

ISSN 0131-7652

# ЭКО

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



№ 1

2002 г.

## Фактор удорожания в экономике России



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,  
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

# 1 (331) 2002

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

## ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 2 АБАЛКИН Л. И.  
«Мы готовы дать реалистические  
и рассчитанные на успех  
рекомендации»

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 20 КУРЬЕРОВ В. Г.  
Анализ экономической ситуации  
в России в январе–сентябре  
2001 г.

## ВЕРШИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

- 40 ВОРОНОВ Ю. П.  
Первая Нобелевская премия  
по экономике в XXI веке

## ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 62 ХАНИН Г. И.,  
ПОЛОСОВА О. И.,  
ИВАНЧЕНКО Н. И.  
Промышленное производство  
России в 1996–1999 гг.:  
альтернативная оценка
- 86 БЕЗРУКОВ Л. А.  
Будет ли России уютно  
на мировых рынках?
- 111 ВОРОНОВ Ю. П.  
Экономические функции  
терроризма
- 125 ГУБКИН А. А.  
Химический комплекс Кузбасса  
и Сибири еще не поздно спасти!

## ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

- 142 ИВАНОВА О. П.,  
АНТОНОВ Г. Д.  
Внутренний и внешний рынки  
химической продукции

## ОБРАЗОВАНИЕ

- 157 БЕЛЬСКИХ И. Е.,  
БЕЛЬСКИХ О. Е.  
Экономические реалии  
в вузовском отражении

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- 160 МИКЕЛЕВИЧ Я.  
Оптимистическое интервью
- 166 ЗАГРЕБЕЛЬНЫЙ С. Н.  
Выращивание малых  
инновационных предприятий
- 165, 172 «ЭКО»-ИНФОРМ

## КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 175 ЕВСТИГНЕЕВ Р. Н.  
Больше чем учебник

## НАШ МЕНТАЛИТЕТ

- 179 ТОРБИН А.  
Играем на выбывание:  
российское телевидение  
и российский бизнес

## POST SCRIPTUM

- 192 ВОРОНЦОВ В. В.  
В модном жанре одностишия

Новая страничка «ЭКО» в Интернете:  
[www.econom.nsc.ru/eco](http://www.econom.nsc.ru/eco)

**АКАДЕМИК Л. И. АБАЛКИН,**  
директор Института экономики РАН,  
Москва:

***«МЫ ГОТОВЫ ДАТЬ  
РЕАЛИСТИЧЕСКИЕ  
И РАССЧИТАННЫЕ  
НА УСПЕХ  
РЕКОМЕНДАЦИИ»***



По сложившейся в «ЭКО» традиции перед Новым годом заместитель главного редактора «ЭКО», кандидат экономических наук А. А. Симонян взял интервью у академика Л. И. АБАЛКИНА

© ЭКО 2002 г.



**– Леонид Иванович, обычно мы Вас спрашивали об итогах за год. Сегодня хотелось бы спросить об экономистах (российских) года. И какие в связи с этим Вы бы отметили экономические разработки 2001 г.?**

– При оценке экономических разработок последнего года мне хотелось бы затронуть те вопросы, которыми я непосредственно занимаюсь. Это касается прежде всего крупных методологических вопросов экономической науки. Поэтому я остановлюсь далеко не на всех разработках прошедшего года. Хотя есть и многие наработки уже по прикладным вопросам, которые входят в круг моих занятий и служебного положения. О них я хочу также рассказать.

Говоря о крупных вопросах, хочу подчеркнуть, что не каждый год рождает какие-то фундаментально новые обобщающие положения. Обычно это процесс исторический. И мы можем отметить лишь вехи, характерные для данного года. Причем, говоря об ушедшем 2001 г., буду основываться на своем личном участии в научных обсуждениях, дискуссиях, на многочисленных встречах.

Наконец, последнее предварительное замечание. Оно связано с тем, что нельзя говорить только о чисто российских разработках. Экономическая наука – это единый мировой процесс, в котором есть столкновения, борьба мнений, расхождение позиций отдельных школ. Конечно, у российских ученых есть своя специфика. Она заключается в своеобразии истории развития науки, особенностях России, сложившейся специфике российской школы экономической мысли. Поэтому, говоря о тех или иных событиях, буду отмечать разные стороны данного процесса.

Характерной чертой разработок в экономической науке является жесткая, хотя внешне и скрытая, борьба различных школ и позиций ученых. Это прежде всего столкновение между взглядами сторонников так называемого Вашингтонского консенсуса и представителей новой экономической политики, новых подходов. Это отражается и в российской науке, и в мировой экономической науке в целом.

Весьма характерно, что в конце 2001 г. нобелевскими лауреатами стали три выдающихся американских ученых,

среди которых два экономиста и один социолог. Но они стали нобелевскими лауреатами именно по экономике. В их числе – профессор Д. Стиглиц, которому мы дали широкую дорогу на российский научный рынок, опубликовали его важнейшие труды. Это связано также и с тем, что большинство разработок, которые вели выдающиеся российские ученые, были опубликованы в предшествующие годы в совместных трудах как отечественных, так и американских экономистов, в том числе лауреатов Нобелевской премии.

Присуждение Нобелевской премии тем, кто активно выступает за роль государства в регулировании современной экономики, за включение в анализ не только экономических, но и социально-психологических факторов, весьма показательно и отражает те сдвиги, которые происходят в науке. Д. Стиглиц известен как один из самых активных и авторитетных критиков Вашингтонского консенсуса. Понятно, что в столкновении различных школ, которое продолжается и сегодня, его позиция весьма влиятельна. Но теперь это не просто позиция одного ученого, а слово лауреата Нобелевской премии. Естественно, что и противники, сохраняющие приверженность старым идеям дерегулирования экономики, открытого рынка и всеобщей приватизации, не оставляют своих усилий. С противостоянием позиций мы сталкиваемся и сегодня.

Результаты разработки общих проблем экономической теории далеко не всегда выходят непосредственно на практику. Их трудно изложить в виде конкретного набора мер. К тому же такие меры различаются от страны к стране, зависят от ее места в мировом сообществе и ментальности населения. Влияние общей экономической теории проявится в будущем, потому что оно создает общий фон, стиль и тип экономического мышления, позволяет преодолевать устаревшие подходы и стереотипы массового сознания.

Что касается конкретных вопросов, то и здесь нам пришлось столкнуться с рядом положений и выступить по ним. Я бы назвал, пожалуй, три примера.

В течение 2001 г. шла оживленная дискуссия о той стратегии социально-экономического развития страны, которая

разрабатывалась под руководством Г. О. Грефа и содержала в себе ряд очень серьезных упущений. Ученые Отделения экономики РАН выступали против концепции дерегулирования экономики, ухода государства из сферы науки, против того, что в этой стратегической концепции, разработанной на десять лет, были совершенно упущены проблемы научно-технического прогресса, промышленной политики. После нашей критики эти положения были восприняты и включены в доработанный вариант программы, хотя она до сих пор не имеет официального статуса и принята правительством РФ лишь за основу.

Второй пример. Большое внимание мы уделяли анализу бюджета на 2001 г., высказали многие замечания по его составлению, по уровню инфляции. Причем наши оценки, которые делались в Институте экономики под руководством профессора В. К. Сенчагова, и оценки Счетной палаты полностью подтвердились.

На 2001 г. был утвержден бездефицитный бюджет. Сумма доходов федерального бюджета была равна сумме его расходов. Мы показали, что это ошибочный подход, что в бюджете заложен огромный профицит. И за восемь месяцев 2001 г. этот профицит бюджета составил 167 млрд руб. Это колоссальная сумма. Она же была предсказана и Счетной палатой. А практика всегда является наиболее надежным подтверждением правильности или ошибочности сделанных оценок.

Сейчас, в конце 2001 г., подтверждается и наш прогноз по уровню инфляции. Именно в наших оценках было указано, что инфляция в 2001 г. выйдет на уровень примерно 18% за год, а не 13%, как это было заложено в проекте бюджета.

Надо сказать, что сейчас все официальные органы правительства РФ полностью подтверждают сделанный нами прогноз.

Третья проблема также касалась конкретных подходов. Легко вспомнить, что в начале 2001 г. было выдвинуто несколько приоритетных программ, над которыми работало правительство, считая их осуществление первоочередным

начиная с 2002 г. Среди них была и судебная реформа, и выстраивание вертикали исполнительной власти, что поддерживалось большинством ученых. Но одновременно предлагалось с 2002 г. начать осуществление реформы в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Наш анализ, о результатах которого мы доложили на Санкт-Петербургском экономическом форуме в июне 2001 г., показал ошибочность таких действий. Дело в том, что при начавшемся экономическом подъеме в стране реальные доходы населения составляют примерно 70% от их уровня в 1997 г. Население понесло самый большой и возмещенный ущерб от результатов дефолта. При таком низком уровне доходов переход к полной оплате жилищно-коммунальных расходов был бы неоправдан и вызвал серьезный протест в обществе.

Кроме того, такой подход отличался односторонностью. Когда нам предлагали полностью оплачивать коммунальные расходы, то забывали не только об уровне доходов, но и об объеме реально предоставляемых коммунальных услуг. Если на Западе средний размер квартиры составляет 45–50 м<sup>2</sup> на человека, то в России – всего 19 м<sup>2</sup>. Качество жилищно-коммунальных услуг крайне низкое. И население отнюдь не обязано оплачивать безалаберную, халтурную работу жилищно-коммунальных органов в том виде, в каком она сложилась сейчас. Надо поднять качество услуг, а уже потом требовать их оплаты. Одновременно надо повысить и сами доходы населения.

Там же, на Санкт-Петербургском форуме, против поспешности проведения жилищно-коммунальных реформ наряду со мной выступили академик Д. С. Львов и председатель Вольного экономического общества России Г. Х. Попов. Как мне стало известно, результаты наших выступлений были доложены президенту, поскольку в Санкт-Петербурге он имеет достаточно надежные источники информации. И тот, кто следит за литературой, может сказать, что после июня разговоры о первоочередном осуществлении жилищно-коммунальной реформы были сняты.



К тому же осуществление этой реформы могло совпасть с очередными выборами президента Российской Федерации и могло бы сказаться на авторитете того, кто является президентом сегодня.

Так что есть и выходы на практику, прикладные, конкретные результаты, за которыми стоят серьезные достижения экономической мысли.

Из наиболее заметных публикаций могу назвать ряд крупных работ, которые отражают развитие нового, весьма популярного и известного на Западе направления, каким является развитие эволюционной экономики, или эволюционной теории. За 2001 г. были опубликованы очень интересные работы по этим вопросам. Статья А. Нестеренко в «Вопросах экономики», где он дал очень содержательный ответ на опубликованную там же статью У. Баумоля под названием «Чего не знал Альфред Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию». А. Нестеренко был очень молодой, талантливый и выдающийся ученый. К сожалению, он рано ушел из жизни. Но его статья стала заметным явлением в развитии эволюционной теории и поиске новых подходов.

Столь же интересна и новая публикация академика В. И. Маевского, «Эволюционная теория и технологический прогресс», опубликованная в том же журнале.

Среди крупных монографических работ мне хотелось бы назвать подготовленный и выпущенный в 2001 г. совместный российско-американский учебник «Управление современной компанией» под редакцией профессоров Б. З. Мильнера и Фрэнсиса Лииса. Это не просто сборник статей, а единый целостный учебник, в котором выступали не учителя и ученики, а на равноправной основе выдающиеся ученые двух стран.

Среди работ, относящихся к высокому уровню мировых достижений, хочу отметить также вышедшую недавно книгу «Мир на рубеже тысячелетий. Прогноз развития мировой экономики до 2015 г.», созданную под руководством академика В. А. Мартынова и члена-корреспондента РАН А. А. Дынкина.

Слежу и за публикациями в журнале «ЭКО». Это один из немногих журналов, который систематически публикует статьи по проблемам истории российской экономической мысли, что имеет не только познавательный интерес как обращение к прошлому, но и позволяет осмыслить многие современные проблемы российской школы экономической мысли: своеобразие ее подходов, определение стратегии социально-экономического развития страны.

Важной частью в развитии экономической мысли является борьба со стереотипами массового общественного сознания. Опасность этих стереотипов в том, что, не отражая глубины рассматриваемых проблем, их пытаются внедрить не только в массовое общественное сознание, но и в принятие соответствующих государственных решений. К сожалению, наша пресса часто способствует распространению таких мифов. И выступление против них, формирование действительно научных подходов исключительно важно.

В 2001 г. я выступал в Екатеринбурге со специальным докладом, где говорил о различии между фундаментальной наукой и массовым обыденным сознанием, которое навязывает обществу совершенно другие, крайне примитивные подходы.

И, пожалуй, последнее, что хочу сказать здесь, — это необходимость широкого, комплексного анализа экономических проблем. Не в их узкоприкладном смысле, но с широким привлечением социальных, психологических, политических, нравственных и иных понятий. Надо сказать, что это отнюдь не новость. В свое время один из выдающихся западных специалистов Б. Селигмен в заключении к своей книге «Основные течения современной экономической мысли», вышедшей еще в 1968 г., писал, что, «превратив экономическую теорию в науку в себе, они забыли, что это социальная наука, что экономист должен быть философом, психологом, антропологом, историком, географом, правоведом, так же как и математиком». И еще он писал: «В последние годы экономисты отказываются заниматься экономической теорией таких взаимоотношений, оставляя ее социологам, социальным психологам и экспертам по трудо-

вым отношениям. В результате экономисты, как и все, кто придерживается “подходов вообще”, мало что могли сказать по действительно важным вопросам».

Это очень важно, потому что в традициях российской школы экономической мысли было то, что она всегда включала в анализ изучение социально-нравственных проблем. Сейчас, пожалуй, главная проблема, которая существует у нас в экономике, повторяю: именно в экономике, – это проблема доверия, доверия к президенту, доверия к власти, доверия к банкам, доверия к другим коммерческим структурам. Сегодня успех экономики невозможен без преодоления агрессивности населения, его разобщенности, без роста низких доходов граждан. Восстановление традиций российской школы экономической мысли и широкий социально-экономический подход к проблемам, которые используются и учеными Института экономики РАН, позволяет нам давать ответы на поставленные жизнью вопросы.

Кстати, проблемам доверия мы посвятили заседание круглого стола еще в 1997 г., когда провели встречу с участием экономистов, психологов, философов, занимающимися проблемами этики. Аналогичная встреча нами была проведена и в 2001 г. совместно с Вольным экономическим обществом России. И мы готовы дать не просто декларативные, а приближенные к жизни, реалистические и рассчитанные на успех рекомендации.

**– Вы назвали интересные разработки, а есть ли на них спрос? И какова перспектива воплощения их в жизнь?**

– Поставленный вопрос о восприятии идей, спросе на выводы экономической науки или их востребованности не имеет прямого ответа. Дело в том, что экономическая теория дает не только рекомендации по конкретным вопросам, а формирует тип мышления, определенную философию хозяйствования, которая реализуется через многие переходные ступени и только потом получает отражение в решении практических вопросов.

Кроме того, реализация новых идей заключается не в том, чтобы их просто высказать. Приходится говорить (на-

вится это кому-то или не нравится), что *вопрос о судьбе идей – это вопрос борьбы. Борьбы за их активное внедрение, за умение – в научной и культурной форме – защитить новые подходы, опровергнуть догмы.*

По ряду конкретных вопросов, как я уже сказал, мы в прошлом году многого достигли, имея в виду доработку долгосрочной программы социально-экономического развития до 2010 г., включение в нее проблем научно-технического прогресса, промышленной политики, добились и приостановки поспешной и неподготовленной реформы жилищно-коммунального хозяйства.

Сейчас, когда мы беседуем, еще не завершена работа по обсуждению бюджета на 2002 г. Надо сказать, что, к сожалению, здесь мы наблюдаем не столько борьбу научных идей, сколько «игру» в бюджет. Мы спорим, надо ли выделять больше средств сельскому хозяйству или не надо, надо ли выделять деньги на инвестиционные программы в промышленности или нет. Причем все забыли, что такие же вопросы мы обсуждали и год назад.

Бюджет 2001 г. идет с большим профицитом. Это предполагает, что все плановые расходы, которые в нем заложены, должны быть исполнены. Бюджет принял силу закона. Этот закон обязателен не только для тех, кто платит налоги, но и для тех, кто расходует их, т. е. для правительства, Министерства финансов, региональных структур. Споря сейчас о том, что будет в 2002 г., все забыли, что статьи бюджета о расходах, в частности по сельскому хозяйству, по промышленности, энергетике и транспорту, просто не выполняются. Идет игра, причем по правилам, установленным еще в советское время. Министерства составляли заявки, завывали капитальные вложения, зная, что потом Минфин их сократит. Поэтому в два раза завывали заявки, чтобы «сторговаться» на какой-то приемлемой цифре.

Сейчас Минфин делает то же самое. Он закладывает меньше денег на социальные проблемы, на поддержку сельского хозяйства, чтобы потом в ходе дискуссии сказать, что вот, мы пошли навстречу депутатам, добавили суммы. Такая игра, к сожалению, поддерживается средствами массо-

вой информации. Это не серьезная работа и не профессиональный подход. Это то, во что мы превратили сегодня нашу политическую систему.

Повторяю, что, высказывая те или иные идеи, мы не можем занять позицию ученого, который высказал идеи (пусть выдающиеся, гениальные), а потом сложил руки, пальчики на пальчики и сидит ждет: востребуют – не востребуют, востребуют – не востребуют... А если не востребуют, то потом скажет: «Я предупреждал, я говорил». Борьба за торжество идей не может считаться сугубо научной позицией. Она должна быть сопряжена с активной ролью, продвижением в защите новых идей, умением доказать свою правоту, привлечь к ней внимание общественности, воспользоваться поддержкой средств массовой информации.

К сожалению, большинство средств массовой информации играет на сиюминутных интересах, играет в скандалы. Посмотрите телевидение, почитайте газеты... Сегодня появляется идея, вспоминают о чем-то, неделю вокруг этого шумят, а через неделю все забыто: произошел новый скандал.

Мы имеем выдающихся специалистов, организаторов производства, которые многого добились, но о них почему-то не принято писать. Это скучно, неинтересно. Нет скандала. Когда застрелят, тогда пишут. А пока не застрелили, до тех пор о выдающихся специалистах, организаторах, управленцах, банкирах, бизнесменах предпочитают не говорить.

Можно, конечно, осуждать такие вещи, можно пытаться здесь что-то изменить. Но ситуация не способствует тому, чтобы серьезные долгосрочные идеи приходили в массовое сознание. С этим надо бороться, но реальность такова...

**– В прошедшем году произошли драматические события – я имею в виду террористические акты в США и начало глобальной антитеррористической операции. К каким экономическим последствиям, по Вашему мнению, могут привести эти события?**

– События, которые произошли 11 сентября 2001 г., для меня не были неожиданны. Они были предсказаны. Я прошу извинения у читателей, что процитирую свою статью,

опубликованную в № 12 журнала «Вопросы экономики» за 2000 г. В этой статье, которая была посвящена уходящему веку и началу нового, я писал о том, как общий враг объединяет людей.

Кстати, главной причиной распада Советского Союза было исчезновение общего врага. Мы существовали до тех пор, пока у нас был общий враг. Мы ждали войны. И она готовилась. Это действительно так. Это объединяло все республики в единый лагерь. Но когда мы перешли к эпохе ослабления военной напряженности, подписали известные Хельсинкские соглашения и начался период стабилизации, враг не исчез. Он лишь изменил свой облик.

В вышедшей в 1996 г. книге Сэмюэла Хантингтона «Столкновение цивилизаций и преобразование мирового порядка» обрисован новый тип врага – столкновение христианства и ислама. Их отношения взаимно враждебны. Каждый видит в противнике своего врага. «Конфликт XX века между либеральной демократией и марксизмом-ленинизмом, – пишет Хантингтон, – представляет собой не более чем мимолетный и противоестественный исторический феномен по сравнению с постоянными антагонистическими отношениями между исламом и христианством».

Вопрос о возможности столкновения цивилизаций и его последствиях, возникший сегодня, получит свой ответ опять лишь в XXI веке. Однако уже ясно, что в принципе он не может быть решен силой. Не может он решаться и путем навязывания одной цивилизацией своих ценностей другой. Путь к выходу из нарастающей угрозы в другом – в признании равноценности и самодостаточности различных цивилизаций, в отказе от их деления на высшие и низшие, в готовности уважать и признавать чужие права».

Когда после событий 11 сентября мне стали звонить журналисты с просьбой их прокомментировать, высказаться о последствиях, то я не принимал в этом участия. Передал своему секретарю текст этой книжки и сказал: «Зачитайте, что было написано об этом в декабре 2000 г».

Этот вопрос не может быть решен силой. Требуется глубокий пересмотр традиционных подходов. Ошибочно думать,

что попытка навязать одну западную модель всем другим типам цивилизации и подогнать их под общий знаменатель способна решить данный вопрос. Он требует пересмотра, прежде всего Соединенными Штатами Америки, своих стратегических установок, своего деления стран на героев и изгоев, признания самоценности цивилизаций и поиска диалога между ними.

Хочу сказать, что такие идеи родились отнюдь не случайно. Они явились результатом моих размышлений над судьбами развития человечества в конце XX века, итогом обсуждения проблем на ряде крупных дискуссий. В том числе в мае 2001 г. я выступал на специальном симпозиуме, который проводился Международным фондом Кондратьева, с докладом о взаимопонимании цивилизаций как основе их последующего партнерства.

Думаю, что Россия в этой ситуации заняла достаточно правильное место. Поддерживаю те положения и те формы участия, которые используются в борьбе с терроризмом и другими угрозами человечеству, которые несут терроризм, торговля наркотиками и другие преступные акции.

Весьма характерно, что Россия стала одной из первых стран, которые начали оказывать гуманитарную помощь в конце 2001 г. Афганистану. Мы пытаемся проявлять больше внимания к проблемам народностей России, исповедующих исламскую религию. Но влияние на мировую экономику этих событий уже обозначилось сейчас и будет сказываться в 2002 г. и в последующие годы.

**– Что, на Ваш взгляд, экономическая наука прогнозирует в отношении развития экономики страны и мира в целом? Ваш прогноз?**

– Естественно, что события, происшедшие в сентябре 2001 г., открыли действительно новую полосу взаимоотношений между странами и государствами. Но вопрос далеко не решен. Борьба с терроризмом во всех его проявлениях, начиная от Афганистана, Чечни и кончая Косово, еще впереди. Вопрос о событиях в Афганистане и других исламских странах лежит на пути поиска диалога с ними на общекультурных основах. И все это еще впереди.

Однако совершенно ясно, что сейчас все предварительные прогнозы на 2002 г. резко изменены в сторону снижения показателей экономического роста. Это относится к США, Западной Европе, Японии и другим странам. Уже сейчас летают пустые самолеты, отменяются многие авиарейсы, пустуют гостиницы, цены на нефть пошли вниз. Это связано как с общим экономическим спадом в странах, прежде всего западных и Японии, так и с тем, что у многих предприятий снижаются потребности в дополнительных энергоресурсах, падают расходы, связанные с обслуживанием самолетов, морских путешествий, потреблением в сфере услуг, гостиницах. Это скажется и в период летних отпусков.

Россия оказалась на более выгодных позициях. Конечно, снижение цен на нефть может отразиться на ее бюджете. Но не так катастрофично, как это нагнетается средствами массовой информации. Дело в том, что в бюджете были заложены не такие, как раньше, а достаточно скромные цены на нефть. Мы сокращаем часть ее экспорта и ориентируемся на расширение внутреннего спроса.

Кстати, принятое решение о повышении заработной платы врачам, учителям, работникам научной сферы резко расширяет спрос на потребительские товары, выступает фактором экономического подъема.

К тому же, что касается долгосрочного анализа цен на нефть, то вряд ли оправданны пессимистические прогнозы, что она может снизиться до 10–12 долларов за баррель. Надо сказать, и об этом почему-то все забывают, что снижение цен до такого уровня сделает ее добычу в Норвегии неприбыльной. Она может добываться при ценах около 18 долларов за баррель, ибо добыча в северных условиях совершенно иная, чем в Саудовской Аравии. А если вы выбываете из этой борьбы Норвегию, если сокращаете поставки нефти из России, то ОПЕК становится монополистом на поставку нефти, начинает диктовать свои условия Западу, если они не пользуются нефтью России, Норвегии и других не входящих в ОПЕК государств.

Поэтому есть некие объективные ограничители, которые проявляются, конечно, неодномоментно, не в один день, но



в принципе показывают тот уровень, который позволяет сочетать интересы нефтедобывающих и потребляющих нефть стран, ликвидируют монополию отдельных структур на поставку нефти на мировой рынок.

По имеющимся оценкам, которые заложены в материалах к рассмотрению бюджета на 2002 г., мы прогнозируем рост валового внутреннего продукта в России на уровне 4–5%. Надо сказать, что это следует складывать с теми показателями, которые были достигнуты в предшествующие годы. В 2000 г. ВВП вырос в России на 8,3%, в 2001 г., по оценкам, его прирост составит не менее 5,5%. И уже к этому приращению надо добавить еще 4–5% в 2002 г. Это даст не менее 6% в среднегодовом исчислении за 2000–2002 гг. Это полностью соответствует тому прогнозу, который был дан Институтом экономики РАН в книге «Россия, 2015 год. Оптимистический сценарий». Это также выступает одним из свидетельств реальности, прагматичности тех оценок, которые были сделаны нашими учеными.

**– Как Вы оцениваете состояние экономического образования в стране – начиная от подготовки студентов и кончая управляющими высшего уровня?**

– Мы уже вступили в новый XXI век, который получил название «века знаний». Век знаний качественно меняет роль государства в регулировании экономических и социальных процессов. Во всем мире возрастает роль государства, поддержки знаний в их широком понимании как вложений в завтрашний день, в будущее своих стран. Знаменательно, что это отразилось и в тех подходах, которые проявились в России.

В начале сентября 2001 г. на большом совещании, которое проводил президент России В. В. Путин, были приняты качественно новые решения по развитию высшего образования в стране. Я был на встрече с участниками этой встречи, на встрече ректоров вузов, где выступала ректор Финансовой академии А. Грязнова, рассказывая, в какой сложной борьбе готовилось это совещание, как буквально за сутки менялись разные подходы и разные взгляды на судьбу высшего образования в стране.

В итоге были приняты решения, которые вдохновили всех представителей высшей школы. На встрече с ректорами я увидел многих людей, которых знаю десять и более лет. Они выдержали те суровые испытания, которые выпали на долю высшей школы.

Были приняты и уже вступили в силу решения о повышении заработной платы учителям и работникам высшей школы с 1 декабря 2001 года. Я не утверждаю, что должна существовать только монополия государственных вузов. Мы придерживаемся в принципе концепции многоукладной экономики, представительства разных секторов. Но основу ее составляют государственные вузы, плюс частные, коммерческие, платные. Не надо все монополизировать.

Очень характерно, что платные вузы в основном существуют только в гуманитарной сфере – для подготовки экономистов, юристов и т. д. Никто не предлагает вместо Бауманского университета создать частный университет, работающий по современным технологиям, или на месте Авиационного института создать частный авиационный институт, не связанный ни с промышленностью, ни с летными испытаниями, ни с кадрами. Нам нужны квалифицированные инженеры, квалифицированные управленцы.

Если их могут готовить в других формах, то, пожалуйста! Но не приватизируйте государственные вузы, а создавайте новые. У меня есть прекрасный материал о гуманитарном вузе в Санкт-Петербурге. Очень интересный, перспективный вуз, где идет обучение новым специальностям по экономике, юридическим наукам. Но основу, повторяю, должна представлять система государственных вузов.

Принципиально изменилась ситуация с обеспечением учебниками. Характерно, что в 2001 г. появилась очень интересная публикация об учебниках третьего поколения. На первом этапе (с началом рыночных реформ) произошло массовое переиздание на русском языке традиционных учебников, существующих на Западе. Но они не отвечали нашим условиям, требовали поправок. Я как-то говорил в одном из интервью, что даже при издании учебника Самуэльсона для высшей школы Великобритании его пришлось переписать,

потому что он был сделан для американского читателя и на американской литературе. В Великобритании же, хотя он и не требовал перевода, многие разделы надо было написать заново. Это относится и к другим странам.

Второй этап был связан с тем, что к западным в основе учебникам уже российские авторы давали какие-то главы, вставки, поправки, ссылки на особенности нашей страны, ее экономики, налоговой системы. Но они не составляли целостных учебных пособий. И вот в 2001 г. появилась статья одного из крупнейших специалистов в области учебной литературы, где было сказано о появлении учебников третьего поколения, в которых был достигнут органический синтез идей. В качестве пособий нового типа был назван учебник В. Кудрова по переходной экономике и учебник, подготовленный Институтом экономики, с прекрасной характеристикой глав, подготовленных А. Нестеренко, Л. Лыковой и др. Это хороший симптом, показывающий, что подготовка специалистов в высшей школе начинает восстанавливаться на качественно новом уровне.

Более сложная ситуация в средней школе. Она намного тяжелее и не так быстро может быть решена. Причем надо иметь в виду, что Россия и Москва – разные вещи. Нельзя по уровню Москвы оценивать уровень образования в стране. Есть огромное количество сельских школ (я был во Владимирской области в 2001 г. в сельской школе), где во всех классах восьмилетки 18 учеников. Есть школы на Севере для малых народностей.

Мы должны дать людям современное образование, научить работать на компьютере, уметь мыслить. К тому же в силу причин, о которых мне не хотелось подробно говорить, у нас огромное количество детей не учатся. По оценкам, которые дают специалисты, уровень не учащихся детей в начальных классах равен уровню их на период конца гражданской войны.

Здесь тоже есть начинания, есть очень много интересных инициатив. Создаются разные виды школ, включая инициативу в детдомах, где появляются новые школы. Есть школы, которые организуются совместно с религиозными

организациями. Какое-то движение есть. Но это, повторяю, трудный вопрос. Те, кто сегодня готовится поступить в школу, учиться в ней, будут развивать нашу экономику после 2010 г.

Что касается кадров управления, то надо сказать, что и здесь мы прошли несколько этапов. Конечно, многие из кадров, занятых в управлении в прежние годы, слабо, а иногда и совсем не знали рыночных условий, правил поведения в бизнесе. Их надо было обучить новым подходам, рыночным методам регулирования. Надо было оценить и выдвинуть тех, кто способен это делать.

Когда я наблюдаю реальный подъем экономики, продолжающийся уже более двух лет, то хотел бы повторить мысль, которую высказывал неоднократно. Половина вины за развал экономики, за разрушение научно-технического потенциала, за потерю рынка и обнищание населения лежит на правительстве, на его ошибках в области экономической стратегии, на непродуманных методах ведения хозяйства. Но половина вины (и половина успеха) лежит на организаторах производства, управляющих кадрах, директорах предприятий. Часто выезжая из Москвы, я постоянно встречаюсь с такими людьми и могу назвать многих управленцев, которые в этих тяжелейших условиях и в самых разных областях получили огромный результат.

Приведу несколько примеров. В ноябре 2001 г. у нас на совете защитил докторскую диссертацию генеральный директор акционерного общества «Волжский оргсинтез» М. К. Старовойтов. Предприятие находится на подъеме. Половину своей продукции он поставляет на экспорт. Членами акционерного общества являются Германия и ряд других западных стран. Зарплата в Волжске (не в Москве!) Волгоградской области составляет в среднем 6 тыс. руб. Сохранилась социальная сфера, в том числе места отдыха для работников, для детей.

Я задал ему вопрос: «Как относятся западные партнеры к тем крупным социальным расходам, которые несет ваше предприятие?» Он ответил, что они изучали этот вопрос и сказали, что выплаты на социальные расходы на «Волжском

Оргсинтезе» не выше, чем на предприятиях западного уровня, и укладываются в их стандарты. Для них такие социальные расходы не являются чем-то неожиданным, вопреки догмам, которые есть у наших идеологов, предлагающих ликвидировать социальную сферу на предприятиях. Я уже не говорю про Азию, где эти расходы больше, чем у нас.

В Екатеринбурге я был на медеплавильном объединении. Они сохранили все социальные расходы. На базе бывшего пионерлагеря создана зона отдыха для детей, организовано катание на лошадях. Есть зона отдыха для рабочих и пансионат. Выступая на одной из встреч (беру только события 2001 г.) лучших менеджеров, я привел пример Прохоровской мануфактуры (наша «Трехгорка»). Это было отнюдь не в советское время. Прохоров, будучи на Парижской выставке 1900 г., получил «Гран-при» и две золотые медали за благоустройство быта рабочих.

И сейчас генеральный директор в острейшей борьбе с А. Б. Чубайсом и со всеми остальными отстоял всю социальную сферу на «Трехгорке». Это процветающее предприятие, которое славится своими тканями.

Так что одним из главных вопросов является подготовка профессиональных кадров. Это относится и к банкам, и к акционерным обществам, и к другим структурам. Конечно, нужны профессиональные знания рынка в сочетании с традициями, особенностями и ментальностью российского населения.

Умелое распоряжение таким потенциалом, продуманная и взвешенная политика, основы которой мы готовы разработать для страны, находятся в наших собственных руках. Это позволяет с надеждой смотреть в будущее российской экономики, ее социальной сферы в начале XXI века.

В статье исследуется характер экономического развития России в 2001 г. Представленные материалы будут полезны научным работникам, преподавателям и студентам, помогут аналитикам и предпринимателям точнее оценить конъюнктуру макрорынков.

---

# АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ В ЯНВАРЕ–СЕНТЯБРЕ 2001 г.

**В. Г. КУРЬЕРОВ,**  
кандидат экономических наук,  
Академия народного хозяйства при правительстве России,  
Москва

## **Общие тенденции экономического развития**

Текущий год ознаменовался значительным замедлением экономического роста в России: темпы расширения ВВП за полугодие, если сравнивать с соответствующим периодом 2000 г., понизились в 1,8 раза, выпуска продукции и услуг базовых отраслей в январе–августе 2001 г. – в 1,9 раза, промышленного производства и инвестиций в основной капитал – соответственно в 2,5 и 2,4 раза. Еще сильнее – в 11 раз – упали за январь–июль темпы роста экспорта; они стремительно приближаются к нулевым.

В некоторых отраслях промышленности появились признаки стагнации. Характер развития, экстенсивный и по преимуществу экзогенный, практически не меняется: состояние национальной экономики по-прежнему находится в теснейшей зависимости от конъюнктуры мировых сырьевых рынков, инновационная активность крайне слаба, признаков повышения уровня технологичности реального сектора



не наблюдается. И в целом качество экономического роста по многим параметрам остается неудовлетворительным. Весьма благоприятные до недавнего времени внешние условия развития как частным капиталом, так и государственной властью РФ были использованы в этом плане плохо.

**ВВП и совокупный спрос.** По данным за первое полугодие 2001 г., ВВП в сопоставимых ценах возрос на 5% по сравнению с этим же периодом прошлого года (в первом квартале темпы прироста составляли 4,9%, во втором – 5,1%) против 8,8% в январе–июне 2000 г. Его объем за полугодие оценивается в текущих рыночных ценах в 3994,5 млрд руб. (около 139 млрд дол. по среднему за полугодие официальному валютному курсу).

В декабре 2000 г. произошло замедление темпов роста базовых отраслей экономики. До августа 2001 г. эти темпы держались в среднем на уровне чуть более 5% против 10–11% в январе–ноябре 2000 г., а в августе они неожиданно повысились до 8,5% – самый высокий показатель с ноября 2000 г.

В структуре производства ВВП в текущих рыночных ценах в первом полугодии 2001 г. заметно сократилась доля товаров, повысилась доля услуг и осталась неизменной доля налогов на продукты (табл. 1).

Таблица 1

**Структура произведенного ВВП в текущих рыночных ценах в первом полугодии 2000 г. и 2001 г., % к итогу**

Показатель	2000	2001
ВВП, всего	100,0	100,0
<i>В том числе:</i>		
производство товаров	39,2	37,8
производство услуг	48,4	49,8
чистые (за вычетом субсидий) налоги на продукты	12,4	12,4

Источник: данные Госкомстата РФ.

В структуре ВВП понизилась доля промышленности – с 34,9 до 33%, осталась на прежнем уровне доля сельского

хозяйства (3,7%) и немного увеличился удельный вес строительства – с 5,7 до 6,1%.

Обычное для отечественной статистики запаздывание с публикацией данных по ВВП не дает возможности исследовать изменения в структуре его использования за первое полугодие 2001 г., которые особенно важны для понимания происходящих в экономике процессов. Но, по данным за первый квартал 2001 г. в сопоставлении с первым кварталом 2000 г., зафиксировано значительное понижение доли чистого экспорта в ВВП<sup>1</sup> (с 24,4 до 19,1%) при одновременном повышении доли валового накопления основного капитала (с 12,7 до 14,3%) и расходов на конечное потребление домашних хозяйств (с 48,1 до 49,9%). Это говорит о том, что в структуре ВВП произошел сдвиг в сторону усиления роли внутреннего конечного спроса относительно внешнего спроса. Последнее объясняется резким падением темпов роста товарного экспорта при значительно меньшем замедлении роста реальных доходов населения и инвестиций.

Доля товарного экспорта (при пересчете в рубли) в ВВП в первом полугодии 2001 г. составила 37,7% против 42,6% за 2000 г., тогда как доля товарного импорта осталась на уровне, близком к 18%.

**Инвестиции в основной капитал.** Темпы прироста объемов инвестиций в основной капитал, по данным за январь–август 2001 г., упали с 17,8 до 7,5%. И эти инвестиции все более концентрируются в топливной и некоторых других низкотехнологичных отраслях, тогда как доля в них машиностроения ничтожно мала и продолжает сокращаться.

Данные за первые полугодия 1999, 2000 и 2001 гг. показывают, что при измерении в текущих ценах удельный вес топливной промышленности в инвестициях в основной капитал возрос с 17,6 до 22,3 и 24,2%, тогда как удельный вес машиностроения и металлообработки понизился с 3,9 до 3,8 и 2,9%. Растет и доля транспорта в инвестициях (15,7 – 17,9 – 22,7%). Это объясняется прежде всего значительными затратами на строительство трубопроводов, обслуживающих все те же топливные отрасли.

<sup>1</sup> Все расчеты выполнены в текущих ценах.



Остаются незначительными объемы капиталовложений в легкую промышленность, никакого возрождения которой, вопреки ожиданиям, не происходит. Понижается удельный вес инвестиций в пищевую промышленность, сельское и жилищно-коммунальное хозяйство, здравоохранение и в другие социальные службы. Судя по ряду косвенных признаков, инновационный компонент инвестиций ничтожен, и государство, к сожалению, не делает почти ничего, чтобы придать ему позитивную динамику. В сравнении с высокоразвитыми странами поддержка российским государством НИОКР очень слаба даже в относительном измерении (например, в процентах к ВВП или бюджетным расходам) и имеет тенденцию к дальнейшему сокращению.

**Потребительский спрос.** Под влиянием повышения реальных располагаемых денежных доходов населения и некоторого перераспределения его расходов объем потребительского спроса продолжал расширяться. В результате реальный оборот розничной торговли за январь–август 2001 г. увеличился на 10% против 8,7% в 2000 г.

Однако, по данным за восемь месяцев 2001 г., темпы роста реальных денежных доходов населения снизились с 10,5 до 5,7%, хотя темпы роста реальной зарплаты и пенсий были довольно близки к значениям 2000 г.: соответственно 19% против 23,6 и 21,4 против 24,4%. В качестве позитивной тенденции стоит отметить и сокращение по сравнению с декабрем 2000 г., причем в реальном измерении, общей суммы просроченной задолженности по зарплате.

В номинальном измерении при почти равных темпах роста в январе–августе денежных расходов (31,6%) и денежных доходов населения (31,3%) в 2001 г. с 78,6 до 79,5% увеличилась та часть расходов, которая идет на покупку товаров и оплату услуг, тогда как доля сбережений, прироста наличных денег на руках и расходов на покупку валюты в расходах населения несколько понизилась. С точки зрения стимулирования потребительского спроса такой характер изменения структуры расходов был благоприятен, хотя при этом понизилась норма сбережений, что, говоря абстрактно, должно было ограничить возможности финансиро-

вания инвестиций. Правда, в российской экономике, в отличие от развитых стран, эта важная закономерность пока фактически не действует.

В 2001 г. большая, чем в 2000 г., часть совокупного спроса населения удовлетворялась за счет импорта. Это нанесло урон развитию отечественного производства.

Негативную роль как с социальной, так и с экономической точек зрения продолжает играть слишком высокая дифференциация доходов населения. Очень низким остается соотношение минимальных размеров оплаты труда с величиной прожиточного минимума – 12,2% по состоянию на середину 2001 г. Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума понизилась с 36,7% в первом полугодии 2000 г. до 32,6% в первом полугодии 2001 г., но по сравнению с показателем за весь 2000 г. (30,2%) она все же несколько возросла.

### **Состояние отраслей промышленности**

Темпы роста промышленного производства в январе–августе 2001 г. понизились, составив, если исключить влияние изменений фонда рабочего времени, 5,4% против 12,4% в соответствующий период 2000 г. Такое замедление развития можно объяснить прежде всего «размыванием» позитивного эффекта девальвации рубля, ухудшением финансового положения промышленных предприятий большинства отраслей (связанным и с изменением ценовой ситуации на мировых рынках, и с ценовой политикой естественных монополий – особенно РАО ЕЭС и «Газпрома»), пассивностью государственной политики в вопросах, касающихся стимулирования роста и осуществления структурных сдвигов в сфере материального производства, соответствующих как общемировым тенденциям, так и претензиям России на статус великой державы.

В периоды, когда происходит или намечается какой-то перелом в конъюнктуре, особый смысл приобретает анализ помесечной динамики индексов, которые показывают текущие изменения в объемах производства по отношению к предшествующему периоду (разумеется, с поправкой на се-

зонные колебания и изменения фонда рабочего времени). К сожалению, индекс среднесуточного промышленного производства с учетом сезонной корректировки рассчитывается Госкомстатом РФ только в целом по промышленности, в отраслевых же индексах этого типа сезонный фактор не элиминирован.

Динамика этого индекса показывает, что с февраля по август 2001 г. наблюдался рост промышленного производства, причем особенно высокие его темпы зафиксированы в мае (табл. 2). Было бы интересно сопоставить динамику этого индекса в текущем году с прошлогодней, но недавний пересмотр Госкомстатом РФ месячных темпов промышленного производства в 2000 г. (его результаты не опубликованы) делает это невозможным.

Другой индекс такого же типа, разрабатываемый Центром экономической конъюнктуры при правительстве РФ (ЦЭК), имеет очевидные нестыковки с индексом Госкомстата, объясняемые, видимо, различиями в методологии их составления, но в общем он тоже указывает на позитивную динамику усредненного производства до 8 месяцев 2001 г.

Гораздо менее однозначную картину дают, однако, отраслевые индексы ЦЭК, показывающие, во-первых, значительную неустойчивость развития во многих отраслях, а во-вторых, появление в развитии ряда из них явных элементов стагнации.

Если исходить из данных ЦЭК, то в январе–августе 2001 г. устойчивый рост наблюдался лишь в трех отраслях: нефтедобывающей, промышленности стройматериалов и пищевой (табл. 2).

В то же время даже в отраслях ТЭК не все благополучно: с апреля 2001 г. идет сокращение производства в нефтепереработке, с мая – в газовой промышленности (заметим, что объем производства в газовой отрасли сокращался и в сентябре–декабре 2000 г.). В марте–июне 2001 г. наблюдался спад производства в электроэнергетике – здесь ситуация осложнилась еще во второй половине 2000 г. В январе–марте 2001 г. падал объем производства и в угольной промышленности.

**Изменение индекса объемов среднесуточного  
промышленного производства (с учетом сезонной  
корректировки) Госкомстата РФ и «индексов  
интенсивности\* промышленного производства»  
ЦЭК\*\* в январе–августе 2001 г., % к предыдущему  
месяцу**

Показатель	Ян- варь	Фев- раль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август
Индекс Госкомстата	-0,6	0,2	0,6	0,3	1,6	0,9	0,5	0,8
Сводный индекс ЦЭК	0,3	0,6	0,5	0,2	0,1	0,2	0,4	0,8
<i>В том числе:</i>								
Отрасли ТЭК	0,7	0,6	0,2	-0,1	-0,2	0,0	0,2	0,2
электроэнер- гетика	1,2	0,6	-0,6	-1,3	-1,2	-0,5	0,3	0,4
нефтедобы- вающая	0,4	0,5	0,7	0,9	1,0	1,1	1,0	0,7
нефтеперера- батывающая	1,1	0,9	0,2	-0,6	-1,3	-1,6	-1,4	-0,8
газовая	0,2	0,4	0,3	0,1	-0,1	-0,4	-0,5	-0,5
угольная	-0,2	-0,4	0,0	1,0	2,1	2,6	2,4	1,3
Черная металлургия	-0,6	0,0	0,5	0,9	1,1	0,8	0,3	-0,5
Цветная металлургия	0,2	0,7	0,9	0,7	0,2	-0,1	0,0	1,2
Машинострое- ние и металло- обработка	0,1	0,8	0,2	-0,7	-1,0	-0,3	0,9	2,4
Химическая и нефтехими- ческая	0,9	0,4	-0,1	-0,3	-0,2	0,0	0,0	-0,8
Лесная, дерево- обрабатываю- щая и целлю- лозно-бумажная	-0,9	-0,4	0,3	0,8	0,9	0,7	0,4	0,2
Промышлен- ность строи- материалов	0,4	1,1	1,6	1,9	2,3	2,5	2,2	1,1

Показатель	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август
Пищевая	0,3	1,3	1,8	1,5	0,9	0,5	0,8	1,9
Легкая	-2,3	-2,3	-1,0	0,8	2,5	3,1	2,1	-0,7

\* «Индексы интенсивности» – это индексы среднесуточных объемов выпуска промышленной продукции, из динамики которых исключена сезонная составляющая.

\*\* Знак минус означает сокращение.

Источники: Справочники Госкомстата РФ «Социально-экономическое положение России» за соответствующие месяцы 2001 г.; материалы Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ «Индексы интенсивности промышленного производства (январь 1993 г. – август 2001 г.)».

**В черной металлургии** застой наметился в последнем квартале 2000 г.; в 2001 г. уровень производства в этой отрасли в течение трех из восьми рассматриваемых месяцев стоял на месте или понижался. Двухмесячный перерыв (июнь, июль) был и в положительной динамике развития производства в цветной металлургии.

В апреле–июне 2001 г. сокращалось производство в **машиностроении и металлообработке**, а до этого было значительное падение уровня производственной активности в этой отрасли в октябре–декабре 2000 г. (напомним, что все эти данные «очищены» от влияния сезонных колебаний).

**В химической и нефтехимической промышленности** рост производства наблюдался лишь в течение двух из восьми месяцев. В январе–феврале в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности был зафиксирован небольшой спад производства, начавшийся в конце 2000 г.

На грани возобновления настоящего полномасштабного спада стоит **легкая промышленность**, где отрицательная динамика выпуска продукции наблюдалась в ноябре–декабре 2000 г., а затем в январе–марте и августе 2001 г.

Согласно данным ЦЭК, уровень производства (с учетом сезонных колебаний) в августе 2001 г. был ниже, чем в декабре 2000 г., в четырех отраслях: электроэнергетике – на 1,3%, нефтеперерабатывающей – на 3,4, в газовой – на 0,4 и в химической и нефтехимической промышленности – на 0,1%.

При общем росте промышленного производства (август 2001 г. к декабрю 2000 г.) на 3,2% объем выпуска продукции в легкой промышленности увеличился лишь на 2,1%, в машиностроении и металлообработке – на 2,4%, в черной металлургии – на 2,6%. Индекс по промышленности в целом «вытянули» промышленность стройматериалов (13,9%), пищевая (9,4%), угольная (9,1%) и нефтедобывающая промышленность (6,4%).

Отраслевые индексы Госкомстата РФ, показывающие изменение объемов производства в целом за восемь месяцев 2001 г. по сравнению с тем же периодом 2000 г., свидетельствуют, хотя и не столь ярко, как вышеприведенные индексы ЦЭК, о существенных различиях в положении отдельных отраслей. И из данных Госкомстата видно, что во многих отраслях ситуация неустойчива, хотя признаки застоя намечаются пока только в черной металлургии (табл. 3).

На 10 учтенных в табл. 3 отраслей приходится более 95% суммарного объема промышленного производства в России.

Даже среди отраслей ТЭК ситуация была неоднородной. Если нефтедобыча расширилась на 7,4%, добыча угля – на 5,6 и нефтепереработка – на 3,8%, то добыча природного газа уменьшилась на 2,1%. В целом же среднесуточное производство всех первичных энергоресурсов, т.е. добыча природного топлива и выработка электроэнергии на ГЭС и АЭС, в пересчете на условный эквивалент увеличилась в январе–августе 2001 г. по отношению к такому же периоду 2000 г. на 2,9%.

Тревожна ситуация в газовой отрасли, которая до последнего времени считалась одной из самых благополучных в российской экономике. В рассматриваемый период сократились не только добыча, но и экспорт природного газа, а также, что особенно важно, объем эксплуатационного и разведочного бурения на газ.

**В машиностроении**, включая металлообработку – второй по размерам (после топливной) отрасли отечественной промышленности – наибольший рост в январе–августе 2001 г. по сравнению с тем же периодом прошлого года наблюдал-

ся в подотрасли, которая пережила, пожалуй, наиболее резкий спад в 1990–1998 гг., – производстве сельскохозяйственных машин и оборудования (38,3%), что в основном явилось результатом внедрения с помощью государства системы лизинга сельскохозяйственной техники. На 29,9% увеличилось производство химического и нефтяного оборудования, на 23,5 – подъемно-транспортного, на 16,9 – железнодорожного, на 14,6 – электротехнического, на 4,4 – оборудования для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов, на 3,9 – продукции приборостроения, на 1,4% – подшипников.

Таблица 3

**Динамика объемов промышленного производства  
в январе–августе 2000 и 2001 гг., %**

<b>Отрасль</b>	<b>Январь–август 2000 к январю–августу 1999</b>	<b>Январь–август 2001 к январю–августу 2000</b>
Промышленность, всего	112,4	105,4
В том числе:		
Электроэнергетика	101,3	101,8
Топливная	104,0	106,1
Черная металлургия	119,9	100,1
Цветная металлургия	115,7	105,3
Химическая и нефтехимическая	114,9	106,6
Машиностроение и металлообработка	121,7	108,5
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно- бумажная	115,4	102,4
Строительных материалов	114,9	105,0
Легкая	126,3	105,5
Пищевая	113,6	108,0

В то же время на 12,6% (после роста в 4,2 раза в 2000 г.) упало производство средств связи, на 5,4% сокра-

тилось производство металлургического оборудования. На 2,2% уменьшился выпуск продукции в автомобильной промышленности (при этом производство легковых автомобилей увеличилось на 3,9%), удельный вес которой в машиностроении очень велик. На 1,9% сократилось производство в станкостроительной и станкоинструментальной промышленности.

Оценивая темпы роста отдельных производств, не следует забывать о так называемом «эффекте базы», поскольку за годы кризиса выпуск многих видов продукции сократился на порядок и больше. Для примера: производство зерноуборочных комбайнов за 1990–1998 гг. уменьшилось в 35 раз, тракторов – в 16 раз, станков с ЧПУ – более чем в 160, цветных телевизоров – в 11 раз и т. д.

Поэтому **проблема вялого, причем в основном экстенсивного выхода машиностроения из кризиса и вообще крайне слабого его развития в России остается одной и центральных, если не самой важной проблемой развития отечественной экономики.** То, что эта отрасль не занимает подобающего ей места в народном хозяйстве РФ, показывает и недавно опубликованный рейтинг крупнейших российских предприятий, составленный рейтинговым центром АК & М. По нему в первую десятку предприятий, имеющих наибольший вес в экономике, попала лишь одна машиностроительная компания – АвтоВАЗ, а в первые пятьдесят таких предприятий – лишь семь машиностроительных заводов.

**В черной металлургии,** в значительной степени работающей на внешний рынок, из-за искусственных ограничений, практикуемых США и рядом других государств, фактически прекратился рост производства готового проката, в том числе выпуск листовой стали, по данным за январь–август 2001 г., снизился на 4%. Сократились также добыча и обогащение рудного сырья, производство электроферросплавов, огнеупоров, кокса, метизов. Производство труб, потребляемых отечественными топливными отраслями, увеличилось на 14%.



В **цветной металлургии**, также ориентированной на внешние рынки, выросло производство всех основных металлов, в том числе в наибольшей степени – рафинированной меди (на 9%), но сократился выпуск некоторых видов проката – алюминиевого, бронзового, латунного.

Среди подотраслей **химической и нефтехимической промышленности** наиболее значительно возросло производство в шинной промышленности (на 20,5%), а сократился выпуск продукции в горнохимической, производстве химических волокон и нитей, а также в лакокрасочной промышленности.

В **лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности** рост производства на 8,2% за восемь месяцев 2001 г. был зафиксирован лишь в целлюлозно-бумажной подотрасли, тогда как лесозаготовки сократились на 2%, деревообработка – на 1,8%.

В **промышленности стройматериалов** производство возросло во всех подотраслях, кроме промышленности асбестоцементных изделий и стеновых материалов.

Отечественную **легкую промышленность**, пережившую в 2000 г. кратковременный бум, связанный с эффектом девальвации рубля, вновь начинает теснить оживившийся импорт. Хотя в швейной промышленности выпуск продукции увеличился с очень низкого исходного уровня на 11,6%, а в текстильной – на 6,5, в кожевенной, меховой и обувной подотрасли он упал на 4,8% (в основном за счет сокращения производства основных кожтоваров и обуви).

В **пищевой промышленности** расширение производства зафиксировано во всех подотраслях, кроме рыбной. Улов рыбы сократился на 6%.

В **структуре промышленного производства** каких-то качественных изменений позитивного характера не происходит (табл. 4).

Конечно, использование текущих цен в табл. 4 несколько искажает структурные характеристики (например, повышение доли электроэнергетики в промышленном производстве в 2001 г. – это всецело результат возросших та-

рифов на пользование электроэнергией), но принципиально их не меняет. Удельный вес продукции с высокой степенью обработки, особенно машиностроительной, в этой структуре при любых ценовых корректировках останется на уровне, характерном для экономик слаборазвитых стран.

Таблица 4

**Отраслевая структура производства промышленной продукции в России в 1999 – 2001 гг., в текущих ценах, % к итогу.**

Отрасль	1999	2000	Январь–август 2000	Январь–август 2001
Электроэнергетика	10,1	9,1	8,9	10,0
Топливная	16,5	19,9	20,3	19,7
Черная металлургия	8,4	9,0	9,6	8,2
Цветная металлургия	9,8	10,1	10,6	8,9
Химическая и нефтехимическая	6,7	6,4	6,6	6,5
Машиностроение и металлообработка	19,0	18,6	18,5	19,1
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	4,8	4,5	4,8	4,5
Промышленность стройматериалов	3,0	3,1	3,0	2,9
Легкая	1,8	1,6	1,6	1,5
Пищевая	14,6	12,6	12,8	14,3
Прочие отрасли промышленности	5,3	5,1	3,3	4,4

**Финансы предприятий**

Финансовое положение промышленных предприятий заметно осложнилось. Их прибыль (сальдированный финансовый результат, т.е. прибыли минус убытки), по данным за январь–июль 2001 г., сократилась по сравнению с таким же периодом 2000 г. на 17%, тогда как в 2000 г. за те же месяцы они возросли по сравнению с 1999 г. в 2,1 раза. В других отраслях экономики прибыли продолжа-

ли расти, но, если исключить сферы связи и торговли, темпами, в общем не превышающими темпов инфляции.

Среди отраслей промышленности значительный рост прибыли (без поправки на инфляцию) был зафиксирован в угольной промышленности (в 4,9 раза), производстве стройматериалов (на 46%), пищевой промышленности (на 37), машиностроении и металлообработке (на 10), электроэнергетике (на 8,5%). Во всех прочих отраслях, включая топливную, прибыли упали, причем в некоторых отраслях – очень сильно. Например, в газовой промышленности они сократились в 3,7 раза, в черной металлургии – в 2 раза, в цветной металлургии – на 40%, в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной – на 19%. Среди всех подотраслей топливной промышленности только в угледобыче уровень прибыли повысился, причем даже в нефтедобыче он понизился на 8%.

Просроченная кредиторская задолженность промышленных предприятий в конце июля 2001 г. была примерно такой же, как и в 2000 г., тогда как просроченная дебиторская задолженность сократилась на 6%.

Плохо, что во всей экономике РФ, включая и промышленность, сохраняется значительное превышение просроченной кредиторской над просроченной дебиторской задолженностью. По всем отраслям экономики, вместе взятым, это соотношение, правда, несколько улучшилось: в конце июля прошлого года оно составляло 1,85, сейчас – 1,61 раза. Но в промышленности этот показатель ухудшился, увеличившись с 1,75 до 1,85 раза.

## Федеральный бюджет

**Ф**едеральный бюджет РФ, по данным за январь–июль 2001 г., был выполнен по доходам на 71% от установленной законом о федеральном бюджете на 2001 г., т. е. с некоторым превышением (7 месяцев от 12 составляет 58%), в то время как по расходам – на 56,9%. Профицит федерального бюджета возрос с 122,8 млрд руб. в январе–июле 2000 г. до 167,8 млрд руб. за такой же период 2001 г.

По отношению к ВВП (данные за полугодие) профицит федерального бюджета увеличился с 3,3 до 3,4%, доходы – с 16,4 до 17,8%, а расходы – с 13,1 до 14,5%.

Произошедшие в рассматриваемый период изменения в структуре федерального бюджета показаны в табл. 5. Они даются в двух измерениях – по отношению к итогу по доходам и расходам и по отношению к ВВП.

Таблица 5

### Структура федерального бюджета РФ в первом полугодии 2000 г. и 2001 г.

Статья бюджета	В % к итогу (январь–июль)		В % к ВВП (первое полугодие)	
	2000	2001	2000	2001
<b>Доходы, всего</b>	100,0	100,0	16,4	17,8
<i>В том числе:</i>				
<b>Налоговые доходы</b>	87,3	92,5	14,3	16,6
<i>Из них:</i>				
НДС	35,5	37,9	5,7	6,7
налог на прибыль	14,6	14,1	2,5	2,6
подоходный налог	2,2	0,2	0,3	0,03
акцизы	12,2	13,6	2,1	2,5
налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции	20,5	22,2	3,3	4,0
платежи за пользование природными ресурсами	1,4	2,9	0,2	0,5
<b>Неналоговые доходы</b>	5,8	6,7	0,9	1,1
<i>Из них от:</i>				
внешнеэкономической деятельности	2,9	2,6	0,5	0,4
имущества, находящегося в государственной и муниципаль- ной собственности	2,2	3,6	0,3	0,6
<b>Доходы целевых бюджетных фондов</b>	7,0	0,8	1,2	0,1

**Доходы.** К «фундаментальным» структурным сдвигам в структуре доходов федерального бюджета следует отнести

прежде всего продолжающееся уже ряд лет повышение удельного веса налогов на внешнюю торговлю и внешне-экономические операции. В 1999 г. их доля составляла 16%, в 2000 г. – 20,4, в январе–июле 2001 г. – уже 22,2%, т.е. и государственные финансы РФ все больше непосредственно зависят от внешнего фактора (опосредствованная зависимость намного выше, чем приведенные цифры).

Окончание табл. 5

Статья бюджета	В % к итогу (январь–июль)		В % к ВВП (первое полугодие)	
	2000	2001	2000	2001
<b>Расходы, всего</b>	100	100	12,8	14,5
<i>В том числе на:</i>				
государственное и местное управление	2,6	2,7	10,3	0,4
национальную оборону	19,4	18,7	2,6	2,7
правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности государства	10,5	10,0	1,4	1,4
промышленность, энергетику и строительство	1,9	2,5	0,3	0,4
сельское хозяйство и рыболовство	1,2	1,1	0,2	0,2
охрану окружающей среды и природных ресурсов, гидрометеорологию, картографию и геодезию	0,4	0,3	0,05	0,05
транспорт, дорожное хозяйство, связь и информатику	0,2	2,5	0,03	0,3
социально-культурные мероприятия	14,3	14,9	1,9	2,1
обслуживание государственного долга	22,9	20,7	2,7	3,2
финансовую помощь бюджетам другого уровня	11,8	18,6	1,5	2,7
расходы целевых бюджетных фондов	8,1	0,9	1,0	0,1
Профицит	–	–	3,3	3,4

Менее масштабные, но все же примечательные сдвиги – повышение доли в доходах федерального бюджета платежей за пользование природными ресурсами и доходов от

государственного имущества. Принятые недавно законодательные решения о введении единого налога на добычу полезных ископаемых, заменяющего три действующих пока налога – на воспроизводство материально-сырьевой базы, роялти и акциз на нефть, а также о снижении ставки налога на прибыль с 35 до 24% с одновременной отменой почти всех налоговых льгот скажутся на структуре государственных доходов лишь в 2002 г. Тогда же, возможно, станет ясно, привела ли налоговая реформа к снижению суммарной налоговой нагрузки (а именно таковыми были декларированные намерения правительства) или нет. По некоторым оценкам, например, понижение налога на прибыль до 24% с отменой льгот на самом деле должно привести к повышению реальной налоговой нагрузки, так как эффективная ставка налога на прибыль с учетом льгот составляла в 2000 г. лишь около 20%.

**Расходы.** В расходной части федерального бюджета основной статьей остается обслуживание госдолга. Реальные затраты на народнохозяйственные цели в относительном измерении в 2001 г. почти не изменились. Однако обращает на себя внимание очередное, хотя и небольшое, падение доли затрат на сельское хозяйство (включая рыболовство), которая составила в 2001 г. лишь 1,1% расходов бюджета против 1,6% в 1999 г. и 2,4% в 1996 г. В стратегическом отношении прогрессирующее ослабление и без того весьма скромной государственной поддержки аграрного сектора представляется серьезной ошибкой.

Слабая поддержка реального сектора, связанная в том числе и с принципиальным неприятием нынешним российским правительством (прежде всего руководством Минэкономразвития) так называемой промышленной политики, о смысле которой мы немало писали в наших предыдущих статьях в «ЭКО», остается характерной чертой системы государственных финансов РФ.

Хорошая сбалансированность госбюджета существенно облегчила правительству и Центральному банку РФ решение задач, обычно решаемых в процессе реализации денежно-кредитной политики государства.

За анализируемый период Министерство финансов РФ неоднократно проводило аукционы по размещению государственных ценных бумаг, включая ГКО, в том числе с целью стерилизации денежной массы, возраставшей в связи с пополнением золотовалютных резервов страны (их размеры увеличились с 28 млрд дол. на 1 января 2001 г. до 37,5 млрд дол. на 1 сентября 2001 г. и до 38,4 млрд дол. на 5 октября 2001 г.).

Весь объем фактически обращающихся на рынке государственных ценных бумаг с декабря 2000 г. по август 2001 г. вырос лишь на 10,3%, в том числе ГКО – в 11,7 раза (в абсолютных цифрах рост ГКО был не столь пугающий – с 2,1 до 24,5 млрд руб.). Суммарный же оборот рынка по номиналу понизился за это время с 11,5 до 8,8 млрд руб. Объем государственного внутреннего долга по ГКО и ОФЗ за 8 месяцев 2001 г. увеличился на 10,2% – до 204 млрд руб., но по сравнению с августом 2000 г. он уменьшился на 21,6%.

Все основные денежные агрегаты росли с 1 января по 1 августа 2001 г. весьма умеренно, в том числе наиболее полный и представительный из них – М2 – всего на 16,2% против 32,1% за такой же период 2000 г., а М0 (наличные деньги вне банковской системы) – на 17% против 25,3% в 2000 г.

Заметим, что инфляция за эти же периоды составляла соответственно 13,2% и 11,5%, т. е., как мы писали раньше, причинно-следственные связи между динамикой денежной массы и темпами инфляции – благодаря особенностям сложившейся в стране хозяйственной системы – обнаружить в России довольно сложно, а потому будет более продуктивным искать другие корни или побудительные стимулы почти не прекращающегося роста цен.

Уровень монетизации российской экономики, который, как известно, слишком низок по международным стандартам, если его измерять отношением М2 по состоянию на середину года к объему ВВП за первое полугодие 2001 г., возрос с 28,7% в 2000 г. до 32,4%.

Можно отметить и еще одно позитивное явление – рост объема предоставленных кредитными организациями заемщикам всех типов кредитов на 29,4% с января по август 2001 г. (данные на начало месяца) по сравнению с 19,9% за такой же период 2000 г. При этом не следует забывать, что основная часть этих кредитов (и их прироста) приходится на долю Сбербанка РФ, в котором, как и в 2000 г., хранится 74% всех депозитов физических лиц, размещенных в кредитных организациях.

Темпы инфляции в России, несмотря на замедление темпов роста денежных агрегатов, практически не изменились, обманув ожидания правительства, и за январь–август 2000 г. составили 13,2% против 12,6% за тот же период 2000 г. При этом – в отличие от 2000 г. – рост цен производителей (оптовых цен) отставал в 2001 г. от роста потребительских цен. Следовательно, в среднем воздействие увеличения издержек производств на инфляционные процессы как будто должно было ослабнуть. Однако усредненные показатели могут порою вводить в заблуждение, и если взглянуть на изменение цен производителей по отраслям, то можно заметить опережающее повышение отпускных цен (тарифов) в базовых для экономики отраслях – электроэнергетике и газовой промышленности (соответственно на 25,9 и 43,2% с начала года), которое, несомненно, подстегнуло рост цен в других отраслях и усилило инфляционные ожидания.

Высокий уровень инфляционных ожиданий, возможно, является одним из главных факторов, поддерживающих нынешний уровень инфляции в России (а он вряд ли понизится и в 2002 г.). Такие настроения подстегивают и постоянно обсуждаемые проекты различного рода реформ (жилищно-коммунального хозяйства, РАО ЕЭС и т.п.), необходимым компонентом которых фактически всегда является значительное повышение цен или тарифов. На росте цен сказывается и очень слабое развитие конкурентной среды, а также недостаточный контроль со стороны государства за деятельностью монополий.

Валютный курс рубля перестал быть инфляционным фактором. Его номинальное понижение продолжает существен-



но отставать от темпов инфляции, что приводит – уже третий год подряд – к повышению реального курса рубля, постепенно подрывающему ценовую конкурентоспособность отечественных производителей, особенно на внутреннем рынке. Совпадение этого процесса с сохраняющейся тенденцией к дальнейшей либерализации импортной таможенной политики еще более обостряет ситуацию.

На российском рынке, если не принимать во внимание инфляцию в самих США (2–3% в год), реальный курс рубля, измеряемый в долларах, увеличился в январе–августе 2001 г. на 8% (на 13% – в 2000 г. и на 4% – в 1999 г.).

Проведенная в середине года некоторая либерализация системы валютного регулирования (разрешение физическим лицам открывать валютные счета в других странах, снижение норматива обязательной продажи экспортной выручки с 75 до 50%) пока не дала ощутимых результатов в плане воздействия на динамику валютного курса. Но на ней, видимо, со временем скажется прекращение роста экспорта и начавшееся сокращение положительного сальдо торгового баланса РФ.

В середине 2001 г. паритет покупательной способности рубля (ППС) оценивался в 13 руб. за доллар. Согласно этой оценке, номинальный курс является заниженным по сравнению с ППС более чем в 2 раза. Но из этого не следует делать вывод, что рубль действительно недооценен. Обменный курс валюты (как и цена любого товара) зависит от соотношения спроса и предложения, на которые в свою очередь влияют самые различные факторы. Учитывая состояние российской экономики и примеры других стран с развивающимся рынком, нынешний обменный курс рубля вряд ли можно считать заниженным, а с точки зрения интересов развития этой экономики он, скорее, несколько завышен.

По той же оценке, отношение номинального курса рубля к его ППС снижается: в первом квартале 2000 г. оно составляло 2,63 раза (максимальное значение после 1992 г.), тогда как в первом квартале 2001 г. – уже 2,24 раза (самое низкое значение с третьего квартала 1998 г.)<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Обзор российской экономики. 2001. № 1.

# Первая Нобелевская премия по экономике в XXI веке

**Ю. П. ВОРОНОВ,**  
кандидат экономических наук,  
заместитель председателя Новосибирской  
торгово-промышленной палаты

10 октября 2001 г. Шведская королевская академия наук решила присудить Нобелевскую премию по экономике, точнее, Премию Банка Швеции в память об Альфреде Нобеле, трем американским профессорам. Вот они, эти лауреаты: Джордж Акерлоф из Калифорнийского университета в Беркли, Майкл Спенс из Стэнфордского университета, Джозеф Стиглиц из Колумбийского университета. Премия присуждена «за их анализ рынков с асимметричной информацией».

## Информация, выжатая из лимона



**Джордж Акерлоф**, 61 год, родился в 1940 г. в г. Нью-Хэйвен, штат Коннектикут. Степень доктора философии получил в Массачусеттском технологическом институте в 1966 г. Был профессором Индийского статистического института и Лондонской школы экономических и политических наук. В 1973 г. был одним из ведущих сотрудников Комитета экономических советников при президенте Никсоне. С

© ЭКО 2002 г.



1980 г. – профессор Калифорнийского университета в Беркли. Его сайт в Интернете: <http://emlab.berkeley.edu/users/akerlof/index.html>

В 1970 г. Дж. Акерлоф написал работу «Рынок лимонов». В послании Нобелевского комитета она упоминается как «единственное самое важное исследование среди публикаций по экономике информации». Напрасно наш читатель искал бы в этой книге что-либо о рынке цитрусовых – «лимоном» в Америке называют подержанный автомобиль. Это уже настолько не жаргон, что «lemon law» – это закон, согласно которому продавец автомобиля обязуется бесплатно отремонтировать, заменить или вернуть деньги за автомобиль, в котором выявились недостатки. Более того, этот термин прочно вошел в лексику американских экономистов-теоретиков и в настоящее время относится не только к подержанным автомобилям. Поэтому более соответствует содержанию подзаголовков статьи Дж. Акерлофа, написанной в далеком 1970 г.: «Неопределенность качества и рыночный механизм».

Со времени работы Дж. Акерлофа подержанный автомобиль служит образцовым примером наличия информационной асимметрии на рынке. Иными словами, продавец о недостатках подержанного автомобиля знает больше, чем покупатель. Ясно, что это касается не только подержанных автомобилей («лимонов»). «Лимонами» называют все товары, в качестве которых покупателю нельзя быть уверенным. Например, в молдавской бытовой речи есть слово «сатин». Так называют любое вино, которое побывало там, где его могут разбавить или подменить. С этой точки зрения таковым заведомо не может быть вино, которое хозяин сделал сам для себя, то есть исключенное из товарных сделок.

Дж. Акерлоф показал, что если продавцы знают о качестве товаров больше, чем покупатели, то товары с низким качеством на рынке начинают преобладать. В статье 1970 г. Дж. Акерлоф дал собственное объяснение широко известному факту, когда автомобиль, находившийся в эксплуатации всего пару месяцев, продается по цене значительно меньшей, чем новый: если почти новый автомобиль прода-

ется, то вероятность того, что он низкого качества, повышается. Иными словами, хороший автомобиль не продают сразу, а в цене почти нового автомобиля содержится не столько информация о его действительном качестве, сколько информация о подозрениях потенциальных покупателей о его низком качестве, то есть знание того, что вероятность низкого качества у почти нового автомобиля выше. Дословно цитата из статьи Акерлофа звучит так: «Существуют четыре вида автомобилей... Новый автомобиль может быть хорошим и “лимоном”, и конечно, это верно и для автомобилей подержанных». И что, кроме того, существуют «многочисленные институты... задача которых – противодействовать неопределенности качества», то есть сигнализировать при обнаружении таковой.

Научный интерес Дж. Акерлофа был сосредоточен на одной особенности. Государству, считал он, нечего делать там, где возникают проблемы асимметричности информации. Существует лишь два способа решения – гарантии и репутация. Кроме этого, существуют брэнды, магазины, включенные в цепи единых поставок, фрэнчайзинг и различные формы контрактов.

Критики работы Дж. Акерлофа отмечают, что исследования по информационной экономике почти не опираются на эмпирические материалы. Но в данном случае продолжается принципиальная традиция научной мысли – объяснять нужно общеизвестные факты, не подлежащие сомнению.

Дж. Акерлоф впервые произвел анализ рынков, на которых высокую роль играет информация, и показал, что асимметричная информация либо приводит рынок к стопору, либо заставляет производить все менее качественные продукты.

Профессором Акерлофом также замечено особое значение массовых информационных асимметрий в экономике развивающихся стран. Один из примеров так называемой обратной селекции он приводит по кредитным рынкам в Индии 1960-х годов, где местные кредиторы-ростовщики устанавливали ставку процента вдвое более высокую, чем ставка, принятая в больших городах. Но посредник, кото-

рый берет кредит в городе и кредитует кого-то на селе, не имея сведений о платежеспособности заемщиков, рискует привлечь заемщиков с низкими возможностями возврата кредита и обрекает себя тем самым на убытки.

По мнению Акерлофа, многие рыночные институты являются как результат попыток решить проблему асимметричности информации. Последняя может порождать так называемую обратную селекцию. Прежде всего, о многих компаниях в новых отраслях, например, в сфере информационных технологий, информации мало, тогда как некоторые из тех, кто вник в проблему (инсайдеры – insiders), могут располагать большей информацией о будущей доходности таких фирм. Начинает завышаться оценка акций компаний, у которых доходность ниже средней, и они приступают к разбавлению капитала. Эти компании начинают выпуск дополнительных акций под новые проекты более активно, чем высокодоходные фирмы, акции которых недооценены на рынке. В итоге фирмы с меньшей прибыльностью развиваются быстрее, и фондовый рынок заполняют «лимоны». Когда плохо информированные инвесторы неожиданно обнаруживают свою ошибку, цена акций падает и лопаются информационный пузырь.

Дж. Акерлоф впервые показал, как асимметричная информация между заемщиками и кредиторами приводит к взлету ставки процента на локальных кредитных рынках в странах «третьего мира». Он также объяснил феномен резкого роста платы за кредит в странах с переходной экономикой. Занимался он также сложностями, какие испытывают пожилые люди при выборе для себя медицинской страховки, а также проблемами дискриминации национальных меньшинств на рынке труда.

Последняя тема привела Дж. Акерлофа на стык экономической теории и социологии, в основном на материале эффективности рынков труда. Он отмечал, что такие чувства, как понимание интересов работодателя или уважение к товарищам по работе, могут привести к повышению оплаты труда и понижению вероятности безработицы. Одно из увлечений Дж. Акерлофа, граничащее даже не с социоло-

гией, а с социальной антропологией, это исследование кас-  
товой системы и ее негативного воздействия на экономи-  
ческую эффективность. Но, похоже, за такие частные  
изыски Нобелевскую премию не дают.

### **Ученые – свет (и это свет сигнальный)**

Второй (по английскому алфавиту) нобелевский лау-  
реат – **Майкл Спенс**, 58 лет, родился в 1943 г. в городе  
Монтклер, штат Нью-Джерси. Степень доктора получил в  
Гарвардском университете в 1972 г. Был профессором Гар-  
вардского и Стэнфордского университетов. С 1984 г. работал  
деканом Школы искусств и наук при Гарвардском универ-  
ситете, а с 1990 г. – деканом бизнес-школы при Стэн-  
фордском университете. Его сайт в Интернете: [http://  
gobi.stanford.edu/facultybios/bio.asp?ID=156](http://gobi.stanford.edu/facultybios/bio.asp?ID=156)

Нобелевская премия присуждена М. Спенсу со ссылкой  
на статью, опубликованную 1973 г., в которой описываются  
«свидетельства (сигналы) рынка». Статья, основанная на  
материалах его докторской диссертации, касается образо-  
вания как свидетельства производительности труда на рын-  
ке труда.



Главный вывод авто-  
ра состоит в том, что та-  
кой подход не дает ре-  
зультатов. Работодатель  
не в состоянии отличить  
претендентов, которые  
будут работать более  
производительно, и по-  
тому он выбирает обра-  
зование в качестве неко-  
торого косвенного при-  
знака будущего своего  
работника. М. Спенс  
также отметил возмож-  
ность иного соотноше-  
ния, чем «основанное на

ожиданиях» равновесие между образованием и оплатой труда. Мужчины получают более высокую зарплату, чем женщины, а белые – более высокую, чем чернокожие, причем с той же самой производительностью труда. Но и пол, и цвет кожи также служат косвенным свидетельством (сигналом) качеств будущего работника.

Эта же проблема касается и дивидендов. Зачем американские фирмы платят дивиденды своим акционерам, хотя известно, что по законодательству США они фактически подвергаются двойному налогообложению? Ведь проще оставлять прибыль внутри предприятия, капитализировать ее, увеличивая тем самым капитал, находящийся в руках акционеров. Одно из возможных объяснений – в том, что дивиденды служат сигналом (свидетельством) хороших перспектив развития фирмы. Фирмы, информируя рынок о прибыльности своей деятельности, выплачивают дивиденды, поскольку на рынке это считается хорошим известием, а следовательно, повышается цена акций. Более высокая цена акций компенсирует акционеру дополнительные налоги на дивиденды.

В модели рынка с совершенной конкуренцией предполагается, что покупатели обладают совершенным знанием, что они способны в точности описать различия в качестве, например, разных моделей электрических чайников. И в ценах должны автоматически отображаться эти различия. Но у большинства покупателей такой информации нет, и поэтому продавцы предпринимают дополнительные меры, предлагая, например, гарантии на более длительный срок как свидетельство более высокого качества.

М. Спенс показал, каким образом более информированные участники своим поведением способствуют распространению информации о положении на рынке. И как работает механизм, когда участник рынка, информированный лучше других, предпринимает дорогостоящие попытки продвинуть на рынок свой товар, передавая информацию о товаре тем, кто хуже информирован.

М. Спенс задался вопросом – каким образом лучше других информированные участники рынка могли бы переда-

вать эту информацию так, чтобы избежать ситуации обратной селекции. Для этого нужны особые участники рынка, которые бы действовали (и соответственно, несли затраты) по информированию других участников рынка об их возможностях и о ценности и качестве их продуктов и услуг.

Он отметил, что когда работодатель нанимает работников, получение достоверной информации об их потенциальной производительности обходится очень дорого, а потому требуется некоторое свидетельство (параметр, сигнал, индикатор), косвенно свидетельствующий об этом. Один из таких индикаторов – информация о том, закончил ли работник хотя бы колледж. Зная об этом, будущие работники заблаговременно тратят свое время и деньги на получение дипломов, чтобы «сигнализировать» работодателю о том, что у них высокая производительность. Так что человек может вообще ничему не научиться в колледже, но его инвестиции в собственное образование в конце концов окупаются лучшей и более высокооплачиваемой работой. Сами знания тут ни при чем, главное – сигнал.

Кроме исследований по сигналам рынка, М. Спенс провел пионерные исследования по практическому применению результатов, полученных лауреатами Нобелевской премии 1996 г. Викри и Миррлисом в анализе страховых рынков. В течение 1975–1985 гг. он был одним из первых, кто продвигал применение теории игр к исследованиям в экономической теории, выясняя многие аспекты стратегического поведения на рынке в рамках так называемой новой теории промышленных организаций.

Относительно слабая популярность именно М. Спенса среди коллег по науке, даже среди американских экономистов, связана прежде всего с тем, что он занят вплотную экономикой электронной торговли. Поэтому его именитые сверстники относятся к нему несколько отстраненно.

### **Хоть банк мне друг, но истина дороже**

Третий лауреат, наиболее известный из троих, **Джозеф Стиглиц**, 58 лет, родился в 1943 г. в городе Гэри, штат



Индиана. Степень доктора получил в Массачусеттском технологическом институте в 1967 г. Был профессором Йельского, Принстонского, Оксфордского и Стэнфордского университетов. Работал также главным экономистом Мирового банка и председателем Комитета экономических советников при президенте Клинтоне. В настоящее время (всего лишь с июля прошлого года) – профессор экономики, бизнеса и международных отношений Колумбийского университета.

Из-за своей постоянной критики Мирового банка профессор Стиглиц вынужден был уйти с одной из самых престижных должностей в мире. Но и после ухода он не переставал критиковать действия МБРР. На пресс-конференции, посвященной присуждению ему Нобелевской премии, он сказал: «В Азии налицо ужасные результаты. МБРР только сейчас изменил свою точку зрения».

Нобелевский комитет в своем пресс-релизе наиболее часто цитирует именно работы Дж. Стиглица и, в частности, указывает: «Многие работы Джозефа Стиглица изменили способ мышления экономистов о том, как работает рынок. Вместе с фундаментальным вкладом Джорджа Акерлофа и Майкла Спенса они формируют ядро современной экономики информации».

«Стиглиц сделал вклады в стольких областях экономической теории, сколько не сделал ни один современный экономист, и он существенным образом революционизировал экономическую теорию через постоянное подключение неполной информации. Я иногда была не согласна с ним, но он – наиболее значимый экономист-теоретик своего поколения (примерно как Лукас)», –



это слова Джин Эпштейн из ее статьи в журнале «Ваггонс». Она же написала очень подробную рецензию на одну из книг Дж. Стиглица в «Журнале экономической литературы».

Дж. Стиглиц рассматривал проблему асимметричной информации с точки зрения менее информированных участников рынка на примере страховых компаний. Он объяснил, каким образом они пытаются улучшить свое положение, добывая дополнительные данные. Ему удалось показать, как «асимметричная информация» влияет на безработицу и дефицит кредитов на рынке.

Он разобрал механизм так называемой обратной рыночной адаптации, когда плохо информированные участники рынка получают информацию от лучше информированных. Одна из классических работ Стиглица, написанная в соавторстве с Майклом Ротшильдом, строго формально описывает, как «работают» информационные потоки на тех рынках страховых услуг, где компании не располагают информацией об уровне риска по отношению к отдельным клиентам. Авторы показывают, что страховая компания (плохо информированная сторона) способна эффективно простимулировать своих клиентов (хорошо информированную сторону) с тем, чтобы они «выдали» информацию относительно действительного страхового риска. **В обычных рыночных моделях банки поднимают ставку процента для того, чтобы компенсировать риск потенциального невозврата кредитов.** В схемах с моделированием асимметричной информации банки начинают квотировать льготные кредиты, чтобы, используя конкуренцию внутри ограниченного круга претендентов, отобрать тех, кто вернет кредит гарантированно.

Совместно с Стэнфордом Гроссманом Стиглиц анализировал эффективность финансовых рынков. Главный результат известен как парадокс Гроссмана-Стиглица: если рынок эффективен с информационной точки зрения, иными словами, вся необходимая информация отражается в уровне цен, то ни один из участников рынка не будет иметь эффективных стимулов использовать информацию, содержащуюся в ценах.

Стиглиц — один из основателей современной экономики развития. Он показал, что асимметричная информация и экономические стимулы (incentives) есть не просто научные абстракции, а весьма конкретные явления, объяснение которых полезно при анализе институциональной структуры и рыночных условий в развивающихся странах.

Пожалуй, впервые проблема асимметрии информации стала исследоваться на примере договора о разделе урожая. Таким договором предполагается, что урожай должен быть поделен между владельцем земли и арендатором в заранее фиксированных долях (например, пополам, или как говорили в России, исполу). Поскольку землевладелец обычно богаче, чем арендатор, из общих рассуждений кажется, что землевладелец (он же богат!) и должен нести весь риск неурожая. Но в том случае, если арендатор будет получать гарантированный объем урожая, у него не будет прямых стимулов эффективного хозяйствования.

Аналогично в страховом деле. Если, скажем, говорить о добровольном медицинском страховании, то человек здоровый не считает, что нужно страховаться, а человек больной считает это для себя обязательным. В результате добровольно страхуются преимущественно люди с неважным состоянием здоровья. И статистика, которую накапливают страховые компании, плохо отражает реальное состояние дел.

Если учитывать информацию о будущем урожае и потенциальных усилиях арендатора по его получению, которой располагает землевладелец, раздел урожая по долям, то есть равномерное разделение риска неурожая, оказывается решением, оптимальным для обеих сторон. Множество научных результатов, полученных Дж. Стиглицем, в корне изменили представления экономистов о рынках труда.

На этом и других примерах Стиглиц (и в этом у него было множество соавторов) ясно показал, что существующие модели рынка неадекватно описывают рынки с асимметричной информацией. Они пытаются описать усилия участников рынка в том направлении, в котором они реально не предпринимаются. Стиглиц проанализировал ситуа-

ции с асимметричной информацией – от поиска работы до создания эффективной налоговой системы.

В нашей стране Джозеф Стиглиц широко известен как соавтор толстого учебного пособия, используемого при подготовке работников государственной службы<sup>1</sup>. Кроме того, в отличие от двух других новых лауреатов, переводы его статей дважды публиковались на русском языке в журнале «Вопросы экономики»<sup>2</sup>.

## **Экономисты в ряду прочих нобелевских лауреатов**

«В нашу эпоху, когда великая тоска по знаменитостям кажется неизбывной, и когда многие убеждены, что экономическая теория обладает секретом того, как функционирует современный мир, обвинения в том, что Нобелевская премия по экономике идет вразрез с намерениями самого Альфреда Нобеля, и что экономическая наука и не наука вовсе, не произведут ни на кого впечатления», – пишет Сильвия Насар, экономический обозреватель газеты «Нью-Йорк Таймс»<sup>3</sup>. Но к этим словам так и хочется добавить факт, убеждающий, что легкие сомнения все-таки остаются. На всех медалях нобелевских лауреатов (от физики до литературы) имя лауреата отлито по центру медали. Лишь на медали лауреата премии по экономике имя нанесено помельче и вдоль ободка. Мелочь, но символично.

Известный физик Мюррэй Гелл-Манн, получивший Нобелевскую премию в тот год, когда вручалась первая Нобелевская премия по экономике, говорил, что он поразил своего коллегу, когда описывал церемонию вручения премии. Коллега, говоря о двух лауреатах-экономистах с удивлением спросил: «Вы хотите сказать, что эти будут сидеть рядом с вами?»

---

<sup>1</sup> Аткинсон Э. Б., Стиглиц Дж. Э. Лекции по экономической теории государственного сектора: Учебник. М.: Аспект Пресс. 1995.

<sup>2</sup> Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу// Вопросы экономики. 1998. № 8. С. 4–34.

<sup>3</sup> The Sometimes Dismal Nobel Prize in Economics, Sylvia Nasar, New York Times. October 13. 2001.

За последнее десятилетие лишь немногие экономисты получали премию единолично. Разделение премии на несколько претендентов стало нормой. Бывший редактор «Америкэн экономик ревью», профессор Принстонского университета Орли Ашенфелтер шутил по этому поводу: «Смысл этого таков, что каждый заслуживает лишь трети премии». Впрочем, то же происходит и с премиями по физике.

Пол Кругман, экономический обозреватель газеты «Нью-Йорк Таймс», высказывает сожаление, что премия по экономике «завершает долгий жизненный путь лауреатов не только как исследователей, но знаменует даже и окончание их преподавательской работы». Известно, например, что Майкл Спенс проводит больше времени на своей даче на Гавайях, чем в родном университете.

Действительно, средний возраст лауреатов Нобелевской премии по экономике равен 67 годам, тогда как у лауреатов-физиков этот возраст равен 52 годам. Некоторые утверждают, что престижная медаль Джона Бейтса Кларка, которая присуждается раз в два года лучшему экономисту-исследователю моложе 49 лет, воздействует более эффективно, поскольку признание еще может повлиять на будущие исследования. Но как раз Роберт Солоу, который получил обе награды, говорил: «Никому не известно, что такое медаль Кларка. Но каждый знает, что такое Нобелевская премия».

Даже в прежние годы, когда Нобелевскую премию получали такие всемирно известные ученые, как Пол Сэмуэльсон, Милтон Фридман и Кеннет Эрроу, всемирно известный шведский экономист Гуннар Мюрдаль высказывался неодобрительно в адрес самой идеи нобелевских премий по экономике.

Фридрих Хайек на банкете после вручения ему Нобелевской премии сказал, что ему советовали не придавать этой премии слишком большое значение.

## **Премия за информационный перекос**

«Эти трое были действительно первыми, кто увидел, что рынок, который сталкивается с несовершенством, может и не

быть наилучшим способом распределения ресурсов, – сказал Алан Крюгер, профессор экономики Принстонского университета. – Этот взгляд изменил экономическую науку».

Бегло повторим вклад каждого, чтобы понять, в чем единство взглядов и вклада всех троих.

Джордж Акерлоф показал, что асимметричная информация может привести к обратной селекции на рынке. Из-за неполной информации у арендодателей или покупателей подержанных автомобилей арендаторы с низкой платежеспособностью и продавцы автомобилей низкого качества начинают преобладать на рынке.

Майкл Спенс продемонстрировал, что при определенных условиях хорошо информированные участники рынка могут увеличить свои рыночные обороты, «передавая сигналы» другим, хуже информированным участникам рынка. Руководство фирмы может мириться с двойным налогообложением дивидендов ради того, чтобы просигнализировать акционерам о высокой доходности компании.

Джозеф Стиглиц показал, что неинформированный участник способен иногда уловить информацию от лучше информированного через постоянное отслеживание информации, например, рекламной или выбирая для сделки какую-то специфическую форму договора из списка возможных форм. Страховые компании в состоянии разделить свою клиентуру на категории по величине риска, применяя различные страховые стратегии, где более низкие страховые премии связаны и с меньшими регулярными платежами.

Нобелевские лауреаты 2001 г. сформировали ядро современной информационной экономической теории. Асимметричная информация присутствует на многих рынках: одни участники рынка информированы больше, чем другие. Должники лучше, чем кредиторы, знают о перспективах погашения долга, совет директоров и менеджеры знают больше, чем акционеры, о прибылях компании, а клиенты страховых компаний – больше о собственной кредитоспособности, чем страховщики. В данном контексте вопрос: «Ну и что?» имеет уже оттенок: «Кому же это неизвестно!». Практикам это действительно хорошо известно. Да и сами

эти «открытия» сделаны давно. Но из объяснений, данных лауреатами явлению асимметричной информации, вытекает множество следствий.

Почему на локальных кредитных рынках стран «третьего мира» устанавливаются высокие ставки процента? Почему хороший, почти новый автомобиль в обязательном порядке попадает крупному дилеру, а сам владелец продать его не в состоянии? Почему фирма выплачивает дивиденды даже в условиях двойного налогообложения? Почему богатые землевладельцы не берут на себя весь риск неурожая, а делят его с бедными арендаторами? На все эти совершенно разнородные вопросы, на которые ранее экономическая теория не давала объяснений, дает ответ концепция асимметричной информации.

Нобелевские лауреаты 2001 г. предложили единое объяснение и теоретическое обоснование ситуаций, которые повсеместно распространены: один участник располагает большей информацией, чем его партнер по сделке.

В газете «Нью-Йорк Таймс» говорилось: «Их теории включают “несовершенную информацию” в экономическую науку». Их концепция отклоняется от общепринятого представления о том, что рынок сам по себе регулируется и на нем всем известно все.

В отечественных курсах истории экономических учений так называемая «австрийская школа» в экономической теории рассматривается как один из давно прошедших эпизодов интеллектуального развития. Однако это не так. Экономисты австрийской школы не только не отошли в прошлое, но и активно завоевывают себе авторитет в научной среде. Они не только признают вероятность самоликвидации рынка, но настаивают на том, что такая возможность вполне реальна. К современной австрийской школе относит себя, например, Людвиг фон Мизес, который в своей классической работе «Человеческая деятельность» подчеркивал, что «неопределенность присутствует в любой деятельности».

## Критические замечания

Первый класс замечаний – кого из претендентов обошли. Высказываются, например, соображения, что к трем лауреатам вполне мог быть присоединен Рой Раднер, называют также Израиль Кирцнера (книга «Открытие и капиталистический процесс») и Томаса Суэлла (книга «Знания и решения»). Кто они такие?

Рой Раднер, профессор Нью-Йоркского университета, экономист-математик, занимался всю жизнь проблемой «информация и неопределенность в экономике». В отличие от лауреатов, он работал в рамках некоторых теоретических схем, условных экономик, в исследовании которых допустимы строгие доказательства и выводы, но которые, к сожалению, оторваны от жизни, не учитывают текущие структурные изменения в реальной хозяйственной жизни.

Израиль Кирцнер также длительное время работал в Нью-Йоркском университете. Он, напротив, занимался качественным объяснением ключевых категорий рыночной экономики. Активно пропагандировал идеи австрийской школы в экономической теории, издал трехтомник трудов классиков этой школы – от Менгера и Бем-Баверка до Мизеса и Хайека. Его работы «Экономическая точка зрения» (1968), «Конкуренция и предпринимательство» (1973) и «Смысл рыночного процесса» (1992) вполне подошли бы для повышения уровня преподавания экономической теории на первом курсе российских вузов. На мой взгляд, особо повысило бы интерес студентов-экономистов к своей будущей специальности использование материала статьи И. Кирцнера «Как работает рынок»<sup>4</sup>. При всем высоком уровне работ Кирцнера он в большей мере – педагог, дидактик, а не исследователь.

Наиболее симпатичен (чисто по-человечески) третий претендент-«неудачник», Томас Суэлл, сотрудник Гуверовского института при Стэнфордском университете. Родился в 1930 г., докторскую степень получил в 1968 г. в Чикаг-

---

<sup>4</sup> Kirzner I. How Markets Work: Disequilibrium: Entrepreneurship and Discovery, Foundation for Economic Education, August 1987. V. 17. № 8.



ском университете. Любимец Милтона Фридмана. Работал не только преподавателем в университетах (Калифорнийском и Гарвардском) и колледжах, но и в промышленности – компания «Америкэн телефон энд телеграф», в Департаменте труда США.

Он афро-американец, и это наложило определенный отпечаток на его научную деятельность. В частности, он много исследовал проблемы этнических меньшинств в США. А его работы о так называемом «синдроме Эйнштейна», то есть о детях, которые в раннем возрасте долго не начинали говорить, а потом становились выдающимися, почитаются психологами как классические. Человек разносторонний, он сотрудничает с несколькими популярными изданиями как экономический обозреватель.

В особенности жестким упреком можно считать то, что книга «Знания и решения» Томаса Соуэлла в большей степени отвечает теме «общая теория рынков с асимметричной информацией», чем труды трех нобелевских лауреатов, которым присуждена за это Нобелевская премия 2001 г. Но нет сомнения, что они были первыми, хотя и в статьях, а не в книгах.

И Соуэлл, и Кирцнер, оба отмечали, что многим обязаны Фридриху Хайеку, единственному из представителей австрийской школы, получившему Нобелевскую премию. Нынешние нобелевские лауреаты относятся к либеральной школе более хладнокровно. Интересен следующий факт. Дэвид Хендерсон из Гуверовского института напечатал в «Уолл-Стрит джорнэл» полемическую статью «Что упустили из виду нобелевские экономисты»<sup>5</sup>. По его мнению, несомненно, три лауреата заслужили Нобелевскую премию. Однако экономисты, заседающие в Нобелевском комитете, упустили из виду, что экономика информации – сама по себе уже сложившаяся наука, которая не ограничивается трудами всего лишь трех профессоров.

Так, Дэвид Хендерсон, последовательный экономист-либерал, указывает: «Это выводит меня на то, что все трое сделали серьезное упущение: они выпустили из виду цент-

---

<sup>5</sup> Henderson David R. What the Nobel Economists Missed// Wall Street Journal. October 12. 2001.

ральную мысль, которую Фридрих Хайек, лауреат Нобелевской премии по экономике 1974 г. высказывал в 1930-х и 1940-х гг. Хайек отметил, что почти вся значимая для экономики информация децентрализована, поскольку она существует в головах миллионов участников хозяйственной деятельности. Впервые Хайек изложил эту точку зрения в своей статье 1935 г., объясняя, почему социализм не способен существовать».

Акцентируя свое внимание на асимметрии информации между продавцами и покупателями, между работодателями и наемными работниками, новые лауреаты проигнорировали существенно более важную асимметрию в информации – между децентрализованной частной информацией и централизованной государственной. Последователи Ф. Хайека говорят о недопустимости утверждений, что необходимой функцией рынка является информационное обеспечение участников рынка, и что высокое качество заменяется на низкое именно вследствие конкуренции.

Из практических рекомендаций особое неприятие критиков вызывает пожелание ужесточить работу Комиссии по биржам и ценным бумагам с целью устранения неопределенности в действительной стоимости акций. Критики утверждают, что те, кто торгует на рынке ценных бумаг, сами, без комиссии, в состоянии разобраться в складывающейся обстановке. Те, кто продает акции, чаще всего знают о сюрпризах, о скрытой от покупателей информации. Если такая информационная асимметрия встречается слишком часто, то торговля акциями может и схлопнуться. Опасения этого – лучшая гарантия того, что асимметрия в информации не пойдет слишком далеко.

Если уж несовершенная информация оправдывает вмешательство государства в экономику, то тем более это объясняет существование различных корпоративных стратегий. Так, у страховых компаний нет времени на то, чтобы изучить отличия между домовладельцем, способным заснуть с сигаретой в пьяном виде, и другим домовладельцем, который не способен на такой поступок. Но они не собираются прибегать к помощи государства. Они изменяют ставки стра-

ховых платежей, чтобы учесть более высокую вероятность появления недобросовестного клиента, разрабатывают новые формы страхования. Именно так они сами «вмешиваются в экономику». Каким образом это будет делать государство, не рискующее при своем вмешательстве собственными деньгами? Здесь есть над чем поразмыслить.

## **Возрождение кейнсианства**

Титул «кейнсианец» доставался до сих пор только одному из трех лауреатов – Джозефу Стиглицу. Именно «доставался», потому что произносили его чаще в полемике и с негативным оттенком. С вручением Нобелевской премии 2001 г. индивидуальное кейнсианство Стиглица стало групповым и видится сейчас уже как факт, а не случайное отклонение в поведении.

Впрочем, в поведении самого Стиглица есть нечто от поведения самого Джона Мейнарда Кейнса, который, как мы знаем, пытался добиться справедливой мировой валютной системы, но получилась система одной валюты – американского доллара.

Милтон Фридман, в частности, не получил Нобелевскую премию в начале 1970-х годов, поскольку его либеральные идеи не были тогда еще популярны. В этом плане современное получение премии экономистами, противостоявшими тогда Фридману в идейном плане, свидетельствует о том, что спор, начавшийся 25–30 лет тому назад, еще не закончен.

И это не случайно. Ведь в течение долгих лет Нобелевские премии по экономике получали только последовательные сторонники свободного рынка, прежде всего профессора Чикагского университета. Казалось, что так будет всегда. Первая весточка об изменении ситуации пришла в 1998 г., когда премию получил Амартья Сен. Эта премия практически сняла претензии к Нобелевскому комитету как к идеологизированной структуре. А. Сен получил премию, в частности, благодаря тому, что он тщательно изучал этические аспекты экономических решений, в том числе нищету, неравенство и права человека.

Новые лауреаты Нобелевской премии по экономике как бы нанизывают разнородные экономические проблемы на один и тот же объясняющий стержень. Такой подход контрастирует со многими исследованиями предыдущих лет. Скажем, очень солидный труд Милтона Фридмана и Анны Шварц «Монетарная история Соединенных Штатов» посвящен одному тезису: «Федеральная резервная система всегда поступала неправильно». Подразумевалось, что если этот тезис будет доказан, то не нужно тратить дополнительные усилия на обобщение, на доказательство того, что и в принципе государство не должно вмешиваться в денежно-кредитную политику. Это было невысказанное идеологическое следствие, которое могло бы быть снято простым вопросом: «Ну и что?», если бы подобные вопросы были приняты в научной среде.

Нобелевский комитет в присуждении им премий по экономике, разумеется, не может игнорировать идеологическую составляющую. Например, почему не получила премию Джоан Робинсон, единственная всемирно известная в XX веке женщина-экономист? Потому что она считала себя верной последовательницей Кейнса и горячо одобряла некоторые экономические решения Мао Цзэдуна. Короче говоря, Джоан Робинсон не получила премию из-за опасений, что она либо откажется от нее, или, что хуже, использует славу нобелевского лауреата для нападок на основное течение экономической мысли, которое понималось однозначно как рыночно-либеральное.

Борьба радикалов-рыночников на нобелевском фронте против каких-либо отклонений от либеральных идей напоминала временами то, что сейчас называют «черным пиаром». Так, на заседании Нобелевского комитета в 1994 г. прозвучало известие о психическом заболевании кандидата на Нобелевскую премию по экономике Джона Ф. Нэша. Премию он получил, имена инсинуаторов стали известны, но и факт остался фактом. Эта традиция восходит к началу XX века, когда Джона Мейнарда Кейнса обвиняли в гомосексуализме и связи с большевиками только на том основании, что он был женат на русской балерине.

Строго говоря, отношение трех лауреатов к роли государства в экономике никогда не было кейнсианским, они лишь отмечали, что если государство и должно вмешиваться в экономику, то не как участник рынка, а как союзник частного сектора в борьбе против неполной информации. Но встречающийся в трудах лауреатов, прежде всего Джозефа Стиглица, оборот «неудача рынка» (market failure) действовал всегда на рыночников, как красная тряпка на быка.

Впрочем, в критике новых нобелевских лауреатов встречаются и вполне академические замечания. Защищая приоритет по данной проблеме Фридриха Хайека, в одной из интернетовских телеконференций выступил, например, Майк Робинсон, преподаватель математики из Мичиганского университета. Он считает, что не следует переоценивать значение асимметричной информации для рыночной экономики.

Когда покупатель детально не знаком с характеристиками покупаемой им квартиры, дома, холодильника, музыкального центра или автомобиля, ему проще узнать подробнее не о товаре, а о продавце. Репутация продавца и производителя выполняет ту же самую функцию, что и сведения о качестве. Значительно труднее допустить, что альтернатива централизованного планирования более эффективна, чем рыночный подход.

Отчасти верно, что законы, направленные против появления на рынке некачественных товаров (законы о «лимонах») или на регулирование рынка ценных бумаг, имеют для общества позитивное значение. При этом, как правило, не учитывают прямые и косвенные издержки применения этих законов и обычно идентифицируют их с законами о «защите прав потребителя». Но ведь данные правовые акты регулируют постфактум ситуацию с появившимся на рынке некачественным товаром.

Нужно отметить, что последнее замечание достойно обсуждения. Последние два десятилетия государство в развитых странах уходит из сферы лицензирования и сертификации как системы, базирующейся на презумпции низкого качества. Вместо этого более жесткие нормы вводятся по

фактам уже допущенного брака. Дело доходит до того, что вполне реален (уже продекларированный) выход США из системы ISO в 2007 г., то есть государственный аппарат США уже не будет расходовать бюджетные средства на поддержку международных стандартов. Поэтому у работы новых нобелевских лауреатов находятся в противоречии с наметившимися реальными тенденциями. Но это — повод для дальнейших исследований, для будущих нобелевских премий.

### **Актуальность работ лауреатов**

Мало кто сегодня сомневается в том, что то воздействие, которое оказали на мировую экономику события 11 сентября 2001 г., будет проявляться еще долго. Речь идет о росте неопределенности на мировых рынках. «Сегодня нам приходится иметь дело с совершенно новым типом неопределенности. Возможно, что этот фактор присутствовал на рынках и прежде, однако ему никогда не уделяли такого внимания», — заявил на пресс-конференции спустя месяц после трагических событий секретарь Казначейства США Пол О'Нил. На закрытом (но журналисты все равно дознались) выступлении в департаменте Казначейства в тот же день председатель Федеральной резервной системы США Алан Гринспэн был более откровенным. По его мнению, в текущих условиях инвесторы по всему миру требуют более высокой возвратности капитала из-за увеличения риска, на который они вынуждены идти. Это подтверждается резким падением мирового рынка акций при параллельном увеличении доходности облигаций, выпущенных развивающимися странами и большинством корпораций, за исключением тех, чье положение наиболее стабильно.

Как видим, начал работать механизм обратной селекции, описанный в трудах новых нобелевских лауреатов. Правильнее было бы говорить даже о том, что механизм обратной селекции, действовавший во всех странах с переходной экономикой, начинает расползаться по миру.

В связи с событиями 11 сентября по ходу обсуждения поднимался еще один вопрос, не столь частный, как может

показаться на первый взгляд. В США, несмотря на радикализм в сфере частного бизнеса, аэропорты находятся в государственной и муниципальной собственности. Есть специальная государственная структура – Федеральная администрация по авиации. Но неэффективность государственного регулирования жестоко продемонстрировали террористы.

И вот американские либералы именно в связи с исследованием рынков с асимметричной информацией вновь подняли вопрос о создании сети частных аэропортов, приводя в пример Израиль и Великобританию, где они существуют. Критики вмешательства государства для исправления дефектов асимметричности информации говорят, что государственная служба, которая платит за убытки не из своего кармана, не может быть заинтересована в предотвращении террористических актов и прочих несчастных случаев. Насколько известно, никто из авиационных чиновников даже не наказан за преступную халатность. А владелец частного аэропорта, ориентируясь на минимум ущерба и максимум прибыли, будет правильно использовать ту информацию, которой он располагает, и изобретать все новые и новые способы предотвращения нежелательных ситуаций. Это же соображение актуально по отношению к атомным электростанциям и химическим заводам.

Так что не стоит огульно обвинять новых нобелевских лауреатов в отказе от рыночных принципов и приверженности к государственному регулированию. Они создали новую терминологию, описанный и дополненный ими рыночный механизм, по-видимому, будет использоваться в политических баталиях по обе стороны баррикад. Уже это можно считать свидетельством выдающегося научного результата...

\* \* \*

Подробности о лауреатах нобелевских премий

по экономике 2001 г. можно узнать на сайте

**<http://www.nobel.se/economics/laureates/2001/press.html>**

А особо интересующиеся могут обратиться

и к пресс-атташе Комитета Еве Крутмейер (Eva Krutmeijer),

**тел.+46 8 673 95 95, +46 709 84 66 38,**

**электронная почта [evak @ kva.se](mailto:evak@kva.se)**

Статья продолжает исследования Г. И. Ханина по альтернативным оценкам советской и российской экономики. В ней с использованием некоторых новых методов рассчитаны альтернативные оценки динамики российской промышленности за 1996-1999 гг. с разбивкой по годам. Показано, что в официальной статистике сохранились искажения в оценке этого показателя, как и динамики оптовых цен промышленности. Доказана возможность получения оценок динамики промышленности с меньшими финансовыми и трудовыми затратами.

---

# Промышленное производство России в 1996–1999 гг.: альтернативная оценка\*

**Г. И. ХАНИН,**  
доктор экономических наук,  
**О. И. ПОЛОСОВА,**  
**Н. И. ИВАНЧЕНКО,**

Сибирский государственный университет путей сообщения  
(НИИЖТ),  
Новосибирск

Общеизвестны недостатки экономической статистической информации в советский период в отношении определения динамики экономического развития в целом и промышленного производства в частности<sup>1</sup>. Уже в конце 80-х годов советские статистические органы признали справедливость критики западных и ряда советских экономистов (в том числе и одного из авторов данной статьи), которые указывали на ошибочность определения динамики

---

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 01-02-00496а).

<sup>1</sup> Селюнин В., Ханин Г. Лукавая цифра // Новый мир. 1987. № 2.

© ЭКО 2002 г.





экономического развития СССР официальной статистикой. ЦСУ СССР, а затем и Госкомстат РФ для определения динамики экономического развития перешли на общепринятые в мировой практике методы. Поэтому многие претензии теперь отпали. Однако сомнения в достоверности определения динамики экономического развития в России остаются. Эти сомнения основаны на том, что, во-первых, данные Госкомстата РФ занижают реальную динамику из-за недоучета теневой экономики и повышения качества продукции<sup>2</sup>; во-вторых, в отдельные годы преувеличивают динамику экономического развития из-за произвольного повышения доли теневых секторов по сравнению с предыдущими годами и по некоторым другим причинам<sup>3</sup>.

Наиболее важной из претензий является возможность более экономичного способа исчисления этого индекса. Очевидно, что ежемесячное получение у большого количества предприятий данных о выпуске огромного количества видов промышленной продукции связано со значительными трудовыми и финансовыми затратами, в том числе в многочисленных статистических организациях. Если бы удалось показать, что использование небольшого числа показателей не ухудшает результаты, это позволило бы сэкономить значительные ресурсы. Отметим, что несравненно более богатые США уже давно идут по этому пути, как и другие развитые капиталистические страны.

При этом возникает важная теоретическая проблема: какой объем натуральных показателей необходим для получения относительно надежных показателей динамики промышленной продукции. На этот вопрос нельзя ответить с помощью априорных рассуждений. Он требует проведения расчетов при различном наборе натуральных показателей и сопоставления результатов этих расчетов. И в этом состоит отличие нашего подхода от методик многих других авторов альтернативных оценок динамики продукции промышленности России. Они такой проблемы не ставили.

---

<sup>2</sup> Бирман И., Пияшева Л. Статистика уровня жизни населения России. М., 1998.

<sup>3</sup> Суслов В., Ханин Г. Экономика России в 1990–1995 гг.: альтернативная оценка // ЭКО. 1997. № 11.

**Таким образом, и в настоящее время в России сохраняется необходимость проведения альтернативных официальным расчетов динамики экономического развития.**

Конечно, в распоряжении независимых исследователей российской экономики намного меньше данных, чем у официальных статистических органов РФ, в частности, о номенклатуре произведенных в России продуктов, их качестве, ценах по отдельным видам продукции, необходимых, например, для исчисления индекса промышленной продукции. Поэтому недостаток в количестве данных независимые исследователи должны компенсировать изобретением новых методов оценки динамики экономического развития, основываясь на небольшом числе экономических показателей. Заметим, что такие выдающиеся западные исследователи, как Колин Кларк и Наум Ясный, в 30–50-е гг. сумели с помощью очень небольшого количества данных получить достоверную оценку реальной динамики советской экономики<sup>4</sup>.

Исключительно большой интерес представляет исследование американского экономиста Д. Ходжмена по большому и меньшему числу продуктов. При расчете индекса промышленной продукции СССР за 1930–1937 гг. он обнаружил, что прирост по большому числу продуктов (137) составил 167%, а по меньшему (22) – 147%; при сопоставлении плановых заданий на 1941 г. с 1934 г. по 89 и 22 продуктам индекс составил соответственно 180 и 175%, т. е. разрыв был совершенно незначителен<sup>5</sup>.

Аналогичные выводы были получены западными экономистами и при анализе индексов промышленной продукции в своих странах. Так, при сопоставлении цензового индекса обрабатывающей промышленности, рассчитывавшегося в довоенный период в гораздо большей степени на основе прямых данных по выпуску отдельных видов продукции и по гораздо большему их кругу, получено почти полное со-

---

<sup>4</sup> Ханин Г. И. Советский экономический рост: анализ западных оценок. Новосибирск, 1993. Гл. 1.

<sup>5</sup> Там же. С. 135.

ответствие с индексом, который рассчитывался на основе гораздо меньшего круга продуктов и с большим использованием косвенных показателей, определяемых ежемесячно Федеральной резервной системой США<sup>6</sup>.

В своих исчислениях альтернативных индексов промышленной продукции СССР один из авторов данной статьи в одном из методов использовал данные о производстве 104 видов продукции гражданской промышленности<sup>7</sup>. Результаты расчетов практически совпали с окончательной оценкой индекса промышленной продукции, рассчитанного как среднеарифметическая величина из индексов, полученных всеми остальными методами.

Хотя после 1990 г. научный интерес к исследованиям темпов роста советской экономики в России и на Западе заметно снизился, приятно отметить, что он не исчез. Одним из авторов, продолжающих эти исследования, является финский экономист Сеппо Руохо. Еще в 1991 г. он произвел исчисления экономического роста в СССР на основе ограниченного числа натуральных показателей. Свой индекс экономического роста Руохо остроумно назвал тогда «индексом бедного человека», имея в виду экономиста, обладающего ограниченным объемом экономической информации. В этом отношении Руохо шел по пути, проложенному еще в 30–40-е гг. К. Кларком и Н. Ясным. Впоследствии С. Руохо продолжил свои расчеты «индекса бедного человека»<sup>8</sup>.

Значительную работу по исчислению индексов промышленной продукции в советской и постсоветской России на основе ограниченного количества данных об объеме производства проделал японский экономист М. Сухара<sup>9</sup>.

---

<sup>6</sup> Никитин С. М. Экономические индексы капиталистических стран. М., 1965. С. 248.

<sup>7</sup> Ханин Г. И. Динамика экономического развития СССР. М., 1991. С. 245–248.

<sup>8</sup> Ruoho S. The Measurement of Soviet Economic Growth in 1960–1990 and Russian economic Growth – in 1980–1995 – as a problem of economic theory and statistical methodology. A Paper presented for the 4th E. C. E. S. Conference Grenoble, 12–14 September 1996.

<sup>9</sup> Сухара М. Оценка промышленного производства России: 1960–1990 годы // Вопросы статистики. 2000. № 2. С. 60.

Среди немногочисленных российских экономистов, которые продолжали рассчитывать и анализировать альтернативные индексы промышленной продукции на основе ограниченного набора показателей промышленной продукции, необходимо отметить К. Холодилина<sup>10</sup>.

Наши оценки динамики промышленной продукции охватывают период 1996–1999 гг., либо не исследованный другими авторами альтернативных оценок, либо исследованный ими частично. Так, К. Холодилин и С. Руохо ограничиваются в своих расчетах первой половиной 90-х годов; Сухара провел расчеты только для 1996–1997 гг.

Существуют и некоторые информационные отличия в наших расчетах и расчетах указанных выше авторов альтернативных оценок.

### **Методология расчетов**

Для исчисления альтернативных оценок нами применяются четыре метода. Это больше, чем у других авторов, но меньше, чем использовалось в оценках динамики промышленной продукции в СССР (тогда их было шесть)<sup>11</sup>. Конечно, большее число использованных методов увеличивает достоверность расчетов. Но по объективным причинам многие использовавшиеся ранее методы сейчас не могут быть применены вследствие либо изменения экономической системы (процент выполнения плана), либо явной ненадежности информации (изменение себестоимости продукции).

Самая важная особенность наших оценок состоит в том, что мы вводим новые методы альтернативных оценок динамики промышленной продукции.

**И, наконец, необходимо отметить, что наши расчеты по альтернативной оценке динамики промышленной продукции являются первым этапом получения альтернативных оценок экономического роста в России в данный период в целом.**

---

<sup>10</sup> Холодилин К. Экономическая динамика СССР в 1950–1990 годах: исчисление единого экономического показателя // Вопросы статистики. 1997. № 4.

<sup>11</sup> Ханин Г. И. Указ. соч. С. 114–131.

## Первый метод расчета

Исчисление индекса промышленной продукции по первому методу осуществлялось нами в три этапа. На *первом этапе* исчислялся индекс продукции отдельных узких отраслей промышленности на основе объема производства по избранным товарам-представителям за каждый год и средним ценам производителей по этим товарам в 1997 г., используемым в качестве весов при исчислении индекса. На *втором этапе* рассчитывался индекс промышленной продукции по крупным отраслям промышленности на основе индексов промышленной продукции по узким отраслям и доли отдельных узких отраслей в общей численности занятых в крупной отрасли промышленности в 1997 г., используемых в качестве весов для исчисления индекса промышленной продукции по крупной отрасли. На *третьем этапе* исчислялся индекс всей промышленной продукции на основе индексов крупных отраслей и их доли в общем фонде заработной платы всей промышленности.

В состав отраслей были включены все крупные отрасли российской промышленности. Они были представлены важнейшими продуктами, данные о которых публикуются в статистических сборниках. Единственным исключением явилась цветная металлургия, которая включена в общий индекс на основе опубликованных данных об индексе ее продукции, в истинности которого нет основания сомневаться ввиду относительной однородности продукции этой отрасли. Как известно, данные о выпуске всех продуктов цветной металлургии в российских статистических сборниках не публикуются. В ряде случаев нам приходилось отказываться от включения отдельных важных видов промышленной продукции в состав товаров-представителей ввиду отсутствия данных о средних ценах по этим продуктам, но таких продуктов было немного.

Расчет динамики промышленной продукции по первому методу производился нами по четырем вариантам с разным охватом объема производства в стоимостном выражении товарами-представителями. По первому варианту исполь-

зовалось 107 товаров-представителей, по второму – 48, третьему – 28, четвертому – 16 (см. приложение). Охват ими производства промышленной продукции по отдельным отраслям представлен в табл. 1.

Таблица 1

**Доля товаров-представителей в общей стоимости продукции отрасли в 1996 г. при расчете индексов промышленного производства по первому методу, %**

Отрасль	Вариант (в скобках – число продуктов)			
	1-й (107)	2-й (48)	3-й (28)	4-й (16)
Электроэнергетика	95	95	95	95
Топливная	75	64	48	48
Черная металлургия	110	99	87	40
Цветная металлургия	...	...	...	...
Химическая и нефтехимическая	29	20	18	12
Машиностроение и металлообработка	20	16	15	12
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	77	72	64	22
Строительных материалов	72	55	44	34
Легкая	61	50	31	31
Пищевая	98	89	59	33

Понятно, что по мере сокращения числа товаров, вошедших в выборку, доля стоимости товаров-представителей в стоимости продукции соответствующей отрасли уменьшается. Наименьшим это уменьшение является для отраслей с небольшой номенклатурой продукции, таких как электроэнергетика, черная металлургия и топливная промышленность; наибольшим – для отраслей со значительной номенклатурой, таких как машиностроение и металлообработка, где эта доля минимальна, а также других отраслей обрабатывающей промышленности. Обращает на себя внимание то обстоятельство, что в черной металлургии по наи-

большему кругу продуктов, куда входят основные виды продукции этой отрасли, исчисленная нами величина превышает 100%. Такой парадоксальный результат объясняется тем, что в набор по этой отрасли вошел чугунок, который в подавляющем большинстве предприятий черной металлургии является полуфабрикатом и не включается поэтому в состав готовой продукции.

Другое обстоятельство, на которое мы хотели обратить внимание, состоит в том, что продукция машиностроения включает у нас только гражданскую продукцию. Это обстоятельство могло бы раньше очень сильно исказить динамику продукции отрасли при резких колебаниях объема военных закупок. Но в данном периоде отсутствие военной продукции в расчетах не может серьезно исказить реальную динамику, так как во второй половине 90-х годов удельный вес военной продукции в продукции машиностроения был весьма ограниченным, к тому же закупки как для внутренних нужд, так и для экспорта изменялись слабо. Однако, учитывая крайне низкую представительность продукции машиностроения в нашем наборе, мы распространили исчисленные нами индексы производительности труда по включенным в набор относительно полным отраслям машиностроения на всю продукцию этой отрасли, как это часто делается в статистике исчисления индексов промышленной продукции в странах с рыночной экономикой.

Как же сказались изменение числа товаров-представителей на величине рассчитанного нами индекса промышленной продукции? Ответ на этот вопрос содержится в табл. 2.

Сравнение отдельных вариантов показывает, что разница результатов по вариантам находится в пределах статистической ошибки, за исключением расчета по четвертому варианту за 1997 г.

Данный вывод имеет, по нашему мнению, исключительно важное значение. Он открывает возможность **резкого сокращения объема собираемой от предприятий информации о производстве продукции в натуральном выражении**. Речь может идти об их сокращении с нескольких сотен видов продукции в настоящее время до 50–60

наименований, и даже, возможно, менее в месячной и квартальной отчетности. Лишь для годовой отчетности и при проведении периодических цензов (в США они проводятся уже около 150 лет), число наименований продукции может увеличиться до нескольких сотен для годовой отчетности и более тысячи – в ходе проведения цензов.

Таблица 2

**Сопоставление годовых темпов прироста  
промышленной продукции за 1996–1999 гг.,  
исчисленных первым методом по вариантам  
с разным набором продуктов, % к предыдущему году**

<b>Вариант</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
1-й (107)	– 10,7	– 0,5	– 8,2	+ 10,3
2-й (48)	– 9,8	– 1,0	– 8,2	+ 10,6
3-й (28)	– 10,4	– 1,7	– 7,9	+ 11,1
4-й (16)	– 9,1	– 2,5	– 9,0	+ 10,5

Кроме того, надо обдумать, следует ли собирать даже эту информацию от всех крупных и средних предприятий или допустимо для получения данных о динамике продукции ограничиться выборочными данными по относительно небольшому кругу предприятий. Аналогичная проблема, видимо, встанет и с другими видами периодической статистической отчетности. Нет нужды доказывать, что сокращение статистической отчетности не только сократит финансовые расходы, но и позволит сосредоточить силы наших статистиков на специальных исследованиях, лучшем анализе данных и т. д.

Сравним в табл. 3 полученные нами результаты расчетов по первому методу с официальными данными о ежегодных темпах прироста промышленной продукции в 1996–1999 гг. (в этой же таблице приведены альтернативные оценки, полученные другими методами, содержание и анализ которых будут рассмотрены ниже).

Как показывают данные табл. 3 по первому методу, из четырех лет, по которым нами производились расчеты, по



трем годам полученные альтернативные оценки значительно отличаются от данных Госкомстата РФ в сторону понижения, т. е. большего понижения объема продукции, чем это показывается Госкомстатом РФ. При этом в одном случае – для 1996 г. – расхождение просто огромное. Для 1999 г. наши расчеты этим методом дают более высокий результат, чем данные Госкомстата РФ. Однако очевидно, что в целом за четыре года **наши данные показывают худший результат, чем данные Госкомстата РФ.**

Таблица 3

**Сравнение динамики производства промышленной продукции в России за 1996–1999гг. по официальным данным Госкомстата РФ\* и альтернативным оценкам, % к предыдущему году**

Оценка	1996	1997	1998	1998 к 1996**	1999	1999 к 1995
Госкомстат РФ	-4,0	+2,0	-5,2	-3,3	+8,1	+0,3
<i>Альтернативная оценка</i>						
1-й метод	-10,7	-0,5	-8,2	-8,7	+10,3	-10,0
2-й метод	-7,4	-0,7	+0,2	-0,5	+4,9	-3,4
3 метод***	-13,4/-6,5	-7,1/+1,0	-6,5/-5,3	-13,1/-4,4	+16,5/+11,2	-12,4/-0,6
4-й метод	-13,6	...	...	-7,8	...	...

\* Российский статистический ежегодник: Стат. сб./ Госкомстат РФ. М., 2000.

\*\* По причине отсутствия опубликованных данных за 1997 г. и невозможности расчета темпа прироста за 1998 г. для оценки по четвертому методу мы сочли целесообразным для получения сопоставимых оценок ввести дополнительную графу.

\*\*\* Расчеты выполнены по пяти отраслям: числитель – альтернативные оценки, знаменатель – расчеты по официальным индексам.

Если по данным Госкомстата РФ за этот период промышленное производство возросло на +0,3%, то, по нашим расчетам, по первому методу произошло его сокращение на -10,0%. Сравнение официальных данных и данных нашей первой альтернативной оценки по отраслям (которые мы не приводим из-за недостатка места) показывает, что

**наибольшая разница между нашими расчетами и данными Госкомстата характерна для машиностроения и металлообработки, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, промышленности строительных материалов, пищевой.**

Учитывая, что разница в наборе продуктов незначительно сказывается на результатах расчетов, а методы исчисления индексов по нашему первому методу и Госкомстатом РФ в принципе одни и те же, приходится искать причину расхождений преимущественно за пределами выбора товаров-представителей и весов. И здесь, прежде всего, необходимо вспомнить о проблеме **включения в индекс теневой экономики.**

Нет сомнения, что в постсоветский период определение динамики производства промышленной продукции без теневого сектора может серьезно исказить его реальные размеры. Начиная примерно с середины 90-х годов Госкомстат РФ предпринимает попытки выявить реальную величину теневой экономики в отдельных отраслях, в том числе и в промышленности. Однако именно в промышленности, как показывает изучение методических положений Госкомстата РФ по выявлению размеров теневой экономики, используемые методы являются наименее продуманными и изобретательными<sup>12</sup>. Кроме того, их применение для расчетов в ретроспективе крайне затруднительно.

Таким образом, скажем, если Госкомстат РФ начал систематически применять свои методы с 1996 г., это могло привести к повышению объема производства в 1996 г. за счет включения в него объема теневого производства, но меньше сказалось на величине продукции в предыдущие годы. Возможно, что более тщательный подход к исчислению этого показателя в последующие годы привел к преувеличению динамики продукции и в эти годы.

Этими особенностями включения теневой экономики в объем промышленной продукции во многом объясняется

---

<sup>12</sup> Методологические положения по статистике. Вып. 2 / Госкомстат России. М., 1998. С. 16–26, 162–169.

расхождение между оценками продукции по данным Госкомстата РФ в первые три года анализируемого периода и нашими расчетами, опирающимися по первому методу на данные о выпуске продукции в физическом выражении в легальной экономике (поправки Госкомстата РФ относятся к стоимостному объему промышленной продукции).

## Второй метод расчета

Второй метод исчисления индекса промышленной продукции основан на определении по данным американской статистики соотношения между приростом электропотребления на одного работающего в промышленности США и ее отраслях и приростом производительности труда за периоды, близкие по уровню электровооруженности, в промышленности США и России, как это уже делалось при исчислении альтернативных оценок экономики СССР<sup>13</sup>, и использовании этого соотношения для исчисления сначала альтернативной динамики производительности труда по отраслям и в целом по промышленности России, а затем и альтернативной динамики физического объема производства промышленной продукции по отдельным отраслям. В целом по промышленности индекс физического объема рассчитывается как средневзвешенная величина из индексов физического объема обрабатывающей и добывающей отраслей, взвешенных по доле этих отраслей в фонде заработной платы 1997 г.

Использование данных об электропотреблении в качестве индикатора экономической активности и, в данном случае, производительности труда объясняется не только вполне очевидной и убедительно показанной во многих работах взаимосвязью электропотребления, динамики продукции и производительности труда<sup>14</sup>, но и традиционно высокой достоверностью данных о производстве и потреблении электроэнергии в СССР. Хотя данные об искажении информации о производстве электроэнергии в России и

---

<sup>13</sup> Ханин Г. И. Указ. соч. С. 125, 242.

<sup>14</sup> Тенденции энергопотребления и экономического роста. М., 1974.

встречаются в печати (например, о незарегистрированных поставках электроэнергии в Латвию), они все же появляются крайне редко, что говорит, в условиях великого интереса российских журналистов к «жареным фактам», о довольно высокой достоверности этих данных и в 90-е годы.

Другая предпосылка применения этого метода состоит в надежности данных о динамике численности занятых в промышленности. Хотя и в отношении данных о численности нет уверенности в их полном соответствии реальности (хотя бы потому, что в них не учитывается занятость в теневой экономике), все же как раз во второй половине 90-х годов, когда теневая экономика уже сформировалась, официальные данные о динамике численности занятых, как нам представляется, более или менее реально стали отражать действительное положение.

Для перехода от динамики электровооруженности к динамике производительности труда использовались соотношения между этими показателями в США в 50–60-е годы XX века. Более конкретно, использовались данные за цензовые для обрабатывающей промышленности годы 1954, 1958 и 1962 гг. и для добывающей – только за 1954, 1958 гг. из-за отсутствия данных за 1962 г.<sup>15</sup> Рассчитанные нами за 1995 и 1999 гг. уровни электровооруженности по обрабатывающей промышленности России оказались близки к данным по США за 1958 и 1962 гг. и составили, тыс. кВт·ч/чел.:

	<b>1958</b>	<b>1962</b>		<b>1995</b>	<b>1999</b>
США	21,2	24,3	Россия	20,8	25,0

Также близки оказались данные по электровооруженности труда за эти годы и по большинству отраслей обрабатывающей промышленности.

По добывающей промышленности рассчитанные уровни электровооруженности труда в России за 1995 и 1999 гг.

---

<sup>15</sup> Берри Л. Я. Промышленность США в 1929–1963 гг. М., 1965. С.44–45, 98, 104.

оказались выше в 3,0–3,5 раза уровнем электровооруженности труда в США за 1958 и 1962 гг. Сравнительный анализ данных о потреблении электроэнергии по отраслям добывающей промышленности в России и США показал почти десятикратное превышение объема электропотребления в нефтедобывающей и газовой отрасли в России при примерно одинаковой численности занятых работников в отрасли в обеих странах, что может быть связано, на наш взгляд, во-первых, с различиями в отраслевой классификации в России и США (хотя нами были предприняты усилия по обеспечению возможно полной сопоставимости отраслевой структуры), во-вторых, с высокой степенью изношенности технологического оборудования и ростом удельных расходов электроэнергии<sup>16</sup>, и, в-третьих, с неэкономным использованием электроресурсов в этих отраслях.

Результаты расчета по определению динамики промышленной продукции по второму методу представлены в табл. 3.

Расчет по второму методу подтвердил общую направленность динамики производства промышленной продукции России, выявленную первым методом. Оба метода показывают падение производства промышленной продукции в 1999 г. по сравнению с 1995 г. (в отличие от данных официальной статистики). Однако размер этого падения при расчетах первым и вторым методами несколько различается. Если по первому методу падение в 1999 г. выразилось в  $-10\%$ , то по второму методу – только в  $-1,2\%$ , т. е. разница составила 8,8 процентных пункта (п. п.).

Довольно заметно различаются оценки, полученные обоими методами, в отдельные годы. Так, если за 1996, 1997 и 1999 гг. разница относительно невелика и составила лишь 0,2–3,3 п. п. в обе стороны, то в 1998 г. первый метод показал сильное падение – на  $-8,2\%$ , а второй метод – очень незначительный, всего лишь на  $+0,2\%$ , но все-таки рост промышленного производства. На наш взгляд,

---

<sup>16</sup> Суслов Н.И. Анализ взаимодействия энергетики и экономики в период рыночных преобразований: Автореферат дис. д-ра экон. наук: 08.00.05. Новосибирск, 2001. С. 22.

вследствие завышения в 1998 г. альтернативной оценки по второму методу оказалась занижена динамика 1999 г. к 1998 г. и завышена – в 1999 г. к 1995 г.

Вероятно, на наш взгляд, причиной завышения в 1998 г. альтернативной оценки по второму методу явилось явное завышение официальных данных об объеме электропотребления в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отрасли. Оказалось, что во всех отраслях российской промышленности в 1998 г. наблюдалось снижение потребления электроэнергии, кроме одной – лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной, где имел место невероятный и необъяснимый, на наш взгляд, рост электропотребления, составивший к уровню 1997г. +11%, при одновременном сокращении объема произведенной продукции этой отраслью на -0,4% согласно официальным статистическим данным и на -8,1% – по нашим оценкам по первому методу. Конечно, необходимо отметить весьма существенный рост в этой отрасли продукции таких энергоемких производств, как производство фанеры (+16,9%), бумаги (+13,6%), древесностружечных плит (+6,7%), картона (+2,4%), что, однако, по причине незначительного удельного веса их в общем объеме производства продукции этой отрасли, на наш взгляд, не могло вызвать такого роста электропотребления отраслью в 1998 г.

Неменьший интерес вызывает сравнение результатов расчетов обоими методами по отдельным отраслям промышленности (из-за недостатка места результаты расчета не приводятся). Относительно небольшое расхождение по двум отраслям – электроэнергетике и топливной промышленности. По остальным отраслям расхождение достаточно велико, оно достигает в некоторых случаях 10 п. п. в ту или иную сторону. Причем по одной и той же отрасли может быть так, что в один год наблюдается расхождение в одну сторону, а в другой год – в другую.

В качестве примера можно привести такую отрасль, как машиностроение и металлообработка, для которой в 1996 г. по первому методу темпы роста оказались меньше, чем по второму, примерно на 3 п. п., а в следующем 1997 г. – бо-

лее чем на 5 п. п., в 1998 г. – ниже на 15 п. п., в 1999 г. – выше на 8 п. п. Обращает на себя внимание легкая промышленность, где для 1996 и 1998 гг. индекс, рассчитанный на основе электровооруженности, оказался значительно выше, чем по первому методу: 1996 г. – на 5,8 п. п., 1998 г. – на 8,3, а для 1997 и 1999 гг. – ниже, причем для 1997 г. – всего лишь на 1,7 п. п., а для 1999 г. гораздо больше – на 15,6 п. п.

Причины такого аномального расхождения в результатах, полученных обоими методами по отдельным отраслям промышленности, требуют более продолжительного и детального исследования. Возможно, **оно прольет свет на многие загадки российской экономики и статистики 90-х годов**. Так, скажем, по легкой промышленности просто напрашивается предположение о том, что даже те предприятия, которые представляют свою отчетность, занижали реальный объем и динамику своей деятельности вплоть до 1999 г. и лишь в этом году показали часть своей теневой выработки в натуральном выражении. Не исключено, что данные о потреблении электроэнергии по отдельным отраслям не совсем точны.

### Третий метод расчета

В 90-е годы появился новый для российской статистики источник исчисления динамики промышленной продукции – данные о выпуске промышленной продукции в текущих ценах и индексах цен производителей промышленной продукции. Дефлятирование промышленной продукции широко используется в статистике развитых стран с рыночной экономикой для исчисления индекса физического объема промышленной продукции. Весьма соблазнительно использовать эту новую возможность для исчисления альтернативного индекса промышленной продукции в качестве третьего метода.

В этом отношении, однако, возникает серьезная трудность. Дело в том, что индексы цен производителей промышленной продукции исчисляются лишь по товарам,

направляемым на внутренний рынок<sup>17</sup>. Между тем, как известно, в ряде отраслей российской промышленности велика доля экспорта.

Конечно, включение экспорта в расчет индекса продукции не является непреодолимой проблемой, но оно требует дополнительных довольно сложных расчетов, которые мы в дальнейшем собираемся произвести.

В настоящее же время интересно **сопоставить индекс производства промышленной продукции, исчисленный путем дефлятирования объема продукции в текущих ценах, с другими вариантами расчета альтернативного индекса и с официальными индексами промышленной продукции.** Это представляется возможным для таких отраслей, как электроэнергетика, машиностроение и металлообработка, промышленность строительных материалов, легкая и пищевая. Результаты расчета индекса производства промышленной продукции третьим методом, исчисленного по этим пяти отраслям с прежними весами, приведены в табл. 3.

Сравнение исчисленных нами альтернативных оценок по третьему методу по сравнимому кругу отраслей с официальными данными Госкомстата РФ по этим же отраслям показало очень значительное падение уровня промышленного производства за 1996–1999 гг. (на –12,4% против –0,6% по официальным данным) и выявил большое расхождение с альтернативными оценками по указанным отраслям двумя предыдущими методами (результаты не приводятся из-за недостатка места), что, на наш взгляд, связано с продолжающимся искажением многих сводных статистических показателей в российской экономике. Это относится и к регистрируемому объему продукции в текущих ценах, и к индексу цен производителей промышленной продукции. Вследствие дефектов исходной базы в настоящее время использование метода дефлятирования для оценки динамики промышленного производства требует большой осторожности.

---

<sup>17</sup> Методологические положения по статистике. Вып. 3 / Госкомстат России. М., 2000. С. 144.



## Четвертый метод расчета

Четвертый метод альтернативной оценки основывается на динамике перевозок грузов промышленным железнодорожным транспортом (ПЖТ). Достоинство этой оценки состоит в ее тесной связи с процессом производства продукции в промышленности. ПЖТ выполняет технологические перевозки, т. е. осуществляет перемещение сырья, полуфабрикатов, топлива, готовой продукции в локальных границах предприятий с целью обеспечения производственного процесса, а также перевозки на начальных и конечных участках транспортной системы – ввоз и вывоз грузов с предприятий.

Вместе с тем этот метод имеет и недостатки.

Во-первых, одновременно с ПЖТ эта работа осуществляется автомобильным и другими видами транспорта (например, конвейерным, гидравлическим). Но для кратких промежутков времени можно считать, что изменение доли отдельных видов внутризаводского транспорта не является значительным. Особенно это относится к рассматриваемому нами периоду, поскольку самые существенные структурные изменения в промышленности произошли в предыдущие пять лет.

Во-вторых, в структуре перевозок грузов ПЖТ преобладает продукция сырьевых отраслей и обрабатывающей тяжелой промышленности, производящей промежуточную продукцию (металлургические заводы, химические предприятия), но и здесь на коротком промежутке времени влияние структурных сдвигов незначительно. К тому же в анализируемый период этот фактор скорее всего приведет к завышению индекса, так как с 1999 г. в промышленности России росла доля продукции добывающих отраслей и отраслей первичной переработки сырья для тяжелой промышленности.

Следует также отметить, что в постсоветский период (в отличие от периода командной экономики) у предприятий ПЖТ не было необходимости в завышении объема перевозок. Для оценки достоверности данных о динамике перевозок ПЖТ нами было проведено сопоставление ее с динамикой перевозок железнодорожным транспортом общего пользования, достоверность которой всегда была высока.

К сожалению, во-первых, данные о перевозках грузов ПЖТ приводятся в статистических публикациях без отраслевой разбивки<sup>18</sup>, поэтому альтернативная оценка по данному методу относится ко всей промышленной продукции в целом; во-вторых, по причине отсутствия опубликованных данных за 1997 и 1999 гг. в целях получения дополнительной сопоставимой информации для характеристики динамики промышленного производства были рассчитаны темпы прироста 1998 г. к 1996 г. по данным Госкомстата и четырем альтернативным оценкам, приведенные в табл. 3.

Как видим, по трем из четырех методов (первый, второй и четвертый) результаты расчетов в целом по промышленности достаточно близки.

Наконец, сопоставим результаты нашего расчета с расчетами М. Сухары. Такое сравнение может быть произведено только для 1996 и 1997 гг. В 1996 г. М. Сухара получил индекс продукции – 92% к предыдущему году вместо 96% по официальным данным. Наши расчеты показывают падение на 10,7% по первому методу и на 7,5% – по второму. Таким образом, наши результаты близки к результатам М. Сухары и сильно отличаются от официальных. Для 1997 г. М. Сухара показывает рост производства продукции на +1,1% при официальных данных роста на +2,0%, в то время как наши расчеты показывают падение на –0,5% по первому методу и на –0,7% – по второму методу.

## Выводы

□ Нами выявлена возможность резкого сокращения объема собираемой информации без существенной потери ее информативности для расчетов индексов производства промышленной продукции.

□ Наши расчеты альтернативных оценок показали:

– в целом для периода 1996–1999 гг. более сильное падение объема производства промышленной продукции по сравнению с официальными данными. Так, если согласно официальным данным индекс производства промышленной продукции составил 100,3%, то по первому альтернативному методу – 90,0%, а по второму –

---

<sup>18</sup> Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат РФ. М., 2000.

98,8%, что свидетельствует о том, что вместо пусть минимального роста производства промышленной продукции за этот период имело место его падение;

– более резкое падение промышленного производства в 1996 г. и 1998 г. к 1996 г. Так, вместо падения в 1996 г. на –4,0% и в 1998 г. по сравнению с 1996 г. на –3,3% по официальным данным альтернативные оценки оказались намного ниже: для 1996 г. (–7,4%) – (–13,6%), для 1998 г. к 1996 г. – (–7,8%) – (8,7%);

– в 1997 г. вместо роста на +2% согласно официальным данным альтернативный расчет показал падение на –0,5% по первому методу и на –0,7% по второму методу – удивительно точное совпадение.

□ Расхождение альтернативных оценок с официальными данными можно объяснить, предположив, что:

- в предыдущей пятилетке, скорее всего, имело место занижение индекса производства промышленной продукции вследствие недоучета размеров теневой экономики, и размеры этого занижения требуют уточнения;

- в начале анализируемого периода статистические органы пытались как-то отреагировать на недоучет нелегальной экономики в предыдущем периоде;

- статистические органы стремились «улучшить» реальную картину положения российской экономики.

## Приложение

### **Варианты наборов товаров-представителей по отраслям промышленности при расчете индекса промышленной продукции первым методом**

Отрасль, наименование продукта	Вариант (в скобках – число продуктов)			
	1-й (107)	2-й (48)	3-й (28)	4-й (16)
<i>Электроэнергетика</i> – электроэнергия	+	+	+	+
<i>Топливная промышленность</i> – нефть, включая газовый конденсат	+	+	+	+
– газ	+			
– уголь	+	+		
<i>Черная металлургия</i> – железная руда	+			
– чугун	+	+	+	
– стальные трубы	+	+		

Отрасль, наименование продукта	Вариант (в скобках – число продуктов)			
	1-й (107)	2-й (48)	3-й (28)	4-й (16)
– листовой прокат	+	+	+	+
– сталь листовая холодно- тянутая	+			
– лента стальная холодно- катаная	+			
<i>Химическая и нефте- химическая</i>				
– апатитовый концентрат	+			
– сера	+			
– сода кальцинированная	+			
– азотные удобрения	+	+	+	+
– фосфорные удобрения	+	+		
– калийные удобрения	+	+		
– искусственные волокна и нити	+			
– синтетические волокна и нити	+	+	+	
– полиэтилен	+	+	+	
– краски масляные густо- тертые	+			
– олифы	+			
– средства моющие синте- тические	+	+		
– кинофотопленка	+			
– шины для легковых автомобилей	+	+		
– шины для грузовых автомобилей	+	+	+	+
– шины для сельскохозяйст- венных автомобилей	+			
<i>Машиностроение и металлообработка</i>				
– электромашины крупные	+			
– электродвигатели пере- менного тока	+	+	+	+

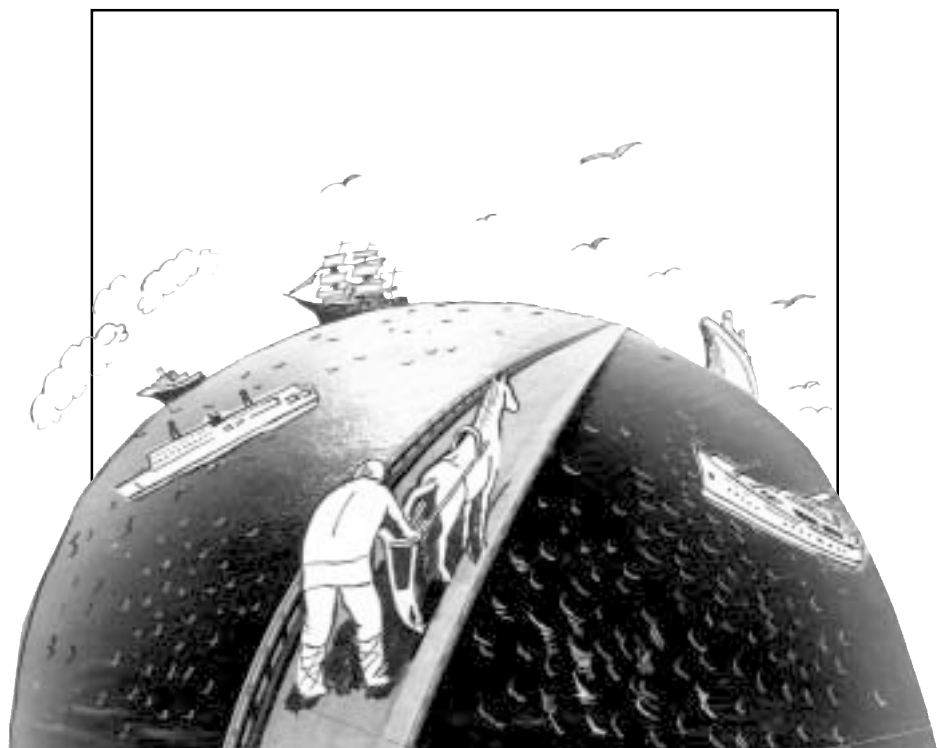
Отрасль, наименование продукта	Вариант (в скобках – число продуктов)			
	1-й (107)	2-й (48)	3-й (28)	4-й (16)
– электролампы осветительные	+	+		
– кабели силовые	+	+		
– провода обмоточные и эмалированные	+			
– станки металлорежущие	+	+	+	+
– троллейбусы	+			
– автомобили грузовые	+	+	+	
– автомобили легковые	+	+	+	+
– автобусы	+	+		
– мотоциклы и мотороллеры	+			
– велосипеды	+			
– тракторы	+	+	+	+
– плуги тракторные	+			
– сеялки тракторные	+			
– комбайны зерноуборочные	+			
– доильные установки	+			
– погрузчики универсальные сельскохозяйственного назначения	+			
<i>Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная</i>				
– деловая древесина	+	+	+	+
– пиломатериалы	+	+	+	
– фанера	+	+		
– древесностружечные плиты	+			
– древесноволокнистые плиты	+			
– целлюлоза	+	+	+	
– бумага	+	+	+	
– картон	+			

Отрасль, наименование продукта	Вариант (в скобках – число продуктов)			
	1-й (107)	2-й (48)	3-й (28)	4-й (16)
– столы	+			
– стулья и кресла	+			
– диваны-кровати	+			
<i>Промышленность строительных материалов</i>				
– цемент	+	+	+	
– мягкие кровельные материалы	+			
– железобетонные конструкции и изделия	+	+	+	+
– кирпич	+	+		
– оконное стекло	+			
– щебень и гравий	+	+		
– песок	+			
– известь технологическая	+			
– гипс	+			
– стеновые блоки и панели из гипсобетона	+			
– линолеум	+			
<i>Легкая промышленность</i>				
– ткани хлопчатобумажные	+	+	+	+
– ткани льняные	+	+		
– ткани шерстяные	+	+		
– чулочно-носочные изделия	+	+		
– трикотажные изделия	+	+	+	+
– жесткие кожтовары	+			
– хромовые кожтовары	+	+		
– юфтевые кожтовары	+			
– обувь кожаная	+	+	+	+
– платья	+			
– куртки	+			

Отрасль, наименование продукта	Вариант (в скобках – число продуктов)			
	1-й (107)	2-й (48)	3-й (28)	4-й (16)
<i>Пищевая промышленность</i>				
– сахар-песок	+	+	+	
– говядина и телятина	+	+	+	
– свинина	+	+		
– мясо птицы	+			
– колбасные изделия	+	+	+	+
– масло животное	+	+		
– масло растительное	+			
– молоко цельное	+	+		
– кисломолочная продукция	+			
– сметана	+			
– сыры и брынза	+			
– конфеты	+			
– печенье	+			
– хлеб и хлебобулочные изделия	+	+	+	+
– мука	+	+	+	
– макаронные изделия	+			
– гречневая крупа	+			
– пшено	+			
– крупа манная	+			
– рис	+			
– улов рыбы	+	+	+	
– консервы рыбные	+			
– консервы овощные	+			
– водка и ликеро-водочные изделия	+			
– вино виноградное	+			
– коньяк	+			
– пиво	+	+		
– безалкогольные напитки	+			
– соль (добыча)	+			
– чай натуральный	+			

# БУДЕТ ЛИ РОССИИ УЮТНО НА МИРОВЫХ РЫНКАХ?

Л. А. БЕЗРУКОВ,  
кандидат географических наук,  
Институт географии РАН,  
Иркутск



© ЭКО 2002 г.





Неординарная и яркая книга А. П. Паршева «Почему Россия не Америка» приобрела огромную популярность, что в общем-то почти не характерно для отечественных произведений по экономической тематике. Книга привлекает читателя прежде всего глубоким и нетривиальным анализом причин упадка российской экономики и конкретными рекомендациями по ее возрождению.

Но прав ли А. П. Паршев, считая, что Россия из-за своего экономическо-географического положения обречена на отставание? Автор данной статьи приводит убедительные доводы и способы преодоления «обездоленности» России.

Статья заинтересует, на наш взгляд, все категории читателей.

---

**Суть выдвинутой А. П. Паршевым концепции в том, что характерная главным образом именно для России совокупность неблагоприятных географических факторов – суровый климат, гигантские сухопутные расстояния, ограниченность рентабельных запасов многих видов минерально-сырьевых ресурсов – предопределяет чрезвычайно высокие издержки производства.**

При объективно повышенной затратности российской экономики (издержки производства и обращения у нас выше, чем в любой другой стране мира) усиление ее интеграции в мировую хозяйственную систему ведет к тому, что отечественная продукция оказывается неконкурентоспособной и даже убыточной при реализации по мировым ценам.

### *География и экономика*

**С**оветская экономическая и экономико-географическая наука базировалась на марксизме, который решающее значение придавал производительным силам и производственным отношениям, а географическим факторам отводил сугубо подчиненную, пассивную роль.

Такой подход присущ не только советской политэкономии и экономической науке, но и классической политэкономии. Современные западные экономические школы в своем анализе еще больше «отрываются» от национальных хозяйственных систем и специфики реальных условий, в том числе географических.

Это привело и у нас, и за рубежом к явной недооценке влияния географических факторов, вызвало пренебрежи-

тельное отношение к географической дифференциации мира в целом. Поэтому географическая специфика России почти не учитывалась при проведении рыночных преобразований и либерализации внешнеэкономической деятельности. Впрочем, мало внимания уделялось цивилизационным, социально-культурным, психологическим и некоторым другим особенностям страны.

И вполне естественно, что попытки реформирования отечественной экономики с помощью стандартных зарубежных моделей заведомо не могли принести успех, поскольку они исходили из опыта совершенно иных государств по целой совокупности условий.

Итак, книга А. П. Паршева поднимает чрезвычайно важную, но до сих пор малоисследованную, а многими профессиональными экономистами и управленцами даже не осознаваемую проблему. Ее суть в том, что присущие России географические особенности и ограничения оказывают весьма ощутимое влияние на эффективность национальной экономики и на возможности ее подключения к мировому рынку.

### ***Неблагоприятный климат увеличивает расходы***

**И**з географических факторов, характерных прежде всего именно для России, укажем на положение огромной страны в северной части Евразийского континента. Во-первых, это положение создает несравнимую с другими государствами мира суровость природно-климатических условий на подавляющей части территории, что резко увеличивает затратность и производства, и элементарного жизнеобеспечения населения.

Во-вторых, ограниченность выходов к открытым и незамерзающим морям при наличии «сверхмассивного» внутриконтинентального пространства с гигантскими материковыми расстояниями неизбежно вызывает чрезмерно высокие транспортные расходы на единицу выпускаемой продукции.

Паршев детально и убедительно показывает, что вследствие низких температур, промерзания больших глубин грун-

тов, значительной амплитуды температур в течение суток и года стоимость строительства в России в среднем выше, чем в Западной Европе, в 2–3 раза.

Расход энергии (и соответственно затраты на энергоносители) на отопление и освещение у нас в 3–4 раза выше по сравнению с Японией и западноевропейскими странами и в 8 раз – по сравнению с тропическими странами. Из-за короткого вегетационного периода, дефицита тепла и влаги и других неблагоприятных природно-климатических условий сельское хозяйство в России относительно малопродуктивно: например, урожайность зерновых в среднем в 3,5–4 раза ниже, чем в Западной Европе.

Правда, в книге А. П. Паршева нет конкретной оценки влияния природно-климатических условий на удорожание отечественной продукции, прежде всего промышленной. Но нужно ли требовать такой оценки от автора? Дело профессиональных экономистов и экономико-географов – выяснить, каков удельный вес фактора природно-климатических удорожаний в общих издержках, какова его роль в сравнении с другими причинами роста затратности российской экономики (отсталые ресурсоемкие технологии, недостатки в организации производства, низкая культура труда).

Между тем отечественная наука имеет богатый практический опыт оценки влияния географических условий и факторов на дифференциацию фактических затрат производства по регионам (зонам) страны. Например, по данным С. В. Славина, на Севере по сравнению со средней полосой страны строительные работы удорожаются в 2–3 раза (на Дальнем Севере – в 5–7 раз), себестоимость сельскохозяйственной продукции выше в 2–3 раза (на Дальнем Севере – в 5–6 раз), техника в стандартном исполнении изнашивается в 2–3 раза быстрее, транспортные издержки увеличиваются в десятки раз, затраты на оплату труда повышаются в среднем в 3,5 раза<sup>1</sup>.

Казалось бы, налицо прямая аналогия: как экстремальные природно-климатические условия Севера повышают

---

<sup>1</sup> Славин В. С. Освоение Севера. М., 1975. С. 29, 34, 88–89, 93.

издержки производства по сравнению со средней полосой России, так и в целом менее благоприятные природно-климатические условия ее территории оказывают на издержки то же повышающее действие в сравнении почти со всеми другими странами планеты. Речь, естественно, идет не о конкретных размерах увеличения затрат, а об общей тенденции. При стремительной переориентации в 90-е годы национального хозяйства на мировой рынок эта проблема почему-то не привлекала внимания ни науки, ни российского руководства, а может быть, как предполагает А. П. Паршев, сознательно замалчивалась по политическим причинам. Поэтому опыт отечественного (да и зарубежного) «североведения» остался, к сожалению, невостребованным.

### *Ограничения российских морей*

Существенно менее детально раскрыто А. П. Паршевым влияние внутриконтинентального положения страны и гигантских сухопутных расстояний, хотя суть проблемы схвачена верно. Морские транспортные тарифы (и соответственно перевозки по морям и океанам) обычно на порядок дешевле сухопутных, но Россия из-за своего материкового положения и ограниченности выходов к незамерзающим морям может пользоваться главным образом относительно дорогими наземными видами сообщений, что определяет повышенный уровень транспортных расходов.

Правда, автор книги «Почему Россия не Америка» излишне категоричен, заявляя, что морского транспорта у нас нет. Морской транспорт, конечно, в России имеется, но возможности его применения ограничены, а эффективность работы сравнительно невелика, что во многом объясняется все теми же неблагоприятными последствиями географического положения страны.

Хотя российская морская береговая линия считается самой протяженной в мире, подавляющая ее часть приходится на северные замерзающие моря. Поэтому формально приморские северные регионы страны, выходя к побережью заблокированного льдами Северного Ледовитого океана,

фактически еще более континентальны по транспортным условиям, чем внутренние материковые районы. Азиатская часть России имеет лишь один относительно незамерзающий выход в Тихий океан (в районе Владивостока – Находки и Ванино – Советской Гавани). Европейская часть страны располагает только узкими и недостаточно удобными балтийским, азово-черноморским и мурманским выходами при дефиците мощностей морских портов, сложившемся после распада СССР.

Эффективность работы отечественного морского транспорта существенно снижается как по причине окраинного (удаленного) расположения морских выходов относительно важнейших океанических торговых путей, так и вследствие определенной замкнутости Балтийского и Черного морей, представляющих собой главные морские «ворота» страны. Эта особенность – замкнутый («средиземный») характер водоемов – приводит к тому, что свобода морского передвижения легко пресекается соседними странами по политическим, военным или надуманным экологическим мотивам. Классический пример здесь – запрет Турцией прохода российских нефтеналивных судов большого дедвейта через проливы Босфор и Дарданеллы из Черного в Средиземное море.

### ***Тяготение к морю у них и у нас***

**О** неблагоприятном внутриконтинентальном расположении демографического (и, соответственно, экономического) потенциала России исчерпывающе говорят международные сравнения. В непосредственно прибрежной зоне (в пределах 50 км от моря) и в зоне, опосредованно связанной с берегом (от 50 до 200 км), проживает в совокупности 51% населения Земли<sup>2</sup>. Особенно высока доля приморского населения в Австралии – 91%, Южной Америке – 69, Европе – 54, Северной Америке – 52%.

---

<sup>2</sup> Покшишевский В. В., Федоров Г. М. Основы географии населения и расселения в пределах Мирового океана // География океана: Теория, практика, проблемы. Л., 1988. С. 153.

Даже в таких крупнейших странах мира, как Китай, США и Бразилия, на расстоянии до 200 км от морей и океанов сосредоточивается соответственно 45, 52 и 76% всего населения<sup>3</sup>. В России же в приморской полосе проживает, по нашим подсчетам, всего лишь около 17% населения, а при исключении побережий замерзающих морей, лишенных круглогодичной навигации, – менее 15%.

Если за критерий «континентальности» взять долю населения, удаленного от моря на расстояние свыше 500 км, то для всего мира она составит 27%, в том числе для Европы (включая российскую ее часть) – 15, Северной Америки – 27, Южной Америки – 6, Австралии – 2%<sup>4</sup>. Для России этот показатель максимален – 69% и в 2 раза превышает соответствующие показатели США (31%) и Китая (36%).

В «особо континентальных» районах планеты, удаленных от моря более чем на 1000 км, проживает всего лишь 8% ее населения, в том числе в Европе – 3% (только население России), в Северной Америке – 9, в Азии и Африке – по 10, в Южной Америке – менее 1%, а в Австралии подобных районов нет совсем. В России, по нашим подсчетам, в таких глубинных районах сосредоточено 34% населения, что в 4 раза превосходит аналогичную долю в США (8%) и в 5 раз – в Китае (7%).

Широкое использование преимуществ морского транспорта характерно не только для собственно приморских стран Западной Европы или Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), но даже для таких, казалось бы, вполне континентальных государств с огромными внутриматериковыми территориями, как США и Китай. Степень континентальности последних существенно смягчается благодаря особенностям их территориальных хозяйственно-расселенческих структур, что подтверждается размещением относительно морских побережий 12 национальных городов-лидеров.

В США все крупнейшие города (городские агломерации) располагаются или непосредственно на океанических по-

---

<sup>3</sup> Брук С. И., Покшишевский В.В. Человечество устремляется к морям // Природа. 1984. № 4. С. 27.

<sup>4</sup> Покшишевский В. В., Федоров Г. М. Указ. соч. С. 153.

бережьях – Атлантическом (Нью-Йорк, Филадельфия, Вашингтон, Хьюстон и Бостон) и Тихоокеанском (Лос-Анджелес, Сан-Франциско и Сан-Диего), или в приморской 500-километровой полосе (Даллас и Атланта), или на побережье Великих Североамериканских озер (Чикаго и Детройт), соединенных с Атлантическим океаном системой глубоководных путей (по реке Святого Лаврентия и каналу Эри и Шамплейн).

Лишь отчасти столь четко выраженную приморскую модель размещения демоэкономического потенциала в США можно объяснить историческими особенностями. В основном же тяготение к морю ведущих американских городов – это объективный результат успешной реализации ими своего чрезвычайно выгодного экономико-географического положения на важнейших океанических торговых путях в условиях непрерывного наращивания супердержавой своей внешнеэкономической активности.

В Китае (включая собственно материковый Китай, Тайвань, Сянган-Гонконг и Аомынь-Макао) из 12 крупнейших городских агломераций пять расположены на побережье океана (Шанхай, Тяньцзинь, Сянган, Гуанчжоу и Ханчжоу), четыре – в пределах 500-километровой приморской полосы (Пекин, Шэньян, Харбин, Чанчунь), две – в зоне от 500 до 1000 км от моря (Ухань и Чунцин), причем обе агломерации находятся на глубоководной Янцзы, лишь одна – Чэнду – на удалении свыше 1000 км от моря.

Негативное влияние континентальности страны существенно ослабляется не только в силу сравнительно небольшого удаления наиболее развитых провинций и крупнейших агломераций от берегов открытых и незамерзающих морей, но и вследствие удобных связей с ними многих глубинных районов через разветвленную систему судоходных рек и каналов (Янцзы, Сицзян, Хуанхэ, Великий канал и др.). С особенной силой экономическая значимость океана для Китая проявилась в последние десятилетия в ходе реализации курса на приоритетное развитие именно восточных приморских провинций и городов, что принесло поистине феноменальные результаты.

В глубинных континентальных районах все еще преобладают отсталое натуральное и полунатуральное сельское хозяйство, для них характерны фрагментарность и дробность национального рынка, слабые хозяйственные связи с развитыми восточными провинциями и тем более с внешним рынком. В то же время удачное использование преимуществ «подключения» прибрежных провинций и городов к системе мирового океанического хозяйства позволило сформировать приморский сплошной пояс открытости, где стремительно растут старые и новые индустриальные города, возникают районы технико-экономического развития и высоких технологий, быстрыми темпами увеличивается экспортный потенциал, расширяются внешнеэкономические связи и контакты.

Диаметрально противоположная картина в России. Из 12 городов-лидеров только один (Санкт-Петербург) расположен непосредственно на морском побережье, один (Ростов-на-Дону) – в «приморской» 500-километровой полосе, два (Москва и Нижний Новгород) находятся в «континентальной» зоне (500–1000 км от моря), а восемь (Новосибирск, Екатеринбург, Самара, Омск, Казань, Уфа, Челябинск и Пермь) – в «особо континентальной» зоне Сибири, Урала и Поволжья на удалении от 1 до 3 тыс. км и более до ближайших морских портов.

В советское время главные центры России смещались на восток в наиболее глубинную часть Евразии, т.е. фактически усиливалась континентальность страны. Выполнялась официальная установка по «сдвигу производительных сил на восток» и освоению богатых сибирских и уральских ресурсов. Движение в глубинные районы обуславливалось также известной замкнутостью и самодостаточностью внутреннего рынка и военно-стратегическими соображениями.

Характерная для России концентрация демоэкономического потенциала преимущественно во внутриматериковой части территории не имеет мировых аналогов, в том числе среди крупнейших стран планеты. Общемировой исторической тенденцией в расселении человечества и размещении производства является выраженное тяготение к морским



побережьям. Эта тенденция особенно усилилась в XX в., когда сформировалась система мирового хозяйства, основанная в первую очередь на океанических связях и обменах.

### *Ближе к морю – выгоднее*

**В**озникает вопрос: насколько важно сейчас – в эпоху больших скоростей, глобальных информационно-коммуникационных сетей и «сжатия пространства» – расположение населения страны и ее хозяйства на том или ином удалении от моря? Сохраняется ли в новых условиях колоссальный разрыв в себестоимости сухопутных и морских перевозок?

В начале XX в. себестоимость перевозки морем большинства наиболее распространенных наименований грузов (товаров) была ниже себестоимости их перевозки железной дорогой в 10–100 раз. Например, в те годы цена перевозки тонны зерна по морю на расстояние 22 тыс. км из Австралии в Лондон была равна цене перевозки этого зерна по суше железной дорогой из Ливерпуля в Лондон на расстояние 370 км. Следовательно, издержки на перемещение зерна железнодорожным транспортом более чем в 50 раз превышали соответствующие издержки морского транспорта. Несмотря на прогресс в сухопутных средствах сообщения, транспортировка крупнотоннажными судами обходится и в настоящее время в среднем в мире в 10–20 раз дешевле железнодорожных перевозок<sup>5</sup>.

Господствующее положение в формировании единой транспортной системы планеты безраздельно занимает самый эффективный вид транспорта – морской. Он обеспечивает сейчас около двух третей мирового грузооборота и 80% всего грузооборота мировой торговли<sup>6</sup>. В значительной мере за счет массового использования экономических преимуществ морских перевозок доля транспортной составляющей

---

<sup>5</sup> Корякин Ю.И. География России и энергетическая стратегия в экономике // Энергия: экономика, техника, экология. 1996. № 7. С.11.

<sup>6</sup> Могилевкин И. М. Мировой транспорт // Мировая экономика: тенденции 90-х годов. М., 1999. С. 73.

в цене продукции в среднем по развитым океаническим странам уменьшилась к 90-м годам XX в. до 5–10%<sup>7</sup>.

Принципиально иная ситуация в России, не имеющей благоприятных предпосылок широкого применения дешевого морского транспорта. Здесь невелик сам разрыв в себестоимости перевозок железной дорогой и морем: в середине 1990-х годов – всего лишь в 1,3 раза<sup>8</sup>. Это во многом объясняется более низкой эффективностью работы отечественного морского транспорта по сравнению с зарубежным из-за менее выгодного географического положения страны, сложных условий судоходства и неизбежно возникающих при этом дополнительных затрат.

Грузооборот морского транспорта нашей страны составляет сейчас только 3,6% общего, а 94,4% массовых грузов перевозится на дальние и сверхдальние расстояния более дорогими сухопутными видами транспорта – железнодорожным и автомобильным, а также трубопроводным<sup>9</sup>. Это вызвано материковым глубинным размещением демоэкономического потенциала, низкой плотностью населения и разреженностью сети главных грузообразующих центров (промышленных городов), колоссальной протяженностью наземных путей сообщения, вытянутых к тому же в одном широтном направлении.

Доля транспортных издержек в совокупной стоимости российской продукции достигает небывалых в мире величин – до 50% и выше<sup>10</sup>. Транспортные расходы на единицу продукции в конце 1990-х годов были намного выше аналогичных показателей других крупных стран – в сравнении с США – в 6 раз, с Китаем – в 4,5 раза<sup>11</sup>.

---

<sup>7</sup> Липец Ю. Г., Пуляркин В. А., Шлихтер С. Б. География мирового хозяйства. М., 1999. С. 292.

<sup>8</sup> Российский статистический ежегодник. М., 1995. С. 413.

<sup>9</sup> Российский статистический ежегодник. М., 2000. С. 419.

<sup>10</sup> Рязанов В. Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. СПб. 1998. С. 318, 691; Гольц Г. А., Филина В. Н. Пути развития транспорта России // Проблемы прогнозирования. 1998. № 3. С. 78.

<sup>11</sup> Андрианов В. Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. М., 1999. С. 99.

## **Обострение транспортных проблем в постсоветский период**

**Т**ранспортно-географическая «обездоленность» России стала особенно заметной в последнее десятилетие. Это вызвано следующими причинами, негативное влияние которых усиливается именно из-за внутриконтинентального положения страны.

**Разрушение хозяйственных связей с бывшими союзными республиками и между самими российскими регионами с заменой их на более дальние международные.** В начале 90-х годов вывоз из России в другие республики бывшего Союза составлял две трети, а в зарубежные страны – только одну треть<sup>12</sup>. Но в конце 90-х годов экспорт в страны СНГ упал до 22%, а в дальнее зарубежье – увеличился до 78%. Разрыв единых технологических цепочек вследствие распада СССР вызвал от трети до половины происшедшего в 90-е годы экономического спада в странах СНГ<sup>13</sup>. Ослабла хозяйственная спаянность российских регионов между собой: доля межрегионального торгового оборота по отношению к ВВП уменьшилась с 22% в 1990 г. до 12–14% в 2000 г. Поэтому увеличились дальность перевозок и транспортные издержки.

**Усиление степени континентальности размещения экспортоориентированной промышленности.** С продвижением на восток возрастает доля производств, выпускающих сырье и полупродукты. Поскольку газ, нефть, уголь, цветные и черные металлы, древесина и целлюлоза, полуфабрикаты химии и нефтехимии в 90-е годы широко пошли на мировой рынок, то отечественная промышленность экспортной ориентации имеет сейчас еще более глубинный характер размещения, чем хозяйство страны в целом. Так, если в общем объеме промышленного производства России

---

<sup>12</sup> Трейвиш А. И. Остров Россия на пороге XXI века как часть мировой экономики // Геополитическое положение России: представления и реальность. М., 2000. С.51.

<sup>13</sup> Рязанов В. Т. Указ. соч. С. 748.

доля ее самой внутриконтинентальной части – Сибири – составляет 22%, то в объеме экспортной продукции, по имеющимся оценкам, достигает 50–60%<sup>14</sup>. Вследствие исключительно больших расстояний транспортировки до морей и границ (до 4–5 тыс. км) затраты на доставку товаров внешним потребителям занимают значительную часть экспортной цены, ощутимо снижая доходность международной торговли и даже делая часть ее убыточной.

**Резкое доминирование в дальних и сверхдальних перевозках, прежде всего экспортных, малотранспортабельного сырья над конечной продукцией.** Отечественная промышленность приобрела ярко выраженную сырьевую и полупродуктовую направленность: доля топливно-энергетического комплекса и металлургии в общей структуре промышленного производства выросла с 1990 по 1997 гг. с 22 до 50,5%<sup>15</sup>. Продукция этих двух сырьевых комплексов, дающих 70% российского экспорта, представляет собой крупнотоннажные грузы с низкой транспортабельностью, для которых величина транспортной составляющей особенно велика.

**Опережающий рост транспортных тарифов по сравнению с ценами на перевозимую продукцию.** Если к концу 1997 г. по сравнению с концом 1990 г. цены на продукцию промышленности увеличились в 8,9 тыс. раз, то железнодорожные тарифы – в 22,1 тыс. раз<sup>16</sup>. Нерентабельными стали многие внешние и межрегиональные экономические связи, особенно сверхдальние перевозки между европейскими и сибирско-дальневосточными регионами страны, а также экспортные поставки некоторых видов продукции из Сибири и с Урала.

---

<sup>14</sup> Ковалева Г. Д. Внешнеэкономические связи Сибири // Регион: экономика и социология. 1998. № 1. С. 4; Вардомский Л. Б. Проблемы и противоречия регионального развития России // Россия и СНГ: дезинтеграционные и интеграционные процессы. М., 1995. С. 49.

<sup>15</sup> Ксенофонтов М. Ю., Узяков М. Н. Императивы подъема российской экономики // Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики. М., 1999. С. 370.

<sup>16</sup> Гранберг А. Г. Основы региональной экономики. М., 2000. С. 303, 304.

**Потеря подавляющей части незамерзающих морских портов.** В результате распада СССР почти две трети имеющихся мощностей основных портов на Балтийском и Черном морях, предназначенных прежде всего для российских грузов, оказались на территории новых независимых государств Балтии и СНГ. Поскольку оставшиеся морские порты обеспечивают потребности России лишь наполовину, экспортные отечественные грузы идут через территории и порты названных стран, из-за чего ежегодно теряется более 1,6 млрд дол. (оплата за услуги по транзиту и погрузке) и растут транспортные издержки<sup>17</sup>.

### *Как выйти из безнадежной ситуации*

**В**нутриконтинентальное положение России неизменно во времени, а разница между эффективностью морского и сухопутного транспорта сохранится в обозримой перспективе. Но транспортно-географическая «обездоленность» страны может быть ослаблена благодаря осуществлению комплекса мер. Эти меры ориентированы на уменьшение транспортных издержек и в конечном счете на предотвращение утечки из страны прибавочной стоимости.

**Протекционизм — в действие!** А. П. Паршев стратегическим направлением спасения экономики России считает научно обоснованную и строго регулируемую изоляцию от мирового рынка. Однако он понимает, что полная автаркия и нежелательна, и невозможна.

Действительно, нужна не столько изоляция от остального мира, сколько внесение во внешнеэкономическую деятельность существенных корректив, учитывающих специфические ограничения отечественной экономики. Необходима строго регулируемая государством политика поэтапного вхождения в мировое хозяйство, при которой интеграция использовалась бы только как средство национального развития, была направлена на формирование емкого внутреннего рынка, на прогрессивную структурную перестрой-

---

<sup>17</sup> Андрианов В. Д. Указ. соч. С.109

ку хозяйства, его технико-технологическую модернизацию и т. д. На практике это означает определенное ограничение односторонней открытости внутреннего рынка и протекционизм по отношению к собственным товаропроизводителям, т.е. активное использование инструментов регулирования экономического характера (транспортные тарифы, таможенные пошлины, сборы и пр.) и нетарифных мер ограничения или запрета ввоза и вывоза (эмбарго, квоты и пр.).

Пока российская внешнеэкономическая политика зачастую игнорирует национальные интересы. Так, с 01.01.2001 г. правительство России вводит только четыре ставки импортных таможенных тарифов (5, 10, 15 и 20%) и кардинально сокращает перечень товаров, облагаемых по высоким ставкам. Между тем импортный таможенный тариф Европейского союза (ЕС) содержит около четырех тысяч уровней ставок. Средневзвешенная величина российского импортного тарифа уменьшилась до 10–11%, хотя во всех странах, находящихся на стадии становления национальных конкурентных производств и интенсивного вхождения в мировое экономическое пространство, импортные тарифы в 1990–е годы были гораздо выше – в среднем в диапазоне от 20 до 40 %<sup>18</sup>.

Средний уровень импортных тарифных ставок, применяемых к России ее крупнейшими торговыми партнерами – странами ЕС (41,1%) и США (38,5%), почти в 4 раза превышает средний уровень отечественных ставок<sup>19</sup>. Несмотря на повышенные издержки и относительно низкую конкурентоспособность отечественного производства, Россия имеет существенно более либеральный, по сравнению со странами-членами Всемирной торговой организации (ВТО), режим доступа иностранных товаров на внутренний рынок и меньшую степень его защищенности, что требует перехода к выраженной протекционистской политике.

---

<sup>18</sup> Рубченко М. Простота хуже воровства // Эксперт. 2000. № 45. С. 13–14.

<sup>19</sup> Водянов Л., Лапенин В., Исаков Г. Внешнеторговая политика России в контексте проблемы ее вступления в ВТО // Российский экономический журнал. 1999. № 7. С. 46.

**Объединить разьединенное.** А. П. Паршев предлагает также создать в перспективе единый, относительно закрытый рынок, объединяющий Россию и ее соседей – страны СНГ и бывшие члены СЭВ, т. е. государства, экономика которых не в состоянии на равных конкурировать с западной экономикой. Это позволит, восстановив утраченные хозяйственные связи, частично выйти из-под гнетущего контроля мирового рынка. В пользу такого объединения говорит и географическая специфика этих преимущественно континентальных стран, отличающихся в совокупности колоссальными пространственными масштабами. Здесь имеются предпосылки формирования обширного и в целом самодостаточного внутреннего рынка, но меньшие возможности для развития выгодной внешней торговли. К сожалению, успехи в интеграции хозяйственных комплексов стран СНГ пока невелики, но причины этого не столько экономические, сколько политические и психологические.

Кроме предложенных А. П. Паршевым, есть и другие меры, способные уменьшить негативное влияние транспортно-географических условий на российскую экономику. Начнем с тех, что не требуют особых доказательств.

**Не сырье, а высокие технологии.** Для повышения эффективности экономики необходима ее прогрессивная структурная перестройка, прежде всего техническая и технологическая модернизация индустрии, распространение ресурсосберегающих нововведений, переход к высокотехнологичным и наукоемким производствам. От успехов в продвижении по этому магистральному пути должны зависеть темпы, масштабы и глубина интеграции страны в мирохозяйственную систему. Дело в том, что если для сырья и полупродуктов главным критерием конкурентоспособности является цена, определяемая издержками на производство и транспортировку, то для высокотехнологичных изделий на первый план выходят их потребительские свойства и качество.

При массовом внедрении инноваций произойдет переход от поставок за рубеж крупнотоннажных и малотранспортабельных сырья и полупродуктов к вывозу готовой продук-

ции верхних «этажей» индустрии. Таким образом, относительно независимый от природно-климатических и транспортно-географических факторов экспорт конечной наукоемкой продукции и новейших технологий, информации и знаний обеспечит России более благоприятные возможности для равноправного и эффективного вхождения в мировое хозяйство (причем в его центральную, а не в периферийную, как в настоящее время, зону).

**Развитие приморских районов.** Ускоренное развитие приморских и приграничных регионов, их транспортно-коммуникационной инфраструктуры позволит восполнить дефицит мощностей морских портов (главным образом на балтийском и черноморском побережьях), укрепить их связи с глубинными экспортоориентированными районами и уменьшить расходы на транзит грузов через территории и порты соседних стран.

Здесь должен формироваться также особый «приморский» тип хозяйства – ориентированные на экспорт отрасли, производства по переработке некоторых видов импортного сырья, судостроение и судоремонт, предприятия по освоению биологических и минеральных ресурсов океана, туристско-рекреационный комплекс международного значения и т. д. Все это создаст предпосылки для снижения транспортных издержек при вывозе отечественной продукции на внешние рынки и более органичного включения России в международное разделение труда.

**Российские ТНК в «третьем мире» – это реально!** Важную роль в ослаблении зависимости отечественной экономики от неблагоприятных географических факторов будет иметь развертывание при поддержке государства транснациональных корпораций (ТНК) с доминированием российского капитала. При осуществлении деятельности этих ТНК в странах с более низкими издержками производства и обращения, подключении к эффективным международным производственным, научно-производственным и технологическим цепям открываются широкие возможности для участия России в формировании, распределении и присвоении мирового прибавочного продукта.



Это стратегическое направление не противоречит определенной изоляции внутреннего рынка от мирового: защищаются относительно слабые отрасли и сегменты внутреннего рынка, а на внешние рынки активно выходят конкурентоспособные компании. Тем временем идет перераспределение ресурсов и доходов на создание высокотехнологичных и наукоемких производств постиндустриального типа.

Тесное сотрудничество со странами «третьего мира» по ряду причин может стать более успешным, чем реанимация связей со странами СНГ. Многие развивающиеся государства воспринимают Россию как антитезу западным неоколониальным державам. Сохранилась память о российской помощи освободившимся странам. В них имеются сотни крупных объектов, построенных с помощью СССР, подготовлены сотни тысяч специалистов, знающих русский язык. Покупатели «третьего мира» непритязательны, предпочитают простую, прочную и относительно недорогую российскую промышленную продукцию. Наконец, у некоторых стран остались долги перед Россией как правопреемницей СССР.

В развивающихся странах Африки, Азии и Латинской Америки при освоении природных ресурсов могут быть успешно применены созданные в России технологические нововведения, при сравнительно скромных затратах сформированы комплексы наукоемких производств и т. д. Важный аргумент экономической целесообразности присутствия здесь российских ТНК — очень низкий уровень издержек производства в большинстве развивающихся стран, отличающихся, как правило, теплым климатом, приморским расположением, небольшими расходами на заработную плату.

Уже имеются впечатляющие примеры деятельности в странах «третьего мира» подобных ТНК с доминирующим участием российского капитала (правда, речь идет пока главным образом о сырьевых отраслях). Так, российско-вьетнамское совместное предприятие «Вьетсовпетро» добываемой на вьетнамском шельфе нефтью снабжает весь Вьетнам и частично страны АТР. Благодаря богатейшим запасам нефти, теплему климату и дешевизне морского транспорта издержки производства там даже меньше, чем в

Кувейте, и во много раз меньше, чем в Западной Сибири. «Вьетсовпетро» в расчете на одного занятого приносит России на порядок больше доходов, чем отечественный нефтегигант «Лукойл»<sup>20</sup>.

Другой пример – проект достройки завода никелевого концентрата на Кубе за счет инвестиций РАО «Норильский никель» с последующей его совместной эксплуатацией. Благоприятные климатические и транспортные условия, неглубокое залегание руд, невысокие затраты на рабочую силу определяют потенциально низкие издержки производства, которые оцениваются на порядок ниже, чем на аналогичных российских предприятиях<sup>21</sup>.

В полном смысле ТНК стала вторая в мире по объему производства алюминия компания «Русский алюминий», имеющая предприятия не только в России, на Украине и в Румынии, но и в Гвинее, получив там в концессию крупнейшее месторождение бокситов.

Но развитие ТНК на базе отечественного капитала серьезно затрудняют нерешенные организационно-правовые и экономические проблемы. В частности, нуждаются в совершенствовании российские законы по вывозу капитала за рубеж в целях инвестирования реального производства и по перераспределению доходов ТНК с учетом интересов государства.

**К самодостаточности через районирование.** На наш взгляд, особенно важна организация хозяйства России на принципах экономического районирования.

Экономическое районирование – это способ развития народного хозяйства и территориальной организации производительных сил путем формирования таких взаимообусловленных и взаимосвязанных систем производств и отношений между районами, при которых максимально достигаются общая экономия и снижение затрат совокупного труда, возникает дополнительный экономический эффект для страны в целом.

---

<sup>20</sup> Кучеренко В. Зачем России берег вьетнамский? // Российская газета. 2000. 20 янв.

<sup>21</sup> Кирьян П. Остров свободного никеля // Эксперт. 2000. № 48. С. 15.

Основоположники научной школы советского экономического районирования – Г. М. Кржижановский, Н. Н. Баранский, Н. Н. Колосовский и др. – особое значение придавали внутрирайонному разделению труда, оптимизация которого приводит ко все большей комплексности и законченности (самодостаточности) хозяйства каждого района. Поэтому подавляющую часть своих потребностей крупные (генеральные) экономические районы должны удовлетворять самостоятельно и обращаться к межрайонным и международным связям и обменам лишь по ограниченному числу видов продукции. Это позволит предельно снизить негативное влияние гигантских расстояний, поскольку уменьшится средняя дальность перевозок грузов, снизятся чрезвычайно высокие транспортные издержки.

Вовсе не случайно именно Россия (СССР) стала родной теорией и практики экономического районирования. По нашему мнению, преодоление невыгодных последствий континентальности возможно главным образом при обмене продукцией с соседними близлежащими регионами, ограничении неэффективных дальних международных и межрайонных связей, прочном закреплении географического разделения труда, организации хозяйства на продуманной районной основе. Приморские же страны и регионы, которые могут пользоваться преимуществами относительно дешевого морского транспорта, гораздо меньше зависят от бремени расстояний в процессе международного и межрегионального обмена, что резко снижает потребность в жестком закреплении территориального разделения труда и в экономическом районировании.

Начиная с плана ГОЭЛРО и до конца 80-х годов, теория советского экономического районирования воплощалась в реализации крупных проектов и выделении самой сетки генеральных экономических районов. Однако многие научные концепции мирового значения – энергопроизводственных циклов (ЭПЦ) и территориально-производственных комплексов (ТПК) – не были реализованы в полной мере. Уровень кооперации в рамках СССР был очень высок, но многие хозяйственные связи не имели внутренней эконо-

мической логики. Закономерности и принципы экономического районирования в СССР были грубо нарушены, а территориальное разделение труда – в значительной мере дезорганизовано.

В итоге самодостаточный хозяйственный комплекс был создан в масштабе всего Советского Союза, а генеральные экономические районы так и не получили настоящего комплексного и законченного развития. Они не могли обеспечивать преимущественно собственными силами свое расширенное воспроизводство и сформировать в районных границах определенную замкнутость основных хозяйственных связей и перевозок массовых грузов.

Реформы 1990-х годов привели к резкому ослаблению межрегиональных связей и замене значительной их части на международные, к дроблению и регионализации национального рынка, к снижению и без того невысокой эффективности хозяйственного взаимодействия отдельных частей и регионов страны.

Возвращение к принципам экономического районирования позволит сгладить действие неблагоприятных факторов (в том числе географических), создать оптимальное территориальное разделение труда, преодолеть дезинтеграционные тенденции, повысить общую эффективность функционирования хозяйства. Благодаря порайонной организации хозяйственной деятельности можно заметно ослабить транспортно-географическую «обездоленность» и высокую затратноёмкость отечественной экономики в целом. При этом эффект повышения конкурентоспособности продукции будет достигнут за счет масштаба производства и сложения сил, специализации и кооперации предприятий, регионов и экономических районов, аккумуляирования и перераспределения ресурсов, снижения транспортных и транзакционных затрат и др.

Однако новое экономическое районирование страны не может вводиться волевым способом, подобно созданию системы «федеральных округов». Оно должно быть всесторонне разработано серьезными научными силами профессиональных экономико-географов и экономистов и закреплено

в законодательном порядке. Теоретические и прикладные наработки экономической географии в данном отношении весьма значительны, и остается только сожалеть об их почти полной невостребованности.

### ***Системы «центральных мест» под патронажем региональных столиц***

**Ц**елесообразность организации хозяйства крупных государств на районной основе косвенно подтверждает географическая теория центральных мест. Согласно ей, системы центральных мест (или целостные иерархические системы городского расселения) характеризуются в современных условиях размерами в 104–105 кв. км<sup>22</sup>. Поэтому создание жизнеспособной и экономичной единой системы центральных мест невозможно в обширных по площади странах. В границах крупных государств формируется не одна, а несколько взаимосвязанных между собой целостных систем центральных мест, руководимых мощными региональными столицами. Именно так обстоит дело, например, в США и Канаде, в Китае и Индии.

Сверхцентрализация управления в СССР привела к попытке создания единой системы расселения, непомерной и неэкономичной концентрации большинства управленческих и обслуживающих функций в Москве. Получается, что аналогично производственной сфере, где актуально формирование системы в основном самодостаточных генеральных экономических районов, для оптимизации расселенческой сферы России предстоит создание нескольких целостных систем городских поселений (центральных мест) под началом развитого каркаса региональных столиц.

### ***Пределы географического детерминизма***

**В**озвращаясь к книге А. П. Паршева, нельзя не отметить и некоторые неточности и передержки в ряде его принципиальных утверждений.

---

<sup>22</sup> Шупер В. А. Самоорганизация городского расселения. М., 1995. С.127.

Первое замечание касается самой сути обсуждаемой концепции, т.е. речь идет о степени и пределах влияния географических условий на экономические процессы. У читателей создается впечатление о фатальной неустранимости действия этих условий на эффективность российской экономики.

Однако хотя и климат, и географическое положение являются объективными факторами, сила их воздействия на экономику исторически изменчива и зависит от уровня развития общества, от возможностей познания данных факторов и нейтрализации их негативного влияния. Например, фактор внутриконтинентального положения и больших расстояний не имеет рокового влияния на российскую экономику, в первую очередь благодаря возможностям экономического районирования и комплексообразования.

Об отсутствии фатального влияния географических условий на эффективность экономики наглядно свидетельствуют рентабельная работа ряда производств и наличие регионов-доноров на российском Севере. В северных регионах, где проживает всего 8% населения страны, в конце 1990-х годов производилось около 20% ВРП, а объем экспорта промышленной продукции оценивался на уровне 60% общероссийского. В целом наш Север остается финансово самодостаточным: отчисления в федеральный бюджет в 1997 г. были в 1,7 раза больше, чем поступило трансфертов<sup>23</sup>.

Истоки относительного благополучия Норильского промышленного района, нефтегазовых округов Тюменской области, алмазных провинций Республики Саха (Якутии) и др. заключаются в планомерном использовании сильных сравнительных и конкурентных преимуществ – в освоении высокоэффективных природных ресурсов и их сочетаний, в гигантских масштабах созданных предприятий, в формировании ТПК на ограниченной территории и т. д. Указанные преимущества «перевешивают» действие удорожающих «северных» факторов.

---

<sup>23</sup> Бандман М. К., Кулешов В. В., Харитонов В. Н. Стратегические проекты развития Арктики, Сибири и Дальнего Востока // Регион: экономика и социология. 2000. № 3. С. 100.

Надо учитывать, что одни и те же географические факторы оказывают весьма неодинаковое влияние на финансово-экономические результаты различных отраслей и предприятий. Обычно, чем выше уровень развития производства и прогрессивнее его технология, тем меньше непосредственная зависимость от природных условий.

Рассуждения А. П. Паршева строятся на анализе главным образом индустрии классического типа, основанной на переработке больших масс сырья, где преобладающей формой соперничества на мировом рынке выступает ценовая конкуренция. Однако во всем мире, особенно в развитых странах, удельный вес базовой сырьевой и полупродуктовой промышленности непрерывно уменьшается, а на первый план выходят высокотехнологичные, наукоемкие, информационные и сервисные секторы экономики, которые меньше зависят от природно-географических условий и издержек производства. К сожалению, в России именно базовые и низкотехнологичные производства, зависимые от географических условий, имеют значительный удельный вес в хозяйственном комплексе страны, обеспечивая занятость сотен тысяч и миллионов работников, существование сотен городов и целых регионов.

Возражения вызывает также и утверждение А. П. Паршева о том, что чем глубже переработка продукции, тем выше издержки отечественного производства по сравнению с уровнем других стран мира. Между тем для высокотехнологичной продукции издержки производства не играют доминирующей роли в уровне ее конкурентоспособности. К тому же этот вопрос требует более обстоятельного изучения, поскольку формирование затрат на получение единицы продукции в сильной степени зависит от типов производств и стадий производственных процессов.

Исходя из типологии энергопроизводственных циклов (ЭПЦ) Б. М. Ишмуратова<sup>24</sup>, можно судить о правомерности вывода А. П. Паршева (да и то, видимо, не всегда) лишь для производств традиционных органических циклов, образующихся в ходе последовательной обработки одного исходного сырья. В них с увеличением глубины переработки сырья

наблюдается рост потребления ресурсов, особенно энергии, и соответственно рост затрат.

Для производств же гетерогенных ЭПЦ, основанных на получении общей продукции от соединения продуктов переработки различных видов ресурсов, их потребление снижается с увеличением степени обработки сырья. Следовательно, удельные издержки уменьшаются, и тезис А. П. Паршева здесь, скорее всего, неверен.

Таким образом, необходимо отметить, что ряд выдвинутых А. П. Паршевым положений сформулирован излишне категорично и требует более фундаментальных доказательств. Например, рассмотренные выше положения не носят всеобщего характера и проявляются лишь в определенных границах и рамках для конкретных отраслей и видов производств. Тем не менее для многих базовых отраслей современной российской экономики выявленные в книге закономерности и тенденции чрезвычайно важны. Их анализ позволяет осознать, что изложенные в различных «экономиксах» так называемые «классические» законы далеко не охватывают всей сложности реальных экономических процессов, поскольку, как правило, не учитывают географические особенности конкретных стран и регионов.

В заключение хотелось бы сказать, что отмеченные недостатки (они, конечно, не единственные) ни в коей мере не умаляют достоинств книги А. П. Паршева. Эта работа весьма интересна, поучительна и дает немало пищи не только для публичных обсуждений и дискуссий, но и для поиска новых направлений научных исследований в области экономической географии и экономики.

---

<sup>22</sup> Ишмуратов Б. М. Интеграционные процессы в современном производстве и вопросы совершенствования его территориальной организации // География и природные ресурсы. 1987. № 1. С. 6.



# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ТЕРРОРИЗМА

**Ю. П. ВОРОНОВ,**  
кандидат экономических наук,  
заместитель председателя Новосибирской  
торгово-промышленной палаты

«Вы можете разрушать здания и убивать людей. Но вы не сможете разрушить рынок»<sup>1</sup>. Такая мысль была высказана в адрес террористов после террористических актов в США в сентябре 2001 г. Этот прогноз вызывает необходимость разобраться в экономических функциях терроризма.

Противостояние терроризма и стабильной экономической системы настолько общепринято, что начинать рассуждения относительно вмонтированности терроризма в современную экономическую систему – все равно что кашлять на концерте симфонической музыки.

Считается, что рынок представляет собой миллиарды самостоятельно принимаемых решений, что результаты этих решений отражаются преимущественно в ценах, курсах акций, процентах за кредит. Терроризм не ставит самоцелью убийства и взрывы как таковые, ему нужна широкая информация о совершенных террористических актах. Первичный эффект террора – информационный, но и сама информация как таковая террористам не нужна. Они добиваются воздействия информации.

## Удар по фондовому рынку

Непосредственным институционально-экономическим эффектом террористических актов 11 сентября было временное закрытие фондовых бирж, а следовательно, и фи-

---

<sup>1</sup> The Wall Street Journal. 2001. September 13. <http://www.opinionjournal.com/editorial/feature.html?id=9500-1123>



нансового рынка в целом. Биржи закрываются, если прогнозируется скачок цен или курсов ценных бумаг.

Но и возобновление работы бирж в США ознаменовалось обвалом на рынке акций – основные фондовые индексы опустились к уровням трехлетней давности, когда мировая экономика «выкарабкалась», а в России случился дефолт. За четыре дня простоя бирж индекс NASDAQ впервые оказался ниже 1500, а индекс Dow Jones – ниже 8500 пунктов. Эти отметки расценивались всегда как пределы, за которыми начинает разворачиваться кризис.

Федеральная комиссия по ценным бумагам и биржам США пошла на небывалые меры, в частности, она сняла ограничения на выкуп компаниями собственных акций. Крупные биржевые игроки добровольно взяли на себя обязательства воздерживаться от сделок, способных сбить биржевые котировки ценных бумаг<sup>2</sup>. Обычно такие обязательства соблюдаются очень строго. Оба фондовых ответа террористам по своей информационной направленности и оторванности от реальной жизни очень напоминают приписки в советской статистике. В принципе эти меры мало чем отличаются от самих терактов, относясь к виртуальной действительности, а не к реальной эффективности экономики. Выкуп компаниями собственных акций был запрещен из-за того, что этот путь ведет к спекуляциям; каковы реально ожидаемые доходы – в этом случае уже невозможно определить. После разрешения Комиссии сразу 72 крупные компании объявили о намерении выкупить свои акции на сумму более 12 млрд дол.

Этот прием уже привел к стабилизации, когда в октябре 1987 г. компании (с разрешения Комиссии по ценным бумагам) объявили о намерении купить свои акции на 9,3 млрд дол. Тогда кое-кто успел обогатиться в течение дня. На этот раз, понимая, что нельзя избежать стремления заработать на спекуляции, Комиссия сняла запрет на выкуп компаниями акций только в течение первого и последнего получаса торгов. Это – сужение возможностей по сравнению с 1987 г. Но в 1987 г. компании получили право выкупать число ак-

---

<sup>2</sup> Быков П., Власов П. Экономика страха// Эксперт. 2001. 24 сент.

ций, равное 25% среднего дневного оборота в предыдущем месяце. Теперь это правило распространилось на 100% месячного оборота.

К тому же компании, как правило, не выкупают акции на объявленную сумму. По одним оценкам, выкупается всего треть, по другим — три четверти. Поток объявлений о выкупе акций попросту должен напугать тех, кто играет на понижение. Давайте задумаемся в слова американского специалиста, которые уважаемое русское издание приводит без комментариев: «Не так важно, действительно ли компании выполнили свои обещания, гораздо важнее, что они объявили о намерении сделать это»<sup>3</sup>. То есть если ложь помогает выйти из текущей ситуации, то она оправданна. Но, выкрутившись в сентябре, торговцы на фондовом рынке обрекли себя на последующие и, по-видимому, более серьезные трудности.

О террористических актах 11 сентября в США **было известно на фондовом рынке заранее**. За несколько дней до терактов резко увеличились объемы торгов, ориентированных на вероятное падение котировок акций авиакомпаний «United Airlines» и «American Airlines», самолеты которых были 11 сентября захвачены террористами. Объемы торгов превышали обычный уровень в 20–25 раз. Эти случаи расследуются Комиссией по ценным бумагам и биржам США, а также надзорными органами ФРГ, но не в уголовном, а в сугубо хозяйственном аспекте<sup>4</sup>. Думается, что расследование пойдет в тупик по простой причине: те, кто «нагрел руки» на будущем массовом убийстве, постараются, чтобы не появилось сильной стороны, заинтересованной в истине.

## **Перераспределение доходов между отраслями**

События 11 сентября нанесли лобовой и очевидный удар по туристическим компаниям. За всю свою историю туризм

---

<sup>3</sup> Брайан-Лоу К. Компании выкупают свои акции// Ведомости. 2001. 20 сент.

<sup>4</sup> Организаторы терактов в США, зная об их последствиях, успешно играли на бирже// Интерфакс-АИФ. 2001. 18 сент.

никогда не имел спада такого масштаба. По данным Всемирной туристической организации, число международных поездок должно было вырасти к 2010 г. до 1 млрд, к 2020 г. – до 1,5 млрд. В 2000 г. число международных поездок составило 699 млн. Эти цифры теперь недостижимы. «Подумаешь, туризм, – скажет человек, не очень сведущий в межотраслевых связях. – Другое дело, когда США бомбят энергетические объекты Югославии. Это – удар по инфраструктуре, по кровеносной системе экономики. А туризм – всего лишь одна отрасль сферы услуг».

Прочем, это принижение роли туризма отражает наше представление о том, что в первую очередь нужно поесть, одеться и обуться. Мир уже давно думает не так, и туризм стал в мировой экономике одной из ключевых отраслей, где в настоящее время работает 207 млн человек, 8% от общей численности занятого населения нашей планеты<sup>5</sup>. По данным МОТ, сокращение рабочих мест в индустрии туризма по миру может составить 8,8 млн человек, а это само по себе существенный удар по мировой экономике.

Число иностранных туристов во Франции, наиболее посещаемой стране мира, сократилось на 20%, а в мишени террористов, США, – на 13%. Японские туристы традиционно считаются самыми выгодными клиентами туристических компаний. Уже в сентябре их численность по миру снизи-

лась на 22% по сравнению с сентябрем прошлого года. То есть, если не учитывать первую декаду сентября, реально их численность сократилась на треть.



---

<sup>5</sup> Мировой туризм сможет преодолеть текущий спад// Financial Times. 2001. 19 нояб.

Действия мусульманских террористов нанесли прямой удар и по самому мусульманскому бизнесу. За пределами США больше всего от терактов пострадали туристические компании мусульманских стран. Число посетителей Стамбула упало на 50–60% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Более 1,3 млн. человек отказались от ранее заказанных туров в Индонезию в первый месяц после 11 сентября.

Но террористы не создали, а лишь ускорили спад в индустрии туризма. Еще в январе 2001 г. Всемирная туристическая организация предсказала годовой темп прироста мирового туризма всего 4,1% по сравнению с 7,4% в 2000 г. После терактов прогноз равен повышению в 1%. Фактически это – начало спада.

Некоторые аналитики продолжают высоко оценивать перспективы мирового туризма, веря, что подъем начнется уже в 2003 г. Но другие начинают рассматривать происшедшие события как источник непоправимого и долговременного ущерба.

Вслед за туризмом, как, видимо, и предполагалось организаторами терактов, удар приняли на себя авиационные и страховые компании. И те и другие связаны с туризмом (на туристов приходится около 60% всех пассажирских авиаперевозок и 30% транспортных страховок).

Сокращение численности туристов резко сократило доходы перевозчиков. В ведущих американских авиакомпаниях «American Airlines» и «United Airlines» через месяц пос-



ле терактов объявили об увольнении по 20 тысяч работников в каждой. Считается, что американские авиакомпании пребывают в наиболее отчаянном положении; крупнейшая в Европе авиакомпания «British Airways» объявила об сокращении 7 тысяч рабочих мест, количества рейсов – на 10%, количества самолетов – на 20 единиц. Авиакомпания «Virgin Atlantic Airways» вслед за этим также увольняет 1200 сотрудников. Самая крупная германская авиакомпания «Lufthansa» заявила, что после террористической атаки на США она находится на грани финансового краха, и сократила количество рейсов с 236 до 208. А ее рейсы в Америку заполнены пассажирами лишь на 30–50%. Намечается сокращение еще нескольких десятков рейсов<sup>6</sup>.

Итальянская государственная авиакомпания «Alitalia» после событий 11 сентября также оказалась на грани краха. В октябре численность ее пассажиров сократилась на 30% по сравнению с октябрём прошлого года, а убытки по году составят 350 миллионов евро. Предполагается сокращение персонала на 15%. По прогнозам для США, перевозки будут сокращаться, и эта негативная тенденция продлится по меньшей мере весь 2002 г.

Здесь также террористы подтолкнули уже начавшийся процесс, поскольку уже в 2000 г. в той же «British Airways» были уволены 3 тыс. человек. Удар по авиаперевозчикам Европы оказался ровно таким же сильным, как и по американским. Последние работают на 80% от своих потенциальных мощностей, а самолеты заполнены пассажирами на две трети, как и у перевозчиков Европы. Чтобы полеты окупались, в самолетах должно быть занято как минимум 88% посадочных мест.

Снижение доходов авиаперевозчиков свернуло заказы на новые самолеты. Крупнейшая в мире авиастроительная компания «Boeing» объявила о сокращении 30 из 93 тысяч рабочих мест до конца 2002 г. В этом году «Boeing» планировала произвести 538 самолетов, но реально поставит не более 500, а в 2002 г. – едва ли более 400. Здесь повторяет-

---

<sup>6</sup> Кризис авиационной индустрии: подробности По сообщениям NTVRU.com, 19.09.01; Lenta.ru, 20.09.01; MIGNews, Газета.ru, Немецкая волна, 23.09.01.

ся то же, что и в туристском бизнесе. «Boeing» и без террористов планировала произвести в 2002 г. 510–520 самолетов, то есть меньше на 4,3%. Из-за терактов это снижение составит уже 25,6%, что близко к катастрофе.

Террористы нанесли прямой материальный ущерб на 100 млрд дол., и примерно половину его должны компенсировать страховые компании. Сумма большая, но она несопоставима с последствиями, которые вызваны реакцией на случившееся самих страховых компаний. Реакцию эту нельзя отнести к категории разумных. Так, всемирно известная страховая компания «Lloyds», которой более 300 лет, включила в список стран с «риском начала войны» Египет, Пакистан и государства Персидского залива. Ею были также повышены страховые премии для судов, вывозящих нефть из Персидского залива или проходящих Суэцкий канал. Это частично перераспределило доходы между нефтяными компаниями и страховыми, но время для наступления на интересы нефтяников, оказавшихся в одной лодке со страховщиками, представляется сейчас не очень удачным...

Выплаты, которые должны произвести страховые компании после терактов в США, оценивались в 15–20 млрд дол. Сейчас эта цифра выросла до 30 млрд дол. Значительная часть обязательств лежит на компании «Lloyds» (не менее 1,5 млрд дол.).

Ситуация в «Lloyds», которая имеет активы на обеспечения выплат в размере 27 млрд дол., пока далека от банкротства. Но она была тяжелой и до терактов. Убытки ее членов в 2000 г. равнялись 1 млрд дол., в 1999 г. – 2,2 млрд дол., в 1998 г. – 1,4 млрд дол. Впрочем, цифре в 27 млрд дол. обеспечения можно верить, а вот в ущерб всего в 1,5 млрд – видимо, нельзя. Входящая как андеррайтер в «Lloyds» американская компания «MarkeI» (ее доля в «Lloyds» составляет всего 3,4%) заявила, что ее потери в результате терактов составят около 750 млн дол., то есть половину от совокупных обязательств всей ассоциации 108 фирм<sup>7</sup>.

Путь от туристов, авиации и страховщиков поведет нас дальше. Резко усилился начавшийся до террористических

---

<sup>7</sup> Тест для Lloyd's// Ведомости. 2001. 19 сент.

актов кризис на рынке мобильной связи. За всю историю рынка мобильной связи не было такого падения продаж телефонных аппаратов. Продано за III квартал, то есть фактически еще до терактов, уже на 10% меньше, чем за III квартал 2000 г. В конце августа прогнозировалось, что за 2001 г. будет продано 450 млн мобильных телефонов. Но этот оптимизм и до терактов был чрезмерным. Сейчас считается, что сотовых телефонов будет продано менее 400 млн. Год назад предложение трубок уже было выше спроса на десятки миллионов телефонных аппаратов. Это привело к значительному понижению цен на них, что повторится и в 2002 г.<sup>8</sup>

Компании, производящие сотовые телефонные аппараты, пару лет надеялись на широкое использование Интернета через мобильные телефоны. Надежда не оправдалась. Теперь один из вариантов рывка продаж – трубки с цветными экранами и возможностью передавать с телефона на телефон картинки, видео и мелодии. Эта глупость идет не от изучения спроса, а от имеющихся технологических решений.

Тем самым мы встречаемся вновь с ситуацией, когда террористы не меняют повышающуюся тенденцию на понижающуюся, теракт лишь усугубляет сложившиеся намеки на кризис в отрасли.

Итак, через межотраслевые связи «черная волна» покапталась не только в сферу сотовой связи, но и в рекламный, игровой и гостиничный бизнес, торговлю недвижимостью, строительство, прессу и банки. Спад в США быстро вышел за пределы страны, глобальные последствия терактов пока еще анализируются исследователями. Неясно что же оказалось причиной, а что следствием терактов – то ли первоначальный толчок дал рост безработицы, приведший к падению спроса, то ли наоборот – спрос упал, и это стало причиной безработицы...

### **Отрицательный процент**

17 сентября, в понедельник (в первый рабочий день следующей, после 11 сентября, недели), в США, Евросоюзе, в

---

<sup>8</sup> Чеберко И. На мировом рынке мобильных телефонов: кризис углубляется// Коммерсантъ. 2001. 20 нояб.



Канаде, Швейцарии и Швеции одновременно были снижены ставки рефинансирования, то есть проценты за кредит, которые центральный банк дает другим банкам. Ставка рефинансирования задает нижнюю границу банковских кредитов, определяет, насколько доступны заемные средства участникам рынка.

Федеральная резервная система США (ФРС) снизила ставку до 3 с 3,5%. Европейский центральный банк – до 3,75%, Швейцарский национальный банк – до 3,25%, шведский Риксбанк – до 3,75%, Банк Канады – с 4 до 3,5%<sup>9</sup>. Уже тогда руководством ФРС было заявлено, что ставка может быть даже ниже индикативного уровня в 3%.

6 ноября ФРС США снизила ставку до 2%, что является минимальным уровнем с сентября 1961 года. Это было десятое по счету снижение ставки рефинансирования в этом году<sup>10</sup>. В заявлении, сопровождавшем решение о сокращении ставок на 2%, ФРС сослалась косвенно на теракты 11 сентября, отметив «вмешательство непредвиденных сил, ограничивающих объемы спроса», а также «растущую неуверенность в перспективах бизнеса»<sup>11</sup>.

8 ноября Центральный банк Европы (ЦБЕ) снизил процентные ставки, и базовая процентная ставка по краткосрочным межбанковским кредитам в 12 странах зоны евро была установлена в 3,25% годовых, в среднем ниже на 0,5%. Снижение, по прогнозам, должно было составить не более 0,25%<sup>12</sup>. МВФ подозрительно быстро стал приветствовать это снижение, будто ему сделали одолжение. Директор-распорядитель МВФ Хорст Келер уже на следующий день заявил: «Этот шаг, без сомнения, будет иметь значительный позитивный эффект», и кроме того, низкие темпы инфляции «оставляют пространство для дальнейшего, если такая необходимость возникнет, смягчения денежно-кредитной политики» ЦБЕ. Однако, по мнению Келера,

---

<sup>9</sup> Всемирное снижение процентных ставок// НТВ.ru, 18.09.01.

<sup>10</sup> ФРС снизила ставку до 40-летнего минимума – 2% годовых (по материалам Интерфакс-АИФ, «АК&М», «BBC News» и «Financial Times». 2001. 8 нояб.

<sup>11</sup> На что рассчитывает ФРС США?// The Economist. 2001. 8 нояб.

<sup>12</sup> ЦБЕ снизил процентную ставку// Коммерсантъ. 2001. 8 нояб.

ЦБЕ не стоит «полностью копировать политику Федеральной резервной системы США, структура европейской экономики существенно отличается от американской – в частности, в Европе более развит индустриальный сектор. Поэтому столь же агрессивное снижение ставок ЕСВ было бы ошибкой»<sup>13</sup>.

Ставки кредита в США фактически стали ниже уровня инфляции, по оценке, в текущем году она составляет 2,6%. Старания стимулировать кредитование, заставить покупателей тратить больше, а фирмы – больше инвестировать зашли настолько далеко, что возвращать должнику придется (с учетом покупательной способности) меньше, чем он взял. Или, как говорят, террористы ввели отрицательный процент за кредит. В последний раз такое уже было в середине 1970-х годов. Но тогда уже были ясны перспективы мировой экономики, явно выбиравшейся из энергетического кризиса.

Если специалистам по мировым финансам с этим приходилось встречаться не раз, то мне лично нечто подобное попало лишь однажды. В советские еще времена я оказался в процветающем кубанском колхозе. Там меня удивило, что в местной бане были установлены отрицательные цены на билеты. То есть колхозник, который решил сходить в баньку, получал бесплатно билет, по которому потом в кассе ему выдавали пять рублей. Нечто похожее происходит сейчас и со ставкой рефинансирования. Банки могут получить деньги для кредитования фирм фактически с доплатой. Но они не могут разместить средства, получаемые ими от центрального банка.

Те, кто принимал решение о снижении ставок, наверняка задаются вопросом: «Как теперь, при низких ставках возможно дальнейшее смягчение кредитно-денежной политики?» Чем сильнее нынешнее сокращение ставок, тем круче придется их поднимать потом для предотвращения инфляции.

---

<sup>13</sup> МВФ приветствует снижение ставок// АК&М. 2001. 16 нояб.

## Неизбежная исламизация мировой банковской системы

В начале этого года журнал «Эксперт» познакомил своих читателей с темой, которая до сих пор была известна лишь небольшому кругу специалистов, – с тем, как работают исламские банки. Дело в том, что принцип – кто не работает, тот не ест, в исламе соблюдается как вполне конкретная норма права, а не часть сугубо моральных принципов. Ключевой нестыковкой исламского и европейского (западно-христианского) подхода к хозяйственной жизни является разное решение о проценте (банковском и ростовщическом). Православие здесь оказалось как бы в стороне, так и не решив окончательно вопрос о допустимости взимать процент. Но ислам, в особенности ортодоксальный, определенно осужден в осуждении ссудного процента. Это – нетрудовые доходы, которые приравниваются к воровству. Исламские банки берут деньги не за ссуду, а за оказываемые услуги. Если говорить очень упрощенно, то они работают как некоммерческие организации, оправдывая свою деятельность произведенными затратами. Исламская банковская система сейчас составляет менее 10% мировой, но доля ее постоянно увеличивается.

Вообще идея нулевой ставки процента пришла с трех сторон. Кроме исламской банковской практики, есть еще две составляющие этой идеи. Одна – практика японской финансовой системы, когда длительное время Банк Японии выдавал ссуды банкам при нулевой ставке процента, иногда повышая ее от нуля до 0,5%. Японский опыт принято было расценивать как отрицательный. До тех пор, пока и американская финансовая система (под давлением терактов или нет – неважно) не пошла по тому же пути. Наконец, еще одна составляющая – теории так называемых депозитных денег, которые появляются и в мире, и в России, в том числе в Новосибирске.

Сразу после террористических актов предпринимались и вполне практические шаги. В ноябре Исламский банк развития собрал представителей четырех мусульманских стран

(Бахрейн, Индонезия, Малайзия и Судан). Участники договорились создать Исламский рынок финансов (Islamic Financial Market – IFM). Вскоре к соглашению присоединится султанат Бруней, глава которого – самый богатый человек в мире. На январь 2002 г. назначена учредительная встреча, где будут определены организационная структура рынка и правила торговли.

Показательно членство в IFM Судана, который Госдепартаментом США заклеен как «спонсор международного терроризма». Тень от этого вполне может упасть и на других членов исламского валютного рынка. Дополнительный штрих, оттеняющий идеологическую значимость IFM, – это согласованные требования участникам. Деятельность их не должна противоречить канонам шариата, они не имеют права инвестировать средства и вообще иметь дело с бизнесом, предметом которого являются табак и алкоголь, азартные игры, секс-услуги и порнография.

Сам факт внесения идейных требований в устав финансовой структуры предвещает отдаленную гибель для западной системы хозяйствования в большей мере, чем терроризм. Достаточно начать бороться за нравы в финансах, чтобы изменился их смысл. Новая мировая финансовая структура пока замалчивается, западная пресса относится к ней лишь как к частному событию на периферии мирового финансового рынка. А зря.

Одна из частных причин азиатского кризиса 1998 г. состояла в целенаправленном воздействии Администрации США на две страны: Индонезию и Малайзию. Раздражавшая ее инициатива премьер-министра Малайзии Махатира Мохаммада состояла в постепенном создании Азиатского валютного фонда через координацию деятельности центральных банков стран Юго-Восточной Азии и относительно обособленного рынка валюты. IFM составляет часть этой программы, а именно – создание двух торговых площадок торговли валютой: одной – в Бахрейне, другой – в Малайзии. Теперь уже в ближайшие месяцы нужно ожидать координационных совещаний руководителей центральных банков, по крайней мере пяти стран IFM. Но, скорее всего, в банковскую ко-

ординацию будут вовлечены полтора десятка азиатских стран.

Сама задача создания Азиатского валютного фонда, при всей ее важности, также промежуточная. Она лишь шаг на пути к единой азиатской валюте («азиатскому евро»). К этому неоднократно призывали своих соседей не только Малайзия, но и другие страны региона, в частности Япония<sup>14</sup>.

Вряд ли террористы ставят перед собой как цель исламизацию банковской системы во всем мире или раскол мировой валютной системы на три зоны: европейскую, азиатскую и американскую. Если говорить строго, о дальних замыслах террористов не говорится ничего, несмотря на обилие публикаций по теме. Но фактически мы вполне можем приблизиться к той ситуации, когда человек, взявший деньги займы для того, чтобы их не проесть, а пустить в оборот, будет вправе рассчитывать на вознаграждение. А при этом выбор у него будет всего из трех валют.

Впрочем, и тогда будет не вполне ясно — сделано это под давлением террора или сама мировая финансовая система вступила в новую фазу своего развития.

## **Война против террористов как выход из кризиса**

Бытуют две противоположные точки зрения насчет роли начинающейся мировой войны с террористами. Одна — что эта мера вынужденная, и ничего, кроме убытков, не принесет. Другая — что в этой войне можно найти спасение от отчетливо приближающегося кризиса. Последняя основывается на том факте, что две мировые войны вывели все-таки мировую экономику из двух кризисов. Правда, ценой большой крови.

Текущие проблемы мировой экономики уже принято «списывать» на 11 сентября. Снижается деловая активность, сокращаются потребительские расходы — во всем этом виноват террористов.

Между тем многие сегодняшние проблемы американской экономики берут свое начало задолго до 11 сентября 2001 г. И снижение ставок, и другие профилактические ан-

---

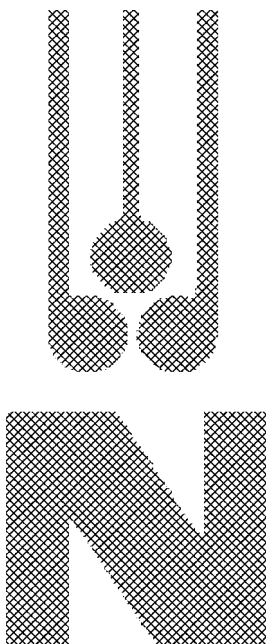
<sup>14</sup> Исламский финансовый рынок будет жить по законам шариата// Эксперт. 2001. 26 нояб.

тикризисные меры проводились и ранее. Они должны были предотвратить надвигающийся кризис. Видно, что после терактов эти меры продолжались. Но в прессе постоянно идут поиски того, что же случившееся горе изменило к лучшему.

После терактов по непонятным причинам повысилась производительность труда. В США она рассчитывается как часовая производительность. Количество отработанных часов уменьшалось быстрее, чем объемы производства. Из-за непонятных причин такого скачка неясно, сохранится ли новый уровень производительности надолго. Теракты в Нью-Йорке и Вашингтоне увеличили спрос на средства охраны промышленной и транспортной инфраструктуры. В первые же дни после терактов меры по повышению безопасности полетов стоили более миллиарда долларов. Новые системы безопасности авиаперевозок потребуют инвестиций в десятки миллиардов.

Страх перед воздушными пиратами привел к небывалой экономии на командировочных расходах. Резко повысилась популярность видеоконференций, способных заменить командировки на дальние расстояния. Уже через неделю после теракта число клиентов подобных услуг выросло на 10–50%. Выросла популярность и сотовых телефонов, они рассматриваются как средство обеспечения личной безопасности. В сообщениях о терактах постоянно фигурировали мобильные телефоны, благодаря которым людей находили в завалах или узнавали о событиях на захваченных самолетах. Акции компаний сотовой связи уверенно растут.

Скачок спроса на совершенные системы связи, контроля и безопасности, разумеется, не представляет собой путь выхода из кризиса. Скорее это – путь к увеличению затрат на единицу производимого продукта. По расчетам экономистов таких стран, как Перу и Колумбия, где огромные ресурсы в течение десятилетий тратятся на борьбу с террористами, даже наличие в стране двух тысяч боевиков приводит к увеличению средних производственных затрат более чем вдвое. В этом плане экономическая функция чеченских боевиков состоит в том, чтобы сделать российскую экономику неконкурентоспособной на мировых рынках.



# ХИМИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС КУЗБАССА И СИБИРИ

*ЕЩЕ  
НЕ ПОЗДНО  
СТАСЬТИ!*

**А. А. ГУБКИН,**  
кандидат экономических наук,  
внешний управляющий ОАО «Томская  
нефтехимическая компания»,  
генеральный директор ЗАО «Сибур-Западная Сибирь»

Химический комплекс Кузбасса и Сибири находится в состоянии, пограничном с глубоким кризисом. Тенденции развития рынков сбыта, состояние конъюнктуры, налоговая политика государства, тарифная политика естественных монополий, истощенные внутренние ресурсы химических производств ведут отрасль к пропасти. Еще недавно сильные, «локомотивы» уже не в силах справиться в одиночку. Химический комплекс Сибири и Кузбасса надо спасать. Как? Автор анализирует ситуацию, факторы, обусловившие созревание кризиса в отрасли, и предлагает пути решения проблем.

© ЭКО 2002 г.



## Как зрел кризис, или история одного падения

Известно, что развитие экономики происходит по спирали: период подъема сменяется замедлением темпов роста, кризисом, затем вновь следует оживление. Ученые давно исследуют циклическое развитие экономики. Доктор экономических наук, заместитель директора ЦЭМИ Г. Б. Клейнер не раз подчеркивал необходимость учета «спиральной» характеристики прогресса при разработке стратегии управления промышленностью, отраслями и отдельными предприятиями. Вопрос лишь в том, как сильно отклоняется в обратную сторону развитие экономики при прохождении очередного витка и насколько затяжным может быть этот период. Очевидно, что длительность кризиса зависит от множества разных факторов. Важно суметь их выявить и вовремя принять меры, «подталкивающие» вектор развития вверх и вперед. В этом состоит задача государства, исполнительных органов власти, промышленников и ученых.

1996–1997 гг. были самыми сложными для химической индустрии страны, Сибири, Кузбасса. Кризис отрасли в тот период обусловили последствия скоротечной приватизации, разрушение системы хозяйственных связей, неплатежи. Начиная с 1990 г. предприятия боролись за выживание, пытались адаптироваться к новым условиям. Отсутствие средств вынудило свернуть программы реконструкций, капитальных ремонтов оборудования, остановило внедрение новых технологий и разработку новых продуктов. Затормозилось финансирование подготовки квалифицированных кадров. Годы перестроечного периода были не просто «потерянными» для развития химической индустрии, но стали разрушительными для ее технического, технологического, научного, кадрового потенциалов; многие производства были остановлены.

Экономические причины кризиса отрасли таковы: значительная налоговая нагрузка, высокие кредитные ставки, рост внутренних неплатежей в расчетах между предприятиями, использование товарообменных операций из-за нехватки в составе оборотных средств денежной состав-



ляющей, неплатежеспособность потребителей, снижение контрактных цен при сохранении физического объема экспортных поставок и др. Темпы роста цен на сырье и материалы, тарифов на услуги естественных монополий, а также налогов значительно превышали темпы увеличения цен на продукцию химических отраслей на внутреннем и внешних рынках. Большой урон понесли экспортоориентированные производители: мировые цены по некоторым позициям были в 2–3 раза ниже цен внутреннего рынка. Из-за высокой материало- и энергоемкости химической продукции и, прежде всего, базовых видов сырья и полупродуктов, используемых для синтеза широкого ассортимента химикатов конечного назначения, издержки производства не покрывались рыночными ценами.

Химический комплекс, при известных отраслевых особенностях функционировал в русле основных закономерностей развития как и экономика страны, находился в состоянии глубокого и затяжного кризиса. В целом по промышленности России доля убыточных предприятий в 1998 г. составила 55%, на транспорте – 56, в строительстве – 40%, в химической и нефтехимической отрасли – 52% (в 1997 г. аналогичный показатель равнялся 56%). Число убыточных предприятий в химическом комплексе в течение 1998 г. постоянно росло.

Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности крупных и средних предприятий химической и нефтехимической промышленности в 1998 г. описывался отрицательной величиной – минус 2,8 млрд руб. По сравнению с 1997 г. он ухудшился на 1,6 млрд руб. (с учетом деноминации на 01.01.98 г.), или в 2,3 раза. После кризиса 17 августа за последние четыре месяца 1998 г. было получено 58% всех убытков.

В 1998 г. продолжался кризис платежей, росла взаимная задолженность предприятий химического комплекса: год «ознаменовался» тем, что у 75–76% производственных единиц была просроченная кредиторская и дебиторская задолженность. По результатам 1998 г. кредиторская задолженность предприятий химической и нефтехимической промышлен-

ленности составила более 80 млрд руб. и выросла на 45% по сравнению с 1997 г., что свидетельствовало о серьезных финансовых затруднениях предприятий химического комплекса. Из общей суммы кредиторской задолженности более 60% составила задолженность поставщикам, 14% – по платежам в бюджеты всех уровней, 13% – в государственные внебюджетные фонды.

Из всей дебиторской задолженности свыше 80% приходилось на задолженность покупателей. Доля дебиторской задолженности предприятий химической и нефтехимической промышленности в их оборотных активах выросла за 1998 г. и составила более 50%. Естественно, что значительное отвлечение из хозяйственного оборота собственных оборотных средств предприятий сопровождалось косвенными потерями в их доходах, относительная значимость которых тем существеннее, чем выше темпы инфляции, что оказало негативное влияние на их финансово-экономическое состояние.

По результатам 1998 г. кредиторская задолженность была в 2 раза больше дебиторской, а просроченная кредиторская задолженность в 2,6 раза превышала просроченную дебиторскую, что также свидетельствовало о серьезных финансовых трудностях предприятий отрасли.

В плачевном финансовом состоянии пребывали все производители химической продукции России, в том числе Сибири и Кузбасса. Финансовое положение хозяйствующих субъектов во многом зависело от таких характеристик, как техническое состояние оборудования, загрузка производственных мощностей, объем товарной продукции и др. Техническое состояние производств было особенно сложным на АО «Химпром», ЗАО «Токем», ОАО «Спектр».

Использование производственных мощностей в 1997–1998 гг. составило на КАО «Азот» – 30–36% (карбамид), 21–28% (аммиачная селитра), 20–22% (аммиак); на КАО «Химпром» – 5–11% (пластикаты ПВХ), 26–34% (натр едкий), 20–34% (соляная кислота), на ЗАО «Токем» – 4–6% (пластмассы и синтетические смолы), 1,5–3% (смо-

лы фенолоформальдегидные), 1,4–2% (смола ионнообменная), 0,8–1% (сополимер); на АО «Спектр» – 8–11% (органические продукты), 13–16% (синтетические красители), было полностью остановлено производство анилина, бытовой химии, красителей для химволокон, химикатов; на АО «Химволокно» – 21–29% (химволокна и нити).

Производительность в 1997 г. достигла катастрофического минимума: на ОАО «Химволокно» – 64 тыс. руб. на одного работника, на ОАО «Химпром» и ОАО «Спектр» соответственно 74 и 22 тыс. руб. За 1997–1998 гг. значительно снизился объем товарной продукции: в 1,6 раза на КООАО «Азот», на 45% – на АО «Химволокно», на 40% – на АО «Химпром». Степень износа основных производственных фондов на КООАО «Азот» составляла в 1997–1998 гг. 63–65%, на АО «Химволокно» – 65–66%, на ЗАО «Токем» – 81–84%.

Таким образом, производители химической продукции Кузбасса, как и России в целом, работали с очень низкой загрузкой оборудования, «проедая» свои оборотные и амортизационные фонды, с долгами, неплатежами, бартером, с единственной целью – выжить.

На кузбасских предприятиях химического комплекса началась серия банкротств: в 1998 г. было введено внешнее управление в КООАО «Азот», АО «Химпром», «Химволокно», «Спектр», резко ухудшилось положение ПО «Прогресс» (практически произошла остановка производств), тяжелой оставалась ситуация в ЗАО «Токем» (предприятие было вынуждено сократить численность работающих до минимума).

### **Дедка за репку, бабка за дедку...**

**Х**имическая индустрия Кузбасса, Сибири, как и всей России, сформирована по принципу вертикальных технологических цепочек. *Единственным вариантом спасения всего комплекса производителей химической продукции в тех условиях могли быть только организационные, экономические мероприятия по выведению из кризиса основного звена.* Успешное функционирование базиса всего комплекса – залог «вытягивания» остальных

элементов цепочки из пропасти. Таким звеном в химической отрасли Кузбасса и Сибири является КОО «Азот».

Кемеровское ОАО «Азот», в отличие от других предприятий отрасли в Кузбассе, Сибири, да и в России, даже в условиях борьбы за выживание любыми средствами сохранило производственный потенциал и работоспособность большей части основных фондов, численность специалистов, управленцев. Но нарастало колоссальные долги – свыше 2,4 млрд руб. Счета предприятия были заблокированы, инвестирование в производство собственником – дочерним предприятием «Газпрома» – представлялось крайне проблематичным.

Администрация области не могла мириться с взрывоопасной социальной ситуацией, сложившейся на градообразующем предприятии: по ее инициативе арбитражный суд ввел в КОО «Азот» внешнее управление. Антикризисное управление, меры по финансовому оздоровлению обеспечили результат в максимально сжатые и рекордные в российской практике сроки – 1,5–2 года. Считаю необходимым подчеркнуть особенно важную роль в финансовом оздоровлении «Азота» лично губернатора А. М. Тулеева и администрации Кемеровской области, которая выделила ссуду (105 млн руб.). Важным подспорьем стали освобождение от налогов в областной бюджет и реструктуризация налогов в городской бюджет в 1998–1999 гг. Большое значение имела позиция собственника – поддержка и помощь сырьем. И наконец, события 17 августа 1998 г.: экспорт стал экономически выгодным. Безусловно, финансовое оздоровление КОО «Азот» стало возможно и благодаря эффективному менеджменту. Ряд серьезных капитальных ремонтов (на производствах серной кислоты, капролактама, аммиака, аммиачной селитры, карбамида и других) способствовал ритмичной и стабильной работе предприятия.

За 1999–2000 гг. было дополнительно принято более 1200 человек. Благоприятно складывалась конъюнктура: цены на капролактамы выросли, стабилизировались внутренние рынки минеральных удобрений, особенно в сезон, устойчивой была цена на минеральные удобрения на внешних

рынках. Комплекс указанных мер и состояние конъюнктуры позволили в 1999 г. многократно увеличить объемы промышленного производства продукции не только в КОО «Азот», но и на предприятиях, непосредственно с ним связанных (АО «Химпром», «Химволокно», барнаульское АО «Синтволокно»). КОО «Азот» ликвидировало текущие долги, восстановило платежеспособность. В июле 2000 г. подписано мировое соглашение с кредиторами с отсрочкой платежа долга на 8 лет.

## **Оборотная сторона медали мирового соглашения**

**Ч**лены комитета кредиторов, администрация Кемеровской области, собственник, руководство предприятия ясно представляли, что завершение процедуры банкротства подписанием мирового соглашения с кредиторами всех проблем не снимает.

И вот почему. С выходом на мировое соглашение для акционерного общества начинается в целом более жесткий режим: с кем-либо не рассчитался – и мировое соглашение может быть обжаловано в суде и отменено. Возможна и смена руководства.

Выполнение положений мирового соглашения затрудняют многие обстоятельства. Среди них наиболее острые и важные: отсутствие законодательных актов о реструктуризации задолженности в федеральный бюджет, риски неуплаты налогов и платежей, рост тарифов на услуги естественных монополий.

Проблемы функционирования предприятий после заключения мирового соглашения, как частные, так и общие подробно рассмотрены в недавно вышедшей в московском издательстве «Наука» монографии «Банкротство: проблемы, опыт, решения»\*. Вот некоторые из них.

### **Факторы внешней среды:**

- *правовое поле* – нет механизма реструктуризации долгов в федеральный бюджет и внебюджетные фонды;

---

\* Антонов Г. Д., Губкин А. А., Иванова О. П. Банкротство: проблемы, опыт, решения. М.: Наука, 2001.

- *налоговая политика* – угроза со стороны налоговых органов – инкассо в банке. Используя данный действенный инструмент, реально заставить предприятие платить больше;
- *тарифная политика монополий* – рост тарифов, цен на услуги естественных монополий: энергетические тарифы, услуги железной дороги по перевозке грузов, услуги связи;
- *общая экономическая ситуация* – рост цен на сырье (бензол, сера, анилин, метанол и др.), на продукцию и услуги машиностроения (запчасти, оборудование), валютная политика (курс доллара к концу 2000 г. не соответствовал прогнозу, что особенно отразилось на экспортоориентированных отраслях);
- *состояние мировых и внутренних рынков* – стабилизация и снижение цен на мировых рынках на ряд продуктов экспорта (капролактамы кристаллический, карбамид, аммиачная селитра, сульфат аммония), исчерпаны возможности выхода на новые рынки сбыта, низкий платежеспособный спрос на внутренних рынках на продукцию, в том числе экспортную, стабилизация и снижение цен на полиэтилен, полипропилен, корд, хлор, каустик, ионообменные смолы, бензин, ГСМ и другие продукты, изменение структуры энергопотребления (рост цен на уголь, кокс).

#### **Факторы внутренней среды:**

- исчерпан резерв возможности выпуска новых видов продукции;
- устаревшее физически и морально оборудование;
- степень обновления основных фондов отстает от степени старения.

Мировое соглашение с кредиторами – благополучное завершение процедуры банкротства хозяйствующего субъекта для всех рыночных контрагентов – кредиторов, поставщиков, потребителей, партнеров по технологической цепи, региональных органов власти, населения города, области и т. д. Но режим выполнения всех обязательств по выплате

задолженности кредиторам сопряжен с рисками. Как только внутренние или внешние (то есть неподконтрольные предприятию) факторы приводят к усложнению экономической, финансовой, рыночной ситуации, не позволяющей хозяйствующему субъекту выполнять свои обязательства по оплате долгов кредиторам в течение трех месяцев, вновь возникает риск подвергнуться банкротству. Поэтому, *выходя на мировое соглашение, необходимо четко просчитывать и прогнозировать свои перспективы.*

### **И радость сменилась печалью...**

**В**ыполнение обязательств перед кредиторами легло дополнительным экономическим бременем на КОО «Азот»: начиная с 19 января 2001 г. только на реструктуризацию задолженности необходимо ежемесячно выделять не менее 22 млн руб., с 2002 г. – 25 млн руб. и т. д.

Прогноз развития экономической ситуации, тенденции конъюнктуры, возможности предприятия давали основания для оптимизма. Предполагалось, что издержки будут расти не очень большими темпами, а объем производства – наращиваться. Рост тарифов на услуги естественных монополий планировалось компенсировать увеличением цен на мировых и внутреннем рынках. На предприятии разрабатывалась программа поэтапного роста заработной платы. Ставилась задача в течение 2001–2003 гг. провести коренную реструктуризацию одного из производств аммиака и капролактама (на это требуется около 35–40 млн дол., которые предполагалось получить в виде кредитных ресурсов под поручительство собственника – АК «Сибур»).

Оставшаяся в распоряжении КОО «Азот» по результатам 2000 г. прибыль позволяла решать социальные задачи: не только поддерживать, но и развивать комплекс социальных льгот предприятия (турбаза, профилакторий, больницы, поликлиника, путевки, оздоровление трудящихся, ссуды на жилье и т. д.), а также выделять средства на перспективное развитие (приобретение нового оборудования, инвестирование в новую технику и новые технологии).

К сожалению, не так благополучно складывались дела у других предприятий химического комплекса Кузбасса и Сибири: начиная со второй половины 2000 г. в их деятельности стали заметны кризисные явления. Столь быстрому наступлению кризиса после подъема 1999 г. способствовали: изношенность основных фондов, высокая энергоемкость производства продукции («Химпром», «Спектр»), необходимость инвестирования значительных средств с долгим сроком окупаемости («Токем»), сокращение рынка сбыта и падение цены на основную продукцию – кордную ткань («Химволокно» и барнаульское «Синтволокно»). Большинство этих предприятий 2000 г. завершили уже без прибыли. Следствием стало накопление текущих долгов перед бюджетом и другими кредиторами.

КОО «Азот» смогло проработать стабильно и безболезненно значительно дольше – фактически все первое полугодие 2001 г. Благодаря тому, что «Азот» – предприятие, в большей степени, чем другие субъекты химического комплекса Кузбасса, технически развитое: оно имеет мобильные разноплановые производства, большую возможность маневра в рамках территориальной и отраслевой структуры потребителей продукции, вариативность сбыта (внешние или внутренний рынки).

Однако с началом третьего квартала 2001 г. оптимизм развеялся. Что же произошло? Предприятие оказалось под негативным влиянием внешних факторов: продолжился рост тарифов на электро- и теплоэнергию, железнодорожные услуги, воду, услуги связи. Падение цен, особенно на капролактам (возвратилась цена трехгодичной давности), не позволяло «перенести» увеличение себестоимости производства в цену реализации продукции (селитру, карбамид, капролактам).

Необходимость наращивания объема выпускаемой продукции обусловила решение руководства по пуску второй очереди производства аммиачной селитры, на что было потрачено свыше 3 млн дол. кредитных ресурсов. Безусловно, по итогам октября будет получен первый положительный



результат. Но, в силу сезонного характера спроса, внутренний рынок аммиачной селитры может быть стабильным только 5–6 месяцев в году. В другое время реален только экспорт, а мировые цены на селитру не растут уже в течение 3 лет (опять же при постоянном увеличении всех издержек на ее производство).

Собственник КОО «Азот» – АК «Сибур» – оказывает максимальную помощь и поддержку, в первую очередь, в виде кредитования ресурсами – газом и бензолом (на 3–4 млн дол.). Поддерживают предприятие в усложняющейся экономической среде мероприятия технического характера, направленные на сокращение излишних затрат, минимизацию издержек, экономию энергоресурсов, сырья, материалов. Например, внедрение установки получения гидроксилсульфата прямым синтезом на производстве капролактама обеспечило экономию 46 кг дорогостоящей платины, которая использовалась в качестве катализатора при получении этого продукта по старой технологии. Запуск установки разделения воздуха «Монсанто» позволил увеличить производство аммиака до 30 тонн в сутки. Внедрение автоматизированной системы управления, отслеживающей пиковые нагрузки потребления электро- и теплоэнергии, сократило платежи за эти ресурсы в общей сложности на 5%.

У предприятия есть и другие возможности значительной экономии за счет снижения затрат. Реализация этих возможностей требует использования новой техники, технологии. А для дальнейшего внедрения достижений науки и техники и освоения новых технологий в химическом производстве нужны громадные инвестиции. Так, приобретение оборудования и технологии получения капролактама новым способом вместо морально и физически устаревшего старого оценивается в 150 млн дол., установки производства аммиака – 120–140 млн дол., новой установки карбамида – свыше 110–120 млн дол. Таких денег сегодня ни у собственника, ни у предприятия нет.

## В несчастье мы не одиноки...

Ситуацию на КОО «Азот» нельзя назвать исключительной. Значительный рост себестоимости производства, не компенсируемый динамикой рыночных цен, необходимость внедрения новых технологий и оборудования, инвестирование которых не под силу даже стабильно функционирующим хозяйствующим субъектам, – головная боль большей части предприятий различных отраслей России.

Например, в алюминиевой промышленности рост тарифов на электроэнергию сопряжен с падением цен на продукцию (с 2300 до 1500 дол/т).

Почему у «Азота» возникли большие проблемы?

Развитие событий в химической отрасли не было непредсказуемым, но «обвал» рынков химической продукции наступил гораздо раньше прогнозируемого срока. Значительно выше прогноза оказались темпы роста энерготарифов, цен на сырье, материалы. Кризис больше всего ударил по «Азоту», потому что там сильнее проблема износа основных фондов и острее проблема устаревших технологий. «Азот» попал в замкнутый круг. С одной стороны, чтобы вырваться и сделать очередной скачок, *нужно освоить новые технологии, приобрести новое оборудование и получить новую продукцию, более качественную и прибыльную, менее энергоемкую, конкурентоспособную внутри страны и за рубежом*. Но на это нужны громадные средства, срок окупаемости которых в лучшем случае – 7–10 лет.

В лучшем положении находятся предприятия менее энергоемкие, с меньшей численностью работающих и имеющие современное оборудование. Так, Томский нефтехимический комбинат, несмотря на продолжение процедуры внешнего управления, сегодня работает стабильно, прибыльно, а главное – имеет прекрасную перспективу на ближайшее будущее. Основным фактором, обеспечившим предприятию такое конкурентное преимущество, стала низкая энерго- и теплоемкость производства продукции (7% в себестоимости продукции против 25% у КОО «Азот» и 45% в алюминиевой отрасли).

Это предприятие имеет возможность выпускать продукцию примерно на 500 млн руб. в сегодняшних ценах при 6 тыс. работающих (КОАО «Азот» выпускает продукцию на такую же сумму, но имеет 12000 работающих). Томский нехитемический комбинат оснащен современным оборудованием – возраст самой старой установки на предприятии – не более 15 лет (тогда как на КОАО «Азот» производство капролактама-1,2 введено в 1963–1966 гг., производство серной кислоты и углеаммонийных солей – в 1962–1963 гг., карбамида – в 1983 г.).

Таким образом, функционирование КОАО «Азот» осложняется не только внешними причинами, но характеристиками внутренней среды предприятия – устаревшим оборудованием, необходимостью сохранять и обеспечивать работой и заработной платой многотысячный коллектив (положение градообразующей и социально значимой организации обязывает!).

### **Анализ вариантов и обоснование необходимости помощи «Азоту»**

*Сначала о вариантах.*

Еще в 1999 г., даже в 2000 г. был шанс объединить весь химический комплекс Кузбасса, Сибири под управлением «Сибирской химической компании». Объединения не произошло. Возможно, в силу недооценки этого шага администрацией области и города, возможно, из-за недостаточной настойчивости собственников. Если бы сегодня «Химпром» и «Токем», «Прогресс» и «Спектр», «Азот» и «Химволокно» были бы в одних руках (у одного собственника), то имели бы другие варианты для маневра.

Сегодня необходима корректировка и доработка целевой программы развития химического комплекса Кузбасса с учетом поменявшейся экономической ситуации. Такая программа разработана департаментом промышленности, учеными НИИТЭХИМ и рабочей группой, составленной из специалистов химических предприятий, и в ближайшее время будет вынесена на рассмотрение коллегии администрации области.

*Теперь о необходимости оказания помощи «Азоту».*

КОО «Азот» как базовое звено развития всего химического комплекса Сибири с успехом исполнил роль «локомотива» химической индустрии Сибири и в 1999–2000 гг. «вытянул» комплекс химических производителей региона из пропасти. В 2001 г. потенциал «Азота» в части помощи другим звеньям технологической цепочки, к великому сожалению, полностью исчерпан.

С учетом плохой конъюнктуры рынков химической продукции КОО «Азот» сегодня не может служить базовым звеном. Чтобы «вытащить репку», ему нужны помощь и поддержка.

Следует сказать, что основным социальным вкладом, помощью в развитии города, области является *сохранение рабочих мест для огромной части населения Кузбасса*. Это не благотворительность. Администрация Кемеровской области и администрация города должны понимать, что ситуация, складывающаяся в химической отрасли, не позволяет КОО «Азот» развивать социальные объекты, оказывать масштабную помощь школам, интернатам, больницам, городу, области и т. д. Сегодня, в сложных для КОО «Азот» условиях, значительной помощью области и городу является уже то, что сохраняется численность работающих, выплачивается заработная плата, платятся налоги. Понятно, что при сокращении рабочих мест на КОО «Азот» городским и областным органам власти необходимо будет решать вопросы трудоустройства высвободившихся работников и выплачивать пособия безработным.

Как ни тяжело говорить, но КОО «Азот» сегодня уже не может держать на рабочих местах пенсионеров – мужчин и женщин старше 60 лет (при возрастном цензе на пенсию у многих мужчин в 50 лет и у женщин – в 45–50 лет). Таких пенсионеров на предприятии насчитывается свыше тысячи.

Руководству придется убеждать людей из этой категории работающих освобождать рабочие места для молодого поколения, чтобы оставалась преемственность. Ясно, что сделать это нужно насколько возможно достойно.

Для того чтобы выжить, КОАО «Азот» необходимо снижение налоговой нагрузки. Вероятно, руководству предприятия придется вновь обратиться в администрацию области и города с просьбой о получении льгот по налогообложению в 2002 г. Напомню, что предоставление налоговых льгот в 1998–1999 гг.) позволило предприятию выйти из промежуточного кризиса. Надо подчеркнуть, что льгота по городским налогам в 1999 г. была полностью компенсирована городскому бюджету в 2000 г.

*Еще не поздно!*

Уверен, что сложившаяся в химическом комплексе Кузбасса ситуация требует немедленного вмешательства администрации города и области. Для предотвращения возможного кризиса необходима *координация усилий собственников, руководителей предприятий и администраций всех регионов и районов, где расположены предприятия химического комплекса Сибири.*

В связи с этим действенным и эффективным представляется проведение технического совета для обсуждения проблем и разработки комплекса мер. Время еще есть! Для разработки эффективных и действенных решений и рецептов по выводу химической индустрии Сибири из ухудшающейся ситуации необходимо привлечь ученых региона (Томской, Новосибирской, Кемеровской областей) – провести научно-практическую конференцию под эгидой администрации Кемеровской области, возможно, в рамках «Сибирского соглашения».

Сейчас очень нужны совместные усилия администраций регионов, городов, промышленников, ученых по разработке концепции выживания и развития промышленности России и химической индустрии Сибири – в частности (механизмов и инструментов решения инвестиционных проблем, преодоления неблагоприятных изменений конъюнктуры, негативного влияния тарифной политики монополий и налоговой политики государства и др.).

Поскольку базисное звено химической индустрии Кузбасса не может сейчас в одиночку совершить рывок по вы-

воду всей технологической цепочки из тяжелой (пока!) ситуации, чтобы химические предприятия Сибири и Кузбасса не вошли в длительный кризис, считаю необходимым оказать реальную помощь КОО «Азот», а именно: *предоставить налоговые льготы, освободить на время от масштабной благотворительности, решить проблемы содержания огромного количества рабочих мест. При поддержке администрации Кемеровской области решить вопрос о налогах в федеральный бюджет.*

Важно добиться госзаказа на поставку азотных удобрений. Это даст возможность ритмично работать предприятию, равномерно отгружать (на консигнационные склады в городах и областях РФ) удобрения в течение всего года, а не только в период сезонного спроса. Это требует возрождения ранее существовавшей эффективной сети организаций «Сельхозхимии» по регионам России.

Крайне необходимо восстановить льготы по железнодорожным перевозкам продукции, которые были отменены в прошлом году. Это позволит предприятию успешнее конкурировать с другими производителями азотных удобрений, капролактама (географическое расположение которых более выгодно, чем кемеровского «Азота»), значит, обеспечить хотя бы минимальную рентабельность.

Следует серьезно обсудить и решить вопрос о *предотвращении резких скачков цен на газ*, который используется не только как сырье, но и для обеспечения предприятия теплом (мы живем в регионе, где 9 месяцев в году необходим обогрев, соответственно, расход газа и в технологическом процессе, на отопление значительно возрастает). В этом вопросе нужна твердая позиция межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение».

Снизить огромные затраты «Азоту» позволит передача оставшихся социальных объектов (жилья, общежитий) городу. Этот вопрос требует особого внимания администрации Кемерово.

Безусловно, и коллективу, и руководству «Азота» надо приложить максимум усилий по выведению предприятия из

сложной ситуации. Нужны решения и действия как в области менеджмента, так и маркетинга: выпуск новых видов продукции, товаров малой химии, поиск нереализованных возможностей экономии различных ресурсов, выработка эффективной стратегии и комплекса маркетинговых мероприятий. Надо объединить, задействовать научный, творческий, интеллектуальный потенциал и опыт управленцев, специалистов технической, коммерческой, маркетинговой, экономической служб предприятия, сконцентрировать все силы для помощи своему предприятию!

*Важно подчеркнуть, что только совокупность указанных мер, сложение всех сил, активная позиция собственника, поддержка областных, городских органов власти, «Сибирского соглашения», промышленников, понимание со стороны естественных монополий дадут желаемый результат – восстановление «локомотива» химической индустрии Кузбасса и Сибири, а значит, подъем экономики отрасли, промышленности, города, области, региона!*

В кризисе «Азота» не заинтересован никто. От способности этого базового предприятия вытянуть всю цепочку зависит слишком многое, чтобы не обратить внимания на его проблемы! Сейчас на карту поставлены благосостояние населения области и города, тысячи рабочих мест, значительный объем налогов в федеральный, областной, городской бюджеты, судьба сотен потребителей и поставщиков «Азота».

Нормальная работа предприятия – крупнейшего в области и регионе потребителя газа, электроэнергии, услуг железной дороги и других естественных монополий – залог успешности не одного десятка жизненно важных для региона и страны крупных предприятий и организаций.

В статье представлены результаты маркетинговых исследований рынка химической продукции, производства которых являются элементами единой технологической цепи. Выводы, сделанные авторами, будут интересны не только руководителям и работникам маркетинговых служб предприятий, но и представителям федеральных и региональных властных органов, преподавателям вузов.

---

# **ВНУТРЕННИЙ И ВНЕШНИЙ РЫНКИ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ**

**О. П. ИВАНОВА,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры маркетинга  
Кемеровского технологического института  
пищевой промышленности (КемТИПП),  
**Г. Д. АНТОНОВ,**  
доктор экономических наук,  
заведующий кафедрой маркетинга КемТИПП,  
первый заместитель генерального директора  
ОАО «Сибур – Западная Сибирь»,  
Кемерово

Оценим состояние рынков химической продукции в их последовательной взаимосвязи так, как они представлены в технологической цепочке химического производства. Это позволит выявить влияние и взаимодействие факторов, наблюдаемых на отдельных рынках химической продукции, определить их влияние на развитие химической промышленности в целом и технологической цепочки «бензол – капролактан – химические волокна – технические ткани – корд – шины».

© ЭКО 2002 г.





## Рынок бензола

Всего в 2000 г. в России произведено 857,2 тыс. т бензола, что составляет 114,4% от уровня 1999 г. За 1-е полугодие 2001 г. всеми предприятиями выработано около 390 тыс. т нефтяного бензола, или 45,5% от годового выпуска прошлого года (табл. 1). Цена на бензол в России в июне 2001 г. снизилась до 8,3–10,0 тыс. руб. за тонну, снижение за период январь–июнь 2001 г. составило 8–19%.

Таблица 1

### Объемы производства нефтяного бензола основными российскими производителями, тыс. т

Предприятие	2000	Январь–июнь 2001
«Салаватнефтеоргсинтез»	99,6	48,2
«Нижнекамскнефтехим»	157,7	85,1
«Рязанский НПЗ»	30,8	12,7
«КИНЕФ»	18,8	10,3
«Уфанефтехим»	75,6	44,7
«ЛукойлПермьнефтеоргсинтез»	39,7	19,7
«СибНефть-Омский НПЗ»	119,4	62,5
«Норси-Ойл», г. Кстово	39,7	22,0
«Ангарская НХК»	53,7	31,0
«Ярославнефтеоргсинтез»	8,9	8,5
«Ставролен»	–	29,8
«Уралоргсинтез»	28,0	15,2
Всего:	671,9	389,7

Согласно прогнозу развития нефтеперерабатывающей промышленности России на 2001–2002 гг., по данным Минэкономразвития и торговли РФ, в нефтеперерабатывающей промышленности в 2001–2002 гг. сохранится тенденция к росту объемов производства, что во многом будет связано с наращиванием переработки сырья по углубляющим технологиям (термический и каталитический крекинг, гидрокрекинг, коксование тяжелых нефтяных остатков). Увеличение поставок сырой нефти на первичную переработку в

2001 г. на 2,9% и в 2002 г. на 1,1% позволит достичь общих объемов переработки в 177 млн т в 2001 г. и 179 млн. т – в 2002 г.<sup>1</sup>

Рынок бензола в основном жестко структурирован, поделен между поставщиками-производителями и не подвержен сильным структурным изменениям. Доли поставщиков в объемах поставок конечным потребителям (в нашем примере – предприятиям-производителям капролактама) изменяются незначительно.

Бензол служит основным сырьем для производства капролактама.

## Мировой рынок капролактама

Капролактама в основном используется как сырье в производстве нейлоновых волокон и смол: 70% выпускаемого в мире капролактама используется в производстве полиамидных волокон, 30% – в производстве пластмасс.

Большинство рынков нейлона давно сформированы и испытывают жесткую конкуренцию со стороны рынков полиэфира и полипропилена. Тем не менее спрос на нейлон для производства пластмасс возрастает, особенно в азиатском регионе. Спрос на капролактама увеличивается на 3–4% в год и к 2005 г. достигнет 4,5 млн т в год. Прогноз потребления капролактама по регионам представлен в табл. 2.

Таблица 2

### Потребление капролактама по регионам, тыс. т в год

Регион	1999	2004 (прогноз)
Северная Америка	811	1010
Западная Европа	708	767
Азия (кроме Японии)	1160	1450
Япония	322	406

В мире существует 34 производителя капролактама, из которых только шесть имеют мощности для выпуска более 150 т в год. BASF, DSM, «Honeywell», «Ube Industries» и «Toray

<sup>1</sup> Русский фокус. 2001. № 16.

Industries» входят в пятерку крупнейших. На них приходится 43% всей производимой в мире продукции. В 1999 г. мировое производство капролактама составило 4,25 млн т.

Региональное распределение мирового производства капролактама представлено на рис. 1. Эксперты ожидают, что в ближайшем будущем на рынке капролактама останутся 2–3 основных игрока<sup>2</sup>.



Мировые производственные мощности обеспечивают производство 4,4 млн т в год, из них на страны Азии приходится 29%, Западной Европы – 26, Восточной Европы (включая страны бывшего СССР) – 22, Северной Америки – 19, Южной Америки – 4%.

Тенденции развития рынка капролактама для производителей этого товара, несмотря на кратковременные трудности, многообещающие. С 1999 г. появились признаки оживления в экономиках стран Азии, и повысился спрос на капролактамы. Уже в III квартале 1999 г. там произошел существенный рост цен на данный продукт, и темпы прироста спроса будут составлять 5–6% в год.

<sup>2</sup> По материалам «Chemical Weekly», 2001. 16 янв.

Потребность в капролактаме в Европе в 2000 г. достигла предкризисного уровня 1996 г. и в ближайшие годы повышаться не будет. Спрос со стороны производителей полиамидных волокон будет расти на 2–3% в год, а со стороны производителей конструкционных пластиков, в частности полиамидных смол – на 6–8% в год. Прогноз ситуации на ближайшее время представлен в табл. 3–4.

Таблица 3

**Потребность в капролактаме на азиатском рынке и мощности по его производству, тыс. т**

Показатель	2000	2001	2002	2003
Производственные мощности	1212	1305	1305	1505
Потребность	1380	1456	1536	1620
Дефицит	168	151	231	115

Примечания. Принимается во внимание средняя оценка роста потребности – 5,5% в год. В 2000 г. вводятся мощности – 120 тыс. т в Тайване и 50 тыс. т в Китае (провинция Хебей); в 2001 г. – 93 тыс. т в Японии (г. Ниигата); в 2003 г. – 200 тыс. т – в Китае (50 тыс. т в г. Нанджинг, 150 тыс. т – в г. Хайнань).

Как видно, ежемесячно рынки Азии требуют дополнительно около 14 тыс. т капролактама. Положение с обеспечением спроса на капролактама на мировом рынке в ближайшие годы может ухудшиться. Особенно острой нехватка станет после 2002 г., поскольку спрос в ближайшие 3–4 года будет расти быстрее, чем темпы увеличения производственных мощностей.

### Внутренний рынок

В 1999 г. впервые с 1995 г. в России отмечалось увеличение производства химических волокон и нитей. В частности, рост выпуска полиамида-6, сырьем для которого является именно капролактама, составил 16,6%. В значительной степени рост производства волокон обусловлен бурным развитием шинной промышленности (в 1999 г. – на 19%). При планируемом росте производства в данной отрасли на 3–5% ежегодно до 2005 г. можно ожидать соответствующего увеличения потребности со стороны шинных заводов в кордной ткани, значит, и в капролактаме.

Дефицит капролактама на внутреннем рынке составляет около 3000 т в месяц. Поэтому российские производители капролактама не имеют серьезных проблем со сбытом, основные причины недозагрузки мощностей – сырьевые.

Таким образом, дефицит капролактама наблюдается как на внутреннем, так и на внешнем рынке, хотя и вызван разными причинами. В ближайшее время потребность в капролактаме на азиатском рынке не будет снижаться. Ввод дополнительных мощностей не компенсирует рост спроса. Китайский рынок готов к импорту дополнительных объемов капролактама, в том числе из России. Перспектива развития российского рынка капролактама благоприятна, по крайней мере, до 2003 г. В среднем около 55% производимого в России капролактама отправляется на экспорт, в основном в Китай.

На китайском рынке среди российских экспортеров капролактама лидирует Кемеровское ОАО (КООА) «Азот» (около 50%).

Таблица 4

### **Производство и потребление капролактама в Китае, тыс. т**

<b>Показатель</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001 (прогноз)</b>
Потребление	283	335	374	407
Производство	120	115	130	150
% от потребления	42,4	34,3	34,8	36,9
Импорт	176	221	244	254
% от потребления	62,2	66,0	65,2	62,4

Согласно прогнозным оценкам, в 2001 г. ожидается увеличение импорта капролактама Китаем на 10 тыс. т, т. е. годовой объем импорта составит 254 тыс. т продукта. Прогнозируется увеличение производства капролактама в Китае в 2001 г. на 15,4% относительно предыдущего года, что приведет к росту доли (на 2,1%) обеспечения внутренней потребности страны в продукте за счет собственного производства (см. табл. 5). Тем не менее рост потребности на

8,8% относительно прошлого года обуславливает увеличение импорта продукта до 254 тыс. т (прогноз), хотя доля импорта в обеспечении внутренней потребности страны в капролактаме снизилась на 2,8%. Постоянные поставки капролактама в Китай осуществляют индийские производители – 10 тыс. т ежеквартально.

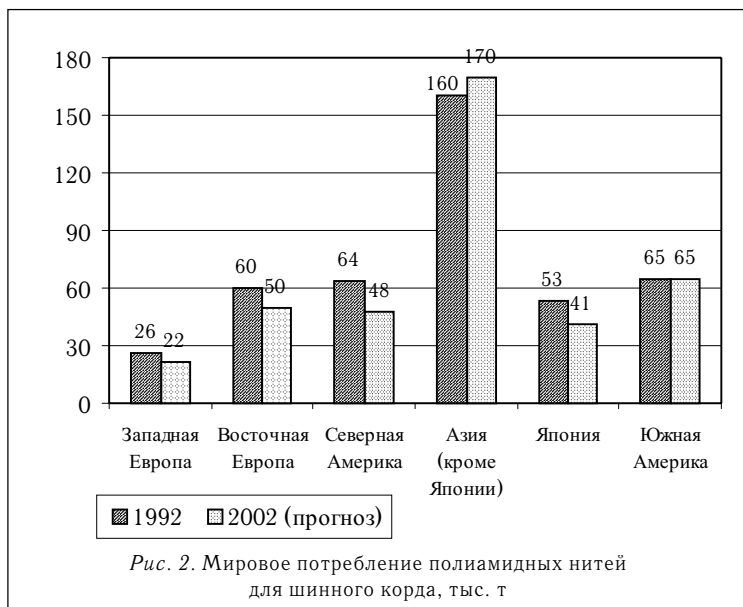
Следующим видом продукции в рассматриваемой нами технологической цепочке являются химические волокна и нити, основным сырьем для производства которых является капролактамы.

## **Рынок химических волокон**

Производство полиамидных (ПА) волокон и нитей не отличается стабильностью, как в мировом, так и в региональном масштабе. Этот вид синтетических волокон отнесен на 3-е место по объемам производства, вслед за полиэфирными и полиолефиновыми. По наметившейся тенденции в азиатских странах и США производство полиамидных нитей будет расти умеренными темпами. Общее потребление в мире всех видов текстильных волокон в 2000 г. составило около 4 млн т, а к 2008 г. возрастет до 50 млн т, в том числе химических – 28,7 млн т (синтетических – 26,4). В 2003 г. и 2008 г. намечаются дальнейшие подъемы производства химических волокон соответственно до 37,8 и 49,5 млн т. В денежном выражении эти объемы составят 116,3 и 171,0 млрд дол. При этом ежегодные темпы роста производства волокон в период 2001–2007 гг. будут более 5%, т. е. останутся на уровне последних 5 лет.

Мировой спрос на высокопрочные технические нити из полиамида-6 (ПА-6) и полиамида-66 (ПА-66), при среднегодовом приросте производства на 2,5–3%, составил в 1995 г. 920 тыс. т. В настоящее время 44% всех полиамидных технических нитей используется в секторе шинного корда, 28 приходится на технические ткани, 16% – на сети и канаты, 8% – на резинотехнические изделия. Наиболее значителен удельный вес использования полиамидных нитей в секторе шинного корда в странах Восточной и Центральной Европы. В западноевропейских странах шинный

корд не является доминирующей статьей потребления высокопрочных полиамидных нитей. В Азии шинный корд стал главной областью использования технической полиамидной нити – более 70%, и в этом секторе его потребление будет расти (рис. 2).



Как видно из рис. 2, потребление полиамидных нитей в секторе шинного корда к 2002 г. снизится на 7%. По абсолютной же величине в производстве автомобильных шин полиамидных нитей будет использоваться больше, чем нитей других видов.

В России общий подъем химической промышленности в 1999–2000 гг. повлиял и на показатели выпуска химических волокон. В 2000 г. он составил 164 тыс. т и увеличился по сравнению с 1999 г. на 20,9%, в том числе синтетических волокон – на 43,5%. Рост производства синтетических волокон в значительной мере объясняется ростом платежеспособного спроса на химические волокна и нити со стороны текстильной промышленности в 2000 г., который не

только способствовал активизации сбыта на внутреннем рынке, но и увеличению импорта (на 29,3% в 2000 г. по сравнению с 1999 г.). В 2000 г. на экспорт было поставлено 59 тыс. т химических волокон и нитей.

Рост производства данной продукции обусловлен решением сырьевых проблем (прежде всего в силу того, что сами производители капролактама заинтересованы в налаживании прочных связей с потребителями своей продукции: через внедрение давальческой схемы, кооперацию и интеграцию, обеспечивающих производителям химволокна основу для роста загрузки производственных мощностей). Конъюнктура отрасли химических волокон достаточно благоприятна для развития смежных отраслей – производства капролактама и шинной промышленности.

Полиамидные нити используются для изготовления шинного корда и затем – в производстве шин. Поэтому рассмотрим основные характеристики рынка и тенденции развития шинной промышленности.

## **Внутренний и внешний рынки шин**

Среди проблем отрасли наиболее острые – технологическая отсталость, дефицит специалистов, отсутствие масштабных инвестиций.

Еще 10–15 лет назад шинные предприятия не испытывали затруднений в реализации готовой продукции. Основными потребителями были автозаводы, тракторные заводы, предприятия по производству мотоциклов, оборонные. При общем росте производства машиностроительной техники и доступных ценах на шины не было недостатка в покупателях, скорее, наблюдался дефицит шин.

Затем на внутреннем рынке шин резко обострилась конкурентная борьба, вызванная, помимо всего прочего, появлением импортной продукции из многих стран мира.

Уменьшение в 90-е гг. выпуска автомобилей в России повлекло за собой сужение рынка шин для комплектации. В настоящее время только 33% легковых шин, производимых в России, и 20% грузовых направляются на комплектацию автомобилей. Преобладающая часть шин для комп-



лектации поступает на автозаводы непосредственно с шинных предприятий. Сравнительно небольшую часть этого рынка занимают «зарубежные» шины из Белоруссии. Если учесть, что из России на экспорт отправляется лишь 17% производимых шин, то на долю шин для автопарка остается основная масса (около 2/3) всей шинной продукции. В России, как, впрочем, и за рубежом, преобладающая часть шин для автопарка сбывается шинными предприятиями через торговые компании.

Разрозненные российские предприятия на развитых рынках выглядят весьма легковесно по сравнению с крупными транснациональными шинными компаниями, имеющими отлаженные каналы реализации. Четыре крупнейшие шинные компании мира – французская «Мишлен», японская «Бриджстоун», американская «Гудьир» и немецкая «Континенталь», на предприятиях которых работают примерно 370 тыс. человек, выпускают ежегодно более 600 млн шт. шин, т. е. в 20 раз больше, чем все российские предприятия вместе взятые.

Производство шин в мире считается надежным бизнесом, который не может не привлекать к себе внимания инвесторов. Особенный оптимизм аналитики проявляли в 1999 г., когда объемы производства на шинных заводах выросли на 19% по сравнению с 1998 г. Тем не менее уже в начале 2000 г., по мнению некоторых экспертов, российская шинная отрасль подошла к порогу, за которым ее ждет кризис.

Российская шинная промышленность представлена 11 предприятиями, их общая производственная мощность – около 28 млн шт. в год (табл. 5).

Изменения в структуре выпускаемой продукции, которые теперь диктуются спросом, показывают, что основной продукцией отрасли стали теперь шины для легковых автомобилей, а структура производства шин в России значительно приблизилась к структуре ведущих стран мира. Выпуск шин для грузовых малогабаритных автомобилей и автобусов также освоен в России и быстро увеличивается. В то же время при росте автопарка России выпуск шин

вплоть до 1999 г. почти непрерывно сокращался. В результате по общему выпуску этой продукции Россия потеряла место в первой десятке лидирующих стран и занимает теперь более чем скромное место между Испанией и Индонезией.

Таблица 5

### Производство шин в России, тыс. шт.

Продукт	I кв.			I-е полугодие			Январь–сентябрь		
	1999	2000	2000, % к 1999	1999	2000	2000, % к 1999	1999	2000	2000, % к 1999
Шины всех типов-размеров	6397,0	6919,0	108,2	13320,8	14087,8	105,8	20939,9	21602,3	103,2
<i>В том числе для:</i>									
грузовых автомобилей	1813,1	2309,9	127,4	3907,2	4688,6	120,0	6339,9	7214,8	113,8
легковых автомобилей	3870,0	4082,2	105,5	8400,6	8257,8	98,3	13086,5	12693,9	97,0

Начавшийся с конца 1998 г. и продолжающийся до сих пор подъем шинной промышленности России обусловлен главным образом расширением внутреннего рынка после девальвации рубля и ухода с него ведущих зарубежных компаний. Продолжительность и интенсивность этого роста будут зависеть от выполнения ряда условий, в том числе от обеспечения отрасли сырьем, в частности кордной тканью. Таким образом, очевидна важность обеспечения взаимосвязанных производств сырьем, преодоления проблемы «узких мест» в технологических цепочках, необходимость сбалансированности объемов производства по вертикали переделов.

Рост отечественного автомобилестроения также влияет на развитие шинной промышленности. В России производ-

ство автомобилей сократилось с 1849 тыс. шт. в 1990 г. до 1037 тыс. шт. в 1998 г. В последние годы наблюдается подъем автомобилестроения: увеличился выпуск легковых автомобилей, который за 1990–1998 гг. снизился с 1103 до 839 тыс. шт., но в 2000 г. достиг 1075 тыс. шт.

Одним из факторов, влияющих на развитие шинной промышленности, также является восстановление оборотных средств предприятий и увеличение роли денег в обороте товаров.

Уровень износа основных фондов в целом по химической и нефтехимической промышленности России оценивался на начало 1998 г. в 61%. Шинная промышленность значительно превышает этот средний уровень по удельному весу изношенной техники. Большинство предприятий отрасли имеют более чем полувековую историю, а самый новый завод – в Нижнекамске – введен в эксплуатацию в 1973 г. Существенной реконструкции устаревшей техники за последние 10–15 лет не проводилось.

В анализируемый период емкость внутреннего рынка шин составила 21,8 млн шт. Внутренний рынок пополнялся не только за счет шин собственного производства, но и за счет увеличения импортных закупок, возросших в 1,3 раза. Доля импорта в январе–сентябре 2000 г. составила 15,3%.

Несмотря на общее улучшение ситуации, в 2000 г. некоторые шинные заводы понесли убытки. Общий рост производства составил по сравнению с 1999 г. всего 6,8%. При этом подтвердились прогнозы НИИ шинной промышленности конца 1999 г.: рост обеспечило неприоритетное для развития шинной промышленности производство грузовых шин. А производство шин для легковых автомобилей неожиданно упало на 1,7% (8,25 млн шт.). Существенный рост продемонстрировали лишь группа «Омскшина» (СП с чешской фирмой «Матадор») – около 60% и Московский шинный завод – 24,5%. Рост был достигнут в основном за счет восстановления объемов выпуска до уровня, который существовал до августа 1998 г. В промышленности резинотехнических изделий также наблюдался рост (на 17,4%).

Прогнозы развития ситуации расходятся: если еще полгода назад менеджеры шинных заводов демонстрировали готовность завоевывать по 10–15% рынка ежегодно, то сейчас их намерения в основном сводятся к удержанию собственной доли на рынке.

Примечательно, что у обозначившейся депрессии в шинной промышленности нет очевидных причин. Российский рынок сбыта шин, как и во всем мире, поделен на две части: первичный рынок (прямые поставки на автозаводы) и вторичный (продажа на розничном рынке), и каждый из них растет. Ценовая ситуация на рынке сырья более или менее стабильна. Экспансии западных конкурентов практически не происходит – конкуренция с «Бриджстоун», «Мишлен», «Гудьир», «Континентал» заметна лишь в крупных городах. Но и там суммарная доля импортных шин на вторичном рынке не превышает 20–25%.

Тем не менее основания для пессимизма есть: за полгода рентабельность производства на трех крупнейших шинных заводах страны – «Нижекамскшине», Ярославском шинном заводе и «Омскшине» – упала с 13–15% до 5% и, по неофициальным прогнозам менеджеров, будет сокращаться и дальше. По сравнению с 19% роста за 1999 г. это – начало кризиса в шинной промышленности.

По прогнозам экспертов, автомобильный парк России к 2005 г. удвоится, и рынок легковых покрышек составит около 40 млн штук. При этом ниша дорогих шин увеличится с нынешних 6,3 млн штук до 17 млн. На 15% рынка претендуют заводы, входящие в группу компаний «Сибур», по 20% хотят иметь «Бриджстоун» и «Мишлен», 30% – «Континенталь» и около 40% – «Нижекамскшина». В этой борьбе проиграют те, кому не хватит инвестиций; большинство же крупных шинных заводов к середине 2000 г. нашли для себя владельцев-инвесторов.

Можно заключить, что экономическая модель широкопрофильных нефтехимических холдингов, реализуемая крупнейшими игроками рынка – группой «Сибур», нефтехимическими холдингами Татарии, Волгограда и Сибири, позволившая преодолеть кризис шинной промышленности

в 1999 г. и начать реализацию программ эффективного развития, натолкнулась на проблемы, вызванные влиянием внешних факторов (характеристики конъюнктуры рынка шин, усиливающаяся конкуренция с зарубежными производителями). Это требует **активного использования маркетинга в разработке антикризисного управления, политики конкурентной борьбы, программ освоения новых продуктов, маркетинговой стратегии.**

Указанные мероприятия возможны при внедрении маркетинга в вертикально-интегрированные компании, формировании единых маркетинговых структур в рамках объединенных групп предприятий разных отраслей, что позволит не только решить проблемы шинных заводов, но и обеспечить эффективность функционирования и перспективы развития всех переделов в цепочке.

### **Перспективы развития шинной промышленности**

По прогнозам крупнейших шинных компаний мира, в предстоящем десятилетии ежегодный прирост спроса на шины будет составлять от 2 до 2,5%. Опережающий рост рынка ожидается в странах Азиатско-Тихоокеанского региона с многочисленным населением. В целом мировой спрос на шины для легковых автомобилей, по прогнозу крупнейших шинных компаний, возрастет с 700,1 млн шт. в 1998 г. до 779,8 млн шт. в 2005 г. Рост рынка шин для грузовых автомобилей ожидается соответственно с 248,8 до 281,4 млн шт.

С большой долей уверенности можно утверждать, что в 2005 г. российская шинная промышленность не достигнет объема производства 1990 г. — для этого просто не хватит сырья. Подъем производства шин до уровня 38–40 млн шт. без расширения мощностей не только вероятен, но и вполне закономерен в силу неизбежного хода взаимосвязанных процессов развития экономики<sup>3</sup>.

Исследование технологической цепочки предполагает и оценку взаимозависимости цен на продукты разных переделов.

---

<sup>3</sup> Глухов В. Российский рынок шин // ЦНИИТЭнефтехим. 2000. № 4.

В прошлом году отмечался рост рыночных цен на бензол (каменноугольный) (76–213%)<sup>4</sup> за 2-е полугодие 2000 г. За этот же период цена на капролактам на внутреннем рынке изменилась очень незначительно (нижняя граница диапазона уменьшилась на 1,7%, верхняя граница – возросла на 3%); цены на кордную ткань изменились: нижняя граница диапазона увеличилась на 4,2–5,8% (в зависимости от марки). Цены на шины за этот период изменились следующим образом: нижняя граница выросла на 2,7–23,7%, верхняя – на 2,2–32,9%; на легковые шины нижняя граница диапазона снизилась на 11%.

Таким образом, во 2-м полугодии 2000 г. значительно выросли цены на бензол, увеличился тариф на электроэнергию, практически не менялись цены на капролактам, увеличились незначительно цены на кордную ткань и произошел ощутимый рост цен на шины.

\* \* \*

В заключение подчеркнем, что успешное развитие рассмотренной технологической цепочки возможно при условии интеграции предприятий разных переделов, состав которых должен определиться по результатам маркетинговых исследований. Маркетинговые проработки направлений интеграции и кооперации, а также формирование и реализация рыночно-ориентированных маркетинговых программ развития, адекватных меняющейся конъюнктуре рынка, общей экономической ситуации в стране, эффективна в случае распространения вертикальной интеграции на маркетинг и сбыт, т. е. создания единой маркетинговой структуры в рамках группы предприятий разных технологических переделов. Речь идет об организационных преобразованиях в деятельности крупных химических интегрированных компаний.

---

<sup>4</sup> Такой широкий диапазон верхней и нижней границ объясняется тем, что нами учитывались давальческие цены на бензол каменноугольный, которые значительно отличаются от рыночных (в среднем в 2 раза).

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕАЛИИ В ВУЗОВСКОМ ОТРАЖЕНИИ

И. Е. БЕЛЬСКИХ,  
кандидат экономических наук,  
Волгоградский государственный педагогический университет,  
О. Е. БЕЛЬСКИХ,  
Волгоградский технический государственный университет

Спад производства в 90-х годах привел к оттоку квалифицированных специалистов с промышленных предприятий страны. Поэтому даже незначительный рост производства в последний год вызвал своеобразный кадровый «голод». Преодолеть его можно только через сотрудничество с системой высшего и среднего специального образования. Однако подготовка высококвалифицированных кадров занимает много времени, поэтому быстро изменить ситуацию не удастся.

В 1990–1991 гг. по отраслевым специальностям в вузах обучались 1,3 млн человек, а в средних специальных учебных заведениях – около 865 тыс. человек. Эта численность определялась государственным заказом на специалистов. В результате промышленного спада, пик которого пришелся на 1993–1994 гг., количество студентов в сфере профессионального высшего образования сократилось и составило 914 тыс. человек, а в среднем профессиональном образовании – 746 тыс. Однако самый большой спад пришелся на 1994–1995 гг.: по отраслевой специализации в вузах обучалось 890 тыс. человек, а в средних специальных учебных заведениях – 724 тыс.\*

---

\* Российский статистический ежегодник. М.: Изд-во Госкомстата России, 2000. С. 194, 204.



Со второй половины 1998 г. увеличился спрос на квалифицированные кадры для предприятий. Это привело к росту численности студентов в государственных высших учебных заведениях. Так, в 1997–1998 гг. обучалось 1,098 млн, а в 1998–1999 гг. – 1,227 млн человек. Этот рост продолжался и в 1999–2000 гг.: 1,365 млн учащихся в вузах и 925 тыс. – в средних специальных учебных заведениях.

Для большей наглядности предлагаем вниманию читателей рассчитанные нами по данным Госкомстата таблицы индексов численности студентов государственных высших и средних специальных учебных заведений по отраслевой специализации, а также индексов промышленной продукции (табл. 1–2).

Таблица 1

**Индексы численности обучающихся  
в вузах и средних специальных  
учебных заведениях России, %**

Год	Сводный индекс численности студентов в средних специальных заведениях (всего)	Индекс численности студентов в средних специальных заведениях по промышленности и строительству	Сводный индекс численности студентов в вузах России (всего)	Индекс численности студентов в вузах России по промышленности и строительству
1990–1991	100	100	100	100
1991–1992	97	94	98	94
1992–1993	92	88	93	87
1993–1994	88	86	90	81
1994–1995	82	84	89	79
1995–1996	85	89	94	83
1996–1997	87	94	99	88
1997–1998	89	97	108	97
1998–1999	90	101	118	109
1999–2000	95	107	132	121



### Индексы производства промышленной продукции, 1990 г. = 100%

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
100	92	75	65	51	50	48	49	46	50	54

Источники: Российский статистический ежегодник. М.: Изд-во Госкомстата России, 2000. С. 611; данные статистики за 2001 г.

За последние годы многие специалисты ушли с промышленных предприятий в другие отрасли. Речь идет не только об инженерно-техническом персонале, но и о рабочих. Большинство ушедших потеряли свою квалификацию и не желают возвращаться на социально не престижное рабочее место. Поэтому, например, промышленные предприятия Волгоградской области, имея в 1999–2000 гг. ежегодный прирост производства на уровне 15–20%, были вынуждены организовывать чартерные рейсы на Украину для вербовки рабочих.

С другой стороны, мы начинаем испытывать последствия демографического бума конца 70-х – начала 80-х гг. На сферу образования «давит» все большее количество абитуриентов, и учебные заведения, как правило, стремятся максимально увеличить прием обучающихся, в том числе и по промышленным специальностям. Основное количество специалистов выйдет на рынок труда промышленных и строительных предприятий в 2002–2003 гг.

Таким образом, ситуация в сфере высшего и среднего профессионального образования, как в зеркале, отражает положение в экономике. Тесное сотрудничество этих двух сфер способствует формированию и притоку молодых специалистов на производство в различных отраслях народного хозяйства. Мы можем надеяться на то, что работающие пока на предприятиях старые профессиональные кадры успеют передать молодым специалистам свой опыт, и смена поколений на производстве пройдет более-менее безболезненно, что будет сохранена мировая специализация России в определенных промышленных отраслях – оборонный и химический комплексы и т. д.

# Опыт имитационное моделирование

из реанимационного отделения Центральной  
клинической больницы РАН «Узкое»

---

Случай свел нас в этом невеселом месте с **Ярославом МИКЕЛЕВИЧЕМ**, директором Института проточных машин Польской академии наук, доктором технических наук, профессором. Там и прошла наша первая беседа.

---

– **Пан Микелевич, расскажите, пожалуйста, о своем жизненном пути.**

– Родился я в 1941 г. в г. Вильнюсе – столице одной из бывших советских республик. В 1945 г. наша семья переехала в Польшу, в г. Гданьск. В 1964 г. я окончил политехнический институт и, проработав год в должности ассистента, перешел в научно-исследовательский Институт проточных машин Польской академии наук. В 1968 г. защитил кандидатскую, а затем, в 1972 г., – докторскую диссертацию. После защиты докторской имел тесные научные контакты с коллегами из Академгородка г. Новосибирска, в том числе с такими крупными учеными, как академики С. С. Кутателадзе и В. Е. Накоряков. Затем – стажировка в США, где я занимался в основном проблемами механики жидкости и теплообмена. В результате таких научных контактов в 1980 г. я вновь был приглашен в США в университет Rzewon, где мне присвоили звание профессора вышеназванного университета.

Однако происшедшие в том же году события в мире, да и в самой Польше, заставили меня вернуться на родину. И начиная с 1997 г. по настоящее время я возглавляю Институт проточных машин Польской академии наук.

– **Чем занимаются сотрудники института и Вы в частности?**

– В институте работают примерно 150 человек, из которых около 80 – научные сотрудники. Наш институт в основном занимается машинами, используемыми в области

© ЭКО 2002 г.



энергетики, например, паровыми, водяными турбинами, насосами, вентиляторами и другой техникой.

Одним из главных научных направлений деятельности института является разработка вопросов, связанных с термодинамикой и движением пара. В институте есть отделы, занимающиеся современными технологиями – плазмой, лазерной техникой и т. д.

Надо отметить, что наш институт относится к первой категории, в которую входят лишь 10% научных институтов. Он довольно известен в мире. В 2001 г. нами были организованы и успешно прошли три международных конференции, в которых принимали участие представители около 20 стран. Одно из преимуществ, если хотите, одна из заслуг института – тесные контакты с работниками промышленности, результаты фундаментальных исследований которых находят применение не только в Польше, но и за рубежом, например в Швеции.

Что касается моей роли как руководителя, то она, с одной стороны, состоит в том, чтобы сотрудники нашего института находились в прямом контакте с работниками производства и занимались вопросами, решение которых могло бы привести к конкретным положительным результатам. А с другой – обеспечить эффективную работу сотрудников. За свой качественный труд они должны получать гранты – отечественные или европейские. Без этого мы не могли бы существовать, поскольку институт получает от Комитета по науке около 40% объема своего бюджета, а остальные финансовые средства приходится зарабатывать самим.

Хотелось бы еще остановиться на одном немаловажном вопросе, касающемся кадров института. В составе института больше, в сравнении с другими научными учреждениями Польши, молодых ученых. Это связано с тем, что наш институт заключил с политехническим институтом договор о чтении лекций по специальным дисциплинам, руководстве дипломными работами, в которых в основном отражаются результаты научных исследований института. И надо отметить, что наиболее интересные работы студентов в конечном итоге входят составной частью в совместные научные труды и публикации.

**– Как Ваш институт смотрится с позиции профильного научного учреждения в современной модернизации польской промышленности?**

– В Польше научные исследования проводятся в трех направлениях: университеты в основном работают над проблемами теоретического характера, они связаны с образовательными программами; вопросами фундаментального плана профессионально занимается Польская академия наук. И, наконец, к последнему направлению можно отнести институты, занимающиеся внедрением тех или иных научных достижений. Наш институт хотя и относится к Польской академии наук, но, несмотря на это, он исследует широкий спектр проблем – от фундаментальных до прикладных.

**– Если возможно, остановитесь, пожалуйста, подробнее на проблеме вторжения науки в технологический прогресс.**

– К сожалению, результаты в этой сфере не такие, какие хотелось бы нам видеть. Это связано с тем, что когда часть польской промышленности была продана западным партнерам, мы не оговорили главного вопроса – об использовании польского научного потенциала в решении тех или иных проблем технологического характера. Это, в свою очередь, привело к недостаточной связи польской науки с западными концернами, работающими на нашей территории. Сегодня уже заметен некоторый прогресс в этой области, поскольку наши инженерные кадры постепенно добиваются своим упорным трудом заметных позиций в концернах, в результате чего условия договора могут несколько улучшиться в нашу пользу.

**– Какие современные проекты или разработки в 2001 г. и в перспективе в вашей области Вы бы могли отметить?**

– Два года назад не только в институте, но и по всей стране началась информационная революция, что означало подключение к компьютерной сети всех научно-исследовательских, а также промышленных предприятий. На эти цели нашим государством были выделены большие финансовые средства. Сегодня можно с уверенностью сказать, что мы в

этой области находимся на завершающей стадии. Например, в моем институте почти все сотрудники имеют персональные компьютеры, подключенные к Интернету. Поэтому сегодня все мои распоряжения или приглашения на заседания и другие вопросы распространяются с помощью информационной сети и, наоборот, любой сотрудник может представить свои предложения лично директору.

Хотя сама по себе информационная сеть не может решить всех проблем, тем не менее она способствует существенному улучшению организации труда.

Что касается различных современных проектов или разработок, то в настоящее время мы строим так называемые экспертные системы для паровых турбин большой мощности. Эти системы позволят своевременно оценить дефекты тех или иных машин и прогнозировать их работу.

Решение такой сложной задачи потребовало создания специальной группы, состоящей из различных специалистов из других научных центров Польши, которые через Интернет совместно решают задачи, связанные с данной проблемой.

Одной из важных проблем польской энергетики является изменение структуры потребления энергоресурсов. Я имею в виду то обстоятельство, что до сих пор основным ресурсом для производства энергии является уголь. Он, как известно, экологически вреден для окружающей среды. Поэтому в настоящее время перед нашим институтом и другими учреждениями стоит важнейшая задача создания новой структуры ресурсов энергии, в которой особая роль отводится чистым видам энергии, таким, например, как солнечная, геотермальная, водяная и др.

**– Пан Микелевич, как Вы оцениваете состояние экономического, да и вообще образования в Польше – начиная от подготовки студентов и кончая управляющими высшего уровня?**

– Сегодня в Польше остро ставится вопрос об увеличении числа образовательных учреждений всех видов, в основном государственных и частных. Такое требование нам выдвинул Европейский союз. По мере сил и возможностей мы стараемся выполнить это требование наших европей-

ских союзников. Однако возможности достижения поставленной цели у нас ограничены, поскольку наши научные кадры не в состоянии качественно и в полном объеме выполнить данную задачу. Это связано прежде всего с большой учебной и научной нагрузкой наших ученых. Поэтому сегодня стоит острая проблема увеличения не только числа общеобразовательных учреждений, но и повышения качественного уровня самой системы образования.

Мне думается, что прежняя (социалистическая) система образования не уступала в качественном отношении образованию, например, в США и других развитых странах. И я согласен в этом плане с позицией академика Л. И. Абалкина, который затрагивал данную проблему в одном из своих интервью журналу «ЭКО».

Мне кажется, что после реформы наша система образования должна быть лучше прежней. Это относится и ко всем звеньям системы образования, начиная от подготовки студентов и заканчивая управляющими высшего звена.

**– Россия и Польша – давние экономические партнеры. Какой Вам видится ближайшая перспектива научного сотрудничества? И что, на Ваш взгляд, способно сдерживать или ускорять научные связи?**

– В России и в Польше произошли глубокие политико-экономические изменения. Следует отметить, что именно в этот период между нашими странами наблюдалось некоторое охлаждение взаимоотношений. Однако прошедшие преобразования привели к тому, что народы обеих стран, близкие по своим традициям, перенесшие глубокие потрясения второй мировой войны, унесшей миллионы человеческих жизней и т. д., имеют общее желание в установлении более тесных связей на более современном демократическом уровне. Аналогичного взгляда придерживается и наш президент Квашневский и его правительство.

Первым шагом к такому взаимопониманию явился приезд в Россию президента Квашневского с большой делегацией польских ученых для улучшения контактов между обоими народами.

Польская инициатива нашла понимание и у президента России В. В. Путина, который лично присутствовал и выступил с докладом на этой встрече в Президиуме РАН.

Поэтому я с уверенностью могу сказать, что положенное начало во взаимоотношениях между Россией и Польшей будет в перспективе существенно расширяться во всех сферах экономической и культурной деятельности.

**– Спасибо за беседу.**

**Беседу вел заместитель главного редактора журнала «ЭКО»  
А. А. СИМОНЯН**

---

### **«ЭКО»-ИНФОРМ**

---

## **В Юго-Восточной Азии распространяется новая экономическая эпидемия**

Представьте, что вы только что поправились после тяжелого гриппа. Возвращаетесь к работе, обещаете доктору бросить курить и начать ходить в тренажерный зал, но вместо этого подхватываете ветрянку. Примерно так чувствуют себя те страны, которые еще недавно назывались Азиатскими тиграми. В 1997–1998 гг. они пережили жесточайший финансовый кризис, но по прошествии всего лишь двух лет, едва восстановившись, экономики этих стран вновь столкнулись с угрозой резкого спада. На сей раз переносчиками «вируса спада» стали не валютные спекуляции, а свертывание инвестиций в американские информационно-технические технологии.

Основные два рынка экспорта для Юго-Восточной Азии – это Америка и Япония. Американская экономика с начала года резко замедлила рост, а японская – уже в стадии рецессии. Как следствие и экспорт, и производство сократились. ВВП Сингапура, Тайваня и Таиланда в первом квартале 2001 г. снизился, и, похоже, будет продолжать снижаться и во втором квартале. К маю 2001 г. производство промышленной продукции в Сингапуре сократилось на 11%.

Южная Корея и Гонконг, если повезет, зафиксируют в этом году 2–3%-й рост ВВП, и это по сравнению с 9% и 10% (соответственно, для Кореи и Гонконга) в 2000 г. За последний год экспорт из Юго-Восточной Азии, за исключением Китая, сократился примерно на 10%, тогда как в 2000 г. наблюдался его 30%-й рост. Китайский ВВП еще растет, но уже не на 40%, как в прошлом году, а только на 4%.

*The Economist. 2001. July 7 th.*

**Пересказала Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА**

# Выращивание малых инновационных предприятий

(опыт технологического центра «Хермиа»,  
г. Тампере, Финляндия)

**С. Н. ЗАГРЕБЕЛЬНЫЙ,**  
декан факультета повышения квалификации  
Новосибирского государственного университета

В 80-х годах Финляндия пережила острый экономический кризис. Преодолевая его, государство сделало ставку на создание новых отраслей промышленности, активную поддержку малых инновационных фирм, деятельность которых ориентирована на высокотехнологичные отрасли производства с большой долей ноу-хау.

Реализация этой стратегии привела к возникновению инфраструктуры создания и поддержки малых инновационных фирм. Элементами этой инфраструктуры стали технологические центры, одним из которых является технологический центр «Хермиа» в Тампере. Путь развития центра был достаточно сложным, и ему не всегда сопутствовала удача. Однако к настоящему моменту центр твердо стоит на ногах, имеет громадный опыт по созданию новых компаний и поддержке их на начальных этапах становления и развития. Услугами центра «Хермиа» в настоящее время пользуются более 140 инновационных фирм, при этом создано около 250 новых компаний, из которых обанкротилось лишь 3%. В среднем же по стране терпят банкротство 50% вновь созданных компаний. Центр сыграл большую роль в создании новых рабочих мест. Этот опыт заслуживает активного использования в России, с учетом специфики местных условий и состояния экономики.

---

## Организация работы центра «Хермиа»

---

В своей работе центр прежде всего осуществляет отбор (скрининг) предпринимательских идей. На этом этапе деятельности оцениваются потребности и емкость рынка, ха-

© ЭКО 2002 г.





ракти, новизна и конкурентоспособность технологии, а также имеющиеся ресурсы (финансовые, материальные, человеческие).

В случае, если предпринимательская идея при скрининге оценена как перспективная, начинается процесс ее развития (рис. 1).

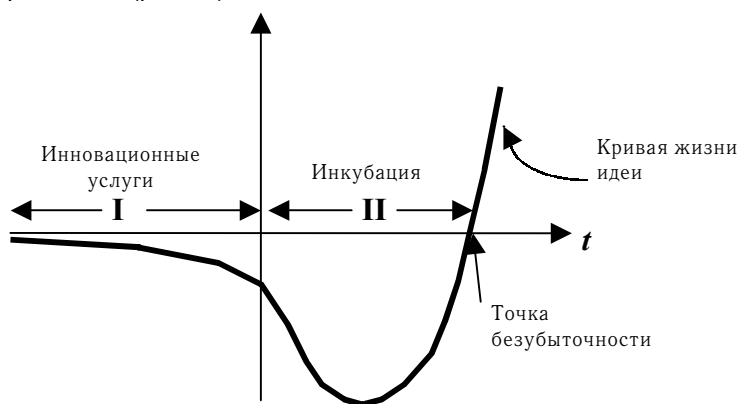


Рис. 1. Фазы развития идеи

На первой фазе развития идеи ее автору оказываются «инновационные услуги», целью которых является либо создание новой компании, либо кооперация с уже существующей (совместное предприятие), либо лицензионное соглашение. По завершении этого этапа наступает момент принятия решения о способе реализации проекта. Это решение принимает владелец идеи.

Иновационные услуги включают:

- оценку идеи, патентные исследования;
- развитие идеи, установление контактов с потенциальными инвесторами;
- разработку бизнес-плана с расчетом необходимых финансовых затрат;
- подготовку к созданию новой компании (выработку рекомендаций);
- образовательную программу (обучение начинающего бизнесмена).

Следует особо отметить, что инновационные услуги являются изобретением технологического центра «Хермиа», и именно в этом состоит основное отличие этого центра

от большинства других технопарков, которые приступают к работе с малыми компаниями уже после их создания, на стадии инкубации.

После принятия решения о дальнейшей судьбе предпринимательской идеи наступает вторая фаза процесса – развитие бизнеса. Она включает:

- инкубирование новой компании;
- тренинг предпринимателей;
- консультационные услуги;
- финансовые рекомендации (поиск источников финансирования);
- установление контактов;
- разработку проектов для представления их внешним инвесторам.

Опыт центра «Хермиа» показывает, что одних знаний для решения этих задач недостаточно, необходимы доверие к начинающей фирме и установление контактов. Роль центра здесь достаточно велика, поскольку его рекомендации инвесторам играют, благодаря высокому авторитету «Хермиа», важную роль в предоставлении инвестиций. С другой стороны, центр «Хермиа» очень хорошо знает соискателя инвестиций, поскольку на предыдущих этапах именно «Хермиа» принимал самое деятельное участие в подготовке предпринимательской идеи к реализации.

Задача технологического инкубатора состоит в создании среды, в которой компании могут сосредоточиться на своем основном бизнесе, стать конкурентоспособными и выйти на международный уровень. При этом они освобождаются от выполнения черновой работы, отвлекающей от основных задач. Инфраструктура центра обеспечивает компаниям бухгалтерское обслуживание, выполнение организационных задач (организацию встреч с партнерами, офисное обслуживание, подготовку проспектов). Центр ищет партнеров и источники финансовой поддержки, осуществляет экономический анализ и т. п. Как правило, малые компании нуждаются в опеке, которую центр в состоянии предоставить.

Период инкубации продолжается до момента, когда компания способна финансировать свою деятельность собственными силами (до «точки безубыточности»). Однако и после периода инкубации вновь созданные компании часто испытывают потребность в услугах центра, которые они в состоянии оплачивать. Такая потребность сохраняется в течение

довольно длительного времени, поскольку опыт центра весьма разнообразен и может быть использован для преодоления многих критических ситуаций или для ускорения развития и более быстрого достижения высокого уровня доходности. Эти услуги объединяются под термином «менторство».

---

## Сотрудничество с Техническим университетом

---

Технологический центр «Хермиа» работает в тесном контакте с Технологическим университетом Тампере (ТТУ), который является одним из учредителей центра (второй учредитель – город Тампере). Оба партнера постоянно подчеркивают, что без университета центра не существовало бы, равно как и без центра университет не смог бы работать столь успешно. Идеи постоянно приходят из университета – как от преподавателей, так и от студентов. При этом уже в университете начинается работа по выявлению идей, которые после соответствующей поддержки и развития могут быть коммерциализованы. Проводится конкурс идей, идеи, выдержавшие этот конкурс, получают поддержку внутри университета. Такую поддержку получили, например, устройство для ремонта мотоциклов и газогенераторная установка нового поколения.

Студенты-авторы таких идей получают рабочее место в университете, мощное компьютерное обеспечение с доступом в Интернет, лабораторию, в которой они могут изготовить детали устройства, основанного на их идее, и провести необходимые испытания. Студенты получают также некоторое финансирование, которое они могут использовать для оплаты услуг (патентных исследований, экспертизы и т. п.). Преподаватели университета оказывают им техническую поддержку, так что в процессе обучения в университете студент может создать собственную компанию. При необходимости дальнейшего обслуживания эта компания затем приходит в центр, где и продолжается ее инкубирование и менторское сопровождение.

Университет совместно с центром организуют образовательные программы для предприятий малого и среднего бизнеса. Учебный цикл включает вводный курс, бизнес-планирование, курсы продаж и курс «исследования и разработки». Дополнительно предполагается включить в этот цикл курс финансового менеджмента.

Помимо работы по созданию и «воспитанию» новых малых инновационных предприятий университет совместно с технологическим центром «Хермия» разрабатывает стратегию трансфера технологий и оказывает услуги по ее реализации. Услуги университета в области инновационной и исследовательской деятельности оказываются по следующим направлениям (рис. 2):



Рис. 2. Схема услуг по трансферу технологий

- консультационные услуги по исследовательским программам ЕЭС;
- заключение контрактов (соглашений) на выполнение исследований (по заказам промышленных компаний);
- трансфер технологий;
- исследования для малых и средних предприятий.

В настоящее время в проработке по этой схеме находится 17 идей, из них две – на стадии патентования, по четырем принято решение о проведении дополнительных исследований.

Университет в рамках договора оказывает безвозмездно финансовую помощь студентам и научным работникам, которая может быть использована на оплату услуг по экспертизе, патентованию и оформлению лицензирования. Однако после выхода компании на безубыточный уровень она выплачивает университету определенную долю дохода в течение периода, указанного в договоре. В этой части схема аналогична таковой, принятой в «Хермиа».

Университет расширяет активность в части создания сети представительств в близлежащих регионах, задачей которых является выявление идей для последующей экспертизы в университете и оценки возможности их разработки в университете. Если это признается возможным, готовятся план проведения разработок и предложения потенциальному заказчику. При согласии заказчика проект разрабатывается по приведенной выше схеме.

Опыт технологического центра «Хермиа», безусловно, заслуживает изучения и использования в Новосибирске и, в частности, в Новосибирском научном центре (ННЦ). Предпосылки к этому заключаются, прежде всего, в том, что в учреждениях ННЦ накоплен огромный потенциал разработок, нуждающихся в коммерциализации. С другой стороны, Новосибирский государственный университет обладает мощным образовательным потенциалом, что позволяет развернуть активную подготовку студентов и начинающих предпринимателей в направлении организации бизнеса и менеджмента. Такая подготовка фактически уже осуществляется, необходимо лишь организовать ее более целенаправленно.

Вторым обстоятельством, способствующим использованию опыта центра «Хермиа», является наличие в ННЦ инфраструктуры Технопарка. В целом институты Сибирского отделения РАН и НГУ могут сыграть для технопарка «Новосибирск» ту же роль, что Технологический университет Тампере для центра «Хермиа». Задача состоит лишь в том, чтобы наладить взаимодействие между этими структурами и использовать поддержку региональных и городских властей для продуктивного возвращения малых инновационных предприятий.

## Высокотехнологичные экономики Европы

Консультанты фирмы «Pricewaterhouse-Coopers» признали экономики Ирландии, Финляндии и Швеции тремя самыми технологичными в Европе ИСТ\*-экономиками.

Швеция завершила приготовления позже всех. Только год назад шведы заговорили о новой экономике с энтузиазмом. И не без оснований.

Всего за несколько лет Швеция превратилась из страны, практически не способной поддерживать высокий уровень жизни, сползающей в стадию рецессии, в один из самых динамичных, не считая Силиконовой долины, центров ИСТ-активности.

Уникальная «оснащенность» страны Интернетом и мобильной связью (50 и 70%, соответственно) сделала Швецию привлекательным полигоном для всех мировых производителей телекоммуникационной продукции третьего поколения.

Лидер шведского рынка, фирма «Эриксон», в течение нескольких лет снимала сливки телекоммуникационно-инфраструктурного бизнеса. Многие молодые шведы, имеющие дипломы, предпочитали стабильным должностям в крупных мировых компаниях рискованные начинания, связанные с Интернет-технологиями («start-up»).

Но в одно мгновение (быстрее, чем можно произнести «iurationell glädjeуга – сказочное богатство по-шведски) наступило отрезвление. Доверие к бизнесу и его будущей активности достигло самого низкого за последние 8 лет уровня. Для фирмы «Эриксон», дающей до 8% национального валового продукта, наступили тяжелые времена. Объявлено о грядущем 20%-м сокращении рабочих мест, фирма на грани закрытия уже находящегося на осадном положении производства мобильных телефонов.

Непомерный отток капитала ослабил крону, курс которой и без того падал; это поставило Риксбанк (Централь-

---

\* ИСТ – информационные и коммуникационные технологии.



ный банк Швеции) в тяжелое положение. Он был в этом году единственным из центробанков богатых стран, кто поднял процентную ставку (ставку рефинансирования).

Финляндия и Ирландия, наоборот, выглядят хорошо. Ожидается, что рост их ВВП замедлится и в этом в 2001 г. составит 3 и 8%, соответственно. Конечно, получится не так много, как в прошлые годы, но и этому в Швеции завидуют, так как там порадовались бы и 2%-му росту.

Частично различие между этими странами и Швецией объясняется меньшей раздутостью технологического бума в Финляндии и Ирландии, так как там в большей степени ограничивались производством. В Швеции же избыток рискованных вложений капиталов привел к распространенности ИСТ-инвестиций спекулятивного характера.

Ускоренный экономический рост Ирландии – больше дело случая, чем результат замысла. Успех этой страны базировался на привлечении прямых иностранных инвестиций, сфокусировавшихся на производстве ИСТ-оборудования, необходимого европейским рынкам. При этом собственная телекоммуникационная инфраструктура не развивается – охваченность Интернетом остается на уровне 30%, что замедлило инициативу разработки новшеств в сфере Интернет-технологий.

В Финляндии – ситуация другая, хотя и эта страна могла бы пойти по шведской модели. Чтобы понять, почему этого не случилось, достаточно посмотреть на компанию «Nokia», которой экономика Финляндии обязана большей частью своего роста. Менеджмент «Nokia» оказался сильной центристремительной силой в высокотехнологичном секторе финской экономики, так как развил широкую сеть партнерских отношений со своими поставщиками. Подобным же образом связаны с компанией и большинство менеджеров, которых «Nokia» приглашает на работу.

В этом «Nokia» отличается от шведской «Ericson». В последней менеджмент опутал паутиной всех предпринимателей (владельцев), мечтающих отделиться.

Более подготовленными к повороту в сторону ИСТ оказались шведские потребители. По грубой оценке, две трети

шведских семей владеют акциями. Это больше, пожалуй, чем в любой другой стране мира. Когда был приватизирован шведский телеком-оператор «Telia», миллион из девяти миллионов шведов купили акции. Как выяснилось, это было плохим вложением: акции «Telia» потеряли в цене до 50% номинальной стоимости.

Стокгольмский фондовый индекс OMX сократился на 50% по сравнению со своим пиковым значением, зафиксированным в прошлом году, что непосредственно коснулось четверти шведов. Потребители затаились, перестали покупать.

Финнов колебания фондового рынка заделали меньше, хотя падение Хельсинского индекса (в который вклад «Nokia» составляет 2/3) было еще более зримым: 90% «Nokia» принадлежит иностранцам, в основном – американцам.

И Финляндия, и Ирландия могут последовать за Швецией вниз.

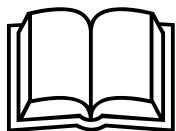
В Ирландии такой перспективой уже обеспокоены. Последние закрытия заводов, принадлежащих компаниям «Gateway» и «General Semiconductor», заставили Ирландское агентство развития нервничать, потому что для Ирландии это – не только потеря рабочих мест, но и отток из страны капитала.

На сегодня из 55 тыс. рабочих мест ИСТ-сектора, который находится в иностранном владении, сокращено около 4,5 тыс. Безработица растет, несмотря на то, что вакансии продолжают появляться. Так, через три дня после объявления о сокращении 680 рабочих мест в «General Semiconductor» на табло о наличии вакансий появилось 380 новых предложений.

Благополучие Финляндии держится на «Nokia», которая переносит спад более-менее хорошо. В прошлом году она увеличила занимаемую долю рынка за счет своих конкурентов даже в условиях серьезного сокращения спроса на мобильные телефоны. Сейчас из всех продающихся в мире телефонов каждый третий сделан «Nokia». Возможно, Финляндия и «сложила все яйца в одну корзину», но до сих пор корзина служила неплохо.

*The Economist. 2001. September. 8 th.*





# БОЛЬШЕ ЧЕМ УЧЕБНИК

(Размышления над учебником «Управление современной компанией» // Под ред. проф. Б. З. Мильнера и проф. Фрэнсиса Лииса. М.: ИНФРА-М, 2001).

Американская трагедия 11 сентября стала катализатором сплочения западной цивилизации по всем направлениям. Рецензируемый учебник – один из наглядных примеров того, как должны сотрудничать ученые России и США.

Эта книга – больше чем учебник. Конечно, подобно другим изданиям такого рода, она учит и позиционированию фирмы на рынке, и адаптации к постоянно меняющимся условиям. Здесь в заслугу авторам можно поставить серьезный анализ новейших вызовов, с которыми сталкивается ныне наука управления. Вызовов, одинаковых для всех стран, в том числе и для России.

Но ценность книги для нашей страны не исчерпывается этим. Ведь мы одновременно переживаем невиданные доселе системные преобразования. Как переходить к новым правилам игры? Как совместить восприятие совершенно новой для нас философии хозяйствования с требованиями глобализации и другими, не менее сложными вызовами современности? Авторы в спокойной, деловой манере вводят читателя и в эту проблематику.

Нужно отметить и еще одно немаловажное достоинство книги. Новые, не успевшие оканеть знания, которые нелегко сразу же изложить популярно, авторы тем не менее сумели донести до читателя в доступной для студентов форме, что дает все основания причислить рецензируемую работу к разряду учебников.

Каждый из семи разделов книги (наука и культура управления, организации как объекты управления, функции и механизмы управления компанией, стратегический подход к управлению, особенности корпоративного управления, человек в системе управления, современные информационные системы управления) – это целый континент традиционных и новых знаний, дающих всестороннее представление об управлении именно *современной* компанией.

Публикуемые ниже заметки, естественно, не могут не быть мозаичными и не грешить субъективизмом: наверное, другой рецензент увлекся бы какими-то другими вопросами. Но, как говорится, *quid potui, fed* (что мог, то сделал).

В **разделе I** бросилась в глаза характеристика современных транснациональных компаний



(ТНК), которая, как мне кажется, еще недостаточно проникла в наше сознание: «В отличие от многонациональных компаний, стремившихся приспособить продукты к местным условиям различных стран, *глобальные компании*, добиваясь гигантской экономии на издержках, предлагают стандартизованные продукты для всего мира, формируя одинаковые вкусы и традиции потребления в разных странах» (С. 29). По всей книге разбросаны многочисленные аргументы в пользу такого утверждения. Не значит ли это, что все крупные национальные корпорации, в том числе российские, должны в перспективе ориентироваться на такую модель ТНК?

В разделе II привлёк внимание термин «*миссия организации*», под которым подразумевается ее предназначение, основная цель существования. Раскрытие этого термина показало, что он позволяет более содержательно, чем наши привычные «цели и задачи», охарактеризовать смысл деятельности компании.

С большим интересом читаются в этом разделе страницы, посвященные перспективным формам организации компаний, движению от линейно-функциональных, дивизиональных и матричных форм к *сетевым*, сочетающим «*элементы специализации функциональной формы, автономность дивизиональной структуры и возможность переброски ресурсов матричной организации*» (С. 94). В книге раскрывается содержание появившихся в 1990-е годы *организаций с «внутренними рынками»*,

на которых стали базироваться так называемые *виртуальные корпорации и круговые организации*. В России «в условиях освоения рыночных методов ведения хозяйства возрастает роль *ассоциативных форм деятельности и интегрированных структур управления предприятиями*» (С. 98).

Глава о маркетинге (**раздел III**) дает поучительные диаграммы, сравнивающие использование способов сбора первичной и вторичной (внешней) маркетинговой информации в России и некоторых развитых странах (С. 185 и 187).

Современная эпоха – это эпоха доминирования в национальных и глобальном масштабах финансового капитала (о чем, кстати, не мешало бы со всей определенностью сказать еще во введении). Поэтому понятен особый интерес к проблеме управления финансами компаний. Главы об этом написаны добротно, хотя в них почему-то даже не упомянуты такие внешние источники финансирования, как бюджетные средства и внебюджетные фонды, евробонды, АДР и другие. Этот пробел частично восполнен в главах, посвященных фондовому рынку.

Весьма содержательным получился **раздел IV**. В частности, те главы, в которых подробно анализируются концепция «обучающейся организации», введенная Питером Сэнджем, и принцип «безграничной организации», предложенный генеральным директором «Дженерал электрик» Джеком Вэлчем. Новые механизмы управления знаниями порождают синергети-

ческий эффект, проявляющийся в ускоренном создании новых технологий и новых рынков.

В том же разделе трудно пройти мимо страниц, на которых живо и подробно сравниваются обычаи ведения бизнеса в США и Японии (С. 371–377). В эпоху глобализации особенно важно хорошо представлять себе обычаи делового оборота в разных странах, ибо незнание этого может приводить не только к отдельным негативным результатам, но и к полному провалу переговоров с партнерами.

Сегодня представляется совершенно обоснованным вынесение проблем корпоративного управления в отдельный **раздел V** (наверное, глава 17 из раздела III – о совете директоров компании – была бы более уместна в этом разделе). Советская экономика, как известно, опиралась на крупные промышленные комплексы, прежде всего ВПК. Как вписать это индустриальное ядро в рыночную конкурентную экономику? Этому очень болезненному вопросу не было уделено должного внимания в начале наших реформ, поэтому он не утратил своей актуальности и по сей день.

Описанный в разделе опыт корпоративного управления в широком смысле слова (как *corporate governance*, то есть включающий в себя взаимоотношения собственников и менеджеров), несомненно, может пригодиться при решении данного вопроса. В главе приведены англо-американская, немецкая и японская модели. Российский опыт не укладывается ни в одну из них. Автор выде-

ляет для стран с переходной экономикой *четвертую модель*, названную им *предпринимательской*: «Формально внутренние механизмы корпоративного управления созданы правильно, но они “не работают” эффективно в силу того, что внешние механизмы корпоративного управления не дисциплинируют поведение акционеров, менеджеров, трудовых коллективов, не стимулируют рост акционерного капитала» (С. 397).

Исходя из этого утверждения, предлагаются пути выхода из сложившейся ситуации. Думаю, что, соглашаясь с ними, следует учитывать не только слабость «внешних механизмов», но и другие факторы. В том числе *path dependence*: в России отсутствовали традиции предпринимательства, акционирование было просто формально наложено на социалистические предприятия.

Опыт корпоративной реструктуризации на Западе обстоятельно изложен в главе, написанной американским соредактором учебника. Эта проблема, как любил говаривать Ильич, является сегодня для нас архиважной. Поэтому жаль, что в этой (или, может быть, в специально написанной) главе не перекинут мостик от зарубежного к нашему опыту.

Главы о фондовом рынке как инструменте привлечения инвестиций и об операциях компаний на фондовых рынках хорошо дополняют друг друга. Но, как мне кажется, по логике, они могли бы составить одну общую главу.

Многоплановым исследованием стал **раздел VI**, рассматри-

вающий место человека в системе управления. «Часто в профессиональной литературе, – пишут авторы одной из глав, – понятия «лидер», «менеджер» и «руководитель» употребляются как синонимы, но это неправомерно, поскольку они различаются» (С. 509). В чем состоят сходство и различия между этими понятиями, подробно обсуждается.

Глава по дискуссионной проблеме самоуправления написана, на мой взгляд, несколько абстрактно. В частности, в ней с трудом просматривается связь самоуправления с менеджментом, что не раз являлось причиной громких споров в странах, выходящих из социалистической системы.

Последний по месту, но не по значению, **раздел VII** дает широкую панораму *современных информационных систем управления*. В разделе рассмотрены три вида накопления знаний. «Первый вид – Интернет и Интранет, Web-страницы, механизмы для поиска и просмотра информации, записи в Lotus и компьютерные базы данных. Второй – прогрессивные компьютерные технологии, такие, как экспертные системы (искусственный интеллект), нейронные сети и др. Третий вид – видео-, аудиотехнологии и другие традиционные технологии, такие, как телефония» (С. 549).

Студент получает возможность ознакомиться с различными аспектами электронного бизнеса. Авторы просят не отождествлять его с электронной коммерцией, которая «относится только к торговым сделкам и не включает такие виды обме-

на, как чат-комнаты, клубы on-line, личное общение посредством электронной почты и внутрифирменные бизнес-процессы, в которых используются электронные носители информации» (С. 566). Иными словами, *e-business* – более широкое понятие, чем *e-commerce*.

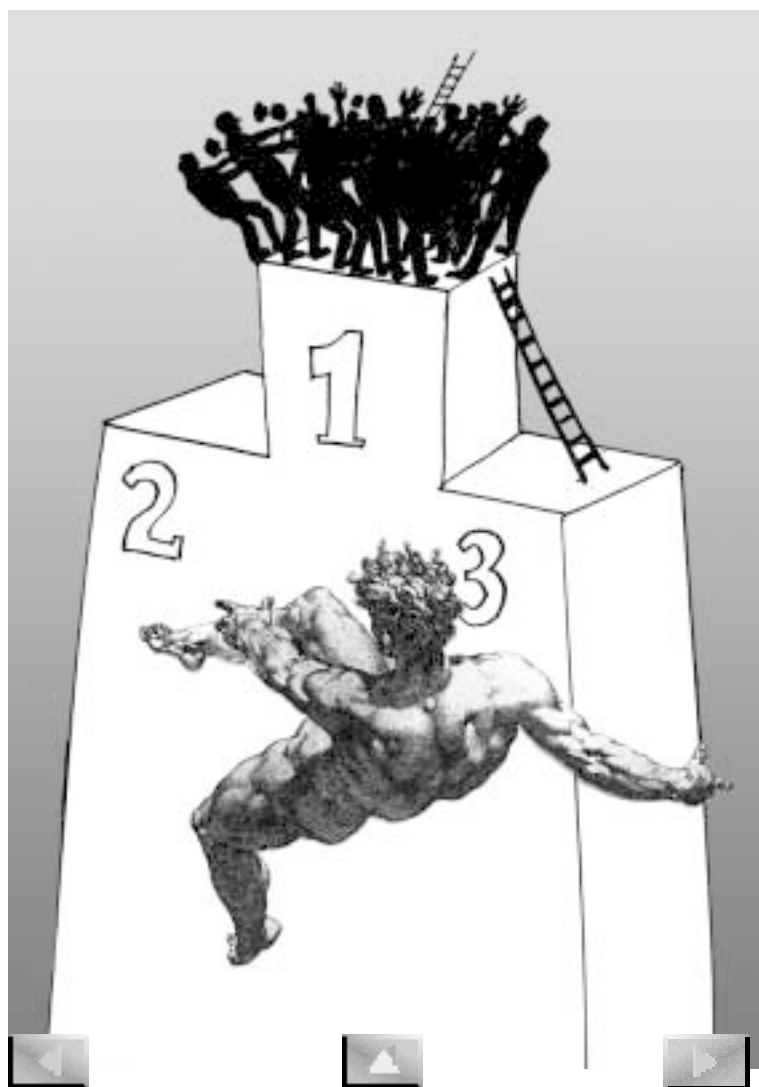
Читая этот объемистый плод совместных усилий российских и американских специалистов, не можешь отделаться от ощущения, что управленцы всегда идут немного впереди теоретиков. Они первыми схватывают те новые процессы, которые начинают разворачиваться в действительности и которые еще не успевают осмыслить теоретики (так и видишь перед собой мудрую улыбку Бориса Захаровича Мильнера). Мне кажется, было бы вообще небезынтересно проследить за тем, например, как «поведенческие подходы» к управлению компаниями отражаются на трансформации общей экономической теории в сторону институционально-эволюционного и синергетического подходов.

«Управление современной компанией» – полезное чтение не только для студентов. Книга рождает множество ассоциаций, позволяющих каждому лучше понять окружающие нас сегодня проблемы.

**Р. Н. ЕВСТИГНЕЕВ,**  
доктор экономических наук,  
заслуженный деятель науки  
РФ, профессор Института  
бизнеса и экономики АНХ при  
правительстве РФ и Калифорнийского государственного университета (Хейвард), заведующий центром ИМЭПИ РАН

# ИГРАЕМ НА ВЫБЫВАНИЕ:

РОССИЙСКОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ  
И РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС



**АЛЕКСАНДР ТОРБИН** – консультант по управлению. В «ЭКО» (2001. № 11) публиковалось его интервью, посвященное эволюции российского менеджмента. Тема сегодняшнего разговора – модели группового взаимодействия, описанные в теории игр, а также их отражения в современных телеиграх («За стеклом», «Последний герой», «Слабое звено»).

Ажиотаж вокруг программы «За стеклом» в российских media и то, что она столько времени занимала верхнюю позицию в зрительских рейтингах, казались мне поначалу достижением массивной рекламы, и только. Сама затея, на мой взгляд, была совершенно неинтересной. Но случайно мне довелось оказаться перед телевизором, когда шла заключительная передача цикла. И тут я с изумлением обнаружил, в чем же состояла главная «изюминка» создателей программы. Оказывается, зрители, чье голосование должно было определить, кто из участников получит обещанную в качестве приза квартиру, отдавали свои голоса не самому достойному, а худшему, тому, кто должен быть из числа претендентов. Победитель, получивший минимум черных шаров, таким образом оказывается не лучшим из участников, а всего лишь – *наименее плохим*. Такого я еще не встречал!

Уточню: не встречал в телевизионных играх. В жизни есть кое-какие аналоги... Мне захотелось связать этот факт с некоторыми профессиональными наблюдениями.

#### **– И что получилось?**

– Давайте на какое-то время отвлечемся от телевидения. К экономическим и деловым отношениям можно подходить с двух позиций. С одной стороны, мы склонны рассматривать их как *соревнование*, игру на выигрыш, с чем связано уподобление бизнеса ведению *военных действий*. Второй способ – когда мы рассматриваем деловое взаимодействие как единую систему, обусловленную взаимно согласованным поведением участников, основанным на раз-

делении каких-то принципов и в некоторых случаях целей – то, что мы называем *конвенциональным поведением* (от латинского *conventio* – договор, условие, соглашение).

Оба подхода по-своему адекватны. Действительно, в условиях свободного рынка субъекты соревнуются, стараясь добиться преимущества, но при этом все они действуют на основе явной или скрытой общей конвенции. Предполагается, что тот или иной выигрыш получают все участники. Вопрос в том, что мы считаем главным: это будет игра на соревнование и, как всякая игра на выявление лучшего, она окажется еще и игрой на выживание (существенный момент), или это будет игра конвенциональная – важно, как и какие правила мы соблюдаем. В жизни, естественно, и то и другое перемешано, и от пропорций – сколько какого ингредиента мы положили и какую обработку ингредиентов провели – зависит окончательный результат.

Например, соревновательное поведение жестко доминирует. Тогда мы будем рассматривать только безусловно выигравших или явно успешных, в соответствии с неким критерием (деньги, власть, слава и т. д.), а все промежуточные попытки на пути к успеху – как досадную помеху.

Либо мы рассматриваем мягкий вариант и говорим: мир устроен так, что успешных проектов может быть относительно немного, а неудачные проекты – это всего лишь удачные эксперименты по устранению ненужных направлений, определению инициативных персон, созданию мелких дополнительных преимуществ. В конце концов, статистика показывает, что количество успешных венчурных проектов колеблется вокруг 10%. В каких-то ситуациях и областях их может быть до 20–25%, но не более. Близка и статистика успешного предпринимательства: из всех частных проектов выживают и закрепляются 9–12%. И также, согласно статистике, средний частный предприниматель становится успешным после инициирования 2–4 своих бизнес-проектов. Предыдущие были провальными.

Внимание к конвенциональным отношениям смягчает неизбежные издержки конкуренции, а лучшего механизма технологического развития общества, чем конкуренция,

пока не придумано.

Кроме того, само понимание успешности не одинаково для всех. Субъекты рынка часто реализуют разные установки по отношению друг к другу, которые можно рассматривать как предпочтительные *сценарии игры*. К слову, напомним, что само описание экономических отношений в терминах игры было связано именно с попытками формализовать критерии успеха.

Во всех бизнес-школах и тренингах широко используется выделение трех возможных сценариев игр: «проиграл – проиграл», «выиграл – проиграл» и «выиграл – выиграл».

Совершенно очевидно, что первый вариант не интересен. Он связан с заведомо ошибочной или некорректной оценкой ситуации обеими сторонами.

Что касается следующих двух вариантов, у меня есть основания полагать, что на исходной позиции предпочтительнее сценария «выиграл – выиграл» или «выиграл – проиграл» обусловлено базовыми культурными различиями, в которые входят воспитание и навыки. Но когда выбор культурно обусловлен, результаты тоже оказываются в значительной мере predetermined. Какие-то будут встречаться чаще, какие-то редко и даже никогда.

Стандартным для западного бизнесмена является стремление вписаться в сценарий «выиграл – выиграл», хотя западные менеджеры любят говорить, что сам этот принцип ими был заимствован с Востока. Когда в поле зрения европейцев попали тексты по военным стратегиям, такие как «Сунь-цзы», они оказались гораздо менее агрессивными, чем аналогичные западные исторические источники.

Сейчас любая приличная западная фирма, организующая внутреннее обучение сотрудников и тем более подготовку профессионалов, не устает повторять своим продавцам и менеджерам о существовании таких подходов и о значительном преимуществе подхода «выиграл – выиграл». Иными словами, не понимая, какую выгоду ВВІ получаете от этой сделки, я, скорее всего, не пойду на эту сделку.

Возьму на себя смелость утверждать, что стандартным поведением не только для постсоветского, но и для сегод-



нышнего российского бизнесмена является деятельность в рамках сценария «выиграл – проиграл». С фактом, что для российского бизнесмена необязательно понимание, чем сделка выгодна партнеру, трудно поспорить. Более того, для него предпочтительным является понимание, что партнер не только ничего не выиграет, но даже что-то проиграет. И в оценке общества нормальным поведением российского бизнесмена является такое, при котором он сам выигрывает в конкурентной борьбе, его конкуренты проигрывают, а государство и общество получают с этого некий кусочек прибыли, бонус – в виде примитивного бандитского или хорошо организованного государственного рэкета.

**– Насчет государства более или менее понятно. А общество тут в какой форме получает бонус?**

– В форме подтверждения своих ценностей. Дело в том, что государство некими правилами обуславливает модель поведения, но эта модель будет принята ровно настолько, насколько общество ее принимает и разделяет. Ведь не чиновниками диктуется предпочтение сценария «выиграл – проиграл» или «выиграл – выиграл». Он живет в головах у людей и является для них доминантой поведения.

На полях замечу, что именно этим ценностным выбором обусловлено упорное стремление российских интеллектуалов кричать на весь мир, будто американский капитал и американский бизнес навязывают свои правила всем остальным цивилизациям. Правда в том, что *модель навязывания* является неоспоримо доминирующей для самих этих людей.

**– То есть это проекция.**

– Типичная проекция! По опыту скажу, что эту позицию не принимает всерьез ни один профессионал, имеющий представление о природе мотивации и об организационном поведении.

Вполне естественно, что такое сильное утверждение должно быть эмпирически проверено.

Понятно, что конкретных примеров того, как в нашем

бизнесе один партнер «обул» другого, можно привести достаточно. Но чтобы говорить о предпочтении в сознании общества, нужны тщательно проделанные исследования, которыми мы не располагаем. Поищем еще какие-то аргументы.

Сильным аргументом было бы обнаружение тенденции развития. Для аналитика важна не столько ситуация в данный момент, сколько процесс ее изменения. Удобство постиндустриального общества состоит в том, что основные тенденции, связанные с развитием общественного сознания, мы, как правило, можем обнаружить в mass-media. Сам характер этой сферы человеческой деятельности таков, что она волей-неволей вынуждена отражать интересы потребителей и состояние общества в целом, иначе media погибнут как бизнес. Аналитики это хорошо знают и активно этим пользуются.

Итак, формулируем задачу: мы ищем в media такие явления, которые отражают именно групповое поведение. Часто новые варианты группового взаимодействия можно увидеть в спорте – еще до того, как они проявятся широко и очевидно. Но аппарат анализа требуется достаточно сложный.

Идеальный вариант – телевизионные игры. Тут есть соревновательный элемент и они так или иначе отражают поведение, направленное на достижение преимущества.

Ищем точки отсчета. Советские media не баловали нас разнообразием игр. Немного огрубляя, их можно свести к футболу-хоккею, шахматам и игре «Что? Где? Когда?».

**– КВН?**

– В КВНе соревновательный элемент достаточно условен. Соревнование здесь – приправа, придающая остроты и пикантности блюду, а суть этой игры вообще в другом. И кухню группового взаимодействия мы там практически не видим, а видим результат – спектакль.

**– Тогда оптимальная точка отсчета – «Что? Где? Когда?».**

– Видимо, так. В чем смысл сценария этой игры? С некоторой долей случайности подобранные люди, но выдержавшие определенный уровень отбора, в крайне жестких

условиях недостатка информации и времени должны выработать правильное решение. Даже если решение выдвигает один конкретный игрок, оно учитывается, только если эта персона пользуется доверием всей группы. Либо правильный результат вырабатывается очень тщательной кооперативной работой. Такая забава не получит высокий рейтинг, если сам механизм достижения решения и победы не интересен зрителю. Для зрителя важно почувствовать себя участником процесса, а вовсе не выяснить, какой парень больше всех знает, а который быстрее всех соображает. Возможность быть внутри игры и разделять ее правила – и явные, заданные ведущим, и неявные, обусловленные характером взаимоотношений, – является ключевой для признания этой игры.

**– Как по-вашему, «Что? Где? Когда?» как игра несет какой-то специфический отпечаток советской эпохи, ее ментальности и социального устройства?**

– На мой взгляд, успех этой игры в самых разных общественных слоях был обусловлен тем, что в сознании зрителя она отражала идеальную, явно контрастирующую с реальной, модель группового поведения. Зритель находил то, что интуитивно ему было понятно и приятно, но в отношениях с собственным начальником он не мог увидеть ни при каких обстоятельствах. Этим, я думаю, объясняется и снижение интереса к этой игре в более позднее время. Как только люди стали обнаруживать, что такие формы взаимодействия можно реализовать в другой деятельности, они от нее отошли. Я даже знаю конкретных людей, проходивших какие-то уровни отбора для участия в «Что? Где? Когда?», которые потом занялись бизнесом и использовали эту модель принятия решений в деловой жизни.

Что мы обнаруживаем нового на сегодняшнем телевидении? Можно ли найти модели, которых не было в играх предыдущего этапа?

Я оставляю в стороне самые примитивные игры типа «Поля чудес». Это просто реализация народной мечты о «халыве», игра на удачу и больше ничего. Всерьез говорить о

какой-то соревновательности тут невозможно.

То, чего действительно раньше не было, — это игры на выбывание. Выбывание участников — элемент большинства соревновательных игр. Тем не менее традиционное игровое поведение, начиная с боевых состязаний доисторических времен, направлено на выявление победителя, лучшего. Все соревнования по своей сути — это поиск и формирование героя, человека, воплощающего социально значимый идеал в наивысшей степени. А выстраивание последовательной иерархии из 37 мест по математически отлаженному сценарию является всего лишь компромиссом с реальностью: проигравшим не должно быть обидно, а кроме того, важны ступеньки роста победителя в следующем круге.

Так вот, новый тип игр, появившийся в наших media, совершенно необычен. Он изначально сориентирован на демонстрацию неудачников. Это не поведение, направленное на выявление победителя, и не кооперативное поведение, когда команда выигрывает или проигрывает какому-то обобщенному противнику. Говоря о последнем варианте, надо отдать должное Ворошилову, он придумал практически идеальный сценарий. Когда «знатоки» играли со зрителями, они осуществляли кооперативное сопротивление по отношению к внешнему миру, который, взятый в целом, иррационален и никакому воздействию не подвержен. Он такой, и все. То, чем для нас является природа. Ты в ней и выживай, как сумеешь.

В новых играх все внимание игроков и зрителей сосредоточено на персоне, которую должны принести в жертву. Варианты игрового поведения здесь, конечно, обусловлены правилами. Если выявление неудачника, его исключение предполагает кооперативное решение, группа будет объединяться и выявлять непригодного и не соответствующего ее целям и установкам. Если решение будет в большей степени индивидуальным, каждый из членов группы попытается реализовать свои личные амбиции и ценности по отношению к другим, то есть, скорее всего, механизм личностной компенсации. Все это варианты одного и того же. Мы здесь собрались не для того, чтобы сказать, что Илья оказался

самым сильным, а чтобы показать пальцами на Ваню, который был хуже всех. Он не соответствует никакому нашему представлению о поведении в общине. Сказать, что это наилучший вариант «совкового» поведения, значит просто произнести банальность.

Мало того, что в сценариях игр mass-media реализуют механизм «выиграл – проиграл», внимание общества фиксируется на механизме поражения и игроках, которые это поражение персонифицируют, а публичное «раздевание» (обсуждение и интервьюирование) проигравших выступает ключевым фактором зрительского успеха.

Если говорить конкретно о программе «За стеклом», в ней даже правил, как таковых, нет. Чисто субъективный и произвольный суд анонимных наблюдателей.

**– Но можно ли по этой программе выносить суждения о менталитете всего общества, а не, скажем, о менталитете тех, кто ее придумал?**

– Что мы имеем в качестве контекста? Например, целый канал, на котором работают лучшие профессионалы нашего телевидения, поставленный в чрезвычайно жесткие условия выживания. Готов сделать идеалистическое предположение, что им было бы интереснее что-то более уточненное и воспитательное, но в данной ситуации они должны делать то, чего ждет публика, – на один шаг раньше, чем это сделают другие каналы. У них нет запаса времени. Если уж кто-то и отражает зрительские интересы и ценности, то прежде всего они.

**– Media как медиум.**

– Совершенно верно. Но ведь это не единичный факт! По следам «За стеклом» благополучное ОРТ запускает игру «Последний герой» с очень близким сценарием выбывания. Только там голосуют не зрители, а члены группы. Цитирую правила этой игры, помещенные в Интернете: «Там, в темноте тропического леса, при свете факелов, им предстоит изгнать одного, самого слабого, а возможно, и самого сильного. Вопрос решается тайным голосованием, ведущий оглашает имя того, кто отправится домой и навсегда потеря-

ет надежду заполучить 3000000. Каждому выбывшему придется долго ломать голову: почему с ним так обошлись? Возможно, он не помог соплеменнику в схватке или он слишком слаб и создает препятствия своему племени? А может быть, он слишком много ест, или раздражает окружающих, или слишком силен, и поэтому его нужно изгнать, чтобы удалить конкурента?» Ну как?

**– Очень красноречиво!**

– Но и это не все. В финале игры из последних двух кандидатов самого «последнего героя» выбирают предыдущие неудачники. В правилах специально сделан акцент на возможности компенсации, *мести*: «Когда останутся только двое, те, кого они сами изгнали и лишили надежды на 3000000, решат, кто же достоин этого приза».

«Последний герой» не догнал по рейтингу «За стеклом», и я бы назвал три вероятные причины этого: 1) «За стеклом» появилась первой, она инициировала идею; 2) в «За стеклом» голосуют сами зрители; 3) «За стеклом» настолько бессодержательна и сверхэлементарна, что в ней все сводится к произвольному субъективному выбору жертвы, «Последний герой» на ее фоне *слишком* сложен, а решения *слишком* мотивированы.

На фоне этих двух игр вспоминать про «Слабое звено» будет уже откровенным перебором.

«Слабое звено» тоже показывает групповое поведение, в котором участники объединяются, чтобы выбросить сильных игроков. Тип героя, победителя, эрудита оборачивается неудачником, аутсайдером в ценностных рамках данной группы. И эта программа не выявляет победителей, позволяя им оставаться, а выявляет неудачников, откидывая их. Подавляющая часть участников делает все, что угодно, кроме того, что приводит к достижению выигрыша. Люди открытым текстом сообщают о том, что они осуществляют свой выбор из соображений личной мести, личной компенсации – вместо того чтобы тривиально пытаться заработать деньги. Никому не интересно, какой выигрыш окажется на кону в конце; важно удержаться на льдине, а значит, от

игроков, приносящих деньги, приходится избавляться.

**– Как бы Вы повели себя, оказавшись на месте участника этой игры?**

– Для меня, как для прагматика, нормальный сценарий поведения в игре «Слабое звено» совершенно очевиден. Даже при пристальном наблюдении ведущих за участниками всегда можно найти две–три минуты, чтобы договориться о следующем: мы стараемся заработать деньги; кто-то безусловно выбывает; мы будем выявлять тех, кто дает меньше правильных ответов; выбывшие получают свой процент от окончательного выигрыша в качестве компенсации за участие. Этот банальный сценарий никогда не был в этой игре реализован и, создается впечатление, ни разу не приходил в голову ни одному из участников.

**– По-моему, ведущая игры, очень жесткая дама, никогда не позволяет такому сценарию осуществиться.**

– Даже если это так, ее успех в этом обусловлен не столько недостаточными навыками членов группы, сколько их ценностями и установками. Для участников, понимающих преимущества кооперативного взаимодействия и обладающих хорошей реакцией и интеллектом, блокировать противодействие ведущей (если она действительно стремится пресечь любые попытки кооперативного взаимодействия) не составило бы труда. Но, очевидно, группа в целом подбирается организаторами программы таким образом, чтобы, используя не очень бросающийся в глаза набор манипуляций, можно было реализовывать магистральный сценарий.

Что в результате? *Общество, которое повсеместно припечатано как коллективистское, на практике реализует систему ценностей, исключаящую эффективную кооперацию!* Сценаристы игр направляют внимание публики на неудачников; соединенные в группу игроки пассивно позволяют собой манипулировать, а зрители принимают этот продукт как занимательное и жизнеподобное действо.

Мы все это время помним, что у нас есть альтернатива «выиграл – выиграл», являющаяся стандартом делового поведения на «индивидуалистском» Западе. И, как утвержда-

ет Запад, этот стандарт он позаимствовал с Востока (правда, Восток не всегда об этом знает). В некоторой степени это тоже проекция, но она прощительна, поскольку позитивна и в известной мере идеализирует потенциального оппонента. Недооценка партнера или конкурента является нежелательной, этически неприемлема попытка его унижения, переоценка возможна – даже если она чревата профессиональным просчетом, она все равно по-человечески симпатична.

**– Здесь вспоминается поныне делящаяся дискуссия из области большой политики: было ли уместным джентльменское поведение со стороны англо-американских политиков и дипломатов во время контактов с Гитлером и Сталиным? Гитлер обманул Чемберлена, а Рузвельт, к примеру, сетовал, что Сталин всех обманул в Ялте, не выполнив ни одного из своих обещаний (проведение демократических выборов в странах Восточной Европы и прочее).**

– Любопытный пример! Даже такие реалистичные политики, как Рузвельт (Чемберлен, Черчилль и т. д.), достаточно ясно понимавшие, с кем имеют дело, все равно пытались реализовать хотя бы частично приемлемое решение в рамках сценария «выиграл – выиграл». Разумно предположить, что в их понимании именно наличие определенного бонуса (преимущества, компенсации), получаемого другой стороной, являлось гарантией успеха совместного проекта. Но тут, естественно, нужен специальный исторический анализ.

Попытаемся подвести итог. Если то, что я говорю, верно, это конкретное общество в его деловом и экономическом поведении: а) при наличии выбора, а он в этом месте есть всегда, явно предпочитает соревновательное поведение конвенциональному; б) выбирая сценарий соревнования, в подавляющем большинстве случаев играет по сценарию «выиграл – проиграл», отвергая сценарий «выиграл – выиграл» не с точки зрения оценки результата, а как ценностный – до начала игры; в) в групповом поведении фильтрует и нивелирует участников по критерию разделения ими групповых ценностей – иными словами, психологическое взаимодействие участников доминирует над прагматичес-



ким. Это следствие. Если бы группа объединялась для кооперативной работы с целью достижения наилучшего результата, взаимное ценностное и психологическое поведение она бы считала второстепенным фактором или ресурсом, а при наличии каких-то профессиональных навыков даже использовала бы этот ресурс для лучшего достижения цели. Вместо этого группа бессознательно и – что еще хуже – часто совершенно сознательно в качестве жертвы исключает потенциальных победителей и людей, способных целенаправленно работать. И, наконец, группа и общество (зрители) реализуют свои ценностные установки, сосредоточивая свое внимание на неудачнике, жертве.

Вполне возможно, мы сейчас наблюдаем компенсаторный механизм культуры. На этой стадии развития общественного сознания, его понимания группового взаимодействия, мы обнаруживаем нежелание – по крайней мере, у значительной части общества – усвоить опыт и достижения цивилизации в организации кооперативного поведения, а обусловлено оно инфантильным компенсационным поведением.

Если это так, то какой можно сделать прогноз? Тут есть всего два варианта развития: либо общество понаблюдает за этим вариантом как экспериментальным, увидит, насколько он неудачен, и отвергнет его...

– **Вовремя прочитав журнал «ЭКО»...**

– ...Либо мы столкнемся с тем, что в общественном сознании доминирующим фактором станет сохранение ценностей, выработанных в данном обществе начиная с 1917 г. Эта тенденция возобладает, и мы получим очередной – в моей личной классификации уже третий – этап процесса системной реставрации советского менталитета.

**Беседовал Н. В. ГЛАДКИХ**

# В МОДНОМ ЖАНРЕ ОДНОСТИШИЯ

- \* Был человек и нету: вышел в люди.
- \* У нас все ветви власти – тупиковые...
- \* Пифагоровы штаны затасканы другими...
- \* В хорошей артели все – лошади.
- \* Трудно запастись терпением – дефицит!
- \* Ревизию в белых перчатках не делают...
- \* Все проходит. Но не все обходится.
- \* Зашиб деньгу: «А я нечаянно!»
- \* Как хочется начистить медный лоб!
- \* Так бьет баклуши, что щепки летят...
- \* А стоя у кормила, просят бури?
- \* Работать с огоньком мешали перекуры.
- \* Дать на лапу?.. По рукам!

**В. В. ВОРОНЦОВ,**  
г. Тольятти

---

0131-7652. «ЭКО». 2002. № 1. 1-192.

---

Художественный редактор В. П. Мочалов.  
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

---

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика  
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35;  
тел. в Москве: (8-095) 332-45-62. E-mail: eco@ieie.nsc.ru

---

© Редакция журнала ЭКО, 2001. Подписано к печати 23.12.01.  
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.  
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3400. Заказ 589.

---

Сибирское издательско-полиграфическое  
и книготорговое предприятие «Наука»  
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



# Уважаемые читатели!

Наш журнал распространяется только по подписке, в розницу не поступает. Подписаться на него можно во всех отделениях агентства «Роспечать» с любого последующего номера. Несмотря на инфляцию, каталожная цена журнала на 1-е полугодие 2001 г. не повысилась и составила:

для индивидуальных подписчиков (**индекс 71117**) – **50 руб.**

для предприятий и организаций (**73540**) – **80 руб.**

Предприятия и организации могут подписаться на журнал прямо в редакции, сэкономив на почтовых расходах, которые сейчас в некоторых регионах составляют до трети каталожной цены.

Для оформления подписки по безналичному расчету вам необходимо перечислить деньги по следующим реквизитам:

**Р/с 40703810303120000162 в ОАО СИБАКАДЕМБАНК**

**К/с 30101810100000000821**

**БИК 045004821**

**ИНН 5408133630**

**АНО «Редакция журнала «ЭКО»»**

В графе «Назначение платежа» укажите период подписки (например, журнал «ЭКО» за январь–июнь 2002 г.), адрес доставки и контактный телефон. Без этих данных рассылка невозможна.

В редакции можно подписаться на полную электронную версию «ЭКО», направив запрос по **E-mail [eco@ieie.nsc.ru](mailto:eco@ieie.nsc.ru)**

Условия подписки (а также содержание вышедших номеров, избранные статьи и многое другое) вы найдете на нашей электронной страничке в Интернете:

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

Наш адрес: **630090 Новосибирск,  
пр. Академика Лаврентьева, 17.**  
Контактный телефон: **(383-2) 34-19-25.**

