сделаны в большом объеме, то это изначально формирует барьер для проникновения на рынок последующих конкурентов. Как можно с помощью нормативных ограничений предотвратить формирование такого барьера? Для этого, видимо, нужно ограничить масштабы инвестиций. Для чего, в свою очередь, необходимо иметь поотраслевые нормы таких инвестиций.

Одним из самых важных барьеров является создание и укрепление *собственной торговой марки*, причем не обязательно с помощью рекламных кампаний. Товар должен ассоциироваться у потребителя с высоким качеством. В последнее время подавляющее большинство покупателей обращает внимание именно на торговую марку. Сейчас это касается не только товаров народного потребления, но и средств производства.

Наиболее трудно уловить извне увеличение так называемых *«издержек переключения»*. Партнерам по бизнесу сложнее переключаться на сотрудничество с конкурентами в связи с тем, что продолжение деловых отношений с уже закрепившейся на рынке компанией имеет больше преимуществ, от которых трудно отказаться.

Например, корпорация предоставляет своим давним партнерам скидки, в частности – при достижении определенного уровня продаж. Возможно также предоставление в кредит оборудования. В наибольшей мере это распространено, например, когда продавцам мороженого или прохладительных напитков поставляют холодильные камеры. Партнеры лишатся их, если перейдут к продажам конкурирующей продукции.



К «издержкам переключения» относится и сбор максимально полной информации о партнерах по бизнесу. Новому участнику рынка придется долго вести информационную деятельность, чтобы успешно конкурировать с уже хорошо информированной структурой.

### **Больше конкурентных преимуществ – труднее пройти**

**С**ерьезным барьером для входа на рынок может стать *расширение и закрепление каналов сбыта*, выраженное, например, в установлении особых отношений с дистрибьюторами, что затруднит или сделает невозможным для нового поставщика доведение продукта до конечного потребителя.

На Западе особенно часто этот принцип используется в розничной торговле бензином, когда удачное расположение бензозаправочных станций, принадлежащих крупным нефтяным компаниям, позволяет им увеличить продажи.

Вертикально интегрированная компания обеспечивает себе защиту рынка от проникновения новых конкурентов тем, что новым участникам рынка приходится конкурировать с ней сразу по нескольким направлениям. Она обладает также более широкими возможностями ответных ходов, в частности, оперируя на рынках сырья и материалов.

*Вертикально интегрированная фирма порождает высокие барьеры вхождения на рынок преимущественно потому, что у нее не одна точка опоры, а несколько.* И конкуренту обычно бывает трудно преодолеть весь набор конкурентных преимуществ, которые накоплены фирмой на разных этапах технологической цепи. При этом нужно понимать, что каждая операция по преодолению конкурентного преимущества является венчурной, то есть успех по такой операции не гарантирован. И чем больше преимуществ, тем меньше вероятность успешно преодолеть эти барьеры в целом.

Установление особых отношений с поставщиками находится в одном ряду с другими мерами, обеспечивающими

исключительную позицию. К таким мерам относится, например, приобретение источника сырья или сознательное завышение цен при покупках сырья для того, чтобы поставщик не искал других потребителей. В целом такой комплекс мер, называемый *укреплением ресурсной базы*, может поставить перед потенциальным конкурентом самый надежный барьер.

В некоторых отраслях производства огромную роль играют *патенты и другие формы охраны интеллектуальной собственности*. Своевременно запатентованная технология, полезная модель, промышленный образец позволяют существенно увеличить рентабельность. Интеллектуальная собственность играет очень важную роль во многих сферах бизнеса, хотя пока руководители российских корпораций уделяют вопросам защиты интеллектуальной собственности не очень большое внимание.

*Минимизация издержек* является одним из лучших и наиболее эффективных барьеров для входа на рынок как для вертикально, так и для горизонтально интегрированных компаний. Более низкие, чем не только у фактических, но и у потенциальных конкурентов, издержки позволяют устанавливать низкую цену, закладывать в себестоимость расходы на рекламу и красочную упаковку, выделять средства на модернизацию продукции. Есть и другие способы использования преимуществ низких затрат.

### **Что ценит клиент и в чем нуждается?**

Важным барьером для входа на рынок является *секретность*. Для большинства компаний целесообразно скрывать от конкурентов наиболее прибыльные сегменты рынка, самых квалифицированных сотрудников. Так как любая фирма, собирающаяся входить на рынок, будет стараться получить максимум информации о потенциальных клиентах, то эта информация должна сохраняться в тайне.

Одним из барьеров для входа на рынок могут служить *знания и квалификация сотрудников*. Для успеха в бизнесе необходимо знать, что клиент ценит и в чем он нуждается прежде всего. В преуспевающих компаниях выделяют

наиболее важные навыки, а затем стараются сделать так, чтобы сотрудники владели ими лучше, чем сотрудники компаний-конкурентов. Помимо обучения собственного персонала, практикуется привлечение специалистов высокого класса из других компаний. При этом очень большое внимание уделяется воспитанию корпоративного патриотизма.

*Удачный выбор местоположения* является одним из ключевых моментов во многих видах бизнеса, причем не только в розничной торговле. Если заранее прогнозировать будущую ситуацию на рынке и подходить к выбору местоположения со стратегическим расчетом, то можно надолго обезопасить себя от конкурентов.

Так, фирма «Белон» в начальные годы своего становления избрала своими партнерами угольные предприятия города Белово (Кемеровская область), в частности, и по той причине, что этот город ближе, чем другие города Кузбасса, расположен по отношению к Новосибирску. Но этот выбор одновременно привел и к созданию определенного барьера для входа на этот же рынок потенциальных конкурентов фирмы «Белон». Новый участник угольного рынка из Новосибирска должен был договариваться с другими, более удаленными предприятиями.

### **Новичку много работы**

**С**пособы проникновения нового конкурента на рынок через *поглощение уже существующей фирмы* в последние годы становятся основными. Потому превентивные меры против возможного поглощения другой фирмой становятся все более актуальными. Первая из таких мер – разделение совета директоров на три равные группы. Например, каждая треть совета директоров может быть избрана общим собранием акционеров только на год, и так в течение трех следующих лет. Таким образом, потенциальный покупатель лишается возможности получить немедленный контроль над корпорацией в случае ее покупки. Покупатель компании будет вынужден ждать, когда пройдут, по меньшей мере, два годовых собрания акционеров. За эти два года

он сможет продвинуть в совет директоров своих представителей, и только после этого получит право предложить акционерам проголосовать за слияние фирм и выиграть большинством голосов, поскольку имеет контрольный пакет. На практике же, как только корпорация понимает, что битва за контроль проиграна, защита снимается.

Но новый участник рынка должен хорошо поработать, прежде чем акционеры или руководство компании поймет, что пора уступать место новичку, для которого из-за неопределенности повышаются риски. Данный вид защиты используется более чем половиной из 500 компаний, курс акций которых учитывается при расчете индекса «Standard&Poors». Этот вид защиты может если и не остановить покупателя, то усложнить процедуру приобретения, затянуть время и увеличить затраты на мероприятие.

Еще один способ, относящийся к классу превентивных мер против поглощения, называется *методом супербольшинства*. Он, как и предыдущий метод защиты, основывается на внесении в устав особого пункта. Данный пункт устанавливает высокий процент голосующих акций, необходимый для одобрения слияния в любой форме. Это ограничение распространяется также, как правило, на такие вопросы, как принятие решения о ликвидации компании, ее перестройке, продаже или о финансовом лизинге крупных активов компании и т. п.

Большая часть компаний, использующих этот метод, устанавливает количественный барьер голосов, необходимых для слияния, в промежутке от двух третей и до 80%, но некоторые устанавливают барьер даже в 95%. Чаще всего мера супербольшинства сопровождается оговоркой, распространяющей тот же процент и на снятие защиты.

Подобное ограничение существенно снижает возможности покупателя, которому приходится выкупать не просто контрольный пакет акций, а пакет, который бы сразу удовлетворял условию, установленному мерой супербольшинства. Это приводит к увеличению финансовых ресурсов, необходимых для проникновения на новый рынок.

## Противодействия новым компаниям тесно связаны

Есть еще одна мера, тесно связанная с правилом супербольшинства, – *правило минимального пакета*. Уставом может быть установлено, что допускается приобретать только сразу более 20%, а иногда и 30% всех голосующих акций. Этот прием – ужесточение приема супербольшинства, и, как правило, не применяется отдельно от него.

При методе «справедливой цены», как и прочих методах защиты от проникновения «чужака» на рынок, в устав корпорации вносится пункт, в котором оговариваются условия покупки ее акций. Название метода «справедливой цены» этот прием получил потому, что соответствующим пунктом устава фиксируется одинаковая цена выкупа для любой акции корпорации независимо от того, кому принадлежит эта акция или в какое время она будет куплена. Требование «справедливой цены» направлено на предотвращение проникновения на рынок нового партнера через поэтапное приобретение акций работающей на рынке фирмы.

Основная цель этого метода – предотвращение многослойной скупки акций покупателем. При таком методе проникновения на рынок сначала выкупаются только крупные пакеты акций (например, более 5%), затем выкупаются меньшие пакеты и т. д. Как правило, плата за последующие пакеты ниже, а после сосредоточения контрольного пакета в одних руках она вообще резко падает.

Подобная система скупки акций ущемляет интересы мелких акционеров, поскольку они оказываются в последних рядах, и им всегда можно навязать свои условия скупки. Большинство корпораций, применявших этот метод, устанавливали «справедливую цену» на уровне средней стоимости своих акций за период от трех до пяти предшествующих лет.

Условия противодействия проникновению новой компании на рынок тесно связаны между собой. Так, если покупатель соглашается выполнять правило «справедливой цены», то чаще всего в ответ снимается принцип супербольшинства.

## От кого защищают барьеры?

При построении барьеров для нового участника рынка в качестве потенциального противника подразумевается не субъект малого предпринимательства, а корпорация, которая, вероятнее всего, обладает более широкими финансовыми и прочими возможностями.

Следовательно, каждая вертикально интегрированная структура есть сама по себе средство для борьбы с другими, более мощными монополистами. Иными словами, невозможно вести антимонопольную политику, если не использовать уже имеющиеся вертикально интегрированные структуры.

Задача государственного регулирования тем самым состоит не в противопоставлении крупного бизнеса и малого предпринимательства. Оба вида бизнеса существуют в своих нишах, что не исключает целенаправленной государственной поддержки малого предпринимательства. Эта поддержка, как мы видим по мерам формирования барьеров, не заботит крупные корпорации. Регулирующие органы должны выбирать между структурами, которые способствуют развитию экономики в целом, и теми, кто отрицательно влияет на развитие структурообразующих отраслей, социальной сферы и т. д.

Первых нужно всемерно поддерживать без учета общих принципов антимонопольной политики. В работе со вторыми требуется применять не только антимонопольные меры, но и другие способы воздействия. Тем более что, как следует из вышеизложенного, выстраивание барьеров для входа на рынок во многом ситуативно. Это не однотипные действия, которые могут быть кодифицированы и запрещены.

Конкретная используемая мера может быть оригинальным продуктом творчества руководства корпорации. В особенности такой подход вероятен в России, где само законодательство еще не оформилось полностью. Проведенное нами ориентировочное выделение классов мер не является единственно возможным, они меняются со временем, а отдельные приемы, которые используют корпорации, постоянно варьируют и пополняются.

## На очереди – информационные барьеры

**Б**орьба с тем, чтобы фирма выстраивала барьеры для своих потенциальных конкурентов, считается элементом практической реализации антимонопольного законодательства. Но насколько успешна такая борьба? Не тратят ли государственные органы многих стран мира (не только России) впустую средства налогоплательщиков?

Прежде всего, отметим, что не может быть установлено ограничений на высокую квалификацию персонала, «раскрученную» торговую марку или высокодоходную интеллектуальную собственность. А это – существенная часть барьеров, которые фирма противопоставляет будущему конкуренту.

Из объективно существующих барьеров возьмем, например, большой объем инвестиций, без которых нельзя освоить новую нишу рынка. Необходимость крупных инвестиций создает основной барьер со стороны вертикально интегрированных компаний. Можно ввести ограничения на объемы инвестиций или на длину технологической цепочки.

Но за введением таких ограничений неминуемо последует «притворная» дифференциация инвесторов, когда внешне не связанные между собой фирмы де-факто образуют единого инвестора, но с юридической точки зрения они действуют самостоятельно. Именно так японские монополии «дзайбацу» выполнили после войны требование оккупационных властей о демополизации.

При построении барьеров, связанных с минимизацией издержек, возможны обвинения в демпинге, но доказательства виновности допустимы только через суд. В мировой практике все дела о демпинговых ценах имеют сильную политическую составляющую. Чтобы обеспечить устойчивость на рынке, некоторые фирмы как барьер для проникновения на рынок выбирают диверсификацию. Как можно с этим бороться? В данном случае любые меры будут направлены на то, чтобы усилить специализацию фирмы, то есть подтолкнуть в сторону увеличения занимаемой доли рынка.

Барьером для потенциального конкурента может стать удачный выбор местоположения. Государственные органы

могут установить более высокие налоги при удачном выборе местоположения. Но они не могут автоматически обеспечить приход нового конкурента, ради которого это теоретически и делается. В итоге фирма переложит налоги на покупателей своих товаров и услуг через завышение цен. Кроме того, для потенциальных покупателей, которые бы хотели приобрести саму фирму, она станет менее привлекательной для покупки. Иными словами, государственные меры приведут не к снижению барьера для конкурентов, а к укреплению его.

Еще одна мера, с помощью которой порождается барьер для потенциального конкурента – крупные скидки давним партнерам. Государство может ввести запрет на дифференциацию цен для разных категорий покупателей. И еще полвека назад эта мера могла рассматриваться как практически реализуемая. Но в современных условиях скидки могут быть оформлены как особые условия договора. А кроме того, дифференциация товаров и услуг сейчас настолько высока, что невозможно уловить, был ли продан давнему партнеру тот же товар, что и прочим, или совсем иной.

Во многих отраслях ведущим способом построения барьера против конкурентов является укрепление ресурсной базы. Нефтедобывающие компании, например, не только заботятся о приобретении прав на новые месторождения, но и обеспечивают себе контроль над посевами льна, из которого получают льняное масло – конкурентный ресурс для некоторых продуктов нефтепереработки. Государство может ввести ограничения на масштабы ресурсной базы. В ответ последует создание промежуточных компаний, которые сохранят внешнее наличие монополизации.

Еще один способ построения антиконкурентных барьеров – укрепление каналов сбыта и регламентация отношений с потребителями продукции или услуг. Сводится это к построению торговых сетей, к которым и могут быть предъявлены претензии по поводу нарушения принципов свободной конкуренции.

В последнее время существенным барьером для проникновения на рынок стал информационный. Максимально пол-



ная информация о таких конкурентах, которую собирает фирма, опасаясь нового соперника, служит достаточно надежным щитом. Государство может ввести преследования за сбор информации, являющейся коммерческой тайной. Но в ответ возможно использование законов о свободе информации или нормативных актов, защищающих права работников СМИ.

В отличие от самых передовых стран, где значительная часть действий по построению барьеров против конкурентов уже переложена на конкурентную разведку, в нашей стране информационные барьеры пока в новинку. Но нет сомнения, что они станут и у нас одними из основных. Помимо сбора разведывательной информации на службе у создателей конкурентных барьеров секретность, маскировка прибыльных направлений, контроль за публичной открытостью отчетов и в целом разработка новых способов информационной безопасности. Государство неспособно противостоять этой непрерывной работе, которую ведут частные фирмы.

### **Когда государство бессильно?**

**Л**юбая регламентация уставных документов вызывает к жизни способы обхода установленных запретов. Так, разделение совета директоров на категории может вызвать запрещение вводить в устав замену только части совета. В ответ может быть достигнута негласная договоренность о добровольном уходе каждого члена совета директоров в соответствии с некоторым принятым графиком.

Если как барьер для конкурента рассматривается условие супербольшинства, то ради пресечения этого правила может быть введен запрет на включение в устав высокой квоты большинства. Однако в ответ фирма может ввести в устав иное условие. Например, по-иному распределить компетенцию разных органов управления компанией.

Если для защиты своей рыночной ниши используется принцип минимального пакета, то государственные органы могут ввести ограничения на минимум пакета. Но в данном

случае ответные шаги очевидны – увеличение доли привилегированных акций, установление нового соотношения прав между владельцами обычных и привилегированных акций и так далее.

Тот искусственно построенный барьер, в который вмонтирована защита «справедливой ценой», может вызвать еще одно нормативное ограничение – запрет на «внерыночное» формирование цен акций. Но в ответ на такую меру акционеры могут добровольно взять на себя обязательства продавать акции только по «справедливой цене». Став элементом договорного права, такое обязательство будет юридически безупречным.

Анализируемые способы противодействия отчасти возможны только в такой стране, как Россия, с ее неустоявшейся системой гражданского законодательства. Но и в любой стране мира работают бизнесмены, которые изобретают все новые и новые способы противодействия приходу на рынок нового конкурента. Государственные органы «воюют с ветряными мельницами», создавая иллюзию, что это – борьба за равные права всех участников рынка.

Барьеры, которые крупные компании выстраивают против своих конкурентов на рынке, направлены против таких же, как они, крупных компаний. Чем более значительны такие барьеры, тем проще мелкому и среднему бизнесу проникнуть на тот же рынок. Он встречается с единственным противником, а не с несколькими. Внимательно изучив плюсы и минусы в деятельности этого противника, он может найти лазейку и отнять у крупной компании небольшую часть рынка. Такой передел не наносит большого ущерба крупному конкуренту, и, как видно из вышеизложенного, нет приемов это предотвратить.

Борьба государственных органов с барьерами против конкурентов, которая идет по всему миру в рамках антимонопольных кампаний, иногда идет не на пользу, а во вред поддержке малого и среднего бизнеса. Такая борьба вредна, и к тому же она обречена на неудачу.

Конкретный опыт реализации инновационной программы технополиса в Комсомольской агломерации на Дальнем Востоке, нацеленной на развитие высокотехнологичных производств и малых инновационных предприятий, будет интересен представителям органов власти, предпринимателям, экономистам, преподавателям вузов и студентам.

---

# **ТЕХНОКОПОЛИС «КОМСОМОЛЬСК – АМУРСК – СОЛНЕЧНЫЙ»: КАК НАЙТИ ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА\***

**Г. И. БУРДАКОВА,**  
аспирант,

Государственный технический университет,  
**В. Ф. ЕФРЕМЕНКО,**

кандидат экономических наук,  
заместитель главы администрации по экономике,  
Комсомольск-на-Амуре,

**В. К. ЗАУСАЕВ,**  
Дальневосточный НИИ рынка Министерства экономики РФ,  
Хабаровск

Своеобразие выхода из кризиса для Дальнего Востока состоит в овладении новыми правилами экономического поведения, когда стратегическое присутствие России в Азиатско-Тихоокеанском регионе будет осуществляться не только за счет государственной поддержки, но и при максимальном использовании рыночных факторов.

Наличие удорожающих факторов промышленного производства и воспроизводства населения (транспортная удаленность, природно-климатические условия и др.) с тенденцией их роста – это объективные условия развития Дальневосточного региона. Следовательно, устойчивое хозяйство его должно основываться на таких ресурсах и производстве таких товаров и услуг, ценность которых в мировой и российской экономике будет возрастать во

---

\* Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 00-02-00305а

© ЭКО 2001 г.



времени. Район богат лесными, минеральными, биологическими ресурсами, его отличает выгодное экономико-географическое положение. Однако только на этой основе невозможно обеспечить эффективное развитие региона и рост постоянного населения.

---

## Экспорт военной техники эффективен

---

**В** прошлом решение стоявших перед страной военно-стратегических задач содействовало формированию на юге Дальнего Востока машиностроительного комплекса, социальной и производственной инфраструктур, создавало дополнительную сферу приложения труда. Предприятия этих отраслей имели более высокий технологический уклад по сравнению с производствами других секторов экономики. Кроме того, машиностроительный комплекс был конкурентоспособен на мировых рынках. Здесь регион имел преимущества перед Китаем и даже перед Японией. При сохранении госзаказа и правильном оформлении отношений с государством в части экспорта военной техники этот комплекс мог иметь очень высокую экономическую эффективность.

Следовательно, ресурсодобывающие отрасли, транспорт и наукоемкий машиностроительный комплекс способны стать основой устойчивого экономического развития региона.

К сожалению, рыночные преобразования поставили высокотехнологичный комплекс региона в наиболее сложное положение. Восстановление его требует государственной поддержки. При этом в условиях дефицитности ресурсов важна прежде всего «конфигурация» поддержки: кого, каким образом, когда. В этой связи, на наш взгляд, приоритетного внимания государства на всех уровнях власти заслуживает программа «Техноэкополисы и технопарки Дальнего Востока».

Речь идет о сохранении и развитии в регионе центров наукоемких производств, использовании в них интеллектуального потенциала страны в виде новых технологий, материалов, «лидирующих продуктов», научно-образовательных систем. Поддержка со стороны государства конкретных технополисов и технопарков повлечет за собой восстановление социокультурных связей с ведущими научно-техническими и культурными центрами страны, потребует опережающего развития культуры, высшего образования и науки.

---

## Трудные поиски рыночной ниши

---

**Н**ачало такой работы положено в виде инновационной программы «Техноэкополис «Комсомольск – Амурск – Солнечный»» (ТЭП «КАС»), вошедшей составным элементом в программу «Дальний Восток и Забайкалье». Местом его размещения стала мощная Комсомольская промышленная агломерация, сформированная на юге Дальнего Востока к началу 90-х годов. Это наиболее крупный промышленный регион Дальнего Востока, где сосредоточены отрасли машиностроения, черной и цветной металлургии, химической, нефтехимической, лесоперерабатывающей промышленности. Ключевым являлось машиностроение.

Машиностроение было представлено предприятиями судостроительной, авиационной, электротехнической промышленности, производством транспортных средств, оборудования для пищевой промышленности, подъемно-транспортного и технологического оборудования. Наибольшее значение имели предприятия оборонно-промышленного комплекса.

Особенность этого территориально-производственного комплекса – наличие значительных и разнообразных природных ресурсов – минеральных, лесных, водных. Этот регион достаточно хорошо обеспечен транспортной инфраструктурой; здесь имеется единая энергосистема, пригородная сельскохозяйственная зона, база строительной индустрии.

За годы рыночных преобразований (1990–1999 гг.) хозяйственная специализация региона «Комсомольск – Амурск – Солнечный» не претерпела существенных изменений. Сохраняется преобладание машиностроения и металлообработки. Резко упала доля легкой и лесной индустрии, произошла практически полная остановка лесопереработки. Выросла доля электроэнергетики.

Сравнивая динамику промышленного производства региона с общекраевой и общероссийской, можно выделить три этапа.

Первый – 1991–1993 гг. – характеризуется замедленным спадом, объясняемым большей устойчивостью ресурсодобывающих отраслей, государственной поддержкой оборонных предприятий и дополнительными вливаниями капиталовложений из централизованных источников, в частности, благодаря Долговременной программе развития Дальневосточного региона до 2000 г.

Однако уже в этот период предприятия региона КАС столкнулись с трудностями сбыта продукции как из-за ограниченной покупательной способности населения и предприятий, так и из-за высоких цен на свою продукцию в сравнении с ценами на аналогичную продукцию, произведенную в западных регионах. Экспортоориентированные предприятия снизили объемы производства, но резкий скачок курса доллара (в 1992 г. – в 332 раза) компенсировал эти негативные тенденции.

Второй этап – 1993–1996 гг. – сопровождался опережающим спадом производства. Во многом он определяется падением объемов выпуска предприятий перерабатывающего комплекса, которые в наибольшей степени ощутили рост железнодорожных тарифов.

Существенный ущерб экономике региона нанесла непоследовательная политика государства в вопросах выполнения своих обязательств и погашения долгов по конверсии оборонных предприятий.

---

## И не только самолеты

---

**Н**а этом этапе завершились приватизационные преобразования. Однако новый собственник занял преимущественно деструктивную позицию. Начался процесс «проедания» производственного потенциала. В результате за 1993–1996 гг. существенно снизились объемы производства, в том числе и экспортоориентированных товаров. Но в то же время на отдельных предприятиях, где сохранился конструктивный менеджмент, нарабатывается опыт хозяйственной деятельности в новых условиях. Создаются сборочные производства (дальневосточный радиоэлектронный завод «Авест»), предпринимаются попытки конверсии.

Так, Амурский судостроительный завод строит сухогрузы, производственное объединение «Восход» утилизирует боеприпасы. Набирают силу малые предприятия с инновационной направленностью. Комсомольское-на-Амуре авиационное производственное объединение (КНААПО) получает выгодный экспортный заказ на производство военных самолетов.

После 1996 г. падение промышленного производства в регионе замедлилось. Здесь сыграло главную роль КНААПО, поставившее на внешний рынок свою продукцию на

несколько сотен миллионов долларов. В 1997 г. выросли объемы экспорта нефтепродуктов, черных металлов и изделий из них, лесоматериалов.

На третьем этапе – с 1997 г.– особенно удачным оказался 1998 г. В этот период продолжался рост выпуска военных самолетов на КНААПО, судостроительным заводом была построена платформа для буровых работ на шельфе Сахалина. Со скачком курса доллара резко повысилась выручка экспортоориентированных производств, что стимулировало производителей наращивать объемы. В 1999 г. против уровня 1996 г. выросли объемы производства стали, проката, первичной переработки нефти, вывозки древесины. К сожалению, в упадке оставались лесопереработка и добыча цветных металлов.

Вместе с тем сохраняется зависимость динамики региона от деятельности Комсомольского-на-Амуре авиационного производственного объединения. Особенно показателен 1998 г., когда рост производства на КНААПО обеспечил положительную динамику промышленности всего техноэкополиса КАС.

В период, когда положение Комсомольской агломерации было наиболее кризисным (1994–1995 гг.), в средствах массовой информации появились заметки о том, что «Комсомольск-на-Амуре – чужеродно-искусственное образование, не имеющее перспектив не только развития, но и самого существования». Одно из первых лиц государства обронило фразу: «Город, насчитывающий 300 тыс. населения, через 10 лет сократится до 30 тыс. человек».

Именно тогда на местном уровне стал обсуждаться вопрос об особом статусе Комсомольска-на-Амуре, его важном оборонно-стратегическом и социально-экономическом значении для Дальнего Востока.

---

## Объединение интересов на основе программы

---

**П**оскольку стало ясно, что в рыночных условиях только на природно-ресурсном потенциале достичь устойчивого развития Дальнего Востока невозможно, была разработана программа, нацеленная на сохранение и развитие здесь высокотехнологичных производств, вокруг которых будут объединены проектные и научно-исследовательские организации, вузы, привлечен интеллектуальный потенциал

из других регионов страны при освоении новых изделий, будет поддерживаться достаточно высокий уровень профессионально-культурный потенциал региона. К ренте по природным ресурсам добавляется рента по интеллекту.

На основе этих положений разрабатывается инновационная программа «Техноэкополис «Комсомольск – Амурск – Солнечный»». Ключевая проблема, которую предстояло решить программными методами, заключалась в устранении объективных удорожающих факторов и реализации преимуществ, обусловленных наличием природных ресурсов и интеллектуального потенциала.

Основными направлениями инновационной программы стали:

- ✓ развитие промышленного потенциала с ориентацией на выпуск лидирующей продукции;
- ✓ комплексная переработка сырьевых ресурсов, отходов производства;
- ✓ экологическая реабилитация территории;
- ✓ занятость и социальное развитие; создание организационно-функциональной инфраструктуры.

При этом достигалось тождество интересов:

- государства – укрепление своего влияния в географически удаленном и экономически депрессивном регионе; расширение возможностей интеграции в страны АТР;
- субъектов Федерации и местных органов управления – экономический рост, переход от дотационности к режиму самодостаточности;
- частных предпринимателей – получение сверхприбыли за счет производства и реализации лидирующей продукции как в ресурсодобывающем, так и высокотехнологичном секторах на рынках Дальнего Востока и стран АТР;
- населения – формирование благоприятной среды обитания, высоких показателей уровня жизни.

---

## Администрация выбирает структурную политику

---

**И**нновационная программа «Техноэкополис КАС» требовала значительных инвестиций. В соответствии с президентской программой «Дальний Восток и Забайкалье» на инновационную программу «Техноэкополис КАС» планировались инвестиции в размере 1400 млн руб. (деноминированных), в том числе 500 млн руб. из федерального бюджета. Однако реалии оказались намного скромнее.



Доля инвестиций в инновационную программу составляет в общем объеме инвестиций по региону КАС незначительную величину (в 1996–1999 гг. – 21,9%). Причем доля федерального бюджета просто мизерна (0,3% от общих и 1,2% от программных инвестиций).

Основными источниками финансирования являются собственные средства предприятий. Используются также краткосрочные льготные займы Фонда развития «Техноэкополис КАС», освобождение по налогу на прибыль, финансирование из городского центра занятости. Из-за высоких банковских процентов и жестких залоговых условий предприятия техноэкополиса не рискуют брать кредиты. Слабо используется финансирование за счет грантов.

Следует отметить рост инвестиций в НИОКР. На обследованных нами предприятиях они составили: в 1997 г. – 6,5 млн руб., в 1998 г. – 28,4; в 1999 г. – 95,5 млн руб. Доля их в инновационной программе выросла за этот период с 4,6 до 23%.

По-прежнему сохраняется дефицит оборотных средств. Большинство предприятий, финансируемых по программе КАС, используют значительную часть денежных поступлений на их пополнение. В режиме жесткой экономии начался процесс обновления оборудования и технологий.

И все же анализ показывает, что инновационная составляющая программы «Техноэкополис КАС» довольно высока. Помимо конверсии развиваются утилизирующие производства, выпускаются новые высокотехнологичные продукты.

Реализация программы зависит и от органов местного самоуправления, краевой администрации. Основное в их работе – структурная политика. Она направлена на обеспечение выпуска продукции для удовлетворения потребностей региона; на реструктуризацию предприятий с выделением эффективно работающих производств в самостоятельные. Особое внимание уделяется переходу на новые виды продукции и сохранению высоких наукоемких технологий.

Вместе с тем многие проекты инновационной программы «Техноэкополис КАС» слабо реализуются. Особенно это касается наиболее крупных и высокотехнологичных предприятий. Здесь проблема не только в отсутствии финансирования. Для реализации крупномасштабных конверсионных проектов требуются емкие рынки сбыта, а также тщательная техническая и маркетинговая проработка.

Пока рано говорить о количественных результатах реализации инновационной программы «Техноэкополис КАС». Для более детального анализа нами проведено сравнение итогов промышленного развития Комсомольска-на-Амуре и Хабаровска в 1999 г. Можно заметить, что у первого выше уровни выработки и уплаты налогов на одного рабочего (соответственно на 33 и 69%), а также объем годовой прибыли – на 56%. Важно заметить, что подобные результаты достигнуты при худшей (в 3–4 раза) инвестиционной обеспеченности Комсомольска-на-Амуре.

---

## Самолетостроители уязвимы в перспективе

---

**Я**дром инновационной деятельности предприятий техноэкополиса КАС можно считать Комсомольское-на-Амуре авиационное производственное объединение (КнААПО) им. Ю. Гагарина. На нем выполнен ряд проектов по производству гражданских самолетов. Понимая необходимость формирования интеллектуального потенциала, КнААПО расширяет научную и проектно-конструкторскую базу.

На предприятии действует несколько филиалов отраслевых авиационных институтов, опытно-конструкторского бюро им. Сухого. В последнее время здесь трудятся 4 доктора и 7 кандидатов наук, 12 аспирантов; создана научно-производственная лаборатория.

По оценкам специалистов завода, большая часть технологических разработок по изготовлению военных самолетов осуществляется собственными силами. Правда, высокий интеллектуальный потенциал сосредоточен в основном в технико-технологической сфере деятельности.

Продолжающаяся специализация КнААПО на военной продукции вселяет уверенность на ближайшую перспективу в связи с востребованностью ее на внешнем рынке. Благодаря этому сохраняется научно-технический и кадровый потенциал предприятия.

Однако полная зависимость по новым военным проектам от конструкторских бюро, расположенных в европейской части России, и политической конъюнктуры в стране и за рубежом делает это предприятие уязвимым с точки зрения долгосрочной перспективы. Положительный опыт предприятия по сборке бытовой сложной аппаратуры показывает возможные направления развития подобных промышленных систем.

В регионе создаются новые предприятия инновационной направленности. Некоторые возникли на базе действующих оборонных предприятий. Например, радиоэлектронный завод «Авест», освоив выпуск видеотехники на импортных комплектующих, удачно использовал валютный коридор и закрепился на отечественном рынке.

Есть положительный опыт функционирования малых инновационных предприятий, образовавшихся в период кооперативного движения. Они уже получили некоторый рыночный опыт. При всей сложности освоения инновационной деятельности для ряда предприятий она стала основной. Здесь реализуются идеи современного инновационного проектирования: инженер является автором идеи, разработчиком конструкции и технологического процесса под нее, делает экономическое обоснование. Такое соединение позволяет извлечь немалую пользу:

- проблемы выявляются и устраняются до того, как изделие запускается в производство;
- базовые техпроцессы подвергаются многочисленным усовершенствованиям;
- создаются специальный инструмент и оснастка;
- изделие и технология с самого начала как бы подстраиваются друг под друга;
- уменьшается число уровней иерархии;
- увеличивается выпуск новой продукции, сокращаются сроки её освоения;
- сводятся к минимуму издержки;
- на протяжении многих лет сохраняются конкурентные преимущества.

---

### Особый бизнес-климат

---

**Н**ельзя не отметить особый конструктивный бизнес-климат в регионе КАС. Так, Дальневосточный акционерный Комсомольский городской молочный завод, созданный далеко не в самых благоприятных условиях, первым в Хабаровском крае возобновил выпуск разнообразной молочной продукции, в том числе на соевой основе.

ЗАО «Флора» стало крупнейшим в крае лесозэкспортером, опередив некогда главного лесопромышленника – ОАО «Дальлеспром». В 1999 г. объем экспорта круглых лесоматериалов в них составил соответственно 700 и

355 тыс. м. Важно и то, что благодаря «Флоре» осуществляется техническое перевооружение леспромхозов региона КАС. «Флора» первая в крае начала проводить подсортировку круглых лесоматериалов, подняв цену реализации.

Важнейшим элементом формирования и развития техноэкополиса КАС является развитие межзаводской кооперации. Успешные предприятия в этом случае распространяют свой потенциал роста на партнеров.

Прошедшие годы показали сложность перехода предприятий на выпуск новой продукции. Прежде всего это объясняется узостью регионального рынка, невозможностью компенсировать повышенные затраты масштабом производства. Слаба маркетинговая подготовка проектов, невысоко качество бизнес-планов.

К сожалению, рента за природные ресурсы не стала источником восстановления и развития перерабатывающих производств в ресурсодобывающем секторе. Отсутствуют вертикальные интегральные структуры. Высокотехнологический потенциал не реализовал себя в этом секторе экономики.

Тем не менее уже сейчас заметна роль техноэкополиса в облагораживании структуры краевого экспорта. На фоне общекраевых тенденций складывается более конструктивный подход к бизнесу. Формируется «критическая масса» предприятий, определяющих развитие высокоэффективного, с инновационной направленностью промышленного комплекса.

Итак, можно отметить усиление в регионе КАС инновационной направленности. Растет научно-технический потенциал КнаАПО, усиливается его роль в проектно-конструкторском обеспечении собственного производства. Продолжается процесс формирования малых инновационных предприятий. Они адаптировались к новым условиям хозяйствования, внедрили научные разработки, освоили выпуск новой продукции. Это – серьезный аргумент в пользу инновационной идеи техноэкополиса КАС. Однако в этой области есть серьезные проблемы, в первую очередь, развитие кооперации с высокотехнологичными оборонными предприятиями.

Статья будет интересна всем тем, у кого нет автономных систем отопления и мини-электростанций.

# **Правовые основы ценообразования в топливно-энергетическом комплексе России**

**В. Н. ЛИСИЦА,**

директор правового департамента Исполнительного комитета  
межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение»,  
Новосибирск

Поставки топливно-энергетических ресурсов кардинально влияют на экономику любой территории, Сибири – особенно. Многим предприятиям, учреждениям, организациям и объектам жилого фонда грозит отключение электрической и тепловой энергии, так как по различным причинам те не могут оплатить потребленные энергоресурсы в установленный срок. Создается угроза для жизни людей и их нормальной жизнедеятельности, а также опасность тяжелых экологических последствий. В этой связи встает вопрос о правовых возможностях введения государственного регулирования цен на все топливно-энергетические ресурсы и о запрете на прекращение их поставки потребителям при нарушении сроков оплаты.

Базовым законодательным актом, регулирующим ценообразование при совершении сделок между физическими и юридическими лицами, в том числе в топливно-энергетическом комплексе России, является Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ). В соответствии со ст. 424 ГК РФ исполнение договора оплачивается по цене, установленной соглашением сторон. Изменение цены после заключения договора допускается в случаях и на усло-

© ЭКО 2001 г.



виях, предусмотренных договором, федеральным законом, либо в установленном федеральным законом порядке. Уполномоченные государственные органы вправе устанавливать или регулировать цены (тарифы, расценки, ставки и т. п.) лишь в случаях, предусмотренных федеральным законом.

В настоящее время регулирование цен на законодательном уровне предусмотрено только в сфере деятельности субъектов естественной монополии. Согласно ст. 4 Федерального закона от 17.08.95 № 147-ФЗ «О естественных монополиях»<sup>1</sup>, к ней относятся:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- транспортировка газа по трубопроводам;
- услуги по передаче электрической и тепловой энергии;
- железнодорожные перевозки;
- услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов;
- услуги общедоступной электрической и почтовой связи.

Поставка угля, нефти и нефтепродуктов не является сферой деятельности субъектов естественной монополии, следовательно, цены на них являются свободными (устанавливаются по соглашению сторон).

Постановлением правительства Российской Федерации от 07.03.95 № 239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)» (с изменениями на 7 мая 2001 г.)<sup>2</sup> утверждены перечни продукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления и услуг, государственное регулирование цен (тарифов) которых на внутреннем рынке Российской Федерации осуществляют правительство Российской Федерации, федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Одна-

---

<sup>1</sup> Собрание законодательства Российской Федерации, 1995, № 34, ст. 3426.

<sup>2</sup> Собрание законодательства Российской Федерации, 1995, № 11, ст. 997, 1996, № 7, ст. 690, № 17, ст. 2002, № 32, ст. 3942, 1997, № 27, ст. 3232, 1998, № 32, ст. 3907, 1999, № 1, ст. 201, 2001, № 7, ст. 656; Российская газета. 15 мая. 2001 г.

ко существуют большие сомнения в юридической силе этого подзаконного акта, поскольку он противоречит положениям ст. 424 ГК РФ, а следовательно (согласно п. 3 ст. 3 ГК РФ), не подлежит применению.

Цены на топливно-энергетические ресурсы взаимосвязаны. Повышение свободных цен на них оказывает непосредственное влияние на издержки производства тепловой и электрической энергии. Тарифы на электрическую и тепловую энергию, поставляемую энергоснабжающими организациями потребителям, находящимся на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации, за исключением потребителей, имеющих доступ на федеральный (общероссийский) оптовый рынок электрической энергии, а также размер платы за услуги по передаче электроэнергии по сетям устанавливаются региональными энергетическими комиссиями<sup>3</sup>. Последние по своему юридическому статусу являются органами государственной власти субъектов Российской Федерации<sup>4</sup>.

Безусловно, высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации оказывает влияние на принятие решения этой комиссией, причем в период предвыборной кампании тарифы намеренно пытаются удержать на стабильном уровне. Поскольку повышение тарифов на электрическую и тепловую энергию отстает от роста цен на другие топливно-энергетические ресурсы, государственное регулирование тарифов на электрическую и тепловую энергию, в конечном счете, приводит к возникновению убытков у энергоснабжающих организаций.

Ст. 20 Федерального закона «О естественных монополиях» предоставляет право энергоснабжающим компаниям

---

<sup>3</sup> См.: ч. 2 ст. 12 Федерального закона от 14.04.95 № 41-ФЗ «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации» (с изменениями на 11 февраля 1999 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 16, ст. 1316; Российская газета. 1999. № 31. 18 февраля.

<sup>4</sup> См.: ст. 12 Федерального закона «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации», а также постановление главы администрации Новосибирской области от 10.09.97 № 493 «О региональной энергетической комиссии» (с изменениями от 05.12.97).

требовать возмещения убытков, причиненных в результате принятия органом регулирования естественной монополии решения с нарушением данного Федерального закона, в том числе об определении (установлении) цен (тарифов) без достаточного экономического обоснования. Однако поскольку субъекту Российской Федерации зачастую принадлежит большая доля акций в уставном капитале этих компаний, любые попытки взыскать убытки могут привести к смене руководства, в чем последнее, естественно, не заинтересовано. Зависимость региональных энергетических комиссий от высшего должностного лица субъекта РФ и недалеко-видность его исполнительной власти, как показывает опыт Приморского края, приводят к печальным последствиям и социальным потрясениям.

Вопросы ценообразования регулирует и Налоговый кодекс Российской Федерации (далее – НК РФ). Согласно ст. 40 НК РФ, для целей налогообложения обычно принимается цена товаров, работ или услуг, указанная сторонами сделки. Пока не доказано обратное, предполагается, что эта цена соответствует уровню рыночных цен. Налоговые органы при контроле полноты исчисления налогов вправе проверять правильность применения цен по сделкам лишь в следующих случаях:

- 1) по товарообменным (бартерным) операциям;
- 2) при совершении внешнеторговых сделок;
- 3) между взаимозависимыми лицами;
- 4) при отклонении более чем на 20% в сторону повышения или понижения от уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным (однородным) товарам (работам, услугам) в пределах непродолжительного периода времени.

В последнем случае налоговый орган вправе вынести мотивированное решение о доначислении налога и пени, рассчитанных таким образом, как если бы результаты этой сделки были оценены, исходя из применения рыночных цен на соответствующие товары, работы или услуги.

Данный механизм служит эффективным противодействием практике намеренного занижения цен на нефть при реализации недропользователем нефти и угля компании-



посреднику, являющемуся аффилированным лицом<sup>5</sup>. Занижение цен позволяет уменьшать налогооблагаемую базу по платежам за пользование недрами, а также по отчислениям на воспроизводство минерально-сырьевой базы, НДС, что препятствует изъятию ренты в полной мере в пользу государства. Напротив, большая доля прибыли, возникающая в связи с разницей рыночных и корпоративных цен, оседает на счетах нефтяных компаний, а не направляется в бюджеты. Эта разница увеличивается при экспорте нефти, так как мировые цены на нефть превышают на порядок соответствующие цены на российском рынке.

Основное препятствие по применению ст. 40 НК РФ – отсутствие нормально функционирующего рынка нефти и нефтепродуктов в России с общедоступными источниками информации. При определении рыночной цены нефти и нефтепродуктов целесообразным представляется использовать официальную информацию Государственного комитета Российской Федерации по статистике (п. 11 ст. 40 НК РФ), для чего необходимо заключение между Госкомстатом РФ и Министерством Российской Федерации по налогам и сборам межведомственного соглашения о предоставлении соответствующей информации. Однако при повсеместном занижении цен на сырую нефть средняя цена на рынке будет оставаться ниже цены, которая существовала бы при отсутствии вертикально-интегрированных компаний.

Выход из ситуации – в обязательном использовании метода последующей реализации (п. 10 ст. 40 НК РФ), точнее, многократной реализации в отношении топливно-энергетических ресурсов при заключении сделок купли-продажи, мены между предприятиями, входящими в вертикально-интегрированные компании или являющимися взаимозависимыми лицами, а также с другими посредниками.

Рыночная цена товаров (продуктов переработки) в целях налогообложения должна определяться как разность

---

<sup>5</sup> В настоящее время в Государственной Думе Российской Федерации на рассмотрении находится проект Федерального закона «Об аффилированных лицах», который дает определение аффилированного лица и устанавливает обязанности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей вести учет и предоставлять информацию о своих аффилированных лицах.

цены, по которой товары реализованы конечным потребителям, и обычных в подобных случаях затрат (включая косвенные налоги), понесенных посредниками при перепродаже (без учета цены, по которой были приобретены данными посредниками товары), а также обычной для данной сферы деятельности прибыли посредника.

Рыночная цена углеводородного сырья, рассчитываемая для целей налогообложения, в свою очередь, должна определяться как разность рыночной цены товаров (продуктов переработки) и обычных в подобных случаях затрат (включая косвенные налоги), понесенных перерабатывающими предприятиями (без учета цены, по которой было приобретено данными предприятиями углеводородное сырье), а также обычной для данной сферы деятельности прибыли предприятия.

Эти расчеты, безусловно, достаточно сложны, но если государство заинтересовано в извлечении ренты в полном объеме, оно должно наладить указанный механизм определения рыночных цен на добываемые полезные ископаемые.

Более простым способом извлечения ренты является определение налоговых платежей в зависимости от объема добытых полезных ископаемых (а не от стоимости). Для этого потребуются изменения и дополнения в ч. 4 ст. 41 закона РФ от 21.02.92 № 2395-1 «О недрах» (в редакции Федерального закона от 3.03.95 № 27-ФЗ с изменениями на 14 мая 2001 г.), ст. 1 Федерального закона от 30.12.95 № 224-ФЗ «О ставках отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы». Необходимо будет привести в соответствие с ними Постановление правительства РФ от 28.10.92 № 828 «Об утверждении Положения о порядке и условиях взимания платежей за право на пользование недрами, акваторией и участками морского дна» (с изменениями на 22 августа 1998 г.) и другие подзаконные акты.

Если вертикально-интегрированные компании занижают цены на добываемые топливно-энергетические ресурсы, то цены на продукты их переработки для конечных потребителей ими, наоборот, завышаются. Одним из механизмов государственного регулирования цен (помимо прямого их

определения) является установление и введение налога на превышение цены. Его налоговой базой должна выступать разница между ценой сделки и ценой, установленной государством (рекомендательная цена). Ставка налога может варьировать в пределах 20–80%, в зависимости от вида товара, работы, услуги и величины налоговой базы.

Таким образом, налогообложение выступает эффективным средством косвенного регулирования ценообразования.

В настоящее время высокие цены на топливно-энергетические ресурсы при недостаточности бюджетных средств приводят к просрочке уплаты государственными и муниципальными предприятиями и учреждениями денежных средств за потребленные ресурсы. ГК РФ устанавливает юридические последствия несвоевременной оплаты переданного в соответствии с договором купли-продажи товара: продавец вправе потребовать оплаты товара и уплаты процентов в соответствии со ст. 395 ГК РФ (п. 3 ст. 486 ГК РФ). При этом в случаях, когда продавец в соответствии с договором купли-продажи обязан передать покупателю не только товары, которые покупателем не оплачены, но и другие товары, продавец вправе приостановить передачу этих товаров до полной оплаты всех ранее переданных товаров, если иное не предусмотрено законом, другими правовыми актами или договором (п. 5 ст. 486 ГК РФ).

ГК РФ рассматривает неоднократное нарушение сроков оплаты как существенное нарушение договора поставки (п. 3 ст. 523 ГК РФ). Для поставщика это означает возможность отказаться в одностороннем порядке от исполнения договора поставки (полностью или частично) или требовать его одностороннего изменения или расторжения (п. 1 ст. 523 ГК РФ) с требованием полного возмещения убытков<sup>6</sup>. Порядок и сроки расчетов за поставляемые топливно-энергетические ресурсы определяются сторонами в соответствии с действующим законодательством. Так, согласно Правилам предоставления коммунальных услуг, утвержден-

---

<sup>6</sup> Порядок исчисления убытков в виде упущенной выгоды при расторжении договора поставки урегулирован в статье 524 ГК РФ.

ным Постановлением правительства Российской Федерации от 26.09.94 г. № 1099 (с изменениями на 13 октября 1997 г.)<sup>7</sup>, расчетный период для оплаты услуг устанавливается в один календарный месяц, срок внесения платежей – до 10 числа следующего за истекшим месяца (п. 2.4). Исполнитель (поставщик электрической и тепловой энергии) имеет право прекращать предоставление услуг в случае просрочки оплаты более трех месяцев до ликвидации задолженности (п. 5.1.3).

Что касается субъектов естественных монополий, то их деятельность, как было отмечено, подлежит государственному регулированию, что подразумевает в том числе определение потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию, и (или) установление минимального уровня их обеспечения в случае невозможности удовлетворения в полном объеме потребностей в продукции (услугах), реализуемой субъектом естественной монополии (ст. 6 Федерального закона «О естественных монополиях»). Это означает невозможность одностороннего отказа от исполнения или расторжения договора в одностороннем порядке.

Постановлением правительства Российской Федерации «О дополнительных мерах по повышению ответственности потребителей за оплату топливно-энергетических ресурсов» от 17.06.98 № 601 (с изменениями на 5 июля 1999 г.)<sup>8</sup> утвержден перечень стратегических организаций, обеспечивающих безопасность государства и финансируемых за счет средств федерального бюджета. Поставки топливно-энергетических ресурсов этим организациям не подлежат прекращению или ограничению ниже установленных соответствующими федеральными органами исполнительной власти лимитов в натуральном и стоимостном выражении. Перечень включает:

1) воинские части Минобороны России, МВД России, ФПС России, МЧС России, ФАПСИ, ФСЖВ России;

---

<sup>7</sup> Собрание законодательства Российской Федерации, 1994, № 26, ст. 2795, 1995, № 10, ст. 894; Российская газета, 1997, № 40, 27 февраля, № 207, 24 октября.

<sup>8</sup> Собрание законодательства Российской Федерации, 1998, № 25, ст. 2915; Российская газета. 1999., 21 апр.; 29 июля.

2) объекты МВД России, ФСБ России, ФАПСИ, СВР России, ФСО России, Главного управления специальных программ президента Российской Федерации;

3) исправительно-трудовые учреждения, следственные изоляторы, тюрьмы;

4) федеральные ядерные центры и объекты, работающие с ядерным топливом и материалами;

5) объекты производства взрывчатых веществ и боеприпасов с непрерывным технологическим процессом, выполняющие государственный оборонный заказ;

6) ВГТРК и иные предприятия, входящие в единый производственно-технологический комплекс государственных электронных средств массовой информации.

Льготный порядок прекращения или ограничения подачи электрической и тепловой энергии и газа при неоплате поданных им (использованных) топливно-энергетических ресурсов распространяется на тех потребителей, прекращение или ограничение подачи топливно-энергетических ресурсов которым может привести к угрозе для жизни людей и тяжелым экологическим последствиям, а также на медицинские учреждения, организации связи, объекты жилищно-коммунального хозяйства, объекты вентиляции, водоотлива и основные подъемные устройства угольных и горнорудных организаций и метрополитен. Это утверждено Постановлением правительства Российской Федерации от 05.01.98 № 1 (с изменениями на 17 июля 1998 г.)<sup>9</sup>. Суть его заключается в том, что при задержке платежей сверх установленного срока обязательно ограничение подачи (потребления) топливно-энергетических ресурсов до уровня аварийной брони.

Если по истечении пяти дней со дня введения ограничения организацией-потребителем не будет погашена задолженность, то энергоснабжающая или газоснабжающая организация вправе прекратить полностью подачу топливно-энергетических ресурсов до полного погашения задолженности, если иное не предусмотрено договором или дополнительным соглашением сторон, за исключением случаев, установленных федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

---

<sup>9</sup> Собрание законодательства Российской Федерации, 1998, № 2, ст. 262; Российская газета. 1998. № 142. 29 июля.

# **ЛИБО РЫНОК, ЛИБО КНУТ\***

---

**Свободное развитие предпринимательства и конкуренции тормозят административные барьеры, но рыночные отношения стали реальностью нашей жизни**

---

Эти и другие проблемы в беседе за «круглым столом» обсуждают:

руководитель Новосибирского территориального управления Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства Российской Федерации (НТУ МАП РФ) **В. П. Зырянов;**

председатель Комитета по развитию предпринимательской деятельности администрации Новосибирской области **П. В. Заболотный;**

президент Новосибирской торгово-промышленной палаты **Б. В. Брусиловский;**

начальник Управления потребительского рынка и услуг мэрии г. Новосибирска **Н. П. Сударева;**

заместитель руководителя НТУ МАП РФ **С. Г. Гаврилов;**

заместитель руководителя, начальник отдела по контролю за соблюдением законодательства о защите прав потребителей и рекламе НТУ МАП РФ **А. В. Блинова;**

генеральный директор ЗАО «Объединение «Вторчермет» **Л. Н. Бабичев;**

начальник отдела по контролю за соблюдением антимонопольного законодательства и поддержке предпринимательства НТУ МАП РФ **А. А. Ельчанинов;**

---

\* «Круглый стол» проведен в рамках проекта, поддержанного Институтом «Открытое общество», грант № JAC015



директор ООО «Гурон» **В. В. Тиличенко**;  
кандидат экономических наук, начальник отдела контроля за экономической концентрацией и анализа товарных рынков НТУ МАП РФ **С. Н. Чирихин**.

Ведет беседу кандидат экономических наук, доцент Сибирского университета потребительской кооперации **И. В. КНЯЗЕВА**.

«ЭКО» представляет журналист **А. М. ПАЗОВСКИЙ**.

## ПО ЗАКОНАМ РЫНКА

**И. В. Князева:** – Наша встреча за «круглым столом» в Новосибирском территориальном управлении Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства обусловлена желанием предпринимателей, представителей территориальных и муниципальных органов исполнительной власти, координирующих и регулирующих рыночные процессы в регионе, обсудить проблемы, которые наметились в формировании конкурентной среды.

Антимонопольное законодательство, или конкурентное право, как его еще называют, – это гарант развития не только рыночных отношений, но и демократических основ общества. В настоящее время по законам конкурентного права развиваются 84 страны мира. В России также сформировался правовой фундамент для перехода от системы жесткой централизации и административной монополии к развитым рыночным отношениям. Политика содействия конкуренции, антимонопольное регулирование экономических процессов – новая сфера в управлении российской экономикой и одно из приоритетных направлений проводимых в стране реформ. Но для того чтобы конкурентное право эффективно работало, общество, и государство в первую оче-

---

### Официальная ремарка

Статья 8. В Российской Федерации гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности.

Из Конституции (Основного Закона) Российской Федерации

редь, должны научиться контролировать выполнение Конституции России и законов, обеспечивающих свободу экономических отношений всем – и хозяйствующим субъектам, независимо от форм собственности и доли рынка, которую они занимают, и потребителям.

**В. П. Зырянов:** – Фундамент правовой базы развития конкуренции в нашей стране формируется уже десять лет. В марте 1991 г. в России был принят первый антимонопольный правовой акт – Закон Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Он и лег в основу антимонопольного законодательства в стране. Ровно через год Верховный Совет Российской Федерации принял закон «О защите прав потребителей». В июне 1995 г. вышел закон РФ «О рекламе», а еще через два месяца – федеральный закон «О естественных монополиях». Завершил формирование цельной правовой базы антимонопольного регулирования принятый в декабре 1999 г. Федеральный закон «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг». К тому же десятки других законов, связанных с регулированием рыночных отношений, отдельными статьями определяют компетенцию государственных антимонопольных органов. Например, Законом «О недрах» на нас возложен контроль за обязательным проведением публичных конкурсов на право разработки

---

### **Официальная ремарка**

«Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП России) является федеральным органом исполнительной власти, проводящим государственную политику и осуществляющим управление в области предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности, недобросовестной конкуренции, развития предпринимательства и конкуренции на товарных рынках, обеспечения контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации о защите прав потребителей и о рекламе, о регулировании и контроле деятельности субъектов естественных монополий в области связи и на транспорте».

Из Положения о Министерстве Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, утвержденного постановлением правительства Российской Федерации от 12 июля 1999 г. № 793



недр и добычи полезных ископаемых. Ряд других правовых и нормативных актов определяют компетенцию антимонопольных органов в сфере контроля за сохранением целостности экономического пространства России и возлагают на нас функции проведения государственной политики, направленной на развитие межрегиональных связей и формирование конкурентной среды на межрегиональных товарных рынках.

**Л. Н. Бабичев:** – Мне по роду своей деятельности, особенно когда переходили на самостоятельное ведение бизнеса, акционировались, приходилось много работать с законами. Да и сегодня возникают спорные ситуации как по антимонопольному законодательству, так и другим хозяйственным вопросам. Замечу, что антимонопольное законодательство очень отличается от многих других российских законов четкостью, отсутствием двойного толкования формулировок, понятен принцип и механизм контроля. Видимо, МАП России, его территориальные органы принимали участие в формировании этих законов?

**В. П. Зырянов:** – Законотворческий процесс для нас – это не временное занятие, а постоянная, тщательно планируемая работа. Проект каждого документа, касающегося конкурентного права, либо разрабатывался в самих антимонопольных органах, либо при их участии. То же касается других законов, в которых отдельными статьями, частями или пунктами прописана компетенция МАП России и его территориальных органов. Недавно министерство дало свои

---

### **Официальная ремарка**

«Территориальное управление МАП России (территориальное управление) проводит государственную политику в области предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности, недобросовестной конкуренции, развития предпринимательства и конкуренции на товарных рынках, на рынках финансовых услуг, обеспечения контроля за соблюдением законодательства о защите прав потребителей и о рекламе, регулирования деятельности субъектов естественных монополий в области связи и на транспорте».

Из Положения о территориальном управлении МАП России, утвержденном приказом МАП России 17 ноября 1999 г. № 441

заклучения по проектам ряда федеральных законов. Это закон о внесении изменений и дополнений в Федеральный закон о лицензировании отдельных видов деятельности; Закон о государственной регистрации юридических лиц и Закон о приведении законодательных актов в соответствие с Федеральным законом о государственной регистрации юридических лиц, Закон о порядке проведения государственного контроля (надзора) при производстве товаров, работ, услуг и их реализации. Сейчас специалисты Министерства разрабатывают или участвуют в совместной разработке поправок с коллегами из смежных министерств и ведомств по целому ряду законов. Много предложений о внесении поправок направляют в министерство территориальные органы МАП. В полугодовых и годовых отчетах есть специальные разделы, в которых территориальные органы анализируют свою правовую практику и предлагают изменения в законы, указы, постановления и в ведомственные нормативные документы.

## **Бюрократический синдром российского рынка**

**И. В. Князева:** – Конституция России, как известно, провозглашает единство экономического пространства. С антимонопольными законами, судя по всему, у нас тоже порядок. Но на пути предпринимателей и движения товаров очень часто возникают высокие административные барьеры.

**В. П. Зырянов:** – Серьезная проблема заключается в невысоком уровне правовой культуры многих руководителей и чиновников различных структур исполнительной власти. Начиная с федерального уровня и кончая сельскими администрациями, кто только не «запрещает», не ограничивает законную деятельность предпринимателей и конкуренцию! Бюрократические барьеры – самая распространенная форма монополистических злоупотреблений.

---

### **Дословно**

«Несоблюдение федерального законодательства, совершение действий и принятие актов, ограничивающих конкуренцию, принимает масштабный характер.

В 2000 г. рассмотрено более 2 тыс. заявлений о нарушениях антимонопольного законодательства региональными властями, выражающихся в принятии актов, совершении действий, ограничивающих конкуренцию. В целях пресечения этих нарушений возбуждено 803 дела, что на 35% больше, чем в 1999 г. По результатам выдано 562 предписания об отмене или изменении принятых нормативных правовых актов, о прекращении нарушений, из них более 70% исполнены, остальные находятся в стадии исполнения. Центральный аппарат министерства возбудил 29 дел в отношении противоправных действий федеральных органов исполнительной власти, в том числе в отношении Госстандарта России, ГТК, Госстроя, Минздрава, Минсвязи, МПС, Минтранса, Минсельхоза, Госкомрыболовства России. В 2000 г. заявления по поводу монополистической деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления выросли почти на 40%, более чем наполовину увеличилось количество заявлений по вопросу совмещения функций органов власти с органами управления хозяйствующими субъектами, на четверть выросли заявления по поводу необоснованных препятствий осуществлению деятельности хозяйствующих субъектов».

Из «Итогов деятельности в 2000 году центрального аппарата и территориальных управлений МАП России», одобренных 27 февраля 2001 г. решением расширенного заседания коллегии МАП

---

**И. В. Князева:** – Должно ли все-таки государство реально вмешиваться в экономику – регулировать, контролировать, управлять рыночными процессами?

**В. П. Зырянов:** – В экономике государство в первую очередь должно само соблюдать правила игры и контролировать их соблюдение другими. Если государство уйдет с рынка, откажется от своих контролирующих функций, то уверен, что очень скоро рынок из конкурентной среды превратится в среду протекционизма, коррупции и произвола монополий, в том числе и властных, чего и сегодня хватает с избытком. В известном смысле это происходит и потому, что государство попыталось отгородиться от рынка. Сегодня масштабы бюрократизации рыночных отношений показывают, что законы не работают тогда, когда есть возможность безболезненно их нарушать.

Существуют различные контролирующие структуры при субъектах Федерации и на уровне местного самоуправления. Но отдача их невелика. Чего можно ожидать от раз-

личных советов и комиссий, создаваемых и подчиненных территориальной и местной власти, когда сама власть с законами не в ладах?! И чем ниже уровень власти, тем больше бюрократических козней она чинит, чем меньше у нее компетенции, тем активнее она бюрократизирует экономику. Создают мыслимые и немыслимые инстанции, при прохождении через которые надо платить, платить и платить.

---

## **Фокус-факт**

### **Администрация г. Болотное против НТУ МАП России**

Городское собрание депутатов г. Болотное утвердило Положение о сборе за право торговли, установив общую ставку ежедневного сбора за право торговли смешанными товарами – продовольственными, хозяйственными и винно-водочными изделиями.

Новосибирское территориальное управление МАП России возбудило дело по признакам нарушения ст. 7 Закона о конкуренции, вынесло решение и выдало предписание Совету депутатов городского собрания г. Болотное о прекращении нарушения норм антимонопольного законодательства, посчитав, что:

1) представительный орган местного самоуправления, превысив полномочия, принял нормативный акт, создавший более благоприятные условия деятельности определенным хозяйствующим субъектам;

2) ст. 39 Закона об общих принципах организации местного самоуправления относит к компетенции представительных органов местного самоуправления право устанавливать местные налоги. Но ст. 21 Закона об основах налоговой системы относит к местным налогам в сфере розничной торговли лишь сбор за право торговли, который уплачивают, приобретая разовый талон или временный патент и лицензионный сбор за право торговли винно-водочными изделиями. Иного законодательством не предусмотрено;

3) для иногородних граждан и юридических лиц Постановлением предусматривалась двойная ставка сбора, что противоречило ст. 8 Конституции РФ;

4) нарушена ст. 6 Закона об основах налоговой системы, так как введенный депутатами новый сбор привел к двойному налогообложению торговли винно-водочными изделиями.

Администрация города обжаловала решение и предписание в суде.

Арбитражный суд признал недействительными решение и предписание Комиссии антимонопольного органа по следующим основаниям:

1) принятое собранием депутатов Положение соответствует ч. 1 ст. 39 Закона об общих принципах организации местного

самоуправления, в соответствии с которым местные налоги, сборы устанавливаются органами местного самоуправления самостоятельно;

2) согласно п. 4 ч. 1 ст. 15 Закона об общих принципах местного самоуправления в исключительном ведении представительных органов местного самоуправления находится установление местных налогов и сборов;

3) согласно ч. 3 ст. 7 Закона об общих принципах местного самоуправления другие федеральные законы не могут ему противоречить, а также ограничивать гарантированные законом права органов местного самоуправления;

4) ст. 7 Закона о конкуренции обязывает органы местного самоуправления согласовывать решения о предоставлении льгот отдельным хозяйствующим субъектам с федеральным антимонопольным органом, если иное не предусмотрено законодательными актами Российской Федерации. В то же время ч. 1 ст. 39 Закона об общих принципах организации местного самоуправления льготы по уплате налогов устанавливаются представительными органами местного самоуправления самостоятельно.

Территориальное управление обжаловало решение арбитражного суда первой инстанции.

Апелляционная инстанция отменила решение арбитражного суда первой инстанции на основании следующего:

1) в соответствии с Законом об основах налоговой системы в Российской Федерации органы местного самоуправления компетентны устанавливать в сфере торговли лишь местные налоги в виде сбора за право торговли и лицензионного сбора за право торговли винно-водочными изделиями. Установление и отмена других налогов, сборов, пошлин, платежей, льгот по их уплате осуществляются Федеральным Собранием Российской Федерации и другими органами государственной власти;

2) иные сборы за право торговли не предусмотрены российским законодательством, устанавливают двойное налогообложение, ущемляют интересы и необоснованно препятствуют хозяйствующим субъектам осуществлять предпринимательскую деятельность на рынке розничной торговли смешанными товарами. Это нарушает п. 1 ст. 7 Закона о конкуренции;

3) ссылка арбитражного суда первой инстанции на Закон об общих принципах местного самоуправления несостоятельна, так как данный Закон не предусматривает предоставления льгот, носящих индивидуальный характер. Поэтому Положение, принятое собранием депутатов г. Болотное, нарушает п. 1 ст. 7 Закона о конкуренции.

---

**А. А. Ельчанинов:** – Органы власти в Новосибирске и в области создают дискриминирующие условия для хозяйственной деятельности предпринимателей. Так, для муни-

ципальных предприятий арендная плата в Новосибирске почему-то в 2–3 раза ниже, чем для предприятий других форм собственности. Но работают, извините, на одном рынке. А что происходит на рынке пассажирских перевозок! Естественно, частный перевозчик должен согласовывать с местной властью, на каком маршруте ему работать. Но при согласовании органы власти часто отказывают частному перевозчику вообще в работе, потому что он якобы составит конкуренцию муниципальному транспортному предприятию, которое может понести убытки и закрыться.

**В. П. Зырянов:** – На федеральном уровне сейчас большая проблема – это оказание платных услуг при исполнении контрольных функций. В обход законов наибольшее количество сборов устанавливают органы исполнительной власти на местах. Проблемы лицензирования и сертификации, например, возникают у каждого четвертого производственного, у каждого третьего торгового предприятий малого бизнеса. Высока стоимость затрат на проведение экспертиз, сбор справок и согласований. Нет единого прейскуранта цен на оформление документов. Рынок жестко монополизирован консультационными и юридическими фирмами, близкими к руководству различных органов исполнительной власти.

Затрудняюсь сказать, сколько десятков различных контролирующих органов проверяют и ревизуют малые предприятия. Только на федеральном уровне более 50 таких организаций. Что за всем этим стоит – догадаться несложно. Товары сертифицируют отдельными партиями. Но кому сегодня еще непонятно, что следом за сертифицированной партией пойдут десять несертифицированных? И эти десять уже никакие контролеры не заметят. Поэтому я уверен: надо сертифицировать не товары, а производства. Тогда нормально будет...

Рыночная экономика идет в России по правовому бездорожью, в котором буксуют сначала законотворчество, а затем и правовые нормы. Я думаю, это будет продолжаться до тех пор, пока государство не станет направлять средства на поддержку и регулирование правовых отношений между

субъектами и на осуществление контроля за исполнением законов. А эти средства, наоборот, то и дело сокращают. У нас в управлении с 1992 г. по 2001 г. в 7 раз возросла динамика устраняемых нарушений только по одному Закону о конкуренции. В целом по России – рост в 3,5–4 раза. Но при этом интересная тенденция: вслед за тем как принимают новый антимонопольный закон и на нас возлагают контроль за его исполнением, в системе МАП России обязательно происходит сокращение аппарата. В 1995–1996 гг. в Новосибирском территориальном управлении работало 48 человек и было 7 отделов, а сейчас – 29 человек в 4 отделах.

---

### **Фокус-факт**

В системе МАП России образовано 71 территориальное управление, осуществляющее свои функции в 86 субъектах Российской Федерации (за исключением Республики Башкортостан, Ингушской Республики, Республики Саха (Якутия)). В 2000 г. создано Чеченское территориальное управление, рассматривался вопрос о создании территориального управления МАП России в Республике Башкортостан, однако из-за отсутствия дополнительной штатной численности решение отложено.

13 территориальных управлений осуществляют деятельность в двух и более субъектах Российской Федерации. Выполнение функций в нескольких субъектах Российской Федерации весьма затруднено, а порой невозможно из-за отсутствия средств на командировочные расходы и недостаточной численности работников. Опыт показывает, что для качественного выполнения функций антимонопольного регулирования и контроля необходимо наличие постоянного штата работников в каждом субъекте Российской Федерации.

Штатная численность работающих в территориальных управлениях МАП России в начале 2001 г. составила 1442 чел., должности укомплектованы на 98,3%. Из числа работающих в территориальных управлениях 70,4% – женщины, 85% имеют высшее образование, в том числе около 60% – с экономическим и юридическим образованием, два и более высших образования имеют 194 чел., 61 чел. имеют ученую степень.

Текучесть кадров в территориальных управлениях составила в 2000 г. 9%, в 1999 г. – 13%. Главная причина – низкий уровень заработной платы и социальных гарантий государственным служащим, наряду с расширением возможностей трудоустройства на более привлекательных условиях.

**Окончание в следующем номере**

# Новая логика передела\*

Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА,  
кор. «ЭКО»,  
Новосибирск

Начавшийся новый этап передела российской собственности имеет одну отличительную черту – идет интенсивная региональная экспансия крупнейших ресурсных компаний. Приходя в регионы как поставщики сырья для местных предприятий, они, по существу, становятся собственниками тех из них, которым так и не смогло помочь внешнее управление. Причем собственниками эффективными, заинтересованными в конечном результате, так как с помощью приобретаемых производств удается значительно повысить степень передела добываемого в России углеводородного сырья, цена которого на порядок ниже цены изготавливаемой из него продукции. Как это происходит и к чему приводит, мы взяли проследить на примере Нижегородской области, где побывал наш корреспондент.

## НЕФТЕХИМИЮ ПОРА НАЗЫВАТЬ ГАЗОХИМИЕЙ

В бывшей Горьковской области, а именно в городах Кстово и Дзержинск, находится куст предприятий нефтехимической промышленности, ставших теперь собственностью дочерней компании «Газпрома».

Но не будем спешить и для начала разберемся в истории вопроса.

Речь пойдет о заводах, ранее входивших в объединение «Капролактам» и составлявших в плановой экономике единый технологический комплекс. К тому же эти предприятия являлись градообразующими для городов Кстово и Дзержинск (в последнем располагается 90% нефтехимического производства области).

Химическая и нефтехимическая промышленность – одна из базовых отраслей, зависит от состояния и развития как

---

\* Проект поддержан Институтом «Открытое общество», грант № JAC 015.





потребляющих химическую продукцию отраслей народного хозяйства (машиностроения, автомобилестроения, авиа- и судостроения, легкой и пищевой промышленности, сельского хозяйства и др.), так и от отраслей, снабжающих нефтехимию сырьем (нефтегазодобывающей, нефтегазоперерабатывающей). Падение объемов производства в этих отраслях вызвало резкое сокращение объемов производства и в нефтехимии области. К 1997 г. в Нижегородской области химическая и нефтехимическая промышленность была на первом месте в области по темпам падения объемов промышленного производства (18,3% к уровню 1990 г.).

Этому, кроме всего прочего, способствовали допущенные на федеральном уровне просчеты в проведении приватизации, приведшие к тому, что предприятия отрасли достались собственникам, деятельность которых повлекла за собой серьезные провалы в финансово-экономическом состоянии социально значимых предприятий химического комплекса Нижегородской области. Передача госпакета акций предприятий ОАО «Корунд», ОФО «Оргстекло», ОАО «Заря» финансово-промышленной группе «Русхим» не стабилизировала работу предприятий. Инвестиционные аукционы были выиграны несостоятельными компаниями (например, «Капролактан» достался неизвестной компании «Чинко»), и, по существу, капиталовложений в приобретенные заводы не последовало.

Усугубили ситуацию и макроэкономические условия – валютный коридор, налоговая политика, непродуманная программа конверсии оборонных отраслей и др. Финансовое состояние указанных предприятий ухудшилось.

К середине 1997 г. задолженность по заработной плате работающим достигала 6–8 месяцев и почти в 12 раз увеличилась задолженность в бюджеты. На предприятиях Дзержинска резко обострилась социальная обстановка.

После широкой волны акционирования объединение развалилось, предприятия лишились хозяев, технологические цепочки оказались разорванными.

Сложившаяся ситуация потребовала безотлагательных организационных мер. В первую очередь на уровне мест-

ных администраций было инициировано и принято решение об отстранении московской финансово-промышленной группы «Русхим» и несостоявшегося инвестора «Чинко» от управления собственностью четырех крупных химических предприятий.

Попытки воссоздать разрушенное начались осенью 1996 г., когда С. В. Кириенко возглавил компанию «Норси Ойл», куда входит «Нижегородоргсинтез» (нефтеперерабатывающее предприятие), «Нижегороднефтепродукт», «Марий Эл нефтепродукт», «Чувашнефтепродукт» и несколько проектных институтов. Кириенко сумел оценить ситуацию и воспользоваться имевшимися выгодами. «Норси» стала поставлять прямогонный бензин в качестве сырья на нефтехимический завод под названием «Производство ЭП-300» и завод окиси этилена и гликолей.

Цепочка «сырье – ЭП-300 – трубопровод – Нижегородский завод окиси этилена и гликолей (НЗЭиГ)» была восстановлена уже к 1997 г. Но Кириенко ушел в правительство, и после недолгого этапа развития все снова заглохло.

Некоторые предприятия, ориентированные в основном на экспорт своей продукции, сумели выжить. Кризис 1998 г., изменивший соотношение рубля и доллара, сыграл им на руку. Но никакая девальвация не может восстановить технологические связи и решить проблему поставок сырья.

По инициативе все того же Кириенко, возглавлявшего к тому времени правительство, но тем не менее озабоченного состоянием своего детища в Нижнем Новгороде, начались консультации с местной администрацией. Что привело к созданию (зимой 97/98 гг.) ЗАО «Нефтехим», в которое вошли трубопровод и НЗЭиГ. Одним из учредителей была «Норси Ойл».

Производство этилена, проектировавшееся в расчете на переработку 1200 тыс. т в год, не могло работать на полную мощность и вынужденно довольствовалось 200–300 тыс. т нефти. Причина была проста: «Норси Ойл», поставляющая прямогонный бензин, в свою очередь недополучала сырье, которым для нее служит сырая нефть.

Так, ни шатко ни валко, все работало, пока в 1999 г. не пришло дочернее предприятие «Газпрома», «Сибур» (Сибирско-Уральская нефтегазохимическая компания), и не предложило газовый конденсат. Технология установки ЭП-300 такова, что может вместо прямогонного бензина – продукта переработки нефти – использовать в качестве сырья и так называемые широкие фракции углеводородов. Без принципиальной перестройки производственного цикла и значительных затрат.

«Сибур» выпускает 3,6 млн т в год газового конденсата, тогда как одна сибуровская структура – Тобольский нефтехимический комбинат – потребляет до 3 млн т. Решение выделить совсем не лишние полмиллиона тонн для Нижегородской области продиктовано генеральной линией «Сибура» – «братъ под себя» те предприятия, которые способны повысить степень передела сырья, т. е. природного газа.

Так «Сибур» пришел в Дзержинск. Не без сопротивления того же «Лукойла», который как газодобывающая компания тоже имеет дело с попутным газом. И не без вмешательства Антимонопольного комитета, обязавшего «Газпром» как монополиста на рынке газа снизить цену (после чего в «Лукойле», который был вынужден свои цены на газ привести в соответствие с «рыночными», заявили, что им легче сжигать попутный газ, чем продавать по столь низкой цене).

Итак, «Сибур» и нижегородский «Нефтехим» учредили ЗАО «Сибур-Нефтехим». Потом они обменялись акциями, и «дочка съела маму»: по существу «Нефтехима» уже нет.

На очереди стояло ОАО «Капролактам», предприятие-банкрот с большим количеством акций, принадлежащих государству, и несколько лет находящееся в безрезультатном внешнем управлении. «Сибур», купив все основные долги «Капролактама», стал основным акционером данного акционерного общества и заключил соглашение о том, что «Сибур-Нефтехим» берет на себя погашение его долгов. Первого апреля 2001 г. была осуществлена дополнительная эмиссия пакета акций «Сибур-Нефтехима» на сумму 600 млн руб. В обмен на эти акции основные производственные мощнос-

ти ОАО «Капролактам» переведены в собственность ЗАО «Сибур-Нефтехим». Схема достаточно стандартная.

## **НЕБОЛЬШОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ**

В годы войны на «Капролактаме», построенном в 1924 г., производили отравляющие вещества – иприт и люизит. Производство ОВ прекращено в 50-х годах, но оставшиеся производственные помещения (не склады – там уже давно ничего нет) представляют собой экологическую угрозу. Хотя заводы, находящиеся в промзоне Дзержинска, законсервированы, вся их территория, огороженная колючей проволокой, сильно заражена. Конвенция об уничтожении химического оружия подписана, а денег на дезактивационные мероприятия не нашлось. На уровне правительства стали устанавливать контакты с соответствующими западными структурами. Так в Нижний пришла программа «ТАСИС», распределяющая, как известно, деньги Европейского банка реконструкции и развития.

Подрядчика в структурах «ТАСИС» ищут, как и у нас, – своего и нужного. На эти самые деньги (выделено около 4 млн евро) найдена некая французская компания, владеющая технологией переработки и уничтожения химоружия и последствий его производства. В данное время строится экспериментальная установка, которая будет все, что есть на зараженной территории промзоны Дзержинска, дробить и уничтожать (закапывать). Программа рассчитана до 2006 г. К слову сказать, во Франции и Германии, где тоже производилось химоружие, все дезактивационные работы закончены еще в 70-х годах. Складывается впечатление, что «ТАСИС» не столько озабочена экологией, сколько совсем другими вещами.

По другой программе «ТАСИС» проводится консультирование «Сибур-Нефтехима» по выбору инвестиционных проектов. В частности, джентльмены, оплачиваемые «ТАСИС», анализируют предложения иностранных компаний по строительству заводов, экспорту технологий и т. д.

## ПОДРОБНОСТИ

ОАО «Сибур-Нефтехим» зарегистрировано 20 декабря 1999 г. в Дзержинске согласно учредительному договору, подписанному между Акционерной компанией «Сибур» и ЗАО «Нефтехим». Основной целью создания ОАО «Сибур-Нефтехим» стало обеспечение загрузки углеводородным сырьем нефтехимического комплекса Нижегородской области и увеличение выпуска продуктов нефтехимии. Уже в марте–апреле новой компании были переданы все производства ЗАО «Нефтехим» – Нефтехимический завод (НХЗ) в Кстово и завод окиси этилена и гликолей в Дзержинске. В настоящее время ОАО «Сибур-Нефтехим» является крупнейшей и наиболее динамично развивающейся нефтехимической компанией Нижегородской области, производственные мощности ее загружены практически полностью.

Вот данные об основных итогах работы ОАО «Сибур-Нефтехим».

### **Динамика поставок сырья для пиролиза, производства и отгрузки продукции ОАО «Сибур-Нефтехим» в 1997–2000 гг., тыс. т**

	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>I кв. 2001</b>
Поставка сырья	230,6	126,9	330,6	515,3	142,2
Производство	222,3	133,3	331,0	508,5	149,9
Отгрузка	164,8	102,0	256,6	401,0	100,3

По сравнению с 1999 г. в 2000 г. объемы поставок выросли на 56%, производство – на 54, отгрузка – на 56%.

В I кв. 2001 г. по сравнению с I кв. 2000 г. объемы поставок сырья и отгрузки практически не изменились.

В 2000 г. происходило увеличение объемов производства и реализации всех продуктов ОАО «Сибур-Нефтехим». Наибольший рост наблюдался для окиси этилена, бензола и бутилен-бутадиеновой фракции (ББФ).

**Прирост объемов производства и реализации  
продукции ОАО «Сибур-Нефтехим»  
в 2000 г. по сравнению с 1999 г., %**

<b>Продукция</b>	<b>Производство</b>	<b>Реализация</b>
Окись этилена	113	113
Бензол	113	107
ББФ	80	96
Этилен	43	61
Пропилен	61	60
Диэтиленгликоль	52	54
Моноэтиленгликоль	38	31
Смола тяжелая пиролизная	19	25

**Доля ОАО «Сибур-Нефтехим» среди российских  
производителей по выпуску продуктов нефтехимии  
в 1999 и 2000 гг., %**

<b>Продукция</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Моноэтиленгликоль	31	36
Окись этилена	27	34
Диэтиленгликоль	20	23
Этилен	6	8
Пропилен	6	8
Бензол	3	8

В 2000 г. по сравнению с 1999 г. доля производимой ОАО «Сибур-Нефтехим» среди российских производителей выросла по всем основным продуктам нефтехимии: по окиси этилена – на 7%, по моноэтиленгликолю и бензолу – на 5%, по диэтиленгликолю – на 3%, этилену и пропилену – на 2%.

**Объемы экспорта и внутрироссийских продаж ОАО  
«Сибур-Нефтехим» в 1999–2000 гг., тыс. т**

	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Российская Федерация	79,0	118,9
Экспорт в дальнее зарубежье	70,3	98,1
Экспорт в страны СНГ	14,67	25,37

В 2000 г. сохранилась тенденция 1999 г.: половина всей отгружаемой продукции была реализована внутри РФ (в 1999 г. эта доля составляла 48%). Доля экспорта в страны дальнего зарубежья в 1999 г. составляла 43%, в 2000 г. – 40, в страны СНГ – 9 и 10%.

**Динамика отгрузки этиленгликоля заводом  
окси этилена и гликолей г. Дзержинска  
в 1991–2000 гг., тыс. т**

<b>1991</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>	<b>2000</b>
119,2	106,0	97,5	74,6	68,9	11,3	49,8	42,8	93,0	121,8

**Доля основных российских предприятий в общих  
объемах выпуска продукции за I кв. 2001 г., %**

<b>Продукция</b>	<b>«Сибур- Нефтехим»</b>	<b>«Нижнекамск- нефтехим»</b>	<b>«Салават- НОС»</b>	<b>«КазаньОС»</b>
Моноэтилен-гликоль	46	38	5	11
Окись этилена товарная	46	54	–	–
Окись этилена	35	44	9	12
Диэтилен-гликоль	23	29	29	19
Этилен	8	21	12	17
Пропилен	8	21	13	2
ТЭГ	13	35	52	–
Бензол	7	24	11	–

Позиции ОАО «Сибур-Нефтехим» среди российских нефтехимических компаний усилились. Так, в I кв. 2001 г. ОАО «Сибур-Нефтехим» по выпуску моноэтиленгликоля занимает первое место, по окиси этилена – второе, уступая «Нижекамскнефтехиму».

Важным этапом развития ОАО «Сибур-Нефтехим» в 2000 г. станет передача компании производственных мощностей ОАО «Капролактам», начатая 1 апреля. Включение в компанию крупнейшего химического завода Дзержинска обеспечит более глубокую переработку нефтехимического сырья и позволит значительно расширить ассортимент продукции.

**В 2000 г. ОАО «Сибур-Нефтехим» уплатил налогов и сборов в бюджет и внебюджетные фонды на сумму 85,3 млн руб., в том числе в федеральный бюджет – 12,2 млн руб., в Пенсионный фонд – более 20,2 млн руб.**

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И РЕКОНСТРУКЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА**

В конце 2000 г. АК «Сибур» утвердила инвестиционную программу ОАО «Сибур-Нефтехим» до 2005 г. на 304,5 млн дол. Инвестиции планируется привлечь за счет собственных средств, финансирования АК «Сибур» и банковских кредитов. Реализация инвестиционной программы позволит ОАО «Сибур-Нефтехим» к 2006 г. более чем вдвое увеличить переработку сырья и производство нефтехимической продукции.

Основные направления инвестиционной программы: реконструкция установки ЭП-300 на Нефтехимическом заводе (НХЗ), строительство завода полиэтилена и полипропилена в Кстово, строительство завода по производству поливинилхлорида и продуктов его переработки и реконструкция установки электролиза хлористого натрия на заводе «Капролактам» в Дзержинске.

Реконструкция установки ЭП-300 должна привести к увеличению объемов выпуска этилена с 220 тыс. т в настоя-



щее время до 360 тыс. т. Реализация проекта позволит загрузить сырьем новый завод по производству полиэтилена и полипропилена с объемом выпуска 120 тыс. т в год, что расширит номенклатуру выпускаемой продукции и в конечном итоге увеличит количество рабочих мест.

В реконструкции установки по производству этилена ЭП-300 примет участие «ABB Lummus Global Inc.» – крупнейшая в мире компания, специализирующаяся на строительстве и реконструкции предприятий по производству этилена. В мае прошлого года достигнута предварительная договоренность, после чего специалистами ОАО «Сибур-Нефтехим» были изучены варианты реконструкции, в том числе и те, что уже были осуществлены компанией «ABB» на некоторых российских предприятиях. Директивный график проведения реконструкции установки этилена в Кстово утвержден в январе 2001 г..

Особенность предложений специалистов ОАО «Сибур-Нефтехим» состоит в том, чтобы проводить реконструкцию установки в несколько этапов во время капитального ремонта, не останавливая основное производство этилена. Реконструкция должна привести не только к увеличению объемов выпуска этилена, но и к уменьшению энергоемкости на 35% и удельного потребления сырья на тонну продукции на 10%. По словам генерального директора ОАО «Сибур-Нефтехим» Петра Никитина, реализация проекта позволит решить проблему загрузки НХЗ сырьем и в конечном итоге увеличит количество рабочих мест на предприятии, градообразующем для Кстово.

Новые мощности на заводе «Капролактам» позволят вырабатывать до 180 тыс. т хлора и каустической соды – структурообразующих продуктов химической отрасли, до 135 тыс. т винилхлорида, до 120 тыс. т поливинилхлорида (ПВХ) и до 80 тыс. т продуктов переработки ПВХ в год. Вместе с этим на имеющихся площадях будет восстановлено производство кабельных пластикатов. Предполагается заменить выработавшие эксплуатационный срок производственные линии на новые с объемом выпуска до 30 тыс. т кабельного гранулята из выпускаемого в настоящее время ПВХ.

Для финансирования долгосрочных мероприятий в 2001 г. потребуется 950 млн руб., в том числе 600 млн руб. – для реконструкции НХЗ и 350 млн руб. – для приобретения у ведущих западных компаний лицензий на производство полиэтилена.

ОАО «Сибур-Нефтехим» и немецкая фирма «Lurgi Life Science GmbH» в апреле 2001 г. подписали контракт на разработку технико-экономического обоснования инвестиций на строительство завода по производству поливинилхлорида и продуктов его переработки.

Подписание контракта стало результатом совместной работы российских и немецких специалистов. В соответствии с контрактом компания «Lurgi Life Science GmbH» разработает документацию технико-экономического обоснования инвестиций на строительство завода по производству поливинилхлорида и продуктов его переработки и реконструкцию установки электролиза хлористого натрия на заводе «Капролактам» ОАО «Сибур-Нефтехим» в Дзержинске. Новые мощности позволят вырабатывать до 180 тыс. т хлора и каустической соды, до 135 тыс. т винилхлорида, до 120 тыс. т ПВХ и до 80 тыс. т продуктов переработки ПВХ в год.

Наряду с этим компания «Lurgi» разработает для ОАО «Сибур-Нефтехим» технико-экономическую документацию для восстановления на имеющихся площадях производства кабельных пластикатов. Предполагается заменить выработавшие эксплуатационный срок производственные линии на новые с объемом выпуска до 30 тыс. т кабельного гранулята из выпускаемого в настоящее время ПВХ.

Хлор и каустическая сода – структурообразующие продукты в химической промышленности, они используются во многих отраслях промышленности, сельском хозяйстве, на транспорте и в быту. Пластикаты поливинилхлорида, обладающие ценными изоляционными свойствами, используются для изготовления изоляции и защитных оболочек проводов и кабелей, в производстве обуви, бытовых приборов, в автомобилестроении и других отраслях.

Подписание контракта с компанией «Lurgi» стало очередным этапом в реализации инвестиционной программы АК «Сибур» и ОАО «Сибур-Нефтехим» по реконструкции завода «Капролактам». Общий объем инвестиций в реконструкцию завода в течение 5 лет составит не менее 70 млн дол. В ходе реализации программы основные производства завода будут реконструированы на основе самых современных технологий.

Объем капиталовложений в объекты, ввод которых в эксплуатацию намечен до конца 2001 г., составит 67 млн руб., ожидаемый от этого экономический эффект – около 65 млн руб. в год. На НХЗ планируется завершить строительство товарно-сырьевой базы, организовать производство до 33 тыс. т в год высокооктановых компонентов бензина из стабилизационной фракции углеводородов (стоимость проекта – 4,2 млн руб.), реализовать проект стоимостью 7,2 млн руб. по переводу пароперегревателя с использованием мазута на более дешевый газ, что позволит экономить до 3 млн руб. в год.

Планируется произвести замену пневматических систем управления производством на электронные системы фирм «Yokogama-Electric» (Япония) и «CIS-Controls» (Великобритания).

## **СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ**

С момента образования ОАО «Сибур-Нефтехим» решаются социальные проблемы трудовых коллективов предприятий компании, исходя из разумных запросов работников и финансовых возможностей акционерного общества. Первым шагом на пути расширения социальных льгот стало заключение договора коллективного добровольного страхования работников со страховой компанией ОАО «Газпроммедстрах» по программе «Комплексная медицинская помощь». Работники получили возможность за счет предприятия проходить реабилитацию и получать медицинскую помощь в Нижегородской области, Москве и Санкт-Петербурге. Оздоровительную реабилитацию проходят не только сотрудники компании, но и члены их семей.

Всего на социальные программы (в основном на путевки, включая детский отдых, и культурные мероприятия) для сотрудников компании в 2000 г. было затрачено около 4 млн руб.

Работницам ОАО «Сибур-Нефтехим» предоставляется дополнительный месячный оплачиваемый дородовой отпуск (в перспективе – двухмесячный). При выходе на пенсию каждый сотрудник получает вознаграждение в размере от 2 до 6 должностных окладов в зависимости от стажа работы. За 2000 г. сотрудникам компании оказана материальная помощь на общую сумму около 330 тыс. руб.

Руководство компании считает очень важным повышение квалификации сотрудников и обеспечивает их переподготовку не только в Нижегородском техническом университете и Кстовском нефтяном техникуме, но и на курсах в Москве и Санкт-Петербурге. На обучение 323 сотрудников компании в 2000 г. было затрачено 327,5 тыс. руб.

Компания «Сибур-Нефтехим» заинтересована в том, чтобы ее работники не испытывали трудностей во время следования на работу. В самое ближайшее время в Германии будут приобретены современные автобусы для доставки рабочих завода «Капролактам» и завода окиси этилена и гликолей на рабочее место.



# РАБОТАЙ И ДАВАЙ РАБОТУ ДРУГИМ

Интервью с генеральным директором ОАО «Сибур-Нефтехим»  
**Петром Георгиевичем НИКИТИНЫМ**

*«Большие деньги, грамотное управление и кропотливый труд – главные составляющие возрождения»*

До переезда в Поволжье П. Г. Никитин был генеральным директором Тобольского нефтехимического комбината. После того как он поднял комбинат и тот попал в десятку лучших предприятий России, Родине (в лице «Газпрома») потребовалось присутствие Петра Георгиевича в Нижнем Новгороде, в качестве главы вновь созданной компании «Сибур-Нефтехим».

Когда в 1999 г. Петр Георгиевич приехал в Нижний, не было ни офиса, ни дома – жил и работал в гостинице. Но работал, как видно, на совесть: всего за полтора года он поднял заводы с доисторическим оборудованием, нулем оборотных средств и отчаявшимися коллективами – того и гляди эти предприятия опять станут «флагманами отечественной нефтехимии». Вернее – газохимии, потому что с приходом «Сибура» сырьем для них стали продукты переработки газа.

Количество работающих на заводах «Сибур-Нефтехима» растет и на сегодня превышает 10 тысяч человек.

Несмотря на свою крайнюю занятость, Петр Георгиевич согласился дать краткое интервью корреспонденту «ЭКО», побывавшему в Нижнем Новгороде.

© ЭКО 2001 г.



**– Расскажите, пожалуйста, что такое «Сибур» и почему он пришел на Волгу?**

– АК «Сибур» создана в 1995 г. по указу президента, но до покупки его в декабре 1998 г. дочерней компанией «Газпрома» мало что было сделано. Главным занятием «прежнего» «Сибура» была продажа углеводородного сырья за границу.

С приходом нового руководства Сибирско-Уральская нефтехимическая компания изменила стратегию: вместо продажи широких фракций углеводородов (ШФУ) стали ориентироваться на повышение степени передела сырья, так как, во-первых, стоимость тонны ШФУ равна 28 дол., а продукты глубокой переработки стоят уже до 700 дол. за тонну; во-вторых, ШФУ – сырьевая база отечественной промышленности, лежавшей в руинах из-за отсутствия этой самой базы. Сырье шло за рубеж, а продукцию, необходимую для России, там же и покупали.

Благодаря смене стратегии уже в 2000 г. импорт продукции нефтехимии сократился на 25%.

Зарубежные партнеры, конечно, обиделись, но зато компания отмечена правительством в номинации «За возрождение отечественных предприятий». И это не за красивые глаза.

Московская АК «Сибур» создала уже несколько «сибурчиков»: «Сибур-Нефтехим» (Н. Новгород), «Сибур-Химпром» (Пермская обл.); «Сибур-Тюмень»; «Сибур-Самара». Все они – мощные производства. На сегодняшний день «Сибур» – один из крупнейших в стране поставщиков природного газа и основной поставщик сжиженного. Деятельность всех дочерних предприятий «Сибура», которых уже больше 80, жестко увязана, поскольку компания в своей деятельности следует принципу замкнутого цикла – «от скважины до конечного продукта». Кстати, последний нередко совсем не похож на исходное сырье. Например, по договору с ОАО «ГАЗ», кроме шин, будем поставлять и бамперы, и сиденья, и многие другие комплектующие, которые планируем выпускать на базе завода «Капролактан» после того как закупим и установим там новые линии.

Идеологом возрождения современной отечественной нефтехимии стал Анатолий Иванович Лукашов, бывший

заместитель председателя Госплана СССР по нефтехимической промышленности. Этой отрасли Лукашов посвятил 43 года жизни и знает дело как никто другой: собственно, вся советская нефтехимия была когда-то создана под его руководством.

Есть в компании и бывшие союзные министры, и невестребованные сегодняшней наукой ученые.

В Нижнем я придерживаюсь общей тактики компании: тоже нахожу спецов и ученых с прежними заслугами и привлекаю к работе. И уверен, что прав.

### **– Легко ли было получить «Сибур» местные заводы?**

– Да пришлось пободаться тут кое с кем. Хотя после того как похозяйничал «Русхим» и Мингосимущества «отсосало» все что можно, легко представить, во что превратились эти производства. Все акции были в залоге. Иностранцы, которые тут побывали, меня спрашивали, сколько денег государство выделило на восстановление. Не мог же я им сказать, как дело было и сколько «Сибур» выложил, чтобы получить тот же «Капролактан». А заплатить пришлось немало: только после года работы двух приобретенных первыми заводов нашлись такие средства.

Нижегородская область – вообще область особая. Наблюдаемое здесь упорное нежелание допускать в область какого бы то ни было собственника со стороны я бы назвал чисто нижегородским синдромом: «Пусть по уши в дерьме, но зато при галстук!»

Вообще сопротивление чувствовалось: уж очень многим директорам «Сибур» наступил на пятки – их частный бизнес закончился, и началось нормальное развитие. Вот посмотрите за окно и сравните – наш завод и соседние. Как говорится, почувствуйте разницу. А знаете, чего мне это стоило? Да я им здесь хребты ломал и рублем долбил – директоров и начальников цехов: сначала нужно сделать предприятие, культура производства должна быть, чтобы человек чувствовал, что он пришел работать на серьезный завод, а не в свинарник развалившийся... И зарплата рабочих на наших заводах была в три раза выше, чем на «Капролактане», когда мы только туда пришли.

**– Вы имеете в виду прежних директоров или с Вами пришла новая команда?**

– Никакой команды у меня не было. Если кого и менял, то в любом случае это – люди с местных производств. Например, на Нижегородском заводе этилена и гликолей (НЗЭиГ) директором стал главный инженер завода. Выбирать особенно не приходится – сами знаете, что с кадрами, тем паче с высококвалифицированными – сложно.

**– А рабочих хватает?**

– Несмотря на то, что мы неплохо платим (например, оператор процесса на НЗЭиГ получает 10–12 тыс. руб.), проблема кадров все равно существует, тем более что коллективы очень старые. Я пытаюсь также сломать привычную тупую схему, ставящую оплату в зависимость от трудового стажа. Кто сказал, что молодые хуже работают? Или, может быть, им деньги меньше нужны?

Еще одна проблема: на заводах до сих пор слишком много штатных должностей. Я не сторонник прямых сокращений штатных единиц: хочу, чтобы остались те, кто может и будет работать. Конечно, пьяниц и бездельников, если не удастся их приструнить, выгоняют. Достигшим пенсионного возраста предлагаем трехмесячный оклад, если согласятся уйти на пенсию.

Вообще я хочу, чтобы все работники знали: уговаривать хорошо работать не буду. Например, на одном из заводов я прямо сказал коллективу: «Передо мной поставлена задача – создать здесь хорошее предприятие, и я это сделаю, с вами или без вас. Не найдем на месте желающих вкалывать, привезем – Россия большая. А у нас к тому же свое, заводское жильё строится».

Со своей стороны я должен создать нормальные условия труда, и я это сделаю. Социальную сферу всю, какая была, взяли на баланс. Строим профилактории и детский лагерь за городом. Даже дворы, где живут наши рабочие, стараемся благоустроить. На подходе собственное автохозяйство и автономные линии электростанции, чтобы не зависеть от прихотей энергетиков.



Медицинские учреждения будут снабжаться лекарствами по льготным ценам. У нас имеется возможность закупать медикаменты по сибуровским каналам, через Москву.

**– Отчего такая материнская забота? Ведь и без того работать будут – выбора-то нет.**

– Оттого, что от заботливого отношения к людям выигрывает и собственник: в конечном итоге душевное спокойствие и физическое здоровье работника – это еще и высокая производительность его труда.

**– Но если хотите, чтобы людям лучше жилось, платите им больше – они сами решат, что им нужнее – отдохнуть в профилактории или телевизор купить. Или я не права?**

– Нет, не права. Наши люди хотят чувствовать заботу о себе, а вовсе не принимать решения, как распорядиться деньгами. Такой уж у них менталитет.

**– Вы ведете большое строительство, осуществляется обширное техническое перевооружение. Что служит источником немалых средств, которые нужны для всего этого?**

– В источниках денежных средств недостатка нет. Банки с предложением кредитов стоят в очередь: надежные предприятия – редкость; многие зарубежные компании стремятся инвестировать в наше производство – за границей очень нужна его продукция.

Да и собственные средства пока не иссякли... При покупке новейшего технологического оборудования можем выбирать партнеров и даже ставить им условия. Зачем, например, нам было заключать контракт на строительство завода по производству полиэтилена под ключ, как нам предлагают зарубежные партнеры? Что же, фундамент, стены и т.п. свои рабочие не возведут? Или зачем те же трубы будут делать иностранцы, когда с этим и свои справятся? В данном случае мы согласились только на закупку самого необходимого, того, что мы не умеем пока делать в отечестве, – это примерно 40% первоначальной стоимости, предусматриваемой контрактом. И партнеры идут навстречу, принимают наши условия. Конечно, они инвестируют в

строительство этого завода ради получения его будущей продукции, но и в России она тоже нужна.

**– Тем не менее разрешите прямой вопрос: не получится ли, что валюта окажется нужнее и со временем вся продукция начнет уходить за границу?**

– Такой цели у нас нет, но рынок – это рынок. Есть продукция (например, моноэтиленгликоль), которую выгоднее продавать здесь. Во-первых, цены выше, а, во-вторых, нет всей этой головной боли, связанной с таможенной, вагонами, оформлением документов и т.п. А потом ведь без взятки государство, например, НДС не возвращает.

Если отечественную промышленность не задавят тарифами (сейчас почти все платят заработную плату, но нужно еще время, чтобы заводы успели обновить оборудование), будем работать во взаимодействии с ней, будем строить региональные рынки.

Но, к сожалению, то, что сейчас происходит, не дает оснований для оптимистичных прогнозов. У меня создается впечатление, что энергетики (я говорю о РАО ЕЭС) скоро «положат» нашу экономику.

Вот смотрите: у нефтехимических производств плата за электроэнергию в структуре затрат составляет 43%! И мы за все, что потребляем, платим живыми деньгами, но все мало! Г-н Чубайс хочет достичь западных тарифов, но получает пока только российские долги. За последние 10 лет энергетика пришла в упадок – электроэнергии не хватает, о каком развитии промышленности можно вести речь?

У меня ведь не кооператив «Пирожок», а заводы первой категории! Это означает, что на них должно быть еще и резервное энергообеспечение: при понижении напряжения на 1 секунду срабатывают датчики и завод останавливается, потому что там, где высочайшее давление и высочайшие температуры, сбой чреват крупными авариями. По идее, энергетики должны платить штрафы за то, что допустили понижение, повлекшее остановку и последующий весьма затратноый перезапуск. Но не тут-то было! Монополист в публичных договорах штрафных санкций для себя, разумеется, не предусматривает.

Выступая на одном из активов, я не шутя призвал всех директоров выпустить собственные векселя и отдавать их по мере надобности Чубайсу, губернатору и президенту. Они-то могут поднимать тарифы, а мы, промышленники, не можем соответственно повышать цену на свою продукцию – ее некому будет покупать. И денег у промышленности не будет, пока за тарифную политику отвечают люди со складом мышления, как у председателя колхоза «40 лет без урожая»! Во власти должны быть честные, умные люди. Желательно, не входящие в советы директоров широко известных акционерных обществ, интересы которых они в основном и лоббируют.

**– Где ж их взять?**

– Сами придут, только сначала создайте условия и дайте гарантию, что завтра они не останутся без работы.

Вот, например, председатель недавно созданного нижегородского правительства (кстати, мой первый зам., отличный специалист и человек) не может набрать себе хороших министров, потому что все толковые люди уже при деле. И не хотят рисковать.

**– А в чем риск-то?**

– Да в том, что все эти министерские кресла – на время: должности выборные, придут к власти другие, начнут менять команды... И ты, чего доброго, останешься не у дел.

**– И напоследок: Петр Георгиевич, не поделитесь ли секретом успеха?**

– Работать надо – вот и весь секрет! Знаете такую байку? Собрал начальник своих сотрудников, посадил за стол, а к сиденьям стульев незаметно приклеил 100-долларовые бумажки. Через некоторое время просит всех встать и оглянуться. Те встали – на брюках по 100 баксов. «Вот видите, – говорит начальник, – только зад от стула приподняли, а уже и деньги. Что же будет, когда всерьез работать начнете!»

**– Спасибо.**

Подготовила Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА, кор. «ЭКО»

# НА ПУТИ В НИКУДА

**В. Л. ФЕДОРОВ,**  
заместитель главы областной администрации,  
кандидат экономических наук,  
Новосибирск

В № 6 «ЭКО» за 2001 г. была опубликована статья В. И. Белова «Давайте разберемся, или порочность российской налоговой системы». Статья, на мой взгляд, актуальна и поднимает важнейшие проблемы нашей экономики.

## Налоговые поправки не решат проблемы

Автор утверждает, что порочная налоговая система разрушала и продолжает разрушать экономику страны. Это так. Правильно, что речь идет именно о налоговой системе, а не только о Налоговом кодексе.

За годы непродуманных реформ на большинстве предприятий финансовый оборот происходил либо через наличный расчет, либо через векселя Сбербанка, либо через «боковые» фирмы. Это – прямой путь к теневой, полулегальной экономике. Уже никто не платит налоги по закону, все договариваются, сколько заплатить.

Мне волей-неволей приходится играть роль арбитра, искать компромиссы между потребностью в наполнении областного бюджета, с одной стороны, а с другой – дать возможность предприятию хоть как-то работать и не развалить его окончательно. Поэтому сегодня уже никакие налоговые поправки не в состоянии решить проблему, какими бы они разумными и взвешенными ни были.

Как разблокировать счета или как вывести оборотный капитал из тени и вернуть его в легальную сферу обращения? Вот главная проблема, и решив ее, надо снова не попасть в следующий виток нарастания долгов перед бюджетом и Пенсионным фондом или снова не свалиться в яму сплошного финансового банкротства. И тогда опять придем к тому, от чего пытаемся уйти.



Автор абсолютно прав, критикуя содержание налоговых поправок Грефа-Кудрина. Весь смысл налоговых реформ нынешнего правительства заключается в том, чтобы полностью освободить нефтебизнес от налогообложения. Что же, получается, что правительство и большинство в Думе фактически лоббируют интересы сырьевых отраслей, и в первую очередь, нефтебизнеса?

По акцизам нефтяной олигарх и нанятое им правительство договариваются напрямую. Весь смысл других инициатив Г. О. Грефа (в первую очередь жилищно-коммунальная реформа) – попытаться хоть как-нибудь заткнуть неизбежно возникающую при этом дыру в бюджете. При полностью разваленной промышленности и сельском хозяйстве, по мнению реформаторов, видящих перед собой Москву и москвичей, источник латания бюджетных дыр один – доходы населения.

А у меня перед глазами Сибирь, я знаю уровень доходов ее населения и точно знаю, к чему приведут все эти инициативы. При всем моем уважении к сырьевым олигархам и их политическому влиянию, к их деловым и личным качествам, путь, который они выбрали, на мой взгляд, ведет в никуда. Путь в никуда и для страны, и для самих олигархов.

### Гладко было на бумаге...

Рассматривая количественную порочность Налогового кодекса, автор взял условный пример и поместил его, если так можно выразиться, в стерильные условия. В реальной жизни есть пени и штрафы. И на практике доля изымаемой валовой прибыли превышает расчетную.

Кроме того, при мизерной зарплате рабочих, многие предприятия вынуждены идти на неизбежные затраты в социальной сфере (расходы по содержанию детских учреждений, здравпунктов, общежитий, материальная помощь и т. д.). Эти затраты не входят в себестоимость, а следовательно, попадают под налогообложение.

Даже при нулевой рентабельности, а сегодня, при недогруженных мощностях, это обычное явление, предприятию начисляется НДС, который и платить не из чего, кроме как

из собственных оборотных средств, которых на сегодня уже нет. Все они давно изъяты налоговой системой и в ходе осуществления денежно-кредитной политики государства.

Если у предприятия и есть фактическая прибыль, то экономисты этого предприятия уже давно научились через различные схемы «задавливать» в бухгалтерской отчетности эту прибыль. Фактически из производственной сферы в бюджет поступает только НДС, его источник – зарплата, все те же доходы населения.

Поэтому **минфиновские реформаторы забирают НДС к себе, в федеральный бюджет, а налог на прибыль, который не собирается, отдают в местные бюджеты.** Автор молчит и о том, что Налоговый кодекс трактует убытки как сокрытие прибыли и облагает их налогом на прибыль. А из чего платить?

Налоговый кодекс фактически запрещает торговле снижать цены ниже закупочных, трактуя это как сокрытие прибыли. Поэтому никакие комиссии никогда не смогут полностью изъять с прилавков товары с истекшим сроком годности, к которым, в первую очередь, относятся продукты питания. Наш потребитель обречен на употребление некачественной пищи.

Автор уходит от прямого ответа на вопрос – кто навязал нам такой кодекс, порочную налоговую систему, которая уже 10 лет буквально разваливает наши производственные мощности. А вот президент США Дж. Буш откровенно заявляет: «Мы навязали России Налоговый кодекс, который уничтожил в ней весь средний класс». А ведь кодекс проходил через Думу, где сплошные патриоты, государственники и демократы.

Допустим, появится справедливый Налоговый кодекс. В бюджете немедленно возникнет дыра. Из чего платить учителям, врачам, военным, пенсионерам? А на какие деньги подготовить город, область, страну к зиме? Для кого-то бюджет – это непроизводительные издержки государства. Для меня – это способность решать проблемы, которых накопилось очень много. Их нужно решать сегодня, сейчас, нельзя ждать, когда разовьется большой внебюджетный сектор.

Налоговый кодекс должен быть нацелен не только на производительный сектор, но и на бюджет. Надо решить проблемы собираемости налогов, наполняемости бюджета, контроля за его расходованием, разгрузки от несвойственных для него расходов. Но проблему разгрузки бюджета надо решать, исходя из фактического уровня безработицы и текущей платежеспособности населения. Показательный пример, как нельзя этого делать, – жилищно-коммунальная реформа. Ее цель – забрать последние деньги у населения.

### **Страховой системы еще нет**

Страховая система предохраняет бюджет от непредвиденных расходов (яркий пример – пожар на Останкинской телебашне). Она позволяет аккумулировать в страховых компаниях денежные средства, которые затем размещаются на рынке ценных бумаг, инвестируются в производство. Развитие страховой системы предполагает высокий уровень доходов населения, излишки денежных оборотных средств у предпринимателей, реальный рынок ценных бумаг. Ничего этого у нас нет, поэтому о реальной страховой системе говорить пока рано.

Принудительное страхование автомобилей распространено в странах с развитой автомобильной промышленностью. За компаниями, которые занимаются этим видом страховки, стоят автомобильные концерны. Такие компании почти не зарабатывают прибыли. А частенько несут убытки. Назначение этого вида страховой деятельности – развитие фирменного автосервиса этих концернов.

Мы же, не выпуская и миллиона легковых автомобилей в год, после того как забили наши дороги подержанными иномарками, вводим принудительное страхование автомобилей. Цель этой инициативы Грефа – развитие автосервиса импортных автомобилей, чтобы расширить продажу иномарок на российском рынке.

Развитие их автосервиса идет за счет, в первую очередь, владельцев «Волг», «Жигулей», «Москвичей». Чтобы понять, почему именно за счет этих владельцев, достаточно сравнить цену нового крыла от «Волги» и от той же «Тойоты», которое придется ставить взамен разбитого при аварии.

## Задачи, которые мы выбираем

Но вернемся к анализу налоговой системы страны. Наш Налоговый кодекс вообще, я заранее знаю, никуда не годится. Ведь налоговая система распределяет финансовые потоки не только между бюджетом и внебюджетным сектором, но и внутри последнего. И не надо забывать, что Налоговый кодекс – это всего лишь элемент макроэкономической среды, а мы должны видеть реальные производственные мощности, видеть объемы потребления: платежеспособный спрос и размер бюджета.

Автор умолчал или не хотел сказать, на какие задачи настроен Налоговый кодекс. Если на развитие сырьевых отраслей, то не надо никакого нового кодекса, и этот хорош, да еще и с поправками. Если развивать сельское хозяйство, то налоговый кодекс будет один, если ликвидировать безработицу и развивать автомобилестроение, электронную промышленность, производство сложной бытовой техники, жилищное строительство, то налоговый кодекс должен быть другим.

Забудем легенду о западных инвестициях, не будет никаких инвестиций, Запад не заинтересован в укреплении экономики России. Ленин тоже мечтал о западных концессиях, а Сталину приходилось искать ресурсы для индустриализации внутри страны. И источник у него был один – сельское хозяйство.

**Поэтому мы должны сначала определить стратегию развития реальных производственных мощностей, прямо и честно указать источник ресурсов для реализации этой стратегии и затем настраивать макроэкономическую среду на новую систему налогообложения.**

Согласен, нужны радикальные изменения в экономике. Но радикальность заключается не в кавалерийских наскоках, а в профессионализме и последовательности. Последовательности в отстаивании своих национальных интересов. Согласен: давайте разберемся. Но и давайте все взвесим. Давать советы – это одно, принимать решения – это совсем другое, нести же ответственность за принятые решения – это и не первое, и не второе.



**Прирост потребительских цен  
за I квартал 2001 г., % к декабрю 2000 г.\***

Регион	Все товары и услуги	в том числе			Средне- месячный прирост цен в I квартале
		Продо- вольст- венные товары	Непро- дольст- венные товары	Платные услуги	
Северный Кавказ	7,8	8,4	4,0	14,0	2,5
Республика Адыгея	6,0	6,8	3,6	8,2	2,0
Республика Дагестан	5,8	6,3	4,5	3,6	1,9
Республика Ингушетия	9,7	6,1	11,0	54,0	3,1
Кабардино-Балкар- ская Республика	7,5	5,5	5,4	28,1	2,4
Карачаево-Черкес- ская Республика	5,1	4,7	2,2	13,1	1,7
Краснодарский край	8,2	10,9	3,2	8,5	2,7
Республика Северная Осетия	7,4	7,4	3,5	16,1	2,4
Ростовская область	8,8	9,5	3,8	14,2	2,9
Ставропольский край	7,6	5,8	4,1	21,1	2,5
Чеченская Республика	...	...	...	...	...
Урал	9,2	7,9	5,1	22,3	3,0
Республика Башкортостан	6,6	7,2	3,4	10,8	2,2
Курганская область	8,8	9,1	3,5	19,7	2,9
Оренбургская область	7,7	7,8	4,7	16,1	2,5
Пермская область	8,3	7,8	7,0	13,4	2,7
Свердловская область	9,8	7,9	4,6	28,6	3,2
Удмуртская Республика	9,1	8,0	4,6	21,7	2,9
Челябинская область	13,0	8,7	6,6	39,2	4,2

\* Начало см.: ЭКО. 2001. № 7-8.

**Материал подготовил К. П. ГЛУЩЕНКО  
по данным Госкомстата РФ**



# РЕФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР ПРОИЗВОДСТВА

**А. П. ДУГЕЛЬНЫЙ,**  
кандидат экономических наук,  
генеральный директор ОАО «Новосибирский оловянный  
комбинат»

Одно из немногочисленных предприятий России, где прошедшие десять лет экономических реформ сумели использовать в интересах своей фирмы – Новосибирский оловянный комбинат (НОК). Это объясняется наличием здесь команды менеджеров экстра-класса, к которым относится прежде всего **А. П. ДУГЕЛЬНЫЙ, генеральный директор ОАО «НОК».**

Публикуемый ниже материал рассказывает об одном из направлений реформы на комбинате и, надеемся, будет полезен всем тем специалистам, которые проводят аналогичные реформы или занимаются их анализом.

С чем связаны структурные преобразования на предприятии? Прежде всего, с изменением выполняемых видов деятельности. Необходимо начать делать то, в чем раньше не было необходимости (например, проводить исследование рынков сбыта или рынков сырья), и отказаться от многих прежних видов деятельности (например, от содержания социальной сферы). Коротко говоря, структурные преобразования на предприятии должны выполняться в соответствии с правилом «функция формирует орган».

При осуществлении структурных преобразований на ОАО «Новосибирский оловянный комбинат» мы одновременно проектировали организационные структуры биз-



неса, производства и управления. Наш опыт показал, что начинать следует с реформирования организационной структуры производства.

## **Рационализация имущественного комплекса**

Реформирование предприятия мы начали с обеспечения пропорциональности и сбалансированности мощностей завода. В противном случае предприятие будет иметь, с одной стороны, так называемые «узкие места» (дефицит каких-то мощностей), а с другой стороны – избыток оборудования, площадей, объектов инфраструктуры. И то и другое плохо, потому что сопряжено с дополнительными затратами. Рационализация имущественного комплекса предусматривает:

- ✓ списание имущества;
- ✓ выведение из состава предприятия непрофильных объектов;
- ✓ продажу имущества;
- ✓ консервацию имущества;
- ✓ сдачу имущества в аренду;
- ✓ организацию на базе свободного имущества нового бизнеса;
- ✓ приобретение оборудования, площадей, иного имущества.

**Списание имущества** – хорошо известная хозяйственникам процедура. Почти на каждом предприятии есть недостроенные объекты, которые ни для чего невозможно приспособить, и достраивать нет смысла (изменились технология, спрос на продукцию). Проще сровнять их с землей.

Непригодные или устаревшие машины, механизмы, устройства... Продать их невозможно. Единственно рациональное использование такого оборудования – сдача в металлолом. Огромный оборот металлолома в нашей стране в последние годы косвенно свидетельствует о масштабах накопленных предприятиями некомплектных или попросту ненужных машин, оборудования, установок. Все такое имущество и надлежит списать в порядке рационализации имущественного комплекса предприятия.

**Выведение из состава предприятия непрофильных объектов.** Речь прежде всего идет об объектах социальной сферы (жилье, детские дошкольные учреждения, больницы, спортивные сооружения и т. п.). С выводом таких объектов с баланса предприятия «выводятся» и проблемы, связанные с их содержанием и эксплуатацией. Но передача объектов социальной сферы местным властям зачастую сопряжена с трудностями. Новый собственник требует, чтобы эти объекты отвечали определенным требованиям (были отремонтированы, обеспечены дорожной и иной инфраструктурой, соответствовали противопожарным и экологическим нормам и т. п.). В некоторых случаях нужны значительные суммы денег, чтобы подготовить объекты к передаче новому собственнику.

Освобождение от социальной сферы не является обязательным условием реформирования предприятия. Крупные отечественные предприятия, а также крупные зарубежные фирмы, напротив, развивают свою социальную сферу. Этим они решают проблему воспроизводства рабочей силы, создают дополнительные стимулы для своих работников. Поэтому решение надо принимать с учетом особенностей кадровой политики, финансового положения и перспектив развития предприятия.

**Консервация имущества.** Поскольку по законсервированным объектам не начисляется амортизация, это позволяет снизить себестоимость продукции и повысить ее ликвидность. Консервация многих объектов возможна приказом директора предприятия. Это очень удобно, так как позволяет «выводить» и «вводить» имущество в оперативном режиме (консервировать можно на месяц, на неделю и т. д.). Консервация имущественных комплексов с разрешения местных органов власти дает возможность не платить налог на имущество. Этот способ более трудоемок, но и более выгоден.

Консервация объектов особенно актуальна в периоды спада деловой активности. Некоторые отечественные предприятия в середине 90-х годов консервировали до 50-60% своих мощностей. Это позволило им с минимальными поте-

рями пережить трудные времена. Зато к концу 90-х годов (когда рынок востребовал отечественные товары) эти предприятия смогли быстро развернуть производство почти до предкризисного уровня.

**Организация на базе свободного имущества нового бизнеса** ведется на НОК в нескольких вариантах.

Во-первых, излишние производственные площади и иные ресурсы могут быть вкладом в уставный капитал вновь создаваемых совместных (со сторонним инвестором) предприятий. Взамен наше предприятие имеет акции новой фирмы. Акции дают нам право получать дивиденды и управлять совместным предприятием. Кроме того, акции можно продать, заложить (в обеспечение кредитов), обменять на другие активы. Чтобы реализовать данную схему, необходим большой объем работ, по поиску партнеров и инвесторов, а также инициативных и грамотных менеджеров.

Во-вторых, из состава предприятия могут быть выведены непрофильные объекты, имеющие коммерческий потенциал. Например, на базе заводской столовой создается самостоятельное юридическое лицо, которое будет обслуживать работников предприятия и дополнительно зарабатывать деньги на стороне. Заводской спортивный комплекс может быть выведен на самостоятельный баланс и осуществлять (при финансовой поддержке предприятия) коммерческую деятельность. Такое решение снимает с предприятия значительную часть финансовых и управленческих забот (ведь с этими объектами с предприятия «уходит» и часть персонала). При этом не теряются удобства, которые выводимые службы предоставляли работникам предприятия.

В-третьих, по аналогичной схеме может быть решен вопрос о выводе на «вольные хлеба» некоторых производственных подразделений (ремонтных, транспортных, строительных), специализирующихся на обслуживании основного производства. Имущество нашего предприятия может составить основу уставного капитала создаваемых самостоятельных фирм. Это позволяет контролировать их работу и даже иметь от их деятельности какой-то доход.

В-четвертых, свободные излишние площади и ресурсы могут быть использованы для создания новых видов бизнеса, необходимого для эффективной деятельности предприятия в рыночных условиях. Например, предприятие может создать торговый дом, постоянно действующую выставку, маркетинговую фирму, сервисный центр и т. д.

**Приобретение оборудования, площадей, иного имущества.** В условиях роста тарифов на тепловую и электрическую энергию может оказаться целесообразным построить собственную котельную или даже электростанцию, что мы и сделали. Строительство цеха тары и упаковки позволяет улучшить потребительские свойства нашей продукции.

## **Совершенствование системы обеспечения производства**

**1.** **Снижение потребности предприятия в услугах вспомогательных и обслуживающих служб.** Когда сравниваешь отечественные предприятия с аналогичными зарубежными, почти всегда наблюдаешь такую картину. Солидные заводоуправления (даже на средних предприятиях), большие кабинеты даже у руководителей среднего звена (кабинет начальника цеха зачастую больше кабинета президента РФ), просторные лаборатории, огромные цехи. На западных предприятиях люди сидят теснее. Высота производственных помещений меньше. Экономия проявляется во всем. Ведь просторные помещения надо отапливать, убирать, содержать, ремонтировать. Для этого требуются специальные подразделения и люди.

Или взять парк легковых автомобилей. Почему-то на отечественных предприятиях принято, чтобы каждый (даже небольшой) начальник ездил на служебном автомобиле с персональным водителем. Для работников аппарата управления зачастую держат «под парами» специальный транспорт для поездок по городу. На Западе принято, чтобы менеджеры ездили по служебным делам на личных автомобилях. Фирма компенсирует им эти расходы. Почему бы нам не использовать этот резерв? Ведь в настоящее время

каждая вторая семья в России имеет автомобиль. И большинство руководителей и специалистов получили водительские права. А сокращение парка легковых автомобилей на предприятии – это значит меньше гаражей, ремонтных рабочих, единиц оборудования, хранимых запасных частей и т. д. Кстати, новые отечественные коммерческие и производственные структуры, как правило, не имеют на балансе легковых автомобилей, их сотрудники ездят на личных машинах.

## **2. Выведение из состава предприятия вспомогательных и обслуживающих производств и получение соответствующих услуг по договорам подряда.**

Приведу пример.

Типичный американский завод сборного железобетона производит до 140 тыс. м<sup>3</sup> сборного железобетона в год, представляет собой установку на берегу канала, состоящую из бетономешалки и пропарочных камер с формами. Никаких складов песка, гравия, цемента. Никаких складов готовой продукции. Никаких ремонтных и транспортных цехов. Строго по графику подрядная фирма привозит песок, гравий, цемент. Зеленый самосвал загружает гравий определенной фракции в зеленый бункер (зеленый – чтобы не перепутал, куда сыпать). Синий самосвал загружает песок в синий бункер. Красный цементовоз загружает цемент в красный бункер. Желтый автомобиль привозит арматуру и сгружает ее на желтую площадку. Бетономешалка готовит бетон. Рабочие укладывают арматуру в форму. Оператор бетономешалки заливает форму бетоном. Форма идет на пропаривание. Через несколько часов изделие готово. Именно в этот момент приходит панелевоз. На него грузят готовое изделие. Панелевоз везет изделие заказчику. Все. Процесс окончен.

На таком заводе работает 6 человек, включая менеджера, который выполняет всю экономическую работу. И никаких бухгалтерий, планового отдела, отдела труда и заработной платы, отдела кадров, вообще никакого заводоуправления. Конторские помещения – в вагончике.

Аналогичный по мощности отечественный завод имеет численность 350–400 человек. И, естественно, весь набор основных и вспомогательных цехов, весь набор функциональных отделов и служб. Такова цена выведения из состава предприятия вспомогательных и обслуживающих производств.

В настоящее время многие крупные предприятия России выводят из своего состава непрофильные производства. Так, непрофильные активы ОАО «Объединенные машиностроительные заводы» (группа «Уралмаш-Ижора») будут проданы в ближайшие нескольких лет. Продажа непрофильных производств позволит получить несколько миллионов долларов<sup>1</sup>. Произойдет это в три этапа. На первом этапе будет выполнена предпродажная подготовка непрофильных производств, создана компания, которая занимается этой подготовкой. На втором этапе сервисные подразделения ОАО (транспортные, ремонтные, производство инструмента, полиграфическое) будут трансформированы в самостоятельные компании и проданы. На третьем этапе произойдет выделение основных производств ОАО (производство экскаваторов, дробильных машин, атомное машиностроение, производство спецсталей) в отдельные компании. К числу непрофильных относятся производства глушителей для автомобилей, труб низкого давления, пластинчатых батарей парового отопления, колбасных изделий, пиломатериалов, пластмассовых изделий. Годовой объем их производства достигает 20 млн дол.

Другой пример – АвтоВАЗ. Подразделения завода, которые относятся к сфере обслуживания и представляют собой самодостаточный бизнес, будут выделены в самостоятельные фирмы. Это энергетическое, инструментальное производства, участки изготовления штампов и пресс-форм, производство технологического оборудования, переработка отходов, научно-технический центр<sup>2</sup>. После перевода в ста-

---

<sup>1</sup> Известия. 2001. 19 янв.

<sup>2</sup> Нахманович П. Политика АвтоВАЗа станет более агрессивной // Известия. 2001. 18 янв.



тус бизнес-единиц их расходы будут соответствовать их доходам, а не доходам АвтоВАЗа (как это происходит сейчас). Кроме того, будут выделены металлургическое и прессовое производства, изготовление пластмассовых изделий, двигателей и шасси. Оставшиеся мощности будут использоваться только для сборки автомобилей.

**3. Централизация вспомогательных и обслуживающих производств.** В последние четверть века удельный вес эксплуатационных расходов на промышленных предприятиях существенно вырос. Это связано с повышением уровня механизации и автоматизации производственных процессов, ростом стоимости станков, оборудования, зданий и сооружений, а также эксплуатационных работ. Предприятие может сознательно пойти на увеличение численности и улучшение оснащенности своих ремонтных служб, чтобы предупредить возникновение аварийных ситуаций (ликвидация аварий будет потом стоить дороже); снизить простои и потери рабочего времени по причине поломок оборудования; продлить сроки работы имеющегося оборудования (приобретение новых станков и механизмов в современных условиях весьма дорого).

Это позволит повысить ликвидность высвобождающихся элементов основных фондов (заметим, что рынок оборудования «сэконд-хэнд» в настоящее время характеризуется достаточно высоким спросом; временно свободные производственные площади могут быть сданы в аренду и т. д.).

Достоинства децентрализации ремонтных работ (когда в каждом цехе или даже на участке есть свои ремонтники) обычно видят в том, что «свои» ремонтники лучше знают станки, машины, оборудование и, следовательно, легче могут выполнить диагностику, профилактику, ремонт. «Своих» ремонтников проще организовать (они подчиняются начальнику цеха, могут поработать сверхурочно и вообще они как бы «всегда под рукой»). Цеховые ремонтные бригады более универсальны и т. п.

Однако в большинстве своем названные «достоинства» — лишь аргументы начальников цехов и поддерживающих их «прямых начальников» (главного инженера, главно-

го механика, главного электрика и др.). Такие аргументы высказываются зачастую на эмоциональном уровне и не подкрепляются экономическими расчетами. Во внимание не принимаются большие межремонтные простои цехового ремонтного персонала, с одной стороны, и большие затраты денег при проведении авралов и срочных ремонтов — с другой. Не принимаются во внимание затраты, связанные с содержанием больших запасов материальных ресурсов (ремонтного оборудования, запасных частей, инструментов, расходных материалов).

Другими словами, отстаивая необходимость децентрализации ремонтных работ, цеховое руководство интересы предприятия в целом во внимание не принимает.

Эффективность централизации ремонтов демонстрирует АвтоВАЗ, который применил эту схему еще в начале 70-х годов. В настоящее время за рубежом большинство крупных и средних промышленных предприятий используют данную схему. Однако отечественные предприятия (за редким исключением) ни тогда, ни сейчас не перешли на централизованную схему ремонтов. В условиях социалистической экономики для этого не было стимулов. А сейчас директору предприятия зачастую просто не хватает времени и сил, чтобы преодолеть колоссальное сопротивление цехового начальства и осуществить централизацию ремонтных работ. Для этого перехода необходимы специальные управленческие приемы. Вот как решалась эта проблема в ОАО «Новосибирский оловянный комбинат».

Впервые эта идея была высказана главным инженером комбината В. В. Устиновым после его зарубежных командировок (в США, в Канаду и другие страны). Мы обратили внимание на тот факт, что в развитых странах аналогичные предприятия занимаются, как правило, только металлургическим переделом. Все работы по обслуживанию, ремонту и т. п. выполняют сторонние специализированные фирмы. Если и есть на предприятии ремонтные службы, то они не «приписаны» к цехам, а централизованы. Конечно, это требует более высокой культуры производства ремонтных работ, предъявляет дополнительные требования к работникам

в части освоения смежных профессий и совмещения специальностей. Но и дает значительную экономию за счет снижения простоев ремонтников (в ожидании фронта работ), за счет выполнения предупредительных ремонтов (в том числе «поузловым» методом) и сокращения на этой основе поломок, за счет ликвидации авралов и т. д.

Поэтому было принято решение внедрить централизованную схему организации ремонтных служб. Вопрос был трудный, как с организационной, так и с «человеческой» точки зрения. Ведь для каждого ремонтника увеличилась зона обслуживания. В ночную смену под его ответственность поступало оборудование целого цеха, а то и комбината. Это означает, что ремонтник должен знать все схемы ремонта любого оборудования: где что отключить, как устранить неисправность и т. п. Поэтому пришлось выполнить большой объем организационных, учебных и других мероприятий.

Централизация ремонтов позволила перейти на поузловой, упреждающий метод выполнения ремонтных работ. Раньше металлургическое производство не имело резервов, при полной загрузке оборудования работало пять печей. Каждую печь старались загрузить 208 суток в году. В этих условиях комбинат был вынужден иметь как бы натуральное хозяйство. В прежние времена это было оправданно: если что-то остановилось, собирали бригаду, делали экстренный ремонт. Работали в реактивном (как пожарники), а не в упреждающем режиме. Поэтому любые остановки, любые ремонты превращались в аврал. Приходилось держать большой штат ремонтников, эксплуатационников.

Централизация ремонтных работ позволила ввести систему резервов: если печь остановилась, включается резервная печь для обеспечения технологического процесса. При этом исповедуется принцип: на 100 единиц оборудования 8 должно находиться в резерве. Именно в это время осуществляется поузловой ремонт оборудования. Например, известно, сколько служит каждый узел плавильной печи. Если нет нештатной ситуации, то узел отрабатывает свой норматив времени, после чего его меняют. За неделю до истечения нормативного

срока узел проверяют, составляют технический акт и принимают решение о замене. Есть резерв: не надо оперативно ремонтировать, концентрировать усилия, не нужны авралы, сверхурочные (именно по причине авралов раньше было низкое качество ремонта). Централизация работ позволила сократить штат ремонтников (два человека сняли один узел, поставили другой и потом в стационарных условиях выполняют ремонт узла или его выбраковку).

Разделение функций производства и функции ремонтного обеспечения – самый начальный, но исключительно важный этап структурных преобразований на комбинате. Были получены первые ощутимые результаты – снижение затрат и повышение управляемости. Поэтому централизация ремонтов стала своего рода пусковым механизмом, толчком для других структурных преобразований (централизация складов, переход на бесцеховую структуру металлургического производства, выведение из состава комбината подразделений, специализированных на капитальном ремонте, монтаже оборудования, строительных работах и др.).

При решении вопроса о централизации ремонтных работ на предприятии целесообразно еще раз проанализировать соотношение объемов работ по капитальному и текущему ремонту, а также по уходу и обслуживанию оборудования. Зачастую выявляется следующая картина. Со времен социализма на предприятии сохранились большие мощности, ориентированные на выполнение капитальных ремонтов и строительных работ, которые используются крайне редко. Например, мощный подъемный кран работает 10–12 часов в месяц, собственный бетонный узел – не более 2–3 месяцев в году и т. д.

Рационализация ремонтных работ в этом случае могла бы заключаться в том, чтобы вывести из состава завода подразделения, специализирующиеся на строительстве и капитальном ремонте (пусть ищут заказы на стороне, а также выполняют для комбината работы по договорам), а остальных ремонтников сконцентрировать в единое централизованное подразделение. На основе маркетингового исследования рынка ремонтных и строительных работ

(в частности, возможности сотрудничества со специализированными ремонтными заводами и подразделениями фирменного сервиса заводов-изготовителей оборудования) можно оценить выгодность найма сторонних фирм для выполнения капитальных ремонтов и строительных работ. С учетом этой оценки выстроить договорные отношения с выводимыми ремонтными или строительными структурами.

Аналогичные рассуждения справедливы и для складского хозяйства. На многих предприятиях с социалистических времен сохранилась децентрализованная система: в цехах существуют свои склады и кладовые. Вроде бы удобно: ресурсы всегда «под рукой». Однако это удобно начальникам цехов, но невыгодно предприятию. Ведь при современном уровне развития информационных технологий обеспечение ресурсами цехов и участков с централизованного склада может быть организовано так, что производство не пострадает. И это будет выгодно как предприятию в целом, так и цеху. Предприятию – потому, что снизятся совокупные затраты, связанные с хранением и содержанием запасов по заводу в целом. Цеху – потому, что начальник цеха будет освобожден от управленческих проблем, связанных с планированием, учетом и контролем цеховых запасов, а также с необходимостью руководить складскими работниками.

Возможна ли такая организация складского хозяйства? Конечно, да. В развитых странах целые предприятия отказались от складов. Специализированные фирмы обеспечивают их необходимыми материалами, узлами, комплектующими по строгим графикам прямо «с колес» (эта система обеспечения предприятий ресурсами получила название «just in time» – «точно в срок»). В результате экономятся гектары площадей заводской территории и огромные суммы денег, необходимые для хранения и содержания запасов. А наши предприятия зачастую не могут организовать обеспечение цехов и участков ресурсами с централизованного склада и несут из-за этого большие экономические потери. Такова цена «инерции мышления» и «внутризаводской ведомственности».

При проектировании производственной структуры необходим и анализ целесообразности централизации других обеспечивающих функций (транспортных, инструментальных, энергетических и пр.). В западной литературе, например, серьезно анализируется даже такая ситуация: если весь персонал, занятый уборкой помещений и территории, централизовать (например, в подразделении ремонтной службы завода), то при надлежащем нормировании, планировании, учете и стимулировании этого труда можно сократить затраты на уборку на 30-40%.

Для некоторых предприятий (особенно таких, где требования к чистоте повышены: пищевая, фармацевтическая, электронная и т. п. промышленность) экономия от централизации уборочных работ может быть весьма значительной.

### **Реорганизация организационной структуры основного производства**

В основном производстве важным является вопрос определения уровней линейного подчинения. Например, в ОАО «Новосибирский оловянный комбинат» до реформирования производственной структуры металлургическое производство имело пять уровней управления: руководитель производства, начальник цеха, начальник участка, мастер, бригадир, рабочий. В 1966 г. на комбинате была внедрена бесцеховая структура металлургического производства (при этом объединены пять цехов в рамках единого производства). В итоге осталось лишь три уровня управления: руководитель металлургического производства – мастера – рабочие. Во вторую и третью смену роль руководителя производства выполняет начальник смены. Такая организационная схема повысила управляемость и сократила численность персонала: не стало начальников участков и бригадиров. При этом статус руководителя металлургического производства был повышен до уровня заместителя главного инженера, что позволяет ему выходить в решении вопросов непосредственно на генерального директора комбината. Снизилась затраты.

Внедрение бесцеховой структуры сопряжено с множеством проблем. Во-первых, психологическая: раньше работник был начальником цеха, а сейчас – мастер. Люди болезненно переживают такое понижение статуса, даже увольняются по этой причине. Во-вторых, руководящий персонал основного производства должен обладать дополнительными знаниями, умениями, навыками. Расширяется зона их ответственности. Подобрать или подготовить таких руководителей – трудная задача. В-третьих, выведение из производственных подразделений ремонтников, кладовщиков, экономистов (что и позволяет перейти к бесцеховой структуре) влечет за собой коренную перестройку стиля и методов работы функциональных и обслуживающих служб на уровне предприятия. Состав и сложность решаемых этими службами задач увеличиваются. Требуются большие организационные и кадровые усилия, чтобы в системе не было сбоев. Есть и другие проблемы.

В заключение отметим, что все эти преобразования зависят от решений, касающихся структуры бизнеса. Поэтому иногда рассмотренные вопросы решаются по принципу маятника: вначале централизуют какие-то функции, а через некоторое время, когда обстоятельства меняются, – децентрализуют. Например, если централизация ремонтных работ становится тормозом для эффективной организации производства, ремонтные службы вновь распределяются по производственным подразделениям. Если компания стремится к вертикальной интеграции, то она начинает поглощать или создавать смежные производства. В какой-то момент масштабы бизнеса возрастают, и требуется введение новых организационных форм производства и управления. В этот момент осуществляются новые структурные преобразования.

В нашем акционерном обществе произошло радикальное сокращение численности работающих при одновременном росте объемов выпуска и реализации продукции (см. таблицу). В этом нет противоречия: люди не увольнялись, а выводились вместе с соответствующими подразделениями (вспомогательными, обслуживающими и т. п.). Тем самым

упрощалось управление на головном предприятии (коллектив меньше – легче управлять). Выделяемые подразделения иногда даже наращивали численность.

### **Экономические результаты структурных преобразований в ОАО «НОК»**

<b>Показатели</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2001*</b>
Реализация продукции, млн руб.	191,9	962,0	1017,0
Выработка на одного работающего в год:			
тыс. руб./чел.	138,1	1716,0	1705,0
тыс. дол. по курсу ЦБ РФ/чел.	20,4	61,0	56,8
тыс. дол. по ППС/чел.**	21,7	122,0	134,9
т продукции/чел.	12,9	14,3	13,8
Балансовая стоимость переданных собственнику объектов, млн руб.	0,3	0,9	0,1
Балансовая стоимость законсервированных объектов, млн руб.	32,2	63,6	63,6
Сдано в аренду площадей, тыс. кв. м	–	19,0	16,0
Выпуск основной продукции, т	15986	8369	8925
Количество структурных подразделений	28	17	17
Средняя месячная зарплата			
руб./чел.	733,9	3538	4556
в % к 1995 г.	127,1	482,1	820,7
дол./чел.	160,9	125,8	151,9

\* план

\*\* ППС – паритет покупательной способности доллара по отношению к рублю, для 2001 г. принят равным 12 руб. за 1 дол.

Структурные преобразования способствовали созданию большого количества новых рабочих мест. В целом существенно выросла производительность труда. Выработка на одного работающего ОАО «НОК» составила в 2001 г. почти 60 000 дол. на человека (по официальному курсу доллара). По этому показателю наш комбинат входит в десятку лучших предприятий России.



# М. И. Туган-Барановский — выдающийся русский ЭКОНОМИСТ

**М. А. РОГАЧЕВСКАЯ,**  
кандидат экономических наук,  
Сибирский государственный университет  
телекоммуникаций и информатики,  
Новосибирск

Профессор Михаил Иванович Туган-Барановский – один из первых русских экономистов, получивших мировое признание. Многие его труды по общим проблемам экономической науки, переведенные на иностранные языки, были хорошо известны на Западе. Ряд положений, высказанных ученым, становился предметом широких научных дискуссий.

Туган-Барановский внимательно относился к оценкам оппонентов, уважая их мнение, но на научном поприще у него не было колебаний, связанных с компромиссами с совестью или с конъюнктурой. Он стремился к достижению главной цели – познанию истины, и поэтому, несмотря ни на что, продолжал идти своим путем.

Высокую оценку творчеству Туган-Барановского давали многие отечественные и зарубежные экономисты и социологи: Карл Каутский, Эдуард Бернштейн, Петр Струве, Сергей Булгаков, Вернер Зомбарт, Евгений Бём-Баверк, Джон М. Кейнс, Уэсли Митчелл и др.

Ученый оставил значительное теоретическое наследие, судьба которого в нашей стране была трагичной. Его труды в первые послереволюционные годы еще переиздавались, но в 30-е годы вышла уже только «Русская фабрика в прошлом и настоящем» (двумя изданиями) и до 1989 г. не было издано ни одной работы. Туган-Барановского объявили «буржуазным идеологом», «пособником контрреволюции». На

© ЭКО 2001 г.



его научные концепции навесили ярлык «легального марксизма». Он не был совершенно забыт только потому, что стал объектом нелицеприятной критики, его мысли и суждения искажались, и даже имя часто уничижительно сокращалось – «Туган» или «Т-Б-ский».

За рубежом работы Туган-Барановского продолжали выходить в Германии, Польше, Англии, США, Чехословакии, во Франции, Японии, Швейцарии, Италии, Лихтенштейне. Его имя было хорошо известно еще и потому, что многие крупные экономисты писали о нем книги, рецензировали и цитировали его труды – К. Каутский, И. Фишер, Дж. Кейнс, Т. Веблен, Й. Шумпетер, Б. Селигмен и многие другие. Всего за рубежом специально Туган-Барановскому и его произведениям было посвящено более ста работ. Мы можем гордиться тем, что в биографическом справочнике ведущих экономистов за период 1700–1986 гг., изданном в США в 1987 г., М. И. Туган-Барановский назван выдающимся русским ученым с мировым именем<sup>1</sup>.

В настоящее время в нашей стране произведения ученого начинают возвращаться на полки библиотек из спецхранов, где они были почти недоступны широким кругам читателей. Переизданы «Социальные основы кооперации» (1989), «К лучшему будущему» (1996), «Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов» (1997), «Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма» (1998), «Основы политической экономии» (1998). Теперь стало возможным познакомиться со взглядами и мыслями замечательного экономиста, непосредственно обращаясь к его произведениям, а не к пересказу.

Родился М. И. Туган-Барановский в Харьковской губернии 8 января 1865 г. в семье отставного штаб-ротмистра Ивана Якубовича Туган-Барановского, происходившего из старинного дворянского рода польских татар, истоки которого прослеживаются с XV века. Туганы находились на службе польских королей, поражая современников своей

---

<sup>1</sup> Who's who in Economics. A Biographical Dictionary of Major Economists 1700–1986. 2-nd ed. Brighton, 1987. P. 843.

храбростью и необузданным нравом. О князе Тугане даже упоминает в своей балладе «Свитязь» Адам Мицкевич. В результате разделов Польши край, в котором жили Туган-Барановские, отошел к России, и они стали российскими подданными.

Михаила Ивановича не привлекала военная служба. Свое истинное призвание он определил не сразу. В 1883 г. он поступил на естественное отделение физико-математического факультета Петербургского университета. Будучи активным участником студенческих организаций, в том числе и «Союза землячеств», он сблизился с кругом своего однокурсника Александра Ульянова, которого очень уважал и ценил как благородного человека. За участие в панихиде, посвященной памяти Н. А. Добролюбова, Туган-Барановский был арестован и выслан в Харьковскую губернию в имение отца, что означало одновременно исключение из университета. Поэтому он оказался в стороне от деятельности «террористической фракции» Союза землячеств, в которую входили его друзья-студенты. Позже они были арестованы за подготовку цареубийства. Казнь А. Ульянова, П. Шевырева, П. Андреюшкина его потрясла. До конца жизни память о них он сохранил в своем сердце. В 1889 г. Туган-Барановский закончил два факультета – естественный и экстерном юридический Харьковского университета. Но главной и, пожалуй, единственной сферой его научной деятельности стала политическая экономия.

Увлечение политической экономией пришло к нему в университете. Он свободно владел пятью языками и мог в подлиннике читать западноевропейскую литературу. Большое значение в выборе пути имело знакомство с «Капиталом» Маркса, трудами Менгера «Основы политической экономии», Визера «О происхождении и основных законах экономической ценности», Бём-Баверка «Основы теории ценности хозяйственных благ». Дипломная работа на юридическом факультете «Причины ценности» (1889), написанная на сложную тему, говорит о его заявке на серьезные научные намерения.

После окончания университета он погружается в мир социальных идей, экономических проблем, важнейших общественных движений. Становление Туган-Барановского как экономиста-теоретика приходится на 90-е годы XIX столетия. В этот период Россия вплеталась тесными нитями в

мировое хозяйство, обнаруживая мощные и яркие признаки капиталистического развития. Происходящие изменения в социально-экономической действительности вызвали подъем общественной мысли.

К этому времени относится и начало научной деятельности М. И. Туган-Барановского. Первой его научной работой была написанная в 1890 г. для «Юридического вестника» статья «Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причине их ценности», в которой он высказывает мысль о синтезе трудовой теории ценности и теории ценности австрийской школы. Идею этого синтеза он разовьет позже.

Туган-Барановский углубляется в изучение современной ему экономической литературы. С большим интересом он продолжает изучать «Капитал» К. Маркса, особенно его второй том, и произведения так называемой австрийской субъективной школы, к которой примыкали труды английских, швейцарских, американских и шведских ученых, превратив ее в интернациональную.

Его развитие как ученого происходило естественным образом: узнавание нового, отказ от прежних концепций как ошибочных, восприятие оригинальных идей. Ему был присущ «в высшей степени интуитивный талант. И как таковой, он вспыхивал и блистал, поражая даже тех, кто его близко знал», – отмечал Н. Д. Кондратьев, его ученик, сам ставший впоследствии знаменитым ученым.

Свою первую крупную, выдающуюся теоретическую работу «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и ближайшее влияние на народную жизнь» (1894) Туган-Барановский посвятил одному из «самых любопытных и своеобразных явлений» капитализма – проблеме рынка и кризисов. Она принесла ему огромную популярность. В том же году он защитил ее при Московском университете как магистерскую диссертацию. В работе была изложена оригинальная теория кризисов, основанная на тщательном изучении второго тома «Капитала», британской статистики и большого фактического материала. Она принесла ему признание и за рубежом, после издания ее в Германии в 1901 г.

Живя в период бурного развития русского капитализма, находясь в гуще общественных споров и политических дискуссий, Туган-Барановский выступает со второй книгой – глубоким исследованием историко-теоретического ха-

рактера «Русская фабрика в прошлом и настоящем» (1898) и защищает ее также при Московском университете в качестве докторской диссертации. Своей работой он убедительно доказывал, что обществоведческий вопрос, по какому пути следует идти России, ориентироваться ли ей на капиталистический (традиционный) путь развития или на некапиталистический (особенный), реальным ходом экономического прогресса снят. Россия уже идет по капиталистическому пути, хотя и со своими особенностями. Защита имела колоссальное общественное значение. Она превратилась в публичный диспут с народниками, упорно отстаивавшими свои взгляды и свое влияние на общественное сознание. Диссертант, оперируя огромным арсеналом фактов, четко выверенной логикой интерпретации истории экономического развития России, аргументированно доказывал, что Россия вошла в круг капиталистических государств.

С 1895 г. Туган-Барановский стал преподавать политическую экономию в Петербургском университете, откуда его в 1899 г. уволили за политическую неблагонадежность. В 1901 г. его вторично выслали из Петербурга, теперь в Полтавскую губернию. Вырванный из привычной среды, он принимается за углубленное изучение произведений Канта, Сен-Симона, Фурье, Оуэна и сопоставление их с трудами Энгельса, Маркса и других социологов и экономистов. Это позволило ему завершить «Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма», изданные в 1903 г. отдельной книгой; написать «Теоретические основы марксизма», подготовить материалы для книги «Современный социализм в его историческом развитии», которая будет издана в 1906 г.

После возвращения из ссылки в 1905 г. Туган-Барановский стал преподавать в Петербургском университете и других вузах. Как педагог он ненавязчиво вводил студентов в большую науку, учил их размышлять. Его лекции привлекали, кроме студентов, многочисленных слушателей, становясь публичными. Видя, какой интерес они вызывают, ученый создает учебник «Основы политической экономии»<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Туган-Барановский находился в лучшем положении, чем политэкономы в советское время. Ему не приходилось идеологизировать политэкономическую науку и ломать голову над тем, что **эт им** заниматься не следует, а **т ом** говорить еще рано, а вот об **эт ом** уже можно сказать. И в печати, и устно он высказывал то, что действительно думал. Так говорил со слов своего отца его внук Д. М. Туган-Барановский.

Он также много работает над переизданием «Промышленных кризисов»; готовит сборник «К лучшему будущему», труды «Очерк развития мануфактурной промышленности в России» (1912); «Социальная теория распределения», «Общественно-экономические идеалы нашего времени», «В поисках нового мира» (1913); «Экономическая природа кооперативов и их классификация» (1914); «Социальные основы кооперации» (1916), «Бумажные деньги и металл» (1917); последним произведением, опубликованным при жизни ученого, было «Социализм как положительное учение» (1918).

Февральскую революцию ученый встретил восторженно: «Революция-то бескровная!»

С лета 1917 г. Туган-Барановский жил на Украине, вел активную деятельность по созданию Академии наук, научного общества экономистов, развитию кооперативных организаций, некоторое время был деканом юридического факультета Киевского университета, министром финансов Центральной Рады.

Направляясь во Францию во главе финансовой миссии, не доехав Одессы, 8 января 1919 г. Михаил Иванович Туган-Барановский скоропостижно скончался и был похоронен в Одессе.

## **Учение о циклическом характере капиталистического развития**

Совсем еще молодым ученым Туган-Барановский берет за решение одной из самых сложных проблем экономического развития. Он следующим образом обосновывает выбор темы: «Как бы ни смотрели на будущность русского капитализма, его реальное существование и быстрый рост не могут подвергаться сомнению, и потому изучение истории английского хозяйства, в котором капиталистический строй достиг полного преобладания, может представлять интерес и для русского экономиста». Он четко определил ее в заглавии своей книги: «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и ближайшее влияние на народную жизнь».

К этой проблеме ученый будет обращаться еще не раз. Готовя переиздание книги в России, дополняя и перераба-

тывая ее содержание, он уточнял и формулировку названия. Так, второе издание, вышедшее в 1900 г., названо «Промышленные кризисы. Очерк из социальной жизни Англии», а третье – «Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов» (1914). Это уже было «совершенно переработанное издание». В 1901 г. «Промышленные кризисы» были изданы в Германии на немецком языке<sup>3</sup>. Книга имела ошеломляющий успех. Ученый объяснил его так: «В немецком издании я высказал мнение, что Германия приближается к промышленному кризису; кризис последовал в 1901 г., что обратило на себя большое внимание немецкой печати». Несколько раньше он предсказал наступление кризиса в российской промышленности, который и произошел в указанное им время, в 1898 г.

Каким образом удалось ему предсказать возможность кризиса? Несомненно, это было не случайностью, а результатом научного знания. Самой загадочной и поражающей воображение особенностью капиталистического развития, пишет Туган-Барановский, является свойственная ему цикличность. Рост капиталистического производства идет не по прямой, а волнообразно. Последовательные подъемы и падения этих волн совершаются с такой правильностью, что напоминают явления скорее природного, а не социального характера.

Ученый исследует этот процесс на примере Англии, страны, прошедшей наиболее продолжительный путь капиталистического развития, в которой капитализм проявил себя наиболее многосторонне, и раньше других стран познакомившейся с кризисами. Начиная с 20-х годов XIX в. и до начала XX в. Англия каждое десятилетие переживала фазы подъема и упадка промышленности. Ученый обращает внимание на необходимость изучения истории кризисов, их причину и особенно условия перехода к подъему. Он убежден, что ни одно теоретическое исследование невозможно без знания возникновения и развития явления. Одновре-

---

<sup>3</sup> Книга многократно переиздавалась: Россия и СССР – пять изданий, Франция, 1913; Япония, 1931 и 1972; США, 1954; Швейцарии, 1969.

менно с этим он обращается к трудам экономистов, в той или иной степени затрагивающих проблемы реализации и кризисов. Он изучает труды Ж.-Б. Сэя, С. Сисмонди. Но в наибольшей степени его внимание привлекает проблема движения совокупного общественного продукта и капитала, представленная в «Экономической таблице» Ф. Кенэ, а также в теории воспроизводства и промышленного цикла К. Маркса.

Размышления о месте и значении реализации в воспроизводственном процессе привели Туган-Барановского к необходимости исследования рынка, осуществляемого им с макроэкономических позиций. «Рынок, — писал он, — это узел, где сплетаются нити современной хозяйственной жизни. Рынок управляет производством, а не производство рынком. Капиталистическое хозяйство обладает огромными потенциальными запасами производительных сил. Всякая страна во всякое время могла бы значительно расширить свое производство, если бы нашли себе применение ее производительные силы. *Рынок* является, таким образом, центральной силой, управляющей всем капиталистическим хозяйством, а недостаток его, эластичной повязкой, задерживающей его развитие». Ученый подчеркивает, что «трудность сбыта — постоянно существующая и возникающая *проблема рынка*, разрешение которой было долгое время не под силу экономической науке».

При анализе проблемы рынков Туган-Барановский пользуется методом схематического построения общественного производства как целого, разработанным Марксом на основе таблицы Кенэ, и приходит к ряду оригинальных выводов. Так, он устанавливает, что размеры рынка отнюдь не определяются размерами народного потребления, так как общественный продукт состоит не только из предметов потребления, но также и из средств производства. Поэтому проблема реализации может быть решена при соблюдении определенной пропорциональности между отраслями в общественном производстве. А если этого нет, то народное хозяйство будет развиваться скачками, переходя от периода подъема к периоду депрессии.



Частная собственность на средства производства, рассуждает далее Туган-Барановский, и свободная конкуренция не допускают возможности организации производства в масштабах общества. Предприниматели работают на неизвестный рынок. Капитал, расширяясь, сталкивается с постоянными трудностями, вызванными неспособностью капитализма обеспечить соответствующую пропорциональность общественного воспроизводства. Именно это обстоятельство и является непосредственной причиной промышленных кризисов. Таким образом, капитал, постоянно давящий на производство, форсирует его и порождает тенденцию к перепроизводству. Перепроизводство, будучи следствием внутренних, органически присущих капитализму причин, развиваясь, вызывает трудности сбыта и кризис.

Правильно чередующиеся периоды промышленного подъема и упадка своей совокупностью образуют то, что можно назвать капиталистическим циклом, — заключает ученый. Цикл закономерно проходит несколько неизменно сменяющих друг друга фазисов — подъема, кризиса и депрессии. Чем обусловлена периодичность? Почему подъем обязательно заканчивается кризисом? На эти вопросы и ищет ответы Туган-Барановский.

Чтобы начался подъем, необходимо достаточное количество свободных капиталов. Исследуя процесс накопления производительного и денежного капитала, ученый обратил внимание на существенное различие их динамики. Производителю капиталу свойственна цикличность, т.е. его движение проходит периоды спадов и подъемов. Следовательно, стать источником накопления свободных капиталов в период депрессии производительный капитал не может. А вот денежный капитал среди своих источников имеет и такие, которые не зависят от колебаний промышленной конъюнктуры. Это доходы получателей земельной ренты, держателей государственных ценных бумаг, чиновников, пенсионеров. В период застоя они продолжают откладывать в сбережения часть получаемых ими доходов. Поступающие в банки незначительными суммами денежные средства этих групп населения, накопившись в достаточном размере, становятся тем

необходимым свободным капиталом, который способен привести в движение промышленность, прежде всего, в основных отраслях, производящих средства производства.

По мере усиления подъема происходит расширение производства и постепенное исчерпание свободного капитала, что приводит к росту ссудного процента. Предложение на рынке постепенно начинает опережать спрос, рыночная конъюнктура ухудшается, товарные цены падают ниже издержек производства. Кризисные явления перерастают в кризис. Таков, по мнению Туган-Барановского, механизм циклического движения капиталистического хозяйства.

Русский ученый высказал поразившую западных экономистов мысль о возможности прогнозирования конъюнктуры. Он выявил симптомы приближающихся изменений. Так, симптомом промышленного подъема является повышение товарных цен как следствие роста общественного спроса. Оно, прежде всего, сказывается на производстве железа. (Эта точка зрения позже стала общепризнанной. Подъем сталелитейной промышленности и рост цен на сталь оказались весьма точным индикатором начала выхода из кризиса.) Гораздо большее значение в глазах экономистов приобрел симптом приближающегося кризиса: прекращается повышательное движение биржевых курсов (иногда приводящее к биржевому кризису), начинается неуклонный рост дисконтного (учетного) процента, обнаруживается тенденция понижения товарных цен. Именно на основе наблюдения этих симптомов Туган-Барановский предсказал приближение кризиса в России, Германии, США, и прогнозы эти сбылись.

Продолжение исследования эволюции капиталистического воспроизводства привело к обнаружению изменения характера колебаний промышленного производства. К концу XIX – началу XX в. исчезли острые кризисы, произошел переход от скачкообразного к волнообразному характеру движения экономики. Ученый назвал «волной» форму этого движения. Но какую бы форму промышленный цикл ни принимал, он предопределен самой природой капиталистического хозяйства.

Итак, Туган-Барановский, во-первых, выявил причины периодичности кризисов; во-вторых, превратил теорию кризисов в теорию конъюнктуры; в-третьих, исследовал конъюнктуру на основе статистического метода, анализируя фактическую историю английского классического капитализма; в-четвертых, установил ряд признаков, предопределявших каждую фазу цикла, позволяющих прогнозировать движение конъюнктуры и возможность воздействовать на нее.

Трактовка цикла, данная Туган-Барановским, отличалась от традиционной, принятой в экономической литературе. В частности, это относится к ортодоксальному марксизму. Ученый не считает кризис важнейшей фазой цикла, обуславливающей необходимость смены капитализма социализмом. По его мнению, кризисы не являются симптомами приближающейся смерти буржуазного строя, а лишь острым и болезненным средством самокорректирования экономики капитализма. Важнейшая роль в цикле принадлежит фазе подъема. До тех пор, пока капитализм сохраняет тенденцию к расширению производства, до тех пор, пока он в состоянии обеспечивать себе подъем, он будет бороться за свое существование. Но капитализм неминуемо уступит свое место другому, более совершенному строю. Это неизбежно. Однако причина будет находиться не в экономической, а в социальной сфере.

**«Периодические кризисы» Туган-Барановского – исследование, далеко вышедшее за пределы анализа капиталистического цикла. По существу, им была создана оригинальная теория хозяйственной конъюнктуры, на основе которой стало возможным делать научные прогнозы социально-экономического развития, определять направление экономической политики государства.**

Туган-Барановский не только по справедливости получил мировое признание, но он оказался и родоначальником целой школы, изучавшей проблемы экономической конъюнктуры. К ней примкнули из отечественных экономистов В. Я. Железнов, В. К. Дмитриев, Н. Д. Кондратьев, а из зарубежных – А. Шпитгоф (назвавший Туган-Барановско-

го лучшим теоретиком экономической конъюнктуры), Ж. Лескюр, Г. Шмоллер, А. Ноув.

## **Возникновение русского капитализма**

Туган-Барановский был подлинным русским ученым, и его глубоко волновали проблемы, стоящие перед страной. Это была эпоха споров о путях развития России, но это было и время, когда началось бурное развитие промышленности. Завершение труда, посвященного исследованию капиталистического развития Англии, побудило ученого исследовать возникновение русского капитализма. Результатом его явилась книга «Русская фабрика в прошлом и настоящем»<sup>4</sup>.

Первое издание книги вызвало интерес не только в России, но и за рубежом. В 1909 г. в Берлине вышел ее перевод на немецком языке под названием «Geschichte der russische Fabrik» («История русской фабрики»). Ученый показывает, что в отличие от европейских стран российская крупная промышленность, а следовательно, и капитализм вырастают в специфических экономических условиях. К концу XIX века уже сформировался торговый капитал. Существовала крупная промышленность, представленная казенными предприятиями преимущественно военного назначения. Особенностью русской промышленности дореформенного периода являлось господство несвободного, принудительного труда. Рынок свободной рабочей силы стал формироваться лишь после отмены крепостного права. Становится свободным весь применяемый труд, преобразуется социально-экономическая основа производства. Технический прогресс и расширение рынков создают прочную базу для развития современной фабрики с ее механическими двигателями и массовым производством. Фабрика начинает быстро отеснять кустаря и занимать господствующее положение в производстве и на рынке.

---

<sup>4</sup> Книга издавалась в России и СССР семь раз. За рубежом она выходила в Германии в 1909 г. и в США – в 1970 г.

Чтобы раскрыть характер развития русского капитализма, Туган-Барановскому пришлось углубиться, подобно археологу, во тьму веков, чтобы найти его истоки. Центральным для него стал вопрос о происхождении российского промышленного капитализма. На основании анализа огромного фактического материала, применяя методологию К. Бюхера, представителя немецкой исторической школы, он находит убедительное решение спора между сторонниками взглядов о европейских корнях русского капитализма и сторонниками его национального происхождения. Мнение, что капиталистическая промышленность в России появилась сравнительно недавно под влиянием заимствований с Запада, было им убедительно опровергнуто.

Туган-Барановский считает, что особенность экономического развития России была вызвана тем, что в ее истории не было стадии городского хозяйства. В период монгольского владычества и после него господствующее народнохозяйственное значение имело крестьянское производство. Город в России играл роль преимущественно административного и торгового центра, а промыслы были раскиданы по деревням. Кустарная промышленность исторически тяготела к тем местам, где почва была малопродуктивная для земледелия, и население традиционно занималось ремеслом. Сравнительно редкое расселение по территории государства не было благоприятно для формирования местного рынка, и поэтому естественно возникла потребность в торговом посредничестве. Купечество было объективно необходимо для российского кустаря, поскольку организовывало для него постоянный рынок сбыта в отдаленных местах. Купцы (гости) становятся, таким образом, после дворянства самой влиятельной частью общества старинной Руси.

Ученый обращает внимание на то, что Россия не знала стройной и законченной цеховой организации мелких промышленников, на основе которой сформировалась экономическая культура Запада. Городские общины, добившиеся свободы от власти феодалов, стали спасителями бежавших от феодалов крепостных. Беглецы становились свободны-

ми, если в течение года не были пойманы: «Городской воздух делает человека свободным».

В России не веял воздух свободы промышленного города. Вследствие этого сложилась необычайная сила и устойчивость принудительного труда.

В своей книге Туган-Барановский показывает возникновение купеческой фабрики («посессионной мануфактуры»), специфический продукт экономических условий петровской России, вместе с дворянской (вотчинной) мануфактурой, образовавшей фундамент частного предпринимательства, основанного на принудительном труде. Он приходит к выводу, что «было бы большой ошибкой думать, что петровская промышленность всецело основывалась на казенные субсидии... Всего денежных ссуд фабрикантам было сделано при Петре приблизительно на 110 тыс. рублей, тогда как многие фабрики требовали огромных капиталов». Развиваясь в течение XVIII века, купеческая фабрика и дворянская мануфактура преобразовались в дворянскую фабрику, которая, постепенно отмирая в николаевскую эпоху, замещалась новейшей капиталистической фабрикой.

Одновременно с этим процессом шел другой, имевший своим источником «курную избу». В XIX в. появились крестьянские мануфактуры, создаваемые разбогатевшими крестьянами. По мнению Туган-Барановского, это «характеризует новую эпоху в развитии нашей крупной промышленности», ибо они явились «органическим продуктом народной жизни» и не могут быть «искусственным явлением, подобно фабрикам позапрошлого века». Он прослеживает, как изменялся в различные эпохи состав «фабрикантского» класса и формировался класс фабричных рабочих. Особое внимание уделяется исследованию взаимных отношений крупной и мелкой промышленности в крепостной России, когда русская фабрика еще не знала машин, и в конце XIX века, когда они стали применяться повсеместно. Вывод, к которому приходит экономист, очевиден: «Условия русской промышленности созрели уже до промышленного капитализма. Крепостная фабрика, по ходу промышленной эволюции отживала свое время, ее место занимала новая, *капиталистическая* фабрика, осно-

ванная на свободном договоре предпринимателя-капиталиста с наемным рабочим».

Это был только первый том задуманного труда, посвященный истории русской фабрики. Во втором томе он предполагал проанализировать социальные изменения, вызываемые фабричной промышленностью в XX веке. Он хотел показать состояние и фабрики и фабричного рабочего; географическое размещение фабричной промышленности; условия конкуренции фабрики с кустарем; продолжительность работы в разных отраслях труда; работу женщин и детей; экономическое положение современного фабричного рабочего и другие социальные проблемы. По свидетельству Н. Д. Кондратьева (он делает его с оговоркой, что не слышал от самого Михаила Ивановича о его работе над вторым томом), рукопись этой работы, если она существовала, исчезла вместе с библиотекой, находившейся в его имении на Украине во время немецкой оккупации в 1918 г.

В книге «Русская фабрика в прошлом и настоящем» и позднее в учебнике «Основы политической экономии» (1909) Туган-Барановский высказывает свою точку зрения на особенности русской экономической истории, наложившие глубокий отпечаток на многие политические, идейные, нравственные процессы, присущие нашей стране.

Важнейшей особенностью русского хозяйственного развития было, во-первых, отсутствие в России стадии городского хозяйства с цеховым устройством; во-вторых, длительное господство крепостнических отношений. Вследствие этого в России отсутствовал класс мелкой и средней буржуазии. **Характерной чертой русской промышленности была высокая концентрация производства.** «Капитализм, — подчеркнул важную особенность экономического развития России Туган-Барановский, — вопреки обычному мнению, играл у нас гораздо более положительную роль, чем на Западе, ему не приходилось разрушать высокую экономическую культуру иного типа; вот почему наш капитализм, не встречая никакого сопротивления, легко складывается в формы, еще не достигнутые странами, стоящими по своему хозяйственному развитию далеко впереди».

После Февральской революции 1917 г. им был сделан очень важный по своему значению вывод. «Мелкая буржуазия на Западе играет роль социального масла, которое смягчает и притупляет противоречия социальных интересов, заражая своим духом и своим мирозерцанием, своей любовью к собственности и порядку нижестоящие трудящиеся классы. В России этот класс играет гораздо меньшую роль. И потому голос трудящихся масс звучит у нас совершенно иначе, чем на Западе. Вот почему политическая революция в России не замедлила превратиться в революцию социальную».

Туган-Барановский был одним из первых ученых-аналитиков, обративших внимание на особую роль среднего класса в процессе формирования и эволюции капитализма. Его анализ относится не только к России с ее специфическими особенностями. Это исследование о совершенствовании капитализма вообще. Оно показывает, что на определенной ступени исторического развития, по мере того как создаются более свободные правовые условия, растут экономическая свобода и конкуренция, увеличивается внутренний и внешний рынок и становятся более тесными взаимные торговые связи, в стране образуются капиталистические отношения, развивается капитализм. А он, в свою очередь, ускоряет технический и социальный прогресс общества.

В орбиту капиталистических отношений втягиваются и менее развитые страны, приводя к перемещению капитала из развитых стран в страны молодой культуры, и тем самым форсируется экстенсивно-пространственный рост капитализма. Туган-Барановский всегда рассматривал экономику любой страны во взаимодействии с другими странами, поскольку в теоретических исследованиях нельзя отрывать от реальной действительности, чтобы не получить неверный результат.

### **Об экономических категориях «ценность» и «стоимость»**

Экономические отношения во всем своем многообразии и полноте были исследованы Туган-Барановским в «Осно-



вах политической экономии» (1909). Несмотря на поворот западной экономической мысли к «экономикс», к микроэкономическому анализу, в России сохранялось и прежнее название науки – «политическая экономия» и ее социальная направленность. Объектом исследования по-прежнему оставалась макроэкономика.

Из-под его пера вышел не просто учебник, излагающий необходимую сумму знаний, а научный труд, содержащий глубокий критический анализ истории, политической экономии, западных и отечественных теорий, появившихся на рубеже XIX и XX веков, сравнительный анализ макро- и микроэкономических проблем.

Об успехе этого учебника можно судить по тому, что за период 1909–1918 гг. он был переиздан 5 раз. Он по праву был признан лучшим, а его третье издание удостоилось Императорской Академией наук Большой премии имени адмирала С. А. Грейга. «До самого последнего времени у нас на русском языке не имелось ни одного курса политической экономии, преследующего чисто научные задачи... Новая работа М. И. Туган-Барановского... восполняя этот пробел... равно как и удивительное искусство автора излагать просто и ясно самые запутанные и трудные вопросы, делает ее доступной самой широкой публике», – писал о нем известный русский экономист-математик В. К. Дмитриев.

Книга содержит пять частей. В ней выделена общая часть, которой посвящен I отдел «Общее учение о народном хозяйстве», где рассматриваются такие вопросы, как предмет и метод политической экономии, основные категории этой науки, развитие народного хозяйства, в том числе России. Далее (отделы II, III, IV) излагаются производство, обмен и распределение общественного продукта. Последний, V отдел, посвящен теориям рынка, капиталистического цикла и кризисов.

Среди рассматриваемых теорий самой сложной и дискуссионной проблемой оказалась выдвинутая Туган-Барановским теория ценности. Это объясняется тем, что он жил в эпоху обостренной борьбы между сторонниками теории ценности

австрийской школы (теории предельной полезности) и сторонниками теории трудовой ценности. В России полемика «приобрела» политическую окраску. Ученый не мог быть в стороне, но занял в этом споре **научную** позицию, обосновал необходимость научного решения проблемы.

В его концепции народного хозяйства категории **ценность и стоимость** являются основополагающими. Он считал, что обе категории вытекают из самой природы хозяйственного процесса, которая, с одной стороны, всегда преследует внешнюю **цель** – приспособление внешней природы к нашим потребностям, а с другой стороны – достижение этой цели путем некоторых затрат, составляющих **средство** для достижения цели.

Прежде всего, Туган-Барановский устанавливает логическую взаимосвязь: «затраты – результат», между которыми как между двумя полюсами заключена хозяйственная деятельность. Любой производитель стремится получить наибольшую сумму хозяйственной **пользы** при наименьших **затратах**. Поэтому **ценность**, по его мнению, всегда связана с **целью**, а **стоимость** – со **средством**. Ценность для него – одна, а стоимость – другая сторона хозяйства. Хозяйство, с одной стороны, преследует известную цель, интерес, выгоду, и этой его стороне соответствует категория ценности. С другой стороны, хозяйство прибегает к известным средствам, затратам, усилиям, и этой стороне его деятельности соответствует категория стоимости. Трудовая стоимость, в конечном счете, означает «затрату труда человека, его способностей, т. е. личности как естественно активного делателя хозяйства».

Хозяйственный процесс не исключительно объективен и не исключительно субъективен. Он имеет и ту и другую стороны, ибо он есть не что иное, как взаимодействие субъекта (производителя) и объекта (внешней среды). Всякое экономическое построение, если оно только субъективно или только объективно, становится односторонним, а значит, и несостоятельным. Таким образом, обе теории ценности исследуют различные стороны одного и того же хозяйственного процесса. Теория предельной полезности

выясняет субъективные, а трудовая теория – объективные факторы хозяйственной ценности.

Ученый считает, что существовавшие теории ценности (трудовая и предельной полезности) каждая по-своему были верны, но односторонни, так как объясняли ценность произведенных благ только на основе объективных или субъективных факторов ценности. Теории эти, несомненно, противоположны, но не противоречат друг другу. Они **не исключают, а дополняют** друг друга, определяя ценность с объективной и субъективной сторон. Истинная теория ценности должна «от субъективных элементов хозяйства возвыситься до объективных, – от субъективной теории предельной полезности перейти к труду как объективному фактору ценности». **Только синтез** теорий трудовой ценности и предельной полезности может окончательно решить проблему ценности хозяйственных благ. «Считаю важнейшей задачей нашего времени в области экономической теории, – писал он, – органический синтез обоих направлений».

Туган-Барановский выявляет определенную взаимосвязь между предельной полезностью свободно воспроизводимых благ и их трудовой стоимостью. «Предельная полезность изменяется в зависимости от размеров производства. Мы можем уменьшать или увеличивать предельную полезность, расширяя или сокращая производство. Трудовая стоимость единицы продукта есть нечто объективное, не зависящее от нашей воли. Отсюда следует, что **определяющим моментом должна быть трудовая стоимость, а определяемым – предельная полезность**. Предельная полезность должна быть функцией трудовой стоимости». Причем это проявляется не только на микроуровне, но и на макроуровне, когда речь идет о достижении наибольшей пользы в общественном производстве в целом. «Хозяйственный принцип достижения наибольшей пользы требует так определять производство, чтобы предельные полезности свободно воспроизводимых продуктов относились между собой как трудовые стоимости последних. При рациональном распределении производства предельные полезности продукта

должны быть пропорциональны трудовым стоимостям последних. Таким образом, обе теории стоимости... находятся, в действительности, в полной гармонии друг с другом». Зависимость между величиной ценности блага и его трудовой стоимостью получила в литературе название «теоремы Туган-Барановского». Во второй половине XX в. ее стали широко применять при решении проблемы экономического оптимума.

Во втором издании «Основ политической экономии» Туган-Барановский сделал попытку обосновать появление теории предельной полезности. По его мнению, после опубликования «Капитала» Маркса развитие экономической мысли на некоторое время как бы приостановилось. Толчок к новому движению экономической мысли был дан учеными, враждебно относящимися к социализму. Дело в том, что исходя из трудовой теории ценности Маркс путем безупречного логического построения пришел к теории прибыли как нетрудового дохода и как следствию – эксплуатации рабочего класса неработающими классами. Таким образом, основное теоретическое учение классической школы явилось фундаментом социалистической теории распределения. Подобный результат в глазах экономистов, враждебно настроенных к социалистическим учениям, дискредитировал, как полагал Туган-Барановский, трудовую теорию ценности. Стала выработываться новая теория ценности<sup>5</sup>.

Если трудовая теория ценности в руках Маркса явилась основой **критики** капиталистического строя, то теория предельной полезности должна была послужить теоретическим **оправданием** существующего хозяйственного строя.

Высказанная в книге позиция Туган-Барановского вызвала ожесточенную, продолжавшуюся многие годы критику. Его упрекали в измене марксизму и научному анализу за «восхваление» теории предельной полезности; его обви-

---

<sup>5</sup> Ее авторы и не представляли себе, что их теория, построенная на рыночном, а не классовом основании, представляет собой огромный шаг вперед по сравнению со старой теорией.

няли в эклектике, усматривая «крамолу» в объединении теории предельной полезности с концепцией трудовой теории стоимости; его стали считать буржуазным апологетом, ревизирующим учение Маркса. «Крайне вредной» назвал теорию синтеза Н. И. Бухарин. Зарубежные социалисты также считали ее недобросовестной фальсификацией науки с буржуазными целями. Однако позже им пришлось согласиться с тем, что теория предельной полезности, или маржинализм, это теория научная, изучающая экономические проблемы, существующие в рыночной среде.

Оценивая роль и значение М. И. Туган-Барановского как ученого, необходимо проникнуться пониманием сложности той исторической эпохи, в которой он жил и работал. Ортдоксальные марксисты обвиняли его в идейных метаниях, в критическом отношении к марксизму, в отходе от марксизма и возвращении к нему. Сам ученый в предисловии ко второму изданию «Социальных основ кооперации» об этом сказал так: «Мое отношение к Марксу остается прежним: отношением отнюдь не противника, но и не ученика, а самостоятельного исследователя. В своем научном мировоззрении я много взял у Маркса, но многое и отвергнул, не считая себя обязанным идти чужими путями, но отыскивая свой собственный».

М. И. Туган-Барановский – выдающийся ученый, великолепный педагог, блестящий писатель, неординарный и гуманнейший человек, яркий представитель духовной культуры. Он умел видеть дальше других исследователей и у себя на родине и за рубежом. **Он был первым русским ученым, заставившим западную науку обратить внимание на экономическую мысль России.** Развитие политической экономии стало делом всей его жизни. В его трудах закладывался фундамент оригинальной научной школы, способной обогатить отечественную и мировую экономическую науку.

# *Василий Осипович Ключевский как историк экономики России*

**П. П. ЛУЗАН,**  
доктор экономических наук,  
Смоленск



В 2001 г. Россия отметила 160-летие со дня рождения и 90-летие со дня смерти выдающегося русского историка Василия Осиповича Ключевского (16.01.1841 – 12.05.1911). Историки не очень часто обращаются к описанию народной жизни и народного хозяйства, предпочитают рассуждать о политике, войнах и деяниях правителей. В. О. Ключевский, для которого народ был главным действующим лицом русской истории, – счастливое исключение. В его тру-

дах раскрыты многие черты российской экономики и объяснено их происхождение, поэтому обращение к ним может быть полезно и современным экономистам, и бизнесменам, и всем, кто стремится понять истоки сегодняшних проблем нашей страны.



## Экономическая жизнь – обязательная составляющая «Курса русской истории» В. О. Ключевского

История экономики представлена не только в специальных работах Ключевского, включенных в 8-й том его Собрания сочинений<sup>1</sup>. Свою основную работу, «Курс русской истории», он строил как историю взаимодействия трех сил: личности, общества и природы, «указывая... господствующие факты, из коих один – политический, другой – экономический» (т. 1, с. 51).

Политическая и экономическая жизнь рассматриваются им как области, «мало сродные между собой по своему существу», в которых «господствуют полярно противоположные начала: в политической – общее благо, в экономической – личный материальный интерес: одно начало требует постоянных жертв, другое – питает ненасытный эгоизм... то и другое начало вовлекает в свою деятельность наличные духовные средства общества» (т. 1, с. 57). Экономическую жизнь ученый определял как «область личной свободы и личной инициативы как выражения свободной воли».

Подробная характеристика условий и форм экономической жизни представлена почти в каждой из 86 лекций курса. После изложения методологических основ (лекция 1) дана характеристика природы и ее влияния на условия жизни и труда, на экономический быт (лекции 3–7).

Последующие тексты лекций дают развернутое описание различных сторон хозяйственной жизни Руси: «Торговое движение по Днепру; Греческие колонии; Древнейшие города / Происхождение древнейших русских городов» (лекция VIII), «Города и окрестное население» (лекция IX), «Налоги: повозы и полюдья. Связь управления с торговым оборотом» (лекция X), «Порядок княжеского владения русской землей после Ярослава» (лекция XI), «Князь и земля» (лекция XVI), «Хозяйственный быт великоросса» (лекция XVII) и т. п.

---

<sup>1</sup> Все цитаты даны по Собранию сочинений В. О. Ключевского в 9 т. (М.: Мысль, 1987–1990) с указанием тома и страницы.

Значительное внимание историк уделил анализу важнейшего юридического памятника Древней Руси – «Русской Правды» и ее дополнений (лекции XIII – XV). В виде подзаголовков им выделены такие аспекты, как «Имущество и личность», «Сделки и обязательства», «Русская Правда – кодекс капитала». Здесь мы встречаем такую любопытную оценку: «Русская Правда есть по преимуществу уложение о капитале. Капитал служит предметом особенно напряженного внимания для законодателя; самый труд, т. е. личность человека, рассматривается как орудие капитала: можно сказать, что капитал – это самая привилегированная особа в Русской Правде» (т. 1, с. 253).

«Курс русской истории» – неисчерпаемый источник ценного материала для историка русской экономики. Но это лишь один пласт экономического наследия В. О. Ключевского. Другим являются специальные работы и исследования историко-экономического характера.

### «Хозяйственная деятельность Соловецкого монастыря в Беломорском крае»

Первой историко-экономической работой В. О. Ключевского была «Хозяйственная деятельность Соловецкого монастыря в Беломорском крае», выполненная параллельно с подготовкой магистерской диссертации. Через историю Соловецкого монастыря в ней описывается процесс хозяйственного освоения северо-восточной части России. В работе представлен значительный материал о том, как монастырь «постепенно из маленького островка жизни превратился в крупный центр хозяйственной деятельности». «В такой суровой глуши, где не живало человека, ... возникла обитель и благодаря нравственным силам своих основателей победила трудности» (т. 8, с. 6). Конечно, дело не только в «нравственных силах». Историк приводит много фактов приобретения и «выпрашивания» у царя земельных участков-вотчин на побережье, использованных для расширения соляного промысла вплоть до устья р. Двины, по которой монастырь вел активную торговлю. Соловчане добивались успехов перекупкой, опережением, расширени-



ем производства, дополнительными «взносами» в царскую казну. Эти приемы, выражаясь современным языком, монастырского «менеджмента», позволяли успешно конкурировать с менее активными предпринимателями и одерживать победы.

Опираясь на монастырские источники, Ключевский характеризует масштабы роста производственной и торговой деятельности за сто лет, с середины XVI до середины XVII в.: объем продаж соли монастырем увеличился с 6 тыс. пудов до 130 пудов, т. е. в 21,6 раза! Существенно выросла численность монастырской братии, слуг и работных людей в монастыре и на промыслах; более того – Соловецкая крепость, «стоя на Украине», защищала себя и других от «враждебных нападений с запада», для чего содержала значительное число ратных людей (в 1621 г. – 1040 человек). О доходах монастыря в царствование Алексея Михайловича говорит сумма в 41414 руб. и 200 золотых, направленная в столицу для выплаты жалования ратным людям.

### **Русский рубль в XVI – XVIII вв.**

**Б**лестящим примером аналитического историко-экономического исследования, проведенного на основе широкого статистического анализа, является «Определение меновой стоимости старинного рубля по хлебным ценам (Материалы для истории цен)». Это, по словам автора, «попытка не решить, а только поставить один вопрос». Основная задача состояла «в оценке меновой стоимости старинного рубля сравнительно с нынешним» и всего количества хозяйственных благ, приобретавшихся на старинный рубль, в сравнении с 1882 г.<sup>2</sup>

Потребность в таком исследовании определялась невозможностью непосредственного сопоставления рубля, вели-

---

<sup>2</sup> В. О. Ключевский сопоставлял цены далеких веков с ценами 1882 г., которые были ниже цен предыдущего года из-за сокращения спроса на российский хлеб за границей, что приближало их к условиям XV и XVI вв. За 1882 г. были опубликованы официальные данные о средних ценах по российским губерниям, это дало важный материал, поскольку в памятниках имелись данные о ценах лишь по отдельным регионам.

чин цен, размеров податей и доходов за продолжительные промежутки времени – от одного до трех столетий, не говоря уже о более длительном периоде. Автор отчетливо осознавал трудность решения проблемы из-за отсутствия систематических данных о ценах и называл свой опыт «рискованной попыткой» (т. 8, с. 59). Положение усложнялось наличием разных весов драгоценных металлов, денежных единиц (московских и новгородских), разнообразием хлебных мер: «Бочка, кадь, или оков, зобница, коробья, рогожа, мех, или мешок, мера, четвертик, наконец, четверть» (т. 8, с. 63). Все перечисленные меры могли быть сведены к четверти, но и эта последняя различалась по времени и месту (московская, новгородская, псковская, печорская).

Поэтому первая задача, стоявшая перед ученым, – это определение способа измерения зерна. «Во второй половине XVI и в первой половине XVII века ходячей хлебной мерой в Московской Руси была четверть в 4 старых пуда или  $4/3$  нынешних». Но в 1642–1659 гг. произошла замена старой 4-пудовой четверти на «осьмипудовую».

Вторая задача – определение уровня хлебных цен XV – XVIII вв. на основе памятников соответствующего времени. Качество информации автором оценивается невысоко: поскольку постоянный учет цен не производился, то в памятники цены попадали по причинам существенных отклонений в ту или иную сторону. В связи с этим Ключевский говорит о патологии древнерусского рынка: «Он удивительно пуглив: малейшее затруднение производило на нем панику. В урожайные годы замешательство в подвозе поднимало цены втрое, вчетверо и более»<sup>3</sup>. С учетом таких

---

<sup>3</sup> Как это понятно современному российскому покупателю (и не только хлеба) – всякие объявления о повышении зарплат, пенсий и т. п. оборачиваются «досрочным» ростом цен! Теперь нет трудностей с измерением объемов зерна – система мер единая, а вот цены скачут, как и прежде. Только за I квартал 2001 года цены на зерно в России поднялись на 15%, а в мае–июне к ним ожидалась добавка в 5–7% (Российская газета. 04. 05. 2001). Итог – 20% за полугодие! А правительство РФ на весь год планирует инфляцию в размере 12–14%. «Подорожание “без оснований”» – эта практика поведения современных российских цен очень напоминает времена, исследованные В. О. Ключевским.

обстоятельств историк стремился «уловить основные цены, в которых выражалось действие коренных, устойчивых условий хлебного рынка в известный период» (т. 8, с. 75).

Усложнял проблему и географический фактор, поскольку роль основных производителей зерна (Черноземье, Нечерноземье) в рассматриваемые века существенно менялась: в XVI в. в черноземной зоне хлебопашество отсутствовало (т. 8, с. 76), поэтому соотношение цен на зерно в черноземной зоне к ценам центральных рынков было противоположным по отношению к 1882 г.

На примере Новгородской губернии, сопоставляя «дешевые» цены на хлеб 1500 г. и 1882 г., автор делает вывод, что «московский рубль конца XV в. по хлебным ценам Вотской пятины равнялся 1130 нынешним» (с. 83). За XVI в., по Московской и смежным с нею губерниям, уровень цен позволил найти средний знаменатель отношений – 123 («по дешевым ценам хлеба московский рубль XVI в. в 123 раза дороже нынешнего» (т. 8, с. 84)).

Но кроме «дешевых», существовали и «дорогие» цены. По этим ценам средний знаменатель отношений за первую половину XVI в. оказался равным 43, а за вторую – 25. Сопоставив знаменатели низких и высоких цен по каждой половине столетия, Ключевский вывел общий знаменатель по каждому периоду и на основании этого сделал вывод: «московский рубль первой половины XVI в. равнялся 82 нынешним» (т. е. 1882 г.), «второй половины XVI в. в 74 раза дороже нынешнего» (т. 8, с. 89). Оценивая полученные результаты, он признавал, что механический способ не гарантирует получения действительного соотношения цен, но имевшиеся данные не позволяют сделать более надежные выводы.

Произведя расчеты по другим товарам, он получил, что предметы роскоши (перец, сахар, гвоздика, мускатные орехи, чернослив, имбирь, изюм, бумага) с конца XVI в. подешевели в 5,5 раза; а домашние продукты «подешевели ровно вдвое» (т. 8, с. 91); «скот подешевел с конца XVI в. только в 1,6 раза» (т. 8, с. 92); «труд теперь несколько не дешевле, чем он был в XVI в., напротив, стал, по-видимому, даже несколько дороже» (т. 8, с. 94).

Данные за XVII в. оказались более представительными и позволили сделать вывод о подорожании хлеба в Смутное время в пять раз по сравнению с концом XVI в., и рубль того периода равнялся 12 рублям 1882 г., а второй половины XVII в. – 17 «нынешним» (т. 8, с. 111).

В начале XVIII в. цены на хлеб снова пошли вверх, но уже по причине выпуска Петром I монет низкого достоинства, в 1730-х гг. рубль оценивался на уровне 10, а в 1740-х – 9 рублей 1882 г. В заключение работы В. О. Ключевский вновь указывает на важность для исследования экономического быта определения «рыночной стоимости или менового значения старинных наших денежных единиц сравнительно с нынешними» и приводит сводную таблицу соотношения по девяти периодам истории России с 1500 по 1700 гг. «старого московского, потом всероссийского рубля к нынешнему кредитному» (т. 8, с. 119).

Рассматривая свое исследование как «попытку», историк призывал к «пересмотру и исправлению» своих выводов, в свете чего представляется совершенно бессмысленным упрек современных комментаторов в том, что главная проблема «так и осталась нерешенной» (т. 8, с. 114).

### Крепостное право в России

Истории возникновения, укрепления, трансформации и деградации крепостного права, попытке отмены его в 1961 г. – этому чрезвычайно важному для России и остро злободневному в конце XIX в. вопросу – посвящены пять работ В. О. Ключевского, неодинаковых по объему и значению. Особенно важны среди них «Происхождение крепостного права в России» (1885) и «Подушная подать и отмена холопства в России» (1886).

Первая из названных работ была написана в связи с публикацией книги по данному вопросу в Германии. В. О. Ключевский аргументированно доказал несостоятельность отождествления холопства как явления частного права, и крепостничества как явления государственного права.

Рассматривая процесс происхождения крепостных отношений, он отмечал, что «крепостная зависимость крестья-

нина имела двойное основание – поземельную ссуду под условием изделия, соединенную с наймом земли под условием оброка», из которых вытекали: 1) наследственная власть владельца над личностью и трудом крестьянина и его потомства; 2) наследственная власть над имуществом крестьянина. С середины XVI в., в связи с развитием частного землевладения, усиливается задолженность крестьян владельцам, а право выхода или ограничивается долгами, или запрещается законом.

Таким образом, крепостные отношения постепенно складываются, а в середине XVII в., «утвердив наследственность крестьянского состояния, законодательство признало наследственную власть владельцев над потомством их крестьян, развернувшуюся раньше из приложения кабальной старины к крестьянским детям, чем было завершено образование крепостного права на крестьян». Общий вывод сформулирован В. О. Ключевским так: «Крепостное право в России было создано не государством, а только с участием государства; последнему принадлежали не основания права, а его границы» (т. 8, с. 193).

Работа «Подушная подать и отмена холопства в России» посвящена холопству как форме фактического рабства в Древней Руси. Кроме принудительного холопства (холопство по рождению, плен, преступления, несостоятельность должника), существовало и добровольное холопство (продажа в холопство, женитьба, вступление в дворовую службу). В связи с развитием земледелия появились холопы пахотные – страдники. К служилым, деловым, приказным холопам прибавились страдные. В XVII в. «кабальный холоп на пашне становится обычным явлением... в составе несвободного сельского населения является новый класс задворных людей» (т. 8, с. 250).

Концом холопства как особого юридического состояния, говорит Ключевский, стали указы Петра I о введении подушной подати, по которым и холопы облагались государственным налогом для обеспечения содержания армии. «Государственное тягло было распространено на всех холопов. Это равнялось законодательной отмене древнерусско-

го холопства, ибо существенным юридическим отличием его от крепостного крестьянства была свобода от государственного тягла» (т. 8, с. 211). Это означало приравнивание холопов к крепостным крестьянам.

Таким образом, разные формы зависимости на Руси преобразовались в одну – крепостную.

## Значение историко-экономических работ

В. О. Ключевского

Краткий обзор работ В. О. Ключевского позволяет охарактеризовать методологию его историко-экономических исследований. Ее суть:

1) важнейшим фактором исторического развития народа является *экономический быт*, определяемый основными историческими силами – «личность, людское общество и природа страны»; отсюда вытекает, что

2) экономическая жизнь и особенности психологии тесно связаны с природными факторами, их своеобразием;

3) историю народа можно понять только на основе изучения всех названных факторов;

4) в основе политической и экономической жизни лежат два противоположных начала – общее благо и личный материальный интерес, отсюда их несовпадение и постоянное противоборство.

В центре внимания В. О. Ключевского были такие институты, как *крепостное право* и один из его источников – *холопство*, со всеми их особенностями, этапами становления, развития и трансформации; *деньги* как инструмент оценки ценностей; земледелие, торговля, лесные промыслы, промышленное производство, капитал и т. д.

Изучение истории экономики как истории экономических институтов, их зарождения, преобразования и смены другими институтами, более соответствующими новым условиям, – наиболее плодотворный путь в образовательной и научной деятельности.

# **БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ: возможности, которые мы упускаем?\***

**О. В. БАУСК,**  
кандидат философских наук,  
эксперт Центра технического содействия,  
Новосибирск

**Насколько важна для развития малого бизнеса возможность получения дополнительного образования? Что нужно сделать, чтобы обучение отвечало запросам потребителей образовательных услуг, т. е. действительно способствовало их профессиональному и личностному росту? Что можно заимствовать из образовательных моделей других стран?**

**Размышления над этими вопросами и легли в основу предлагаемой статьи.**

Базой для статьи послужили материалы британских исследователей, изучавших образовательные потребности новосибирских предпринимателей, работающих в сфере малого бизнеса, и возможности реализации этих потребностей, а также данные агентств, оказывающих услуги в сфере бизнес-образования в Великобритании.

---

\* Исследование поддержано стипендией программы «Развитие социальных исследований образования в России» Европейского университета в Санкт-Петербурге, осуществляемой при поддержке Фонда Спенсера.



## **Предприниматель в малом бизнесе: и швец, и жнец, и на дуде игрец**

Владелец малого предприятия – и маркетолог, и снабженец, и управляющий персоналом, и финансист – все в одном лице. Эффективно выполнять все перечисленные и многие другие функции вряд ли возможно, опираясь на природную смекалку, интуицию, отрывочную информацию, почерпнутую из случайных источников. Но даже ощущая недостаток знаний, необходимых для ведения собственного дела, предприниматели не торопятся воспользоваться услугами учреждений дополнительного образования в сфере бизнеса, предпочитая метод проб и ошибок. Можно выделить несколько причин этого.

*Во-первых*, в России еще не сформировалась установка на непрерывное образование, характерная для стран с развитой рыночной экономикой. Для нашей страны гораздо более привычна так называемая «перевернутая» модель образования: образовательная нагрузка, как правило, падает на первую половину жизни. Нигде, кроме России, так активно не занимаются ранним образованием детей, здесь широко распространены школы раннего развития, всевозможные лицеи и гимназии с углубленным изучением разнообразных предметов и т. д. После получения высшего образования обычно наступает резкий спад, а переподготовка по другой специальности или повышение квалификации в базовой профессии считается экстраординарным событием и обычно происходит в чрезвычайных условиях наступившей безработицы или при ее серьезной угрозе.

*Вторая причина* – недостаточная ориентация содержания, технологии и организации обучения на запросы потребителей.

### **Модели и содержание бизнес-образования в Великобритании**

Бизнес-образование в Великобритании можно получить:

- на экономических и бизнес-факультетах **университетов**, дающих, как правило, академическое экономическое обра-



зование, включающее, в частности, базовые курсы по макро- и микроэкономике;

- в **бизнес-школах**, программы в которых отличаются от университетских меньшим академизмом и большей прикладной ориентацией;
- в специальных организациях и консалтинговых **центрах по поддержке малого и среднего бизнеса**, программы которых характеризуются гибкостью, мобильностью, нацеленностью на предоставление знаний и навыков, необходимых для организации и деятельности в соответствующем секторе экономики.

Эти учебные программы включают как традиционные курсы («Маркетинг», «Менеджмент», «Искусство продаж», «Техника ведения переговоров», «Бухгалтерия», «Компьютер в бизнесе», «Налогообложение», «Планирование финансовой деятельности», «Основы рекламной деятельности», «Управление персоналом»), так и курсы, не имеющие пока аналогов в российской образовательной практике: «Как ускорить достижение рентабельности предприятия», «Особенности управления в условиях ограниченного временного ресурса», «Как сделать деловые контакты прибыльными», «Разработка сбалансированной финансовой стратегии», «Как избежать проблем с возвратом долгов», «Технологии работы с клиентами», «Искусство убеждать».

К примеру, клиентами образовательных компаний «Business Link», «Advice & Training» выступают владельцы предприятий численностью не более 10 человек, для которых разработана специальная программа из 20 тренингов и семинаров по трем ключевым направлениям малого бизнеса: финансам, маркетингу и менеджменту. Образовательные услуги предоставляются бесплатно; расходы консалтинговых центров на эти цели покрываются из специальных фондов.

В существующем многообразии моделей бизнес-образования Великобритании можно выделить несколько целевых установок. Одна из них – **развитие рыночного сознания и культуры предпринимательства**; культивация антрепренерства и его атрибутов. Тренинг такого рода мотивации основывается на результатах исследований, утвержда-

дающих, что поведенческий стереотип антрепренера (человека, организовавшего свое собственное дело, управляющего им, принимающего на себя риски, связанные с малым бизнесом и малым предпринимательством) основывается на таких качествах, как инициативность, настойчивость, готовность к риску, внимание к качеству производимого товара (услуги), обязательность.

Отсутствие таких качеств является наиболее серьезной проблемой для развития малого бизнеса. Если определенным навыкам в области предпринимательства можно обучить, то процесс культивирования личностных качеств происходит гораздо сложнее. Меры, направленные на снижение риска, такие, как подготовка бизнес-плана, не могут заменить опыт и развитую интуицию.

Предпринимателю должна быть свойственна также культура независимости, способность контролировать свою собственную судьбу. Но стремление к автономии и независимости может помешать развитию сотрудничества и взаимодействия с коллегами и деловыми партнерами. А это – обязательное условие обмена информацией и опытом. Проблема состоит в выработке навыков сбалансированного поведения, гармонично сочетающего стремление к независимости и готовность к компромиссам и определенным ограничениям.

Кроме того, тренинги личностных качеств предпринимателя направлены на стимулирование уверенности в собственных силах, умения ставить перед собой цели. В основе методики тренинга – творческие упражнения, в том числе для выработки навыков самооценки, групповых обсуждений.

Другой целевой установкой, характерной для различных моделей бизнес-образования в Великобритании, **является повышение квалификации в области технологии и управления.** Роль этого компонента все более возрастает. Совершенствование знаний и навыков в области бухгалтерии, ценообразования, маркетинга, искусства продаж осуществляется как на основе использования традиционных – аудиторных – образовательных методик, так и с применением дистанционных методов обучения.

Распространенным обучающим приемом служит «case-study» – анализ прецедентов. Интересной особенностью является активное привлечение в качестве тьюторов – консультантов – бывших слушателей, успешно развивающих собственное дело.

Итоговым этапом образовательного процесса является разработка бизнес-плана для собственного малого предприятия. Этот этап является элементом более широкого подхода, именуемого обучением на практике (action-learning approach), включающего процесс планирования и организации реального бизнеса всеми слушателями, а также анализ проблем, возникающих в каждом конкретном случае.

Кроме того, преподаватель (facilitator – помощник) действительно помогает потенциальным антрепренерам наладить сеть контактов с субъектами малого предпринимательства, потребителями, банками, другими элементами инфраструктуры. Персонифицированные услуги такого рода являются фактором, удорожающим обучение.

Отказ от массового обучения, ориентация на индивидуальный подход приобрели на Западе статус самостоятельной образовательной стратегии – person-to-person approach, которая признается весьма эффективной. В ее основе – индивидуальное консультирование, осуществляемое, к примеру, находящимися на пенсии бизнесменами, которые испытывают потребность в общении, обсуждении прожитой жизни и опыта и не рассматривают эту деятельность как источник дохода. Бесспорно, для России подобный опыт еще долгое время будет оставаться экзотикой.

### **Факторы, влияющие на эффективность образовательных программ**

Эффективными образовательными технологиями признаются комплексные методики, использующие активную работу в группах для решения проблем, взятых из реальной жизни. Широко применяются комбинирование различных методов обучения, анализ прецедентов, приглашение экспертов, устройство на работу для практического обучения, работа над групповым проектом. Серьезное внимание уде-

ляется организации обратной связи между обучающимися и преподавателями на всем протяжении учебы, а не только на финальном этапе. Этот своеобразный мониторинг позволяет определять, насколько удовлетворяются потребности обучаемых, он также служит основой для разработки индивидуального подхода к каждому из них.

Зарубежные специалисты называют ряд факторов, влияющих на успешность образовательных бизнес-программ:

- нацеленность на определенные группы участников;
- используемые технологии и структура образовательных учреждений (исследования показали, что негосударственные более эффективны);
- состав преподавателей: минимальное использование зарубежных экспертов; упор на максимальное привлечение местных специалистов, способных поделиться с начинающими коллегами своим опытом и знаниями;
- компактность программ.

### *Государственная поддержка*

Британское государство принимает активное участие в развитии образования для сферы малого бизнеса. Централизованно финансируемый государством Совет по подготовке кадров для предприятий (TECs) – некоммерческая организация, которая базируется в регионах и самостоятельно отвечает за свой бюджет. Образовательная деятельность осуществляется субподрядчиками, которые отбираются на основе мониторинга образовательных учреждений на базе основного критерия – соответствия государственным стандартам качества образовательных услуг.

По мнению британских экспертов, успехи в развитии малого бизнеса в значительной степени зависят от системы взаимной поддержки в бизнес-сообществе, от партнерских взаимоотношений между малым и средним бизнесом, между государственным и частным сектором, развивать которые помогает TECs.

TECs частично использует средства, формирующиеся за счет отчислений и периодических платежей в фонд поддержки безработных для развития малого бизнеса. Большое значение придается культивированию у предпринимателей потреб-

ности в учреждении собственного дела, которое бы обеспечило занятость других, поскольку самозанятость нередко представляется малопривлекательной перспективой для тех, кто работал прежде в организациях, и требует наличия разносторонних навыков в сфере торговли, маркетинга, финансов, необходимых для многопрофильной деятельности.

\* \* \*

Интересно, что британские эксперты признают неэффективность внешнего копирования западных образцов в бизнес-образовании. Его содержание и методики должны учитывать качество внешней среды, в которой будет развиваться реальная предпринимательская деятельность обучаемых. Крайне актуальной в этой связи представляется разработка учебных материалов, в которых анализировалась бы история создания и деятельности успешно функционирующих *российских* малых предприятий, а наиболее успешные предприниматели привлекались бы в качестве консультантов. Они также подчеркивают, что **бизнес-образование** — это часть комплексной поддержки малого бизнеса, которая должна включать развитие партнерских взаимоотношений между различными уровнями бизнеса, с одной стороны, а также государственным и частным сектором — с другой.





# ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Вышел в свет учебник академика А. Г. Гранберга «Основы региональной экономики», изданный в рамках проекта «ТАСИС» «Преподавание экономических и бизнес-дисциплин в средних школах, технических и классических университетах»\*.

Автора вряд ли стоит представлять читателю: это видный российский ученый-экономист. Его монографии и учебники по математическому моделированию экономики, теории и методам пространственного экономического анализа и прогнозирования получили широкое мировое признание. А. Г. Гранберг в течение ряда лет работал директором Института экономики и организации промышленного производства СО РАН в Новосибирске, главным редактором журнала «ЭКО», избирался народным депутатом России, был председателем Комитета по межреспубликанским отношениям и региональной политике, советником президента Российской Федерации. В настоящее время он председатель Совета по изучению производительных сил, заведует кафедрой региональной экономики Государственного университета Высшей школы экономики.

---

\* Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. М.: ГУВШЭ, 2000. – 495 с.



## Почему так актуален этот учебник?

Как справедливо отмечает А. Г. Гранберг, в российской науке «региональная экономика» давно признана как самостоятельная и важная отрасль знаний. Однако в сфере высшего образования ей уделяется недостаточно внимания. Теоретической и методологической базой курса «Региональная экономика» во многих российских вузах продолжают оставаться «Экономическая география» и «Размещение производительных сил».

Формирование многоукладной экономики, переход к рыночным отношениям принципиально изменили положение регионов в общей системе управления. Идет процесс «самоопределения» различных экономических структур, выяснение их места в новой общественно-экономической системе, взаимосвязей с другими структурами и источников, обеспечивающих их непрерывное воспроизводство. Появилась необходимость в проведении такой региональной политики государства, которая способствовала бы укреплению общего экономического пространства, выравниванию уровней социально-экономического развития регионов, их экономическому росту и устойчивому социальному развитию. Именно эти вопросы находятся в центре внимания учебника А. Г. Гранберга.

### Регионалистика в ряде других экономических дисциплин

На Западе в 50-х годах XX в. сформировалась региональная наука (Regional Science), идеологом которой стал У. Айзард. Это «синтетическое» научное направление, включающее региональную экономику, стремится изучать регионы как целостные системы, отдавая приоритет междисциплинарным исследованиям. Для обозначения комплекса знаний о регионах используются также термины «регионоведение», «регионология», «регионалистика». Концепцию единой науки о регионах поддерживает Международная академия регионального развития и сотрудничества (МАРС).

Таким образом, региональная экономика представляет собой пересечение двух научных сфер – экономической науки и регионалистики (региональной науки).

Длившаяся в течение нескольких десятилетий дискуссия о приоритетности экономической географии или региональной экономики окончилась неформальным признанием права на существование обеих отраслей знаний и констатацией того факта, что сегодня происходит «географизация экономики» и «экономизация географии».

Перспективы региональной экономики в качестве науки и учебной дисциплины во многом связаны с тем, какое место она займет по отношению к таким признанным опорам экономической жизни и экономического образования, как макроэкономика и микроэкономика. Неправильно воспринимать региональную экономику как находящуюся между ними, как некую мезоэкономику, поскольку предмет региональной экономики самостоятелен, он не является комбинацией предметов макро- и микроэкономики.

Ядро экономической науки и экономического образования должно развиваться как трехполюсная система: макроэкономика, микроэкономика, региональная (пространственная) экономика.

В связи с этим издание учебника – крупное событие в региональной науке, восполняющее пробел в системе регионального экономического образования в вузах России. Впервые в отечественной литературе здесь рассмотрены теоретические основы и исходные понятия региональной экономики, ее роль в системе наук, актуальные проблемы мировой и региональной экономики. Представлены типология российских регионов, аспекты государственного регулирования – регионального развития в России и за рубежом.

### Предмет и понятийный аппарат

**П**редмет региональной экономики не определяется просто и однозначно. Общеизвестно лишь то, что она изучает экономику отдельных регионов (а согласно концепции устойчивого развития – региональную триаду «население – окружающая среда – экономика»). А. Г. Гранберг



предлагает пять главных составляющих: экономика отдельного региона; экономические связи между регионами; региональные системы, в том числе национальная экономика как система взаимодействующих регионов; размещение производительных сил; региональные аспекты экономической жизни, связанные с производством, трудовой деятельностью, качеством жизни, финансами и т.п.

Дальнейшее развитие теории региональной экономики невозможно без разработки единого понятийного аппарата. Одним из главных является понятие «регион», которое в наиболее общем виде формулируется как определенная территория, отличающаяся от других территорий рядом признаков и обладающая некоторой целостностью, взаимосвязанностью составляющих ее элементов (термин «район» в настоящее время используется главным образом для обозначения некоторых типов регионов: административный, внутригородской, крупный экономический районы).

Абстрактное понятие региона конкретизируется и содержательно интерпретируется автором при выделении определенных типов регионов. Для экономики наибольшее значение имеет их выделение с позиций управления, места в территориальном разделении труда, функционирования рынков, сходства социально-экономических проблем и т.п.

В учебнике анализируются основные виды территориального деления (районирования) России: административно-территориальное деление, общее и проблемное экономическое. В этом же ряду деление территории страны на семь федеральных округов. Любой регион (за исключением мира в целом) – составляющая той или иной иерархической системы регионов, первичным элементом которой является «место» или «локалитет» (предельно малый регион). Рассматриваются регионы различного типа и ранга, но наибольшее внимание уделяется основным по правовому статусу регионам России – субъектам Российской Федерации.

Автор справедливо отмечает, что необходимыми признаками и условиями «единого экономического пространства страны» являются общее экономическое (федеральное) законодательство; единство денежно-кредитной системы и

таможенной территории; функционирование интегрированных инфраструктурных систем (энергетики, транспорта, связи и т.д.). Большинство стран мира имеют единое, но неоднородное экономическое пространство (Россия является в этом смысле яркий пример). Изучение социально-экономических последствий такой неоднородности важно для эффективного управления региональным развитием.

### Теоретическая база регионалистики

Теоретические и методологические исследования по региональной экономике в СССР до начала перехода к рыночным отношениям сосредоточивались вокруг трех проблем: закономерности, принципы и факторы размещения производительных сил; экономическое районирование; методы планирования и регулирования территориального и регионального развития.

По мнению автора, развитие теории региональной экономики осуществляется прежде всего по двум главным линиям:

- ✓ расширение и углубление предмета исследований (дополнение «классических» теорий новыми факторами, осмысление новых процессов и явлений, акцентирование комплексных проблем, требующих междисциплинарного подхода);
- ✓ совершенствование методологии исследований.

С учетом этого в учебнике рассматриваются четыре современных направления развития теоретических исследований: новые парадигмы и концепции региона; размещение деятельности; пространственная организация экономики; межрегиональные взаимодействия.

Современные ученые исследуют регион как многофункциональную и многоаспектную систему. Наибольшее распространение получили четыре ее парадигмы: «регион – квазигосударство»; «регион – квазикорпорация»; «регион – рынок»; «регион – социум».

Проводя сравнительный анализ теорий развития региона, автор отмечает, что они опираются на достижения

макроэкономики, микроэкономики, институциональной экономики и других направлений современной экономической науки. Сходство региона и национальной экономики определяет возможности применения к первому макроэкономических выкладок, особенно тех, авторы которых ставят во главу угла производственные факторы, производство, занятость и доходы; концепции региональной макроэкономики ближе к парадигме «регион – квазигосударство». Микроэкономические наработки, как правило, привлекаются тогда, когда интерпретация региона в качестве «точки» или «однородного пространства» недостаточна, когда необходимо выявлять внутренние различия. Теория и методология микроэкономического анализа в большей мере соответствует парадигмам «регион – квазикорпорация» и «регион – рынок». Эволюция теории региона отражает повышение роли «нематериальных» целей и факторов экономического развития, расширение возможностей междисциплинарных исследований и императив перехода регионов на модель устойчивого (эколого-социо-экономического) развития.

### Моделирование региональной экономики

**В** учебнике четко выделяются два основных направления применения математических моделей в экономике: развитие и углубление теории и методологии, а также решение практических задач.

Автор приводит немало примеров создания теорий на базе математических моделей (теории размещения производства, полюсов роста межрегиональной торговли, межрегиональных взаимодействий, пространственного экономического равновесия и др.). Данная традиция продолжается в современной региональной экономике. При этом используются два методологических подхода: аналитическое исследование моделей (средствами математики) и обобщение результатов «модельных» экспериментов, проводимых на компьютерах.

В учебнике рассматриваются возможности использования математических моделей в решении практических

проблем региональной экономики: при построении региональных типологий, региональном ситуационном анализе, разработке прогнозов, имитации последствий осуществления социально-экономических мероприятий на народнохозяйственном и региональном уровнях, обоснованиях параметров финансово-экономических механизмов и др.

### Анализ тенденций развития

**Б**ольшое внимание в учебнике уделяется анализу региональной динамики и трансформации экономического пространства.

Известно, что исторически сложившаяся неоднородность экономического пространства России оказывает значительное влияние на эволюцию государственного устройства, структуру и эффективность экономики, стратегию и тактику институциональных преобразований и социально-экономической политики. Поэтому вопрос о том, увеличивается или уменьшается неоднородность (или дифференциация) экономического пространства, имеет большое значение.

В учебнике обосновывается положение о том, что уменьшение пространственной неоднородности создает более благоприятные условия для развития общенационального рынка, гармонизации социально-экономических преобразований, формирования на качественно более высоком уровне общероссийского менталитета, укрепления единства российского государства. Наоборот, усиление неоднородности затрудняет проведение единой политики социально-экономических преобразований и формирование общенационального рынка, увеличивает опасность региональных кризисов и межрегиональных конфликтов, дезинтеграции национальной экономики, ослабления целостности общества и государства.

Автор делает важный вывод о том, что экономическое пространство России является сильно неоднородным и дезинтегрированным, со множеством внутренних деформаций, что не может быть иллюзией саморазрешения накопившихся проблем. Перелом негативных тенденций и устойчивая прогрессивная

эволюция экономического пространства могут осуществляться только под воздействием консолидированной политики государства и конструктивных сил общества. Для этого обосновывается необходимость разработки стратегии территориального социально-экономического развития, рассчитанной как минимум на первую четверть XXI века.

В учебнике отмечается сходство многих региональных проблем, существующих в разных странах, и вытекающая отсюда целесообразность изучения мирового опыта регулирования регионального развития. Действительно, в этой сфере деятельности государств и государственных союзов имеется немало достижений. И даже неудачи или малоубедительные результаты могут служить ценными уроками.

Главный вывод, который можно сделать на основании анализа зарубежного опыта, по-видимому, заключается в том, что во многих странах (по крайней мере, в странах, избранных для сравнительного анализа) государство играет активную роль в решении региональных проблем и применяет для этого разнообразные средства. Естественно возникает вопрос: что Россия может использовать из зарубежного опыта и как осуществить эту возможность?

Надеяться на простой ответ нельзя уже по причине разнообразия, неоднородности мирового опыта. Проведенный автором анализ – свидетельство того, что в современном мире не просматривается какая-либо доминирующая модель регулирования регионального развития. Более того, именно в этой сфере различия между странами особенно велики, что является прямым следствием регионального многообразия.

Россия как страна, уникальная по региональному многообразию, не может удовлетвориться копированием опыта какой-либо одной страны, но зато может найти интересные для себя подходы к решению важных региональных проблем во многих странах. Во всяком случае, утверждения о самобытности, исключительности, неповторимости России не должны восприниматься как непреодолимый барьер для продуктивной «селекции» зарубежного опыта.

## Государственное регулирование

**П**роблемы государственного регулирования регионального развития в Российской Федерации изложены в учебнике таким образом, что читатель может легко сопоставлять общую логику и аналогичные компоненты зарубежной и отечественной практики и на этой основе формировать собственное мнение о дальнейшей эволюции системы регулирования регионального развития в России на фоне мирового опыта.

А. Г. Гранберг справедливо утверждает, что особенности России требуют более активной, по сравнению с типичной мировой практикой, деятельности государства по устранению диспропорций в национальном экономическом пространстве, решению сложных региональных проблем, созданию условий для устойчивого развития всех регионов и страны в целом.

Проведенный анализ позволил автору обнаружить существенные пробелы как в системной организации регулирования регионального развития и региональной политики, так и в составе важнейших блоков функционирующей системы (целевого, нормативно-правового, институционального, инструментального и др.). Отсюда вытекают предлагаемые направления усиления действенности, эффективности регулирования: укрепление системности (комплексности) и совершенствование важнейших блоков системы. При этом региональная экономическая политика должна более активно играть роль интегрирующего ядра системы государственного регулирования.

В заключительной главе учебника делается вывод, имеющий важное практическое значение для регионального развития в России. Отмечается, что процесс реформирования региональной экономической политики должен быть эволюционным, т.е. обеспечивать преемственность проводимой политики; адекватное реагирование на политические, социальные и экономические изменения; последовательное продвижение в осуществлении целей стратегии территориального развития и региональной политики.

## Значение учебника

Использование настоящего учебника в высших учебных заведениях позволит решить следующие главные задачи в сфере высшего экономического образования: он разъясняет региональные аспекты и факторы социально-экономического развития; характеризует теоретические основы региональной экономики, методов региональных исследований и инструментов региональной экономической политики; раскрывает современные проблемы регионального развития и региональной экономической политики в России на базе мирового опыта.

Главные трудности в реализации этих задач связаны с необходимостью, во-первых, найти приемлемое сочетание отечественных и мировых традиций в исследованиях и практике регионального развития, во-вторых, отразить особенности переходных процессов в России, а также обусловленные этими процессами возможности и пределы использования зарубежных теоретико-методологических подходов и мирового опыта.

К сожалению, до сих пор среди ученых и преподавателей нет общепризнанного понимания «общего поля» (ядра) региональной экономики. В связи с этим во втором издании учебника целесообразно рассмотреть структуру дисциплин, входящих в ядро региональной экономики, и их взаимодействие с системой дисциплин «региональной науки». В состав «общего поля» региональной экономики могут быть включены такие дисциплины, как «Теория и методы регионального анализа», «Государственное регулирование регионального развития», «Региональные проблемы России», «Региональные рынки», «Региональные финансы», «Управление экономикой региона» и др.

В настоящее время во многих вузах России преподаются дисциплины, непосредственно связанные с региональной экономикой и другими направлениями региональной науки. Это относится прежде всего к подготовке студентов по специальностям «Государственное и муниципальное управление», «Экономика и управление на предприятии», «Менедж-

мент», «Маркетинг», «Антикризисное управление», «Финансы и кредит» и др. На наш взгляд, целесообразно использование учебника А. Г. Гранберга не только в преподавании «Региональной экономики», но и таких дисциплин, как «Региональная экономическая политика», «Регионоведение», «Государственное регулирование». Отдельные разделы учебника могут быть рекомендованы для изучения курсов «Национальная экономика», «Мировая экономика», «Управление экономикой», «Планирование и прогнозирование».

Для совершенствования подготовки специалистов по проблемам региональной экономики и управления необходимо разработать взаимосогласованные учебные программы, учебники и учебные пособия, входящие в данный цикл дисциплин. Научно-методическое руководство подготовкой данного цикла могли бы взять на себя Совет по изучению производительных сил (СОПС) и Международная академия регионального развития и сотрудничества (МАРС).

Для обстоятельного обсуждения современных проблем преподавания региональной экономики и других дисциплин региональной науки целесообразно провести Всероссийский семинар ученых и преподавателей ведущих научных и учебных институтов страны.

\* \* \*

В небольшой рецензии, к сожалению, невозможно отразить весь спектр научных идей, представленных в книге А. Г. Гранберга, которая по своему содержанию одновременно является не только фундаментальным учебником, но и исследовательским монографическим трудом, содержащим новые научные результаты в области теории и практики региональной экономики. Эта работа, безусловно, должна стать настольной книгой не только для преподавателей и студентов вузов, специализирующихся в области региональной экономики, но и для работников органов государственного и муниципального управления.

**А. С. НОВОСЕЛОВ,**  
доктор экономических наук, профессор,  
Новосибирск



# И НАЧАЛА, И ФУНДАМЕНТ

Сибирская школа регионалистики представлена такими корифеями, как Р. И. Шнипер и М. К. Бандман, к этой же школе относится академик А. Г. Гранберг. Она воспитала достойных учеников, многие из которых стали докторами и кандидатами наук. Поэтому понятно, почему именно здесь, в Институте экономики и организации промышленного производства СО РАН, к появлению нового учебника относятся с особым вниманием. Подтверждение этого – встреча в отделе региональной экономики ИЭиОПП СО РАН, которая состоялась в один из приездов А. Г. Гранберга в Новосибирск.

## **Приводим выдержки из выступления А. Г. Гранберга.**

– «Почти три года назад в институте обсуждалась рукопись учебника, принятая к печати. После этого я работал еще два года, в результате подверглись изменению структура и содержание отдельных глав. Я, без преувеличения, трепетно отнесся к тем рекомендациям, которые отсюда исходили. Когда я писал учебник, то часто живо представлял себе выражение ваших лиц, а также то, что мог бы сказать любой из вас, прочитав тот или иной кусочек текста.

Учебник вышел под грифом министерства, первый тираж уже распродан, хотя до многих вузов он так и не дошел. Издательство ставит вопрос о том, чтобы выпустить второе издание. У меня тоже есть такая потребность, поскольку не все удалось вместить в первую книгу. Нужно кое-что сбалансировать, состыковать отдельные части.



Сейчас в высшей школе ничто не регламентируется. Каждый выбирает себе эталон по своему разумению. Поэтому на рынке учебных пособий самая разнообразная продукция. Мне хотелось бы уяснить, где используется этот учебник, чем он полезен... В названии учебника самое важное значение я придаю первому слову: основы! Их можно трактовать как начала или как фундамент. А можно – как то и другое. Если мы четко представляем все поле региональной экономики, тогда в нем выделяем ядро, фундамент – основу. Однако сложность в том, что все это поле никто не формулировал. Поэтому наибольшее количество времени при работе над книгой у меня уходило на размышления о том, что входит, а что не входит в эти самые «основы», что можно рассматривать как продолжение.

Здесь не может быть общего понимания, потому что специалисты каждого определенного направления нашей науки считают его составной частью «основ». Мне говорят: а почему в учебнике нет стохастических моделей? Но для того чтобы перейти к стохастике, надо рассмотреть класс детерминистских моделей! Лишь затем появляются понятия «риск», «неопределенность», игра разных интересов и т. д. А у нас сложность в том, что и это становится все менее доступным для студентов...

Говорят, тут нет моделей ТПК! Но прежде чем изучать их, надо пройти многопродуктовую транспортную задачу... Прежде чем перейти к вопросам регулирования, надо знать, как работает бюджетно-налоговая система...

Короче говоря, приходится преодолевать массу противоречий! Если бы все обучение на экономических факультетах строилось вокруг этого предмета, было бы проще, но есть конкуренция между разными дисциплинами! Та же «Международная экономика» на самом деле повторяет национальную экономику и международную торговлю. Но торговля – это предмет региональной экономики! Ведь теория Смита и других ученых основывается на межрегиональной, а отнюдь не на международной торговле...

Давайте определим, что входит в предмет региональной, или пространственной, экономики. Определим, что являет-

ся основой, а что – продолжение-1, продолжение-2 и т. д. Пока этого не сделано, будут сомнения. И у меня, конечно, есть сомнения. Я считаю, что недостаточно строго очертил круг «основ».

Проблем много, поэтому нужно составить своеобразную «таблицу Менделеева», позволяющую видеть, что должно входить в этот курс, и станет ясно, что давать в «Основах...» курса, а чему учить на старших курсах, в магистратуре, аспирантуре...

Необходимо готовить учебную литературу по этой тематике для магистрантов. Это могут быть, по крайней мере, три книги для углубленного обучения. Учебники по теории и методам региональной экономики, по проблемам региональной экономики России, регулированию регионального развития.

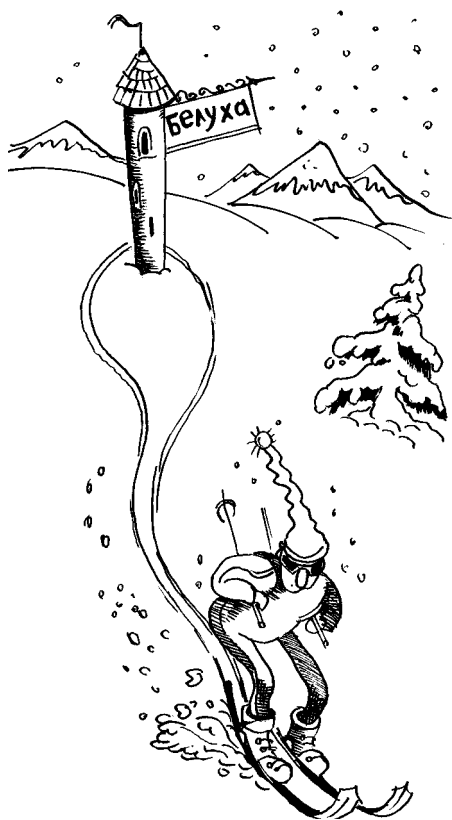
Внимательный читатель обнаружит, что в учебнике нет того, что называется экономикой региона. Это потому, что, в сущности, учебник говорит о том, как экономика регионов вписывается в национальную и мировую систему. А «внутренности» региона – это предмет, с одной стороны, макроэкономики, если рассматривать регион как квазигосударство, а с другой стороны, это предмет микроэкономики, если рассматривать регион как рынок сбыта. Интерес проблематики региона состоит в том, как он взаимодействует с остальным экономическим пространством. А регион, взятый изолированно, содержит мало что интересного...

\* \* \*

Рынок учебников по экономике, в том числе и по региональной экономике, сегодня забит переводными и эпигонскими изданиями. Конечно, есть хорошие учебники, но есть и случайные, низкого уровня. Поэтому появление «Основ региональной экономики» – хороший знак. Это – как появление некоторого вектора движения. И преподаватели, и студенты могут использовать этот учебник, если хотят изучать региональную экономику в российских вузах и не отстать при этом от мирового уровня. Короче говоря, это серьезный труд серьезного ученого.

# ВТОРОЕ ОТКРЫТИЕ БЕЛОКУРИХИ

А. А. ШАПОШНИКОВ,  
доктор экономических наук, профессор,  
Новосибирск



Еще в прошлом веке было открыто место в предгорьях Алтая, которое изобиловало лечебными термальными источниками, в основном радоновыми. Источники эти стекали в ручей или реку Белокуруху, над которой курился в любую погоду пар. Отсюда и название места. Впрочем, есть и другая версия происхождения названия.

С 1928 г. курорт получил статус всесоюзной здравницы. Лечили здесь почти всё, и Белокуруху не пустовала даже зимой. А потому курорт строился и расширялся. Старинные сталинские псевдоклассические постройки с колоннами сменили новые дворцы из стекла и бетона. Возводились сауны и

бассейны с соляриями. Планировалась даже постройка аквапарка. Но грянула перестройка.

© ЭКО 2001 г.



Средний класс, который ездил в Белокуриху на профсоюзные деньги, озаботился проблемами своего выживания. О поддержании здоровья некогда стало и думать. Белокуриха заметно опустела не только зимой, но даже и летом.

Я попал в Белокуриху впервые летом 1992 г., в те фантастические времена, когда, казалось, вся страна бросилась в приватизацию. Белокуриху тоже не миновал сей вирус, и я приехал сюда в составе команды приватизаторов. Дирекция лечебного учреждения во главе с Александром Бернгардтом справедливо полагала, что изменение организационно-правовой формы может вдохнуть новую жизнь в пустеющий курорт.

Планировалось создание акционерного общества, и мы перемещались по многочисленным санаториям Белокурихи, проводили собрания будущих акционеров, рисовали картины светлого завтра и убеждали массы в своей правоте. И все шло по накатанному маршруту, ибо был у нас опыт создания в Новосибирске первого акционерного общества – Дома моделей, который, надо сказать, жив и процветает до сих пор. А вот в судьбу курорта вмешались профсоюзы (ФНПР). Они посчитали курорт своим и акционирование остановили.

И все-таки несколько позже «на развалинах курорта» возникло закрытое акционерное общество ЗАО «Курорт Белокуриха». В него вошли не все санатории Белокурихи, которых там более 10. Но зато генеральному директору ЗАО А. А. Бернгардту удалось собрать под одну крышу всю инфраструктуру курорта – бальнеолечебницу, теплоснабжение, транспорт и т. п. А мы совместно с коллегой Станиславом Вайнштейном разработали коммерческое предложение о необходимости развития альтернативных форм отдыха в Белокурихе. Речь шла о горных лыжах.

В свой первый приезд в Белокуриху я бродил по живописнейшему ущелью, взбирался на самую высокую здешнюю гору Церковка и пытался оценить: а где здесь можно кататься? И выходило – нигде! А по лесу кататься невозможно, ибо лес очень густой, даже полян почти нет. Поляны я искал специально, чтобы найти место старта на парашуте. Но не находилось такого места.

В Альпах мне приходилось видеть, как парапланеристы (и все другие летуны) стартуют с помоста, поднятого над лесом (ибо там расчищать ничего нельзя). Но это у них, у нас трассы надо было бы прорубать! Но где и как – тоже не очень ясно.

Тем не менее записку свою мы Бернгардту оставили и наполнили ее доказательствами того, сколь длинная цепь потребностей тянется за первым горнолыжным звеном.

Австрийский опыт я специально изучал, в Инсбруке, в так называемом Ландхаусе (доме правительства земли Тироль). Именно здесь в 1497 г. император Максимилиан I пожаловал писцу Инсбрукской счетной палаты Христофору Штехеру звание бухгалтера (здесь родилось это звонкое имя – бухгалтер!).

В Ландхаусе знакомился я с бюджетом Тироля. Выяснилась любопытная вещь: доходы от собственно горнолыжных услуг – подъемники, прокат снаряжения, услуги инструктора – не более 10% в общей массе поступлений. А основные доходы – проживание, питание, транспорт. Они взимаются и косвенно, через налоги, и прямо, если предприятие муниципальное. Правда, чтобы заманить плательщика-покупателя сюда, нужна эта самая маленькая 10%-я приманка. Вот об этом мы и написали Бернгардту.

Записка эта пролежала без движения почти три года. А потом появились первые инвесторы, и было создано ЗАО «Белокуриха» – тур, в котором ЗАО «Курорт Белокуриха» имеет свою долю. Но главное – найден был человек, который потащил за собой все это немалое горнолыжное хозяйство. Сергей Кизилев – один из первых мастеров спорта на Алтае, он завоевал это звание более 20 лет тому назад.

На моей памяти в такой сфере это – один из очень немногих примеров, когда за дело берется человек, понимающий и любящий предмет. Для кого горные лыжи – не только и не столько способ зарабатывания денег, но и «душой исполненный полет». Кизилев в новом ЗАО стал председателем совета директоров. Потому и делалось все достаточно быстро и разумно. Прорубили трассу у санаториев «Катунь» и «Сибирь», поставили стационарный бугельный подъемник

с накопителем (длина – 800 м, перепад – 200), открыли пункты проката и школу инструкторов. Но главное – в первый же сезон на горе заработал ратрак! Настоящий, швейцарский. А поскольку в совете директоров думали о перспективе, то сразу же начали расчищать на горе Церковка и трассы подъема, и трассы спуска. Гора Церковка невысока, немногим более 800 м. Подальше есть и более высокая гора Синюха, и до неё пилить и пилить, ни дорог, ни троп. А Церковка высится прямо над курортом, и перепада набирается за 500 метров! Чего еще искать?

Во второй горнолыжный сезон запустили еще одну трассу, ориентированную на север. А прошедшим летом Кизиллов привез из Австрии парнокресельную дорогу. Ее собираются запустить уже в июле. Возникает очень неплохой горнолыжный рельеф: перепад – 520 м, длина трасс – до 2500 м! И трассы самой разной ориентации, длины и сложности.

По сравнению с моим любимым Шерегешем трассы на Церковке немного короче, существенно уже и не так богаты снегом. Но это общеалтайская проблема. Однако есть у Белокурихи свои и очень весомые достоинства. Прежде всего Белокуриха – курорт. И строилась она как курорт, сначала в меру социалистического понимания ландшафтной архитектуры, а сейчас и почти по альпийским канонам.

По крайней мере, вновь построенные ресторан «Рандеву», пивбар «Белокуриха», многочисленные павильоны и палатки сильно напоминают родной всякому горнолыжнику Тироль: красный кирпич, остроконечные крыши, башенки, стрельчатые окна. Прекрасное баварское пиво, а с ним и родное «Ворсинское», европейская кухня дополняет экзотическую алтайскую. А ведь есть еще и лечебно-бальнеологические процедуры. Например, радоновые ванны или лечебные грязи.

Но главная приманка здесь – ванны из маралых пантов, так называемые пантовые ванны. Мужики, говорят, молодеют от них сразу на 20 лет!

Есть возможность подняться над Белокурихой на воздушном шаре или прокатиться на тройке с бубенцами.

Очень, кстати, недорогой и удобный способ передвижения по курорту, хотя немало здесь проложено и живописных пеших троп, построено терренкуров.

Правда, зимой в основном перемещаются на автомобилях. По свидетельству работников местного ГИБДД, зимой автомобилей на курорте раза в три больше, чем летом. Ибо летом люди чаще всего приезжают лечиться, а зимой – кататься на лыжах! Действует та самая 10%-я тирольская приманка! Автомобили – это тоже доход курорта. Стоянка, обслуживание, особенно в морозы, заправка и т. п.

Летом, конечно, тоже придумано немало интересных сюжетов. Единственный в Сибири новосибирский вертолеторемонтный завод во главе со своим активным директором Владимиром Костиным стал инициатором создания компании «Алтайавиа». И эта компания катает туристов по всему Алтаю. В Белокурихе вертолет стартует прямо с поляны у санатория «Россия» и везет отдыхающих к подножию священной горы Белухи, там садится на высоте около 2 тыс. м, и туристы проводят у Белухи целый день!

Забраться на вершину, конечно, за это время нельзя, как никак 4506 м и достаточно сложные условия подъема и погоды, но испытать магнетическую силу этой красивейшей горы – можно! В перспективе – организация туров «HELI-SKY», тем более что с Белухи совершено уже немало летних спусков, даже по таким сложнейшим маршрутам, как Аккемская стена. Вертолет высаживает желающих и на Аккемском озере, и на Кучерлинском (самые высокогорные озера Алтая).

И все же горнолыжное притяжение Белокурихи перевешивает все летние впечатления. Не случайно на годовом собрании акционеров бессменный генеральный директор курорта А. Бернгардт прямо сказал, что зимняя атмосфера курорта вдохновляет! Раньше по аллеям гуляли одни старики и инвалиды и делились впечатлениями в основном о колотье в боку, одышке и скрипящих суставах.

Я вспоминаю прошлый февраль, Труа Валле, Валь Торан. Я еду в кресле с очень немолодым французом, а внизу такие же очень немолодые занимаются с инструктором. Раз-



говорились. Соседу 80 лет! Выращивает цветы, играет в гольф. Сейчас решил научиться кататься на лыжах. «Сколько же вы хотите прожить?» – спрашиваю. «Сто лет», – отвечает веселый загорелый дед. Скажу откровенно, я ему позавидовал. Наших стариков такими представить невозможно, надеюсь, пока. А ведь этот французский дед – не миллионер, не «новый француз» – средний представитель среднего класса. И дети есть, и внуки, но жизнь свою строит сам по своему разумению.

А в Белокурихе масса молодых красивых здоровых людей тратят свои деньги, чтобы стать еще здоровее. И не только лежат в радоновых ваннах или пахучих грязях, но в бесконечных подъемах и спусках в окружении чудной алтайской природы и целительного воздуха.

Зима 2001 г. выдалась сказочно снежной. А здесь, на отрогах Церковки – горнолыжное целинное раздолье! Ратрак, конечно, укатывает некоторую часть склонов, но не все, далеко не все! И это радует.

С утра любители целины оставляют десятки своих «змеек» на снежном покрывале. А когда основная масса лыжников вываливает на ближний южный склон, «профессионалы» перебираются на северный. И все довольны!

Искатели приключений «расписывают» даже новые трассы, прорубленные под будущую «креселку» и откуда пока нет выезда. Ну и что? Целинные спуски от этого хуже не становятся, а внизу – лыжи на плечо и прорыв через лес к одному из бугелей-подъемников. Нынешние снега позволяют устраивать даже экстрим на северных склонах Церковки.

Вот почему Белокуриха зимой – это место, где явно претворяется в жизнь афоризм знаменитого Мишеля Кларе: «Лыжи, быть может, не являются счастьем, но вполне могут заменить его!»



## Программа повышения исследовательской квалификации (ПИК) 2001

К участию приглашаются молодые (до 40 лет) российские исследователи, чьи проекты пройдут предварительный отбор в рамках конкурса «Осень 2001». Приоритет будет отдан представителям региональных научных центров. Авторы смогут представить доработанные проекты на исследовательском семинаре ПИК в начале февраля 2002 г. По его итогам в начале марта 2002 г. присуждаются поощрительные гранты до \$2000, предусматривающие индивидуальные стипендии, финансирование исследовательских стажировок в лучших научных и образовательных центрах России и СНГ и дополнительного обучения на методологических семинарах РПЭИ.

РПЭИ не поддерживает сугубо теоретические исследования, проекты, носящие исключительно практический характер или имеющие косвенное отношение к экономической науке (проекты по разработке программ экономического развития регионов или отраслей промышленности, созданию методики для оценки инвестиционных проектов или финансового анализа деятельности предприятий, проекты в области бизнес-планирования, маркетинга, менеджмента, бухгалтерского учета, создания баз данных, компьютерных программ и т.п.), а также перевод и издание книг, подготовку методических материалов, проведение конференций, стажировок за рубежом и т.д.

Условия конкурса, требования к заявкам и подробная информация о деятельности РПЭИ доступны на сервере Программы <http://www.eerc.ru>. Формы заявок можно также получить в секретариате РПЭИ, по обычной или электронной почте.

☒ 119435 Москва, Малая Пироговская ул., д. 18, офис 101

☎ тел./факс (095) 248-27-28, 232-33-49

🌐 <http://www.eerc.ru> 📧 [eerc@eerc.ru](mailto:eerc@eerc.ru)

---

0131-7652. «ЭКО». 2001. № 9. 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](mailto:eco@ieie.nsc.ru)

---

© Редакция журнала ЭКО, 2001. Подписано к печати 23.08.01.

Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.

Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3500. Заказ 507.

---

Сибирское издательско-полиграфическое

и книготорговое предприятие «Наука»

630077 Новосибирск, Станиславского, 25.





## КОНКУРС ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ «ОСЕНЬ 2001»

Российская программа экономических исследований объявляет о проведении конкурса экономических исследований «Осень 2001». Конкурс ориентирован на поддержку проектов, связанных с решением актуальных проблем российской экономики. Размер грантов – от 8 до 15 тыс. дол. США.

- A. **Предприятия и рынки товаров:** инвестиции, реструктуризация, изменения в пространственной организации и динамике производства; структура рынков, конкуренция и торговля.
- B. **Рынки труда и социальная политика:** оплата труда, занятость, трудовая мобильность и миграция; распределение доходов и имущества; динамика сбережений и потребления домохозяйств; накопление человеческого капитала и демографические аспекты поведения домохозяйств.
- C. **Макроэкономика и финансовые рынки:** макроэкономическое регулирование и экономический рост, взаимодействие с международными и внутренними рынками капитала, платежный баланс и динамика обменного курса.
- D. **Экономика общественного сектора:** налоги, тарифы, экономическое регулирование и защита отечественных производителей, собираемость налогов, коррупция и ренто-ориентированное поведение; фискальный федерализм.
- E. **Международная торговля, региональная интеграция и глобализация:** торговая политика в отношении стран ближнего и дальнего зарубежья, таможенные союзы, тарифы и квоты; обмен технологиями, международная конкуренция и кооперация; протекционизм и долгосрочная стратегия развития стран СНГ.

К участию в конкурсе приглашаются экономисты-исследователи, являющиеся гражданами России и постоянно проживающие на ее территории, а также граждане СНГ, прошедшие обучение в рамках новой программы «ПИК 2001». Заявки могут быть представлены отдельными исследователями или исследовательскими коллективами в составе двух (в исключительных случаях трех) человек. Заявки должны быть оформлены в строгом соответствии с требованиями Программы и доставлены (по почте или курьером) в секретариат РПЭИ до **16:00 15 октября 2001 г.**



# ВСЁ ПРО «ЭКО»!

«ЭКО» – Всероссийский экономический журнал

«ЭКО» помогает руководителю ориентироваться в том, что происходит вокруг, не занимаясь пустым теоретизированием.

**Вот что пишут о журнале читатели:**

*«ЭКО» помогает в конъюнктурной борьбе...*

*С удовольствием читаю «ЭКО» – самый «реальный» из периодических изданий на эту тему, поскольку публикации ближе всего к реальной жизни...*

*«ЭКО» помогает нам в подготовке к семинарам и курсовым работам, а теперь используем его и для диплома...*

**Подписка на первое полугодие 2002 г. уже началась!**

Подписаться на журнал можно во всех отделениях связи.

Подписные индексы:

**7117** – для индивидуальных подписчиков;

**73540** – для предприятий и организаций.

**Несмотря на инфляцию, подписная цена на «ЭКО» не изменилась!**

Вы можете подписаться на электронную версию и получать все материалы журнала на свой компьютер почти на месяц раньше, чем традиционную версию, и это обойдется Вам примерно наполовину дешевле!

