

ISSN 0131-7052

# ЭКО

№ 7

2002 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

## Воздушные монополии



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,  
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

**7 (337) 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.**, председатель комитета по  
промышленности Совета депутатов Новосибирской области,  
доктор экономических наук

**ХАНДРУЕВ А. А.**, первый вице-президент Фонда «Реформа»,  
доктор экономических наук, Москва

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

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

*Учредители: ОРДЕНА ЛЕНИНА  
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,*

*ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО  
ПРОИЗВОДСТВА СО РАН,*

*РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ЭКО»*

# В НОМЕРЕ

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 2 КУРЬЕРОВ В. Г.  
Макроэкономическая политика  
в России в 2002 г. и прогноз

## ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 20 ЛЕОНТЬЕВА Ю. О.  
Воздушные монополии
- 33 БЛИНОВ А. О.,  
ЗЕЛЕНСКАЯ Т. В.  
Гарантийные механизмы  
и инвестиционный процесс
- 46 БУКИНА Г. Н.  
Организация и методы налогово-  
го планирования
- 62 КАЗАНЦЕВ С. В.  
Сравнительный анализ потенци-  
ала и эффективности экономики  
российских регионов

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ НОВШЕСТВА

- 77 БАРЫШЕВА Г. А.,  
СКРЫЛЬНИКОВА Н. А.  
Инновационная политика  
в Томской области

## ОТРАСЛЬ

- 89 СИТРО К. А.,  
ЯГОЛЬНИЦЕР М. А.  
Роль минерально-сырьевого  
комплекса в экономике России
- 112 ЗАХАРОВА Т. В.  
Служат ли минеральные  
ресурсы фактором экономичес-  
кого роста?

## ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 122 НИКИТЕНКО О. Ф.  
Мои рыночные университеты
- 131 ШУБА Г. П.  
Совершенствование управления  
и маркетинг
- 138 МОЛОТКОВ Ю. И.,  
ДЕГТЯРЕВ С. И.  
Реструктуризация в МПС:  
оставим камень на камне

## УПРАВЛЕНИЕ

- 146 ДИЕВ В. С.  
Управление, интуиция  
и неорационализм
- 158 БЕКОВ Х. А.  
Российские проблемы с позиции  
теории человеческого капитала

## СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- 167 ПОВАРНИН С. И.  
Поспорить? Я не прочь!

## ЗДОРОВЬЕ? НЕ КУПИШЬ!

- 176 НИКОЛАЕВА Е. И.  
Включить все резервы мозга:  
умственно отстающие дети –  
не всегда аутсайдеры
- 185 АПРЕЛЕВ В. П.,  
УШАКОВ Л. Н.  
Сказка о сэкономленном  
времени

## POST SCRIPTUM

- 190 Календарь знаменательных дат  
на август
- 192 ВЕЙЦМАН Э.  
Большие надежды (из древне-  
римских анналов)

Страничка «ЭКО» в Интернете:

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



Анализ макроэкономической политики правительства России в 2001 г. выполнен в Высшей школе международного бизнеса Академии народного хозяйства при правительстве РФ. Его результаты, а также прогноз на ближайшую перспективу заинтересуют аналитиков, менеджеров, научных работников.

---

# Макроэкономическая политика в России в 2002 г. и прогноз

**В. Г. КУРЬЕРОВ,**  
кандидат экономических наук,  
Москва



## Налоговая система и бюджетная политика

Основные цели государственной экономической политики на макроуровне каких-то принципиальных изменений в 2001 г. не претерпели. По-прежнему правительство РФ было озабочено прежде всего поддержанием финансовой стабильности и бюджетно-налоговой дисциплины, сдерживанием инфляционных процессов, созданием более благоприятного климата для частного предпринимательства. Продолжалась начатая еще в 1999 г. реформа налоговой системы, направленная на ее максимальное упрощение и универсализацию, а также перенесение центра тяжести налогового бремени с производителей на потребителей при ослаблении самого этого бремени (по крайней мере таким был замысел).

С начала 2001 г. вступила в силу новая «плоская» шкала подоходного налога (13%) и регрессивный единый социальный налог. В течение 2000 г. был принят еще ряд налоговых решений, вступивших в силу позже. Это прежде всего снижение с начала текущего года налога на прибыль с 35 до 24% при одновременной отмене почти всех существовавших ранее налоговых льгот и замена трех действовавших до этого налогов на недропользование (налога на воспроизводство минерально-сырьевой базы, роялти, т. е. платежей за пользование недрами, и акцизов) единым налогом на добычу полезных ископаемых в виде определенного процента по отношению к стоимости товарной продукции. С 2002 г. отменен ряд льгот по НДС и в дальнейшем ожидается его снижение.

Не пытаюсь оценить содержание и результаты налоговой реформы в целом, все же отметим, что принимаемые в ее рамках решения во многом носят амбивалентный характер и весьма уязвимы для критики с самых различных сторон. Например, против облегчения налогового бремени было бы трудно возразить, если бы это не создавало угрозу выполнению социальных и других функций государства в объективно весьма неустойчивой экономической обстановке, когда доходы значительно и напрямую зависят от поведения мировых цен – фактора крайне шаткого и плохо предсказу-

емого. Впрочем, если судить по усредненным показателям, этого облегчения пока не происходит, но оно, возможно, начнет ощущаться в 2002 г.<sup>1</sup>

Другое общее соображение касается спорности, особенно в конкретных российских условиях, самой идеи стимулировать экономический рост исключительно посредством снижения налогов, приобретшей в последние годы значительную популярность в российских верхах. Даже в высококоразвитых странах, обладающих эффективным рыночным механизмом, снижение налогов далеко не всегда давало однозначный результат, особенно в том, что касается проявления закономерности, известной как «кривая Лаффера», в соответствии с которой по истечении какого-то времени поступления в госбюджет в результате оживления экономической активности должны возрасти и даже превысить прежний уровень. Многие западные экономисты считают, что снижение налогов в принципе оказывает гораздо большее влияние на спрос, чем на предложение, и нередко дестимулирует предпринимательскую и трудовую активность. В любом случае положительное влияние этой меры на выпуск продукции проявляется очень не скоро, порою через десятилетия. В России же – с ее неразвитой рыночной системой, отсутствием подлинной конкурентной среды, огромным теневым сектором и распространенной практикой уклонения от налогов, очень высокой степенью неравенства в распределении доходов, наличием хронического «излишка» капитала в 20–30 млрд дол., не находящего прибыльного и безопасного применения в стране и ежегодно уходящего за границу, – действенность этой меры в плане стимулирования роста инвестиций и производства особенно сомнительна. Тем более она не в состоянии служить эффективной заменой других, более сложных рычагов или методов стимулирования экономики.

Наконец, «унификация» (упрощение) налоговой системы хороша только до определенных пределов, поскольку

---

<sup>1</sup> Вице-премьер и министр финансов А. Кудрин считает, например, что в 2002 г. совокупная налоговая нагрузка понизится на 1,8% ВВП, т. е. почти на 200 млрд руб. //Независимая газета. 30.12.2001.

дифференциация налоговых режимов – это очень важный рычаг осмысленного государственного воздействия на экономику в целях ускорения ее роста, повышения эффективности и оптимизации ее структуры. Оправданием для начавшейся кампании по унификации налоговых режимов (а также и таможенных пошлин) обычно служат ссылки на невозможность – в конкретных российских условиях – организовать должный контроль за обоснованностью их применения, а также то, что они являются питательной средой для различных злоупотреблений и коррупции. Тем самым пороки, слабости и соображения удобства работы государственного аппарата как бы возводятся в ранг объективной закономерности, к которой следует лишь приспособляться.

*По итогам первого года действия нового подоходного налога видно, что сколько-нибудь значительного выхода «из тени» индивидуальных доходов пока не произошло.* По оценке НИИ развития налоговой системы, в 2001 г. произошла дополнительная легализация не более 5% от суммы выплаченной заработной платы<sup>2</sup>, остальной же рост поступлений по этой статье связан с увеличением доходов и различными мероприятиями налоговых органов. В прошлые годы 90–95% населения уже платили подоходный налог по минимальной ставке в 12%. Для них налоговая нагрузка теперь даже возросла на 1-процентный пункт, а *прямые выгоды получила наиболее обеспеченная часть населения.* В западных странах «нормой» является обложение индивидуальных доходов по ставке (максимальной) в 40–60%, а сам принцип прогрессивного налогообложения рассматривается как важное социальное достижение.

Снижение налога на прибыль до единой ставки в 24% (в высокоразвитых странах ставка налога на прибыли корпораций составляет в среднем 30–40%), по ряду оценок, лишит государство (в основном региональные бюджеты) уже в 2002 г. доходов в 100–150 млрд руб.<sup>3</sup> При этом существенные выгоды получают такие высокорентабельные орга-

---

<sup>2</sup> Ведомости. 17.12.2001.

<sup>3</sup> Экономика и жизнь. 2001. № 27. Известия. 07.12.2000.

низации, как коммерческие банки (прежняя ставка – 43%) и крупнейшие налогоплательщики, такие как «Газпром», РАО ЕЭС, нефтяные компании и т. д. Растут налоговые обязательства предприятий АПК, плативших раньше 10%.

Трудно найти оправдание, особенно в условиях нынешней слабости инвестиционного процесса, также отмене налоговых льгот на инвестиции, которые существуют практически во всех высокоразвитых странах, или льгот для малых предприятий, организаций, использующих труд инвалидов и др.

Существует мнение, что налоговые льготы противоречат законам рыночной экономики, где «все равны». Этот доктринерский подход опровергается, однако, практикой функционирования высокоразвитых экономик: по данным, относящимся к первой половине 90-х годов, в странах ЕС, например, 27% государственной помощи промышленности оказывалось именно в виде налоговых льгот, в том числе в Италии этот показатель составлял 38%, Германии – 26%, Франции – 22%.

Здравая идея была заложена в планах реформирования налогообложения недропользования – расширение применения рентных принципов. Но на существенное повышение степени изъятия фактически принадлежащей государству природной ренты у российских сырьевых монополий правительство так и не решилось. Степень изъятия доходов, например, у нефтяных компаний будет по-прежнему в 2 и более раза ниже, чем в западноевропейских странах.

Для **государственного бюджета РФ** прошедший год был вновь довольно успешным, если использовать для его оценки чисто финансовые критерии.

Доходы **консолидированного бюджета** в 2001 г. повысились по отношению к ВВП с 28,7% в 2000 г. до 29,6%, расходы сократились с 26,8 до 26,7%, профицит увеличился со 137,6 до 266,5 млрд руб.

В доходах консолидированного бюджета возрос удельный вес налоговых доходов (с 81,4% до 87,2%), причем в составе самих этих доходов повысилась доля НДС – с 26,8 до 27,5%, налога на внешнюю торговлю и внешнеэкономи-

ческие операции – с 13,4 до 14,2%, акцизов – с 9,7 до 10,4%, подоходного налога – с 10,2 до 11% и платежей за пользование природными ресурсами – с 4,5 до 5,5%, но понизилась доля налога на прибыль – с 23,4 до 22% и налога с продаж – с 2 до 1,9%. В составе неналоговых доходов в 2 раза уменьшился удельный вес доходов целевых бюджетных фондов.

В структуре расходов консолидированного бюджета наиболее примечательное изменение – это повышение с 8,3 до 14,1% доли затрат на экономику, которое произошло в основном за счет региональных бюджетов.

В 2001 г. продолжала сохраняться обозначившаяся еще в 1999 г. тенденция к увеличению той части совокупных доходов, которая поступает непосредственно в федеральный бюджет. Если в 1998 г. она составляла 47,4%, то в 1999 г. – 50,7%, в 2000 г. – 54%, в 2001 г. – 59,4% (по закону о бюджете доходы должны распределяться поровну). Правда, в результате дальнейшего перераспределения средств региональные бюджеты пополняются: в частности, в 2001 г. из федерального бюджета в бюджеты субъектов Федерации было перечислено 230 млрд руб. (14,5% доходов федерального бюджета).

Из налоговых доходов в бюджеты субъектов Федерации в 2001 г. было непосредственно зачислено 58% налога на прибыль, 16,5% акцизов, 61% платежей за пользование природными ресурсами и практически весь подоходный налог. Но наиболее хорошо собираемый НДС и отличающиеся динамизмом роста налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции полностью зачисляются в федеральный бюджет. С НДС, правда, существует серьезная проблема, связанная с размахом операций по фиктивному экспорту. По закону НДС возмещается экспортерам, но на практике получается, что государство возвращает экспортерам гораздо большие суммы, чем первоначально собирает с них в виде НДС.

Введенный с начала 2001 г. единый социальный налог собран в размере 603,2 млрд руб., из которых 78% зачислены в Пенсионный фонд РФ, 12,2% – в Фонд социального

страхования РФ, 0,6% – в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и 9,2% – в территориальные фонды обязательного медицинского страхования.

**Задолженность** по налоговым платежам в бюджетную систему РФ продолжала сокращаться: за прошлый год она в целом уменьшилась на 5,6%, увеличившись лишь по акцизам, особенно на природный газ и ликеро-водочные изделия.

**Федеральный бюджет** был исполнен в 2001 г. на 133,3% по доходам (1591 млрд руб.) и 111,1% по расходам (1326 млрд руб.), которые соответственно возросли по отношению к ВВП с 16 до 17,6% и с 14,6 до 14,7%. В наибольшей степени бюджетный план был перевыполнен по доходам от налога на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции, а также по доходам от имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности (последние, правда, невелики по абсолютным размерам). Одна из важнейших причин перевыполнения плана по доходам – использование при составлении бюджета 2001 г. заниженных показателей инфляции, т. е. дополнительные доходы носят в значительной мере инфляционный характер.

Профицит федерального бюджета увеличился со 102,9 до 265 млрд руб., составив по отношению к ВВП 2,9%. Это, бесспорно, хороший показатель, но сам по себе он не может рассматриваться как свидетельство адекватности государственной экономической политики. Многие высокоразвитые страны (США, Германия, Франция, Италия, Австрия и др.) жили или живут с дисбалансом в бюджете, умело используя дефицитное финансирование в интересах своего экономического развития.

В доходной части федерального бюджета повысилась доля налоговых доходов, с 85,2 до 91,8%, причем в наибольшей степени возросли поступления относительно небольших в абсолютных показателях платежей за пользование природными ресурсами – более чем в 2,5 раза, а также НДС – на 72%, акцизов – на 55% и налогов на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции – на 45%. В

неналоговых доходах значительный рост зафиксирован в поступлениях от государственного и муниципального имущества – на 90%, но их размер тем не менее остается весьма далек от максимума. Достаточно сказать, что, согласно информации Счетной палаты, в 2001 г. из более чем 440 акционерных обществ с государственным участием дивиденды начислили только 14%, причем по размерам они были явно заниженными, если их сравнивать с дивидендами полностью частных организаций<sup>5</sup>. Как и планировалось, в 2001 г. в несколько раз сократились доходы постепенно упраздняемых бюджетных целевых фондов.

Роль НДС как основного источника государственных доходов в 2001 г. еще более возросла (см. таблицу), что должно заставить правительство с особой осторожностью подойти к вопросу снижения НДС, о планах которого в последнее время все чаще говорят в высших эшелонах власти.

В расходной части федерального бюджета обращает на себя внимание сокращение затрат на обслуживание госдолга (процентных платежей), причем как в абсолютном (на 10%), так и относительном (с 3,7 до 2,6% ВВП) измерении. Возросли расходы на осуществление силовых функций, но по отношению к ВВП они почти не изменились (4,3% против 4,2%). В этом же относительном измерении повысилась доля расходов на социально-культурные мероприятия – с 1,9 до 2,3%. Расходы на экономику выросли необычайно сильно – в 2 раза, что в основном связано с расширением федерального финансирования дорожного хозяйства после резкого сокращения упраздняемых региональных дорожных фондов. Продолжает расти финансовая помощь бюджетам других уровней, что усиливает зависимость регионов от «центра»: в 2001 г. она увеличилась более чем в 2 раза, а по отношению к ВВП – с 1,4 до 2,5%.

В структуре расходов федерального бюджета обслуживание госдолга потеряло свою первенствующую роль, понизившись до уровня 17,4%, – вполне умеренного показателя, если исходить из международных стандартов. Наиболее крупной статьёй сейчас являются расходы на национальную

---

<sup>5</sup> Известия. 18.03.2002.

оборону, к которым по размерам приблизилась помощь региональным бюджетам. До самого высокого уровня за последние несколько лет повысился удельный вес в расходах федерального бюджета социально-культурных мероприятий, а также управленческих расходов и расходов на правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности. Увеличилась и очень небольшая доля расходов на сельское хозяйство и рыболовство, но уже в 2002 г., как следует из бюджета 2002 г., она вновь понизится.

### Структура федерального бюджета РФ, % к итогу

Статья бюджета	1998	1999	2000	2001
<b>ДОХОДЫ</b>	100	100	100	100
<i>В том числе:</i>				
налог на прибыль	11,4	13,2	15,7	13,5
НДС	36,0	35,9	32,8	40,2
акцизы	17,4	13,7	11,6	12,8
платежи за пользование ресурсами	1,1	1,7	1,6	3,1
доходы от внешнеэкономической деятельности	5,7*	19,9	23,5	23,7
доходы от имущества, находящегося в гос. или муниципальной собственности	1,2	1,4	2,8	3,8
доходы целевых бюджетных фондов	7,8	9,2	8,2	2,8
<b>РАСХОДЫ</b>	100	100	100	100
<i>В том числе:</i>				
государственное и местное управление	2,5	2,2	2,4	3,2
правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности	7,9	8,3	10,2	11,2
национальная оборона	14,6	17,3	18,6	18,6
энергетика и строительство	2,9	2,6	3,4	3,3
сельское хозяйство и рыболовство	0,8	1,3	1,3	1,8
транспорт, дорожное хозяйство, связь и информатика	0,3	0,1	0,2	2,8
социально-культурные мероприятия	14,7	12,8	13,0	15,4
обслуживание госдолга	27,4	24,4	25,1	17,4
фин. помощь другим уровням власти	11,1	9,3	9,8	17,3
расходы целевых бюджетных фондов	5,5	8,4	9,5	1,1

\* Только неналоговые доходы.

## Монетарная политика

**Денежно-кредитная политика** государства в основном носила инерционный характер. Возобновленный в 2000 г. выпуск ГКО в 2001 г. был продолжен и расширен, но пока относительно невелик по размерам. Цели его остаются те же – стерилизация временно избыточной денежной массы, возраставшей в связи с расширением золотовалютных резервов страны, и пополнение рынка ценных бумаг краткосрочными рублевыми инструментами, в которых нуждаются комбанки.

В результате серии аукционов по размещению государственных ценных бумаг объем ГКО, фактически обращающихся на рынке, возрос за год с 2,1 до 19,5 млрд руб., но весь объем государственных ценных бумаг не только не увеличился, но даже немного сократился – как и суммарный оборот рынка госбумаг (по номиналу). Объем государственного внутреннего долга по ГКО и ОФЗ по состоянию на конец 2000 г. сократился по сравнению с аналогичной датой годовой давности с 185,1 до 160,2 млрд руб.

В сентябре 2001 г. ЦБ РФ осуществил эмиссию своих краткосрочных облигаций на сумму 854,5 млн руб. В середине года Министерство финансов РФ впервые после кризиса 1998 г. вернулось к проведению аукционов по размещению среднесрочных ОФЗ, и в перспективе дюрация рыночного портфеля ценных бумаг должна существенно возрасти. Ситуация на рынке может значительно измениться, когда на конец будет решен вопрос о порядке размещения накопительных пенсионных взносов (пенсионная реформа с начала года уже вступила в силу, хотя до сих пор не вполне ясно, что делать с уже начавшими поступать пенсионными взносами). В 2002 г. Минфин планирует выпустить новые государственные сберегательные облигации для страховых компаний и пенсионных фондов со сроком погашения в 30 лет, которые будут иметь доходность, превышающую уровень инфляции на 2–3%.

**Ставка рефинансирования ЦБ РФ** с ноября 2000 г. на начало апреля 2002 г. не менялась, оставаясь на уровне 25%, но 9 апреля она была понижена до 23% (признак того,

что правительство рассчитывает на ослабление инфляции). Продолжают действовать и введенные с 1 января 2000 г. **нормативы отчислений кредитных организаций в обязательные резервы Банка России:** по привлеченным средствам (в рублях и инвалюте) юридических лиц они составляют 10%, по привлеченным средствам в инвалюте физических лиц – тоже 10%, а в рублях – 7%.

Рост основных **денежных агрегатов** в течение года был весьма умеренным, причем он даже замедлился по сравнению с 2000 г., что на показателях инфляции тем не менее практически не отразилось. Агрегат М2 возрос с 1 января 2001 г. по 1 января 2002 г. на 40% против 62,4% в 2000 г., М0 (наличные деньги вне банковской системы) – на 39% против 57,3%, безналичные деньги – на 40,5% против 65,5%.

Уровень **монетизации** российской экономики, если его измерять отношением М2 (в конце года) к годовому ВВП, возрос с 15,7% в 2000 г. до 17,7% в 2001 г., оставаясь более низким, чем в развитых рыночных экономиках, где он составляет 80–100%. Столь низкий уровень монетизации – еще один фактор, тормозящий экономическое развитие страны. Отношение суммы кредитных вложений в экономику к ВВП составило в конце года 16,2% против 13,1% в конце 2000 г., т. е. тоже оставалось намного ниже нормы. Отечественная банковская система по-прежнему не выполняет свойственные ей в условиях рыночного хозяйствования функции.

**Валютный рынок** в 2001 г. сохранял стабильность и находился под эффективным контролем ЦБ РФ. Однако значительный приток валюты в страну создал условия, объективно благоприятствующие повышению реального курса рубля, которое было, таким образом, вполне «естественным», если иметь в виду монетарную ситуацию, но вряд ли отвечало потребностям развития отечественного реального сектора. Темпы повышения номинального курса доллара в рублях в 2001 г. несколько увеличились по сравнению с 2000 г., составив 7% против 4,3%, но этого было недостаточно, чтобы компенсировать рост потребительских цен

(18,6%). В итоге рубль подорожал еще на 10% – дополнительно к 13% в 2000 г. и 4% в 1999 г.

В середине 2001 г. был осуществлен ряд мероприятий по **либерализации системы валютного контроля**. Принят закон, возвращающий прежний, существовавший до конца декабря 1998 г. лимит обязательной продажи экспортной выручки на валютном рынке, т. е. 50% вместо 75%. Однако тогда же (в декабре 1998 г.) сокращенный вдвое – с 14 до 7 дней – срок, отводимый предприятиям для выполнения этой нормы, остался прежним. Значительно расширен круг текущих валютных операций, осуществляемых без санкции ЦБ РФ – в их число теперь включены расчеты за производимые за пределами страны строительные и подрядные работы, взносы и выплаты по страхованию и перестрахованию, расчеты по некоторым видам машинотехнического экспорта, а также около 20 видов различных переводов (выплаты авторских вознаграждений, гонораров за обучение и лечение и т. п.). Отменены ограничения на зарубежные портфельные инвестиции, осуществляемые физическими лицами – резидентами на сумму не более 75 тыс. дол. в год. С сентября 2001 г. физическим лицам разрешено открывать счета в иностранных государствах, являющихся членами международной финансовой комиссии по проблемам отмывания капитала – ФАТФ. Это 34 страны, среди которых пока нет столь популярных в кругах российского бизнеса Кипра и Багамских островов.

Были опасения (они высказывались в том числе и руководством ЦБ РФ), что эти послабления приведут к усилению оттока капитала за рубеж и создадут угрозу стабильности валютного курса. Окончательные выводы на этот счет еще рано делать, но стоит отметить, что с октября 2001 г. рост номинального курса доллара в рублях немного ускорился, и активность физических лиц по валютно-обменным операциям повысилась. В частности, в декабре 2001 г. оборот операций с наличной иностранной валютой по текущим валютным счетам физических лиц возрос на 25% по сравнению с декабрем 2000 г., а оборот наличной иностранной валюты в обменных пунктах – на 15%.

**Золотовалютные резервы страны** за год выросли в 1,3 раза, составив на 1 января 2002 г. 36,6 млрд дол. (на 1 февраля 2002 г. – 36,4 млрд дол.).

**Внешний долг** России (долг центральных органов управления), по данным Министерства финансов РФ, сократился за год примерно на 5 млрд дол., составив на 1 января 2002 г. 138,1 млрд дол. (в несколько ином, более полном измерении, долг составил около 156 млрд дол.). Аккуратное выполнение текущих долговых обязательств и даже досрочное погашение некоторой части долга позволили «срезать» пик выплат, который приходился на 2003 г., когда России по первоначальному графику пришлось бы уплатить более 19 млрд дол. Долг перед МВФ сократился к концу 2001 г. до 7,69 млрд дол. (первоначально он превышал 15 млрд дол.), что меньше квоты нашей страны в уставном капитале Фонда, составляющей 7,8 млрд дол.

**Фондовый рынок** в течение 2001 г. был неустойчивым, что в гораздо большей степени отражало общемировые события, чем какие-то внутренние экономические или политические процессы (в частности, рынок практически «не почувствовал» начавшегося в конце 2001 г. ослабления экономической активности в нашей стране). После колебаний в начале 2001 г. рынок относительно стабильно рос вплоть до конца июня, но затем общая понижательная тенденция, исходящая из США и усиленная падением цен на нефть, затронула и его. Однако с начала октября его рост возобновился, причем с 5 октября по 22 января повышение индекса Российской торговой системы составило 71%, после чего он вновь стабилизировался, несколько оживившись лишь в марте 2002 г.

В целом ликвидность фондового рынка РФ остается низкой. Как и раньше, практически весь объем совершаемых на рынке сделок приходится на акции небольшого числа эмитентов, лидирующее положение среди которых занимают акции РАО «ЕЭС России», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО НК «ЮКОС», ОАО «Сургутнефтегаз», «РосТелекома» и «Норильского никеля».

Несмотря на благоприятное сочетание ряда монетарных факторов, о которых говорилось выше, уровень инфляции в России в 2001 г. почти не изменился, составив 18,6% против 20,2% в 2000 г. Определенную роль в этом сыграл, видимо, рост оптовых цен (цен производителей) в ряде базовых отраслей, обычно оказывающий сильное воздействие на уровень издержек производителей в самых разных частях экономики: в электроэнергетике эти цены повысились на 30,2%, газовой промышленности – на 41,5%, угольной промышленности – на 22,4%. Правда, цены на нефть к концу года под влиянием событий на мировом рынке даже немного понизились, а индекс цен производителей по всем отраслям промышленности в среднем вырос лишь на 10,7% (против 31,6% в 2000 г.), но на 38,6% возрос индекс тарифов на грузовые перевозки, на 14,4% – индекс цен производителей в строительстве.

В январе 2002 г. наблюдался скачок потребительских цен (3,1%), имеющий отчасти сезонный характер, но в феврале–марте темпы инфляции понизились, и в целом по итогам первого квартала текущего года, видимо, составят около 6% против 7,1% в первом квартале 2001 г. Поддержанию высоких темпов инфляции в нашей стране продолжает способствовать слабое развитие конкурентной среды, ослабление государственного контроля за монопольным ценообразованием, а также высокий уровень инфляционных ожиданий.

## Прогноз

То резкое падение темпов роста, которое имело место в России в последние месяцы прошлого года и в первые месяцы текущего года, было во многом связано с событиями во всем мировом хозяйстве, особенно на мировых сырьевых рынках, хотя оно происходило на фоне тенденции к замедлению развития отечественной экономики, возникшей год назад и начинающей, судя по всему, приобретать устойчивый характер. В настоящее время, однако, экономическая ситуация в мире начинает постепенно улучшаться: небольшой спад, наблюдавшийся в 2000 г., оказался краткосроч-

ным, и уже появились признаки оживления конъюнктуры, что не преминуло сказаться на ценах на нефть, которые стали повышаться. Если в январе–феврале 2002 г. экспортируемая российскими компаниями нефть марки Urals продавалась по цене 8–19 дол. за баррель, то в начале апреля цена поднялась до 25 дол. за баррель.

По недавнему прогнозу исследовательского центра весьма авторитетного в западных деловых кругах английского журнала «The Economist», почти полностью совпадающему с прогнозом МВФ (последний в апреле 2002 г. был, правда, пересмотрен в сторону увеличения), рост всей мировой экономики составит в 2002 г. 2,4%, в том числе валовой внутренних продукт США должен увеличиться на 0,7% против 1,1% в 2001 г., ВВП стран зоны евро – на 1% против 1,5% (ВВП Германии, занимающий особенно большое место в российской внешней торговле, – на 0,6% против 0,7%) и лишь в Японии – из числа высокоразвитых стран – спад продолжится<sup>6</sup>.

Перспективы развития российской экономики в текущем году особых разногласий среди специалистов не вызывают. По прогнозу МВФ, ВВП РФ расширится в 2002 г. на 3,6%, что практически совпадает с прогнозом российского Минэкономразвития. Последнее разработало три сценария возможного развития событий, исходящих из трех вариантов изменения цен на нефть. Сценарий, который оно само считает «наиболее реалистическим», предполагает, что среднегодовая цена на нефть составит 18,5 дол. за баррель. При этом условии отечественный ВВП возрастет на 3,5%. «Оптимистический» сценарий: цена на нефть – 23,5% дол. за баррель, рост ВВП – 4,3%, «пессимистический» сценарий: цена на нефть – 16,5 дол. за баррель, рост ВВП – 3,1%<sup>7</sup>. Именно «реалистический сценарий» в свое время был использован для расчета расходной части федерального бюджета РФ на 2002 г., в то время как его доходная часть была рассчитана исходя из цены 23,5 дол. за баррель. При этом

---

<sup>6</sup> The Economist. Feb. 2, 2002.

<sup>7</sup> Экономика и жизнь. 2002. № 6.

считалось, что инфляция составит 12% в год, а среднегодовой курс доллара – 31,5 руб. за дол.

В начале апреля 2002 г. Минэкономразвития, однако, несколько скорректировал свой более ранний прогноз. Теперь по «пессимистическому» сценарию, снова привязанному к мировой цене на нефть (18,5 дол. за баррель), ожидается рост ВВП РФ в 2002 г. на 3,2% , в 2003 г. на 3,8% и в 2004 г. – на 4%. По «оптимистическому» сценарию (цена барреля нефти – 21,5 дол.) рост ВВП в 2002 г. составит 3,7%, в 2003 г. – 4% и в 2004 г. – 4,6%. Отметим, что оба эти прогноза В. В. Путину не понравились. Судя по всему средняя цена на нефть окажется в 2002 г. ближе к «оптимистическому» прогнозу, чем к «пессимистическому».

Несколько более высокие темпы роста ВВП России (4,5%) предусматривает прогноз, подготовленный ИМЭМО РАН<sup>8</sup>, но этот прогноз датирован декабрем 2001 г., когда первые результаты функционирования российской экономики в текущем году, естественно, не были известны.

В дальнейшем в связи с определенным улучшением мировой конъюнктуры можно ожидать небольшого повышения темпов экономического роста в нашей стране, а в целом за 2002 г. **ВВП и промышленное производство**, а также **инвестиции в основной капитал** вряд ли увеличатся больше, чем на 3,5–4%. В сельском хозяйстве пока ожидается снижение урожая зерновых в 2002 г. примерно до 75 млн т, что обусловит замедление роста **сельскохозяйственного производства в целом**.

Ожидать общехозяйственного или даже только промышленного спада в текущем году, таким образом, оснований как будто нет, хотя темпы развития, включая и **инвестиционный процесс**, который практически застопорился в январе–феврале текущего года, определенно еще более замедлятся. Их можно было бы поддержать посредством активизации государственной хозяйственной политики и придания ей большего разнообразия и прагматизма, но, как

---

<sup>8</sup> Финансовые известия. 27.12.2001.

засвидетельствовал в конце прошлого года министр экономического развития и торговли РФ Г. О. Греф, «правительство не видит сегодня острых проблем в российской экономике»<sup>9</sup>, что делает, видимо, сколько-нибудь существенное изменение его политики маловероятным (если, конечно, данное заявление действительно отражает позицию правительства). Наверное, стоит упомянуть, что Минэкономразвития РФ уже сейчас предлагает заложить в проект федерального бюджета на 2003 г. рост ВВП всего на 3,2–3,5%, т. е. прогнозирует дальнейшее, хотя и небольшое замедление экономического роста<sup>10</sup>.

Официальный прогноз инфляции (12–13%) представляется несколько заниженным. В первые месяцы 2002 г. уже были повышены тарифы на газ (на 20%), электроэнергию (на 17,9%), в декабре 2001 г. – тарифы на пассажирские перевозки (на 30%), т. е. определенный «задел» поддержания инфляции на высоком уровне сделан. Установленный правительством на 2002 г. потолок роста тарифов естественных монополий (их в России пять – РАО ЕЭС, «Газпром», МПС, «Транснефть» и «Связьинвест»), сам по себе довольно высокий – около 20%, если учесть запросы самих этих монополий и их изобретательность в достижении своих целей, скорее всего, будет превышен. А цены естественных монополий играют в отечественных инфляционных процессах одну из решающих ролей, не только влияя на издержки производства по всей экономике, но и стимулируя инфляционные ожидания, доля которых в общей «корзине» инфляционных факторов, по некоторым оценкам, составляет около 40%. Степень «конкурентности» российского рынка тоже как будто не растет, а потому причин для сколько-нибудь значительного ослабления инфляции по сравнению с уровнем 2001 г. фактически нет.

Инфляция и намечившееся повышение цен на нефть, по видимому, помогут выполнить утвержденный бюджетный

---

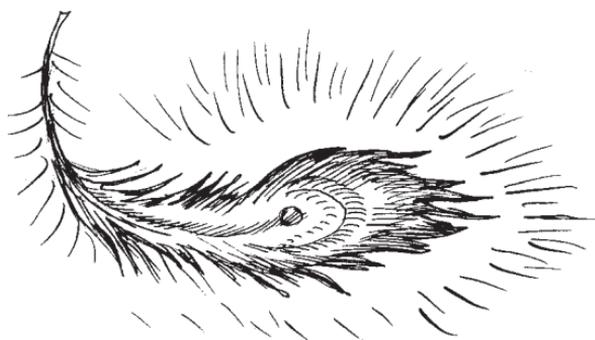
<sup>9</sup> Независимая газета. 24.11.2001.

<sup>10</sup> Независимая газета. 26.03.2002.

план, согласно которому доходы **федерального бюджета** должны составить 2125 млрд руб. (19,4% ВВП), а расходы – 1947 млрд руб. (17,8% ВВП). Однако сделать это будет сложнее, чем в 2001 г. Из-за замедления темпов экономического роста, неустойчивости экспортных цен и последствий не очень хорошо просчитанных налоговых новаций рост доходов федерального бюджета может замедлиться.

Положительное сальдо **торгового баланса**, а вслед за ним и **платежного баланса по текущим операциям** в 2002 г. вновь сократится, что приведет к некоторому уменьшению притока валюты в страну и замедлению роста золотовалютных резервов, но эти процессы будут не настолько сильны, чтобы создать трудности с выполнением обязательств по обслуживанию государственного внешнего долга или дестабилизировать валютный рынок.

Выплаты по внешнему долгу составят в 2002 г. около 14 млрд дол. – примерно как и в истекшем году. Повышение курса доллара (номинального) в рублях, возможно, несколько ускорится, но вряд ли начнет опережать темпы инфляции, т. е. рубль в реальном измерении, скорее всего, в очередной раз немного подорожает. Прогноз валютного курса на конец года – 33,2 – 33,8 руб. за 1 дол.

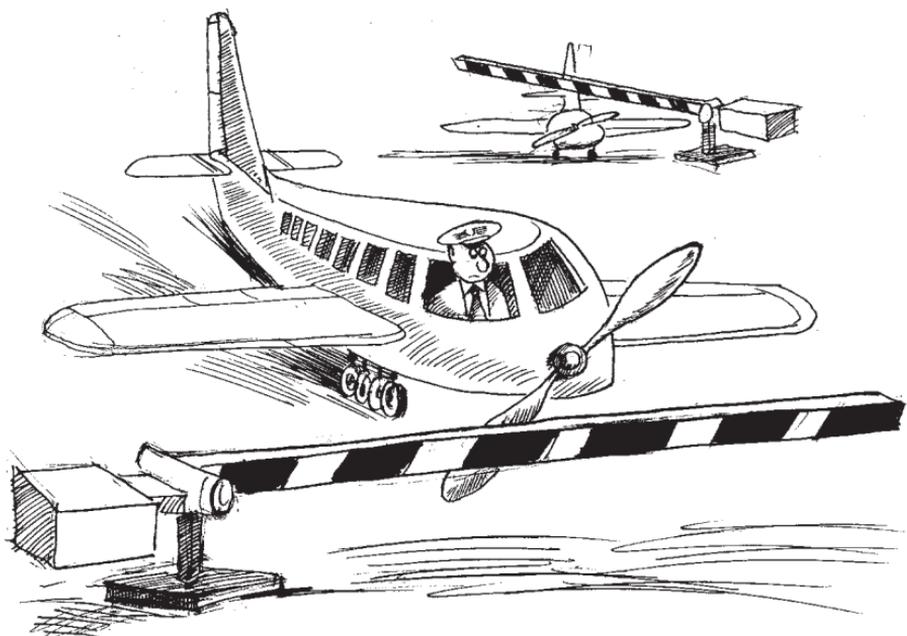


# ВОЗДУШНЫЕ МОНОПОЛИИ

Ю. О. ЛЕОНТЬЕВА,  
преподаватель Новосибирского  
государственного технического университета

Новосибирск, именуемый в последнее время не иначе, как «центр державы», активно взялся за модернизацию «развилки» воздушных дорог Сибири. Что может дать рядовым потребителям трансформация сибирского узла транспортных артерий – размышляет автор этой статьи.

---



Раздел в начале 90-х годов советского «Аэрофлота» на десятки самостоятельных авиакомпаний совпал с обнищанием большей части населения и падением спроса на внутренние авиаперевозки. Зато вырос спрос на зарубежные полеты с деловыми (шопинг) и туристскими целями – благо, что советские границы к тому времени открылись. Процесс сопровождался бурным ростом частных авиакомпаний и акционированием наличного парка самолетов. Но вот беда: самолетов оказалось значительно больше, чем требовалось, и на внутренних рейсах они стали летать недогруженными. Это обстоятельство и послужило причиной возникновения гипертрофированного российского рынка чартерных перевозок.

***Чартер** – это коммерческий рейс, специально зафрахтованный для перевозки туристов по определенному маршруту в конкретный период времени.* Если маршруты регулярных рейсов разрабатывает авиакомпания, то чартерный рейс летит туда, куда указывает заказчик, – хоть в Антарктиду... В роли заказчика выступает довольно пестрая публика: корпоративный клиент, туроператор, авиаброкер, или, по-иному, посредник от авиакомпании, работающий на договорной основе.

Перед началом совместной работы обе стороны – перевозчик и возможный заказчик – внимательно изучают всю подноготную делового партнера, чтобы не зависеть от случайного стечения обстоятельств. Но обстоятельства даже в этом случае бывают непредсказуемыми, когда билеты и туры проданы, договоры с гостиницами и зарубежными партнерами заключены, а лететь не на чем!

Почему?

Возможно, например, что авиакомпания, заключающая договор на перевозку, не имела собственных самолетов, а арендовала их у другой компании. Но поскольку при заключении договора с заказчиком авиакомпания или авиаброкер не обязаны давать кому-либо отчеты о наличии и количестве собственных самолетов, то заказчику чартера предварительно застраховаться от «отсутствия в наличии» свободного самолета у такого перевозчика почти невозможно. А может случиться, что авиакомпания задолжала аэропорту

за обслуживание или топливо, и администрация порта своей властью задерживает вылет рейса.

Заказчик плачет, готов рвать на себе волосы. Но чартер срывается.

А бывает наоборот. Заказчик довольно давно сотрудничает с авиакомпанией, пользуется доверием, а потому имеет некоторые авансовые льготы по оплате рейсов. Но вот в один прекрасный момент он не успел рассчитаться с перевозчиком, который в то же самое время не имеет средств, чтобы кредитовать заказчика. И чартер не поднялся в запланированную высоту. Я уже не говорю о тех случаях, когда в роли туроператора выступает несуществующее лицо. Наступает время оплачивать рейс, а платить фактически некому. В этом случае перевозчик опять же готов «рвать» на себе рубаху, и чартер опять же сидит на грешной земле.

Но по чьей бы вине все это ни происходило, «крайними» остаются оплатившие рейс бедолаги-клиенты – туристы, бизнесмены...

## Сколько стоит чартер

Назначает стоимость рейса авиакомпания, а окончательные цифры формируются в ходе двусторонних переговоров. Себестоимость рейса, и соответственно одного места в самолете подсчитать нетрудно. Она состоит из следующих базовых затрат:

- топливо (70%);
- стоимость летного часа (амортизация и обслуживание судна в полете);
- аэропортовое обслуживание;
- аэронавигация;
- бортовое питание;
- производственно-технические и управленческие затраты компании.

Для примера: тонна авиационного топлива в аэропорту Толмачево и других российских аэропортах обходится перевозчикам в 250–300 дол. Расход топлива различен у разных видов лайнеров. Так, за час полета аэробус «Ил-86» «съедает» 11–12 т керосина, а «Ту-154» – только 5–6 т. Но

вместимость аэробуса – 320–350 человек, а «тушки» – лишь 160–180 (табл. 1).

Таблица 1

### Технические характеристики российских авиалайнеров

Тип судна	Крейсерская скорость, км/час	Дальность полета, км	Количество мест
«Ту-154»	850	4000	160–180
«Ту-134»	850	2800	72–84
«Ту-204»	850	3700	168–210
«Ил-86»	900	11000	350
«Ил-62»	820	10000	186
«Ил-96 300»	900	10000	235
«А 310»	858	9800	183
«Б-767»	897	9670	269–330
«Б-777»	900	11000	295
«Б-737»	131	3700	900

Аэропортовое обслуживание, включающее оплату взлета и посадки, технико-технологический сервис и другие услуги, имеет широкий ценовой разброс – от 3 до 15 тыс. дол. По расценкам толмачевского комбината бортового питания «Капитан» затраты на изготовление одной порции составляют 5–10 дол.

Таковы главные объективные расходы перевозчика. К ним добавляется некоторая «тайна» формирования прибыли. Ее размер зависит от рентабельности рейсов, которая при нормальных условиях в среднем составляет 15–20%, а в экстремальных случаях может колебаться от 5% до 50%. Но все это – выгоды «соколов» нашей родной гражданской авиации. А какую пользу из этого может извлечь клиент?

Выгоду пассажирам надо начинать извлекать для себя с того момента, когда авиаперевозчики затевают между собой «ценовую борьбу», то есть бьют друг друга рублем, вытесняя с небесного рынка. Чаще всего для этого они используют испытанное оружие, которое на языке экономистов называется демпингом, а попросту – продают рейсы по

искусственно пониженным ценам, нередко даже ниже себестоимости. Переизбыток предложений по перевозкам вызывает рыночную лихорадку: снижаются цены на билеты, отменяются рейсы, меняются типы самолетов...

На московском рынке авиаперевозок, например, бывает, что в «высокий» июльский сезон перелет в Анталию и Барселону доходит до 100 дол. На новосибирском рынке чартеров такая ситуация практически невозможна, поскольку основные заказчики рейсов, так называемые консолидаторы, как правило, подписывают договор с единственной региональной авиакомпанией «Сибирь». Правда, до 1998 г. такие договоры заключались и с такими компаниями, как «ИстЛайн» или «КрасЭйр», но теперь они уже не рентабельны. Единственная попытка «Аэрофлота» выйти на сибирский рынок перевозок летом 1998 г. натолкнулась на серьезное лобби в городской администрации и запрет таможене осуществлять досмотры «чужого» рейса. Тогда новосибирские пассажиры «Аэрофлота» летели в Москву на таможенный досмотр и только потом отправлялись в долгожданную Барселону.

## С миру по нитке

На рынке регулярных рейсов, на первый взгляд, конкуренция более жесткая. Через Новосибирск проходят маршруты 40 авиакомпаний в 52 города России и зарубежья, здесь создано 20 представительств авиаперевозчиков (рис. 1–2). Компании предоставляют потребителю широкий спектр услуг – скидки, льготные тарифы, накопительные бонусы... Построен новый международный терминал аэропорта Толмачево...

Но все ли хорошо в действительности?

Центральное расположение Новосибирска создает ему дополнительные возможности как «развилке» дорог между Западом и Востоком. Он может стать прекрасной транзитной базой для всего восточного направления из Москвы – на Хошимин, Ханой, Улан-Батор, Токио и т.д. Ведь сегодня многим сибирякам, чтобы попасть в Японию или во Вьетнам, приходится лететь в Москву и уже оттуда следовать в обратном направлении.

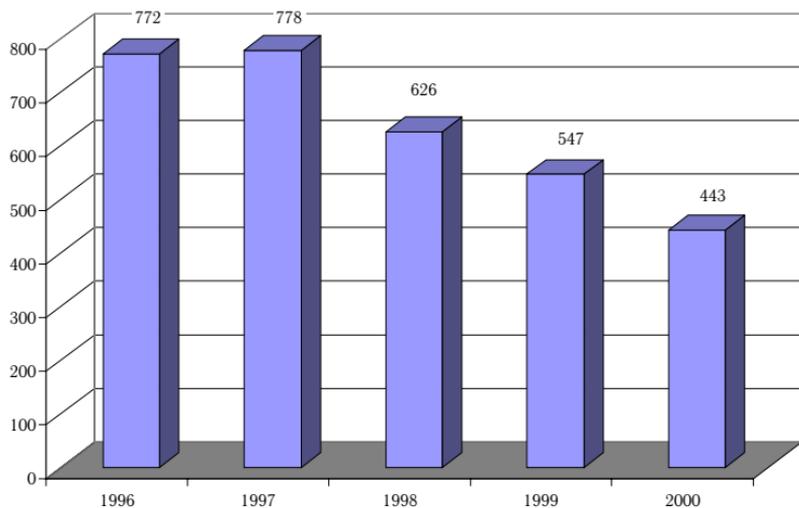


Рис. 1. Динамика пассажиропотока новосибирского аэропорта «Толмачево» в 1996–2000 гг., тыс. чел.

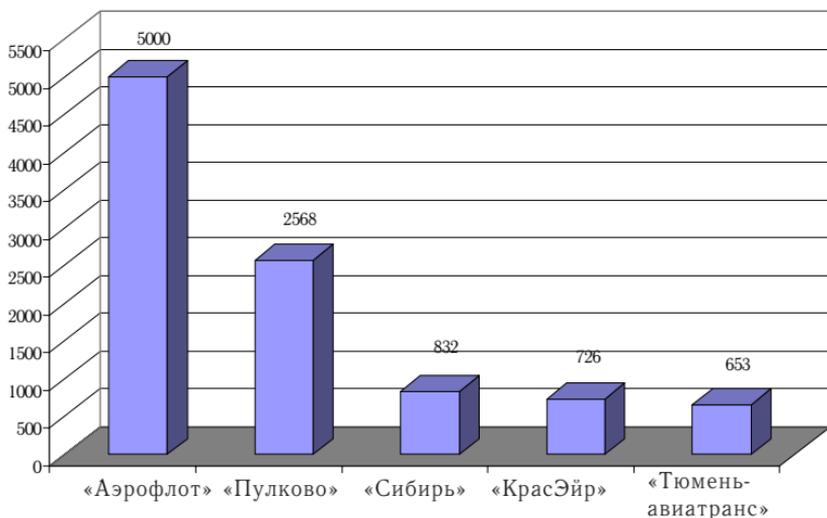


Рис. 2. Количество перевезенных пассажиров авиакомпаниями России в 2000 г., тыс. чел.

А что мешает нормально «развести» пути-дороги? Препятствия, оказывается, есть. Говорят, что «Сибири» не хватает своих самолетов. Но мы ведь про транзит из Москвы говорим.

Тогда, отвечают, не соответствуют технические возможности новосибирского международного терминала, в котором не предусмотрены «нейтральная зона» для ожидания и утепленные воздушные коридоры. Это, конечно, проблема. Летит, к примеру, из Вьетнама какая-нибудь представительная дама в шортиках, потому что в Ханое 30 градусов тепла. А в Новосибирске в это самое время – раз и приморозило. И как этой даме в шортиках по аэродрому к терминалу бежать? А в унтах из Ханоя лететь тоже неудобно – ногам жарко.

Попробуем посмотреть на проблему Новосибирска как транспортного узла с точки зрения финансовых возможностей среднестатистического пассажира.

«Демпинговые войны» на конкурирующих регулярных направлениях в нашем регионе хотя и редко, но возникают. И вот что здесь происходит.

Для сохранения рентабельности средняя загрузка регулярных рейсов должна составлять не менее 70–80%. Летом, например, или на Новый год планируется 100%-я загрузка, а осенью и весной – на 40–60%. Понятно, что выполнить такой план можно, либо договорившись с конкурентами о тарифах, либо ударив демпингом по взлетной полосе. Вот и думайте, что к чему, зная, что стоимость авиабилетов из Новосибирска в Москву только в этом году поднималась дважды, достигнув 4780 руб., в то время как московский рейс из Кемерово, благодаря демпингу «Красноярских авиалиний», стоит почти в 2,5 раза дешевле. Этим, кстати, пользуются многие новосибирцы.

Известно, что демпинг является достаточно грубой формой рыночной конкуренции. К более «благородным» способам всегда относилась качественная конкуренция, где пассажир выбирает услуги авиакомпании, предоставившей максимальный набор сервисных услуг, связанных с безопасностью, бортовым обслуживанием, с приемом в аэропорту... Но поскольку рост доходов населения не поспевает за ростом тарифов, нашему потребителю, как говорится, не до жиру, и он как великим благом пользуется «плодами» фи-

нансовых войн, которые ведут между собой на земле поделившие небо крылатые коммерсанты.

## Конкуренция или монополия?

А таких коммерческих структур много. На небо Сибири претендуют сегодня сразу шесть авиакомпаний. Первая и главная из них – это, конечно, толмачевская **«Сибирь»** – правофланговый российской гражданской авиации, что, безусловно, вселяет гордость в каждого патриота своих зауральских просторов.

**«Аэрофлот»** – этот российский монстр и законодатель перевозок с достаточным парком новых машин и высоким качеством бортового сервиса представлен в Новосибирске только направлениями на Москву и Хошимин.

**«Трансаэро»** – некогда вторая после «Аэрофлота» компания, исчерпав льготный лимит по налогообложению, после 1998 г. «ушла» на внешний рынок чартерных перевозок. И здесь по оснащению и модернизации самолетов могла бы составить конкуренцию «Сибири». Но пока что только теоретически.

**«Пулково»** – одна из немногих авиакомпаний, сохранившая большую часть стандартных льгот для участников ВОВ, инвалидов, сирот, молодежи и пенсионеров за счет государственной собственности. Вторая в России компания по объему перевозок, но в Новосибирске осуществляет лишь три рейса – в Санкт-Петербург, Петропавловск-Камчатский и Хабаровск.

**«Красноярские авиалинии»** («КрасЭйр») пользуется мощнейшей финансовой поддержкой краевой администрации. Эта авиакомпания имеет новый самолетный парк, разработала проект «Северный воздушный мост», направленный на освоение кросс-полярных трасс, по которым будут осуществляться перелеты из Северной Америки через Северный полюс в Южную и Юго-Восточную Азию над территорией России. А это уже очень серьезная заявка на то, что аэропорт «Красноярск» станет транснациональным транс-

портным узлом. И его модернизация в этом направлении уже началась.

**«Тюменьавиатранс»** представляет собой объединенный блок авиакомпаний «Когалымавиа», «Ямал» и «Тюменские авиалинии». Предполагается возможность бартерной оплаты полетов нефтяников авиационным керосином по супернизким ценам.

**«Внуковские авиалинии»** – это московская авиакомпания со своим собственным аэропортом в Москве. В начале 1998 г. она участвовала в ценовой «битве за Москву», когда при себестоимости места 560 руб. билеты продавались по 450 руб. Компания успешно обанкротилась и продала свои акции «Сибири», предоставив в награду базовую точку в Москве – аэропорт «Внуково»\*.

Это главные конкуренты на сибирском рынке авиaperевозок. Но даже если все 40 авиакомпаний, пролетающих через Новосибирск, начнут конкурировать на «своих» направлениях и получают поддержку местных аэропортов, то они рискуют увидеть «спину» и «непонимание» в лице администрации аэропорта «Толмачево». Что, думаю, будет вполне естественно. А это «непонимание» очень некстати, потому что все компании целиком и полностью зависят от наземного сервиса, разрешений взлета и посадки, а также коммерческого обслуживания пассажиров в порту. И можно не сомневаться, кому отдаст предпочтение новосибирский аэропорт, если авиакомпания «Сибирь» обслуживает 47% пассажиропотока аэропорта «Толмачево», если аэропорт прощает «своей» компании долги в полтора десятка миллиона рублей, а для закрытия «чужой» компании достаточно и миллиона рублей долга.

Бесспорно, компании, не имеющие серьезных конкурентов, как правило, занимают жесткую позицию по отношению к партнерам и не склонны к уступкам и компромиссам в плане ценообразования. А в Новосибирске ситуация конкурентного рынка, в полном смысле этого слова, даже теоретически невозможна. Для того чтобы открыть новый рейс

---

\* С 15 мая 2002 г. самолеты «Сибири» летают в аэропорт «Домодедово», а не «Внуково». – Прим. ред.

или внедрить новую авиакомпанию на региональный рынок, существует единая, установленная Минтрансом России схема. Перевозчик, желающий работать на новосибирском рынке, должен послать заявление в Минтранс РФ, откуда заявление попадает в Государственную службу гражданской авиации (ГСГА), которая, в свою очередь, посылает запрос обратно в регион – местной базовой региональной авиакомпания – о ее согласии на присутствие нового перевозчика (нового конкурента) на рынке. Как говорится, – сказка про белого бычка.

В общем-то конкуренция – это ситуация, в которой перевозчик зависит от пассажира, а при монополии – все наоборот. Так вот, рынок свободной конкуренции, где борьба за качество и цены дает преимущества потребителю, Новосибирску, как говорится, пока что не светит.

### **На честном слове и на одном крыле**

С тех пор, как авиация стала бизнесом, безопасность пассажиров для многих перевозчиков оказалась весьма обременительной статьей расходов.

– Наши самолеты самые безопасные в мире, они дадут фору любому «боингу», – утверждают оптимисты.

– Автомобили у нас и то делать не научились. Откуда возьмутся надежные самолеты? – возражают им скептики.

Изначально наши гражданские лайнеры разрабатывались военными КБ на основе образцов боевой техники, когда оборона в СССР была делом приоритетным. Сильной стороной отечественных самолетов считается аэродинамика. В ситуации критической неисправности двигателей, когда импортный самолет, скорее всего, ложится в «штопор», наш может благополучно спланировать на землю. В числе уязвимых мест техники и летчики называют двигатели: «движки» боевых машин, послуживших прототипами мирных «илов» и «тушек», не были рассчитаны на длительный срок эксплуатации (истребители в войну долго не живут). Так что в целом по надежности российские гражданские самолеты выглядят вполне прилично.

Другое дело – экономичность. В отличие от «боингов», которые постоянно проходят стадии технического усовершенствования, «наши» просто наращивали запас прочности за счет увеличения общего веса конструкции. В результате предельная коммерческая загрузка большинства наших машин по сравнению с «боингами» чрезвычайно мала. Расход топлива также несопоставим: «Ил-62» (152 места), съедает 7–8 т горючего в час, а «боингу» (300 мест) надо всего 4 т!

По расчетам специалистов, ежегодные затраты на поддержание летной готовности активно эксплуатируемого самолета в среднем составляют 3% его первоначальной стоимости и постоянно возрастают по мере выработки ресурса. В связи с этим нормальный график техобслуживания летного парка выглядит так:

- оперативное – через 2–3 дня, через месяц, через год и т. д.;
- периодическое – после каждого 100-го, 200-го полета;
- календарное – через месяц, квартал, полугодие и т. д.;
- после выработки ресурса – на ремонтном заводе.

Эти позиции являются общепринятыми стандартами по эксплуатации летного судна, от систематичности выполнения которых, в конечном счете, зависит безопасность полетов.

## **«Воздушные лодки» прошлого века**

Увы, состояние авиапрома специалисты расценивают как критическое. Одна из самых больших проблем – обновление парка воздушных судов (табл. 2). Доля самолетов зарубежного производства невелика, но это новейшие образцы современной техники. У отечественных же самолетов в основном срок разработки и производства – 60–80-е годы, при сроке амортизации 30–35 лет.

Однако еще до списания по отработке ресурса они будут вытеснены жесткими стандартами Международной организации гражданской авиации (ИКАО), членом которой является и Россия, по шумам, выбросам выхлопов в атмосферу и точности самолетовождения. Кроме того, с 1 октября 2001 г. в Европе введены запреты на самолеты, не имеющие системы контроля аварийного сближения (TCAS).

**Прогноз парка пассажирских самолетов России,  
на 1997–2010 гг., ед.**

Тип судна	1997	2000	2005	2010
«Ил-62»	103	55	10	0
«Ил-86»	66	58	40	10
«Ту-154Б»	254	77	0	0
«Ту-154М»	156	160	120	60
«Ту-134»	251	116	25	0
«Як-42»	82	70	65	20
«Ан-24»	411	133	60	10
«Як-40»	376	109	30	0
Итого	1699	778	350	100

Источник: TTG Russia, август 1998 г.

Из-за устаревших конструкций этим требованиям не удовлетворяет 90% самолетного парка России. Замена же двигателя на «Ил-76» стоит 13–15 млн дол., на «Ту-134» – 5–6 млн. Для сравнения: стоимость разбившегося в Сочи судна «Ту-154» оценена в 7 млн дол.

Новое правило опасно еще и тем, что после 1 апреля по низким ценам из-за рубежа к нам хлынула техника, не отвечающая европейским стандартам.

Вот и получается, что без государственной поддержки (как законодательной, так и финансовой), без лизинговых схем приобретения новой техники местные авиакомпании могут «загнуться». Новых самолетов в компаниях – один-два, все остальные подлежат модернизации или списанию.

### Чем жить будем?

Основные причины гибели гражданских самолетов в настоящее время (в порядке частоты авиационных происшествий) таковы: ошибка пилота, технические неполадки, ошибка авиадиспетчера, международный терроризм, роковая случайность (столкновение с птицами, попадание мол-

нии, попадание снаряда). Согласно статистическим данным, у тех, кто летает на реактивных лайнерах, шанс попасть в авиакатастрофу равен 1: 500000. Для человека, пользующегося автотранспортом, вероятность не добраться до места назначения значительно выше.

В случае авиакатастрофы судна на международном рейсе действует Варшавская конвенция, оценивающая жизнь пассажира в размере до 20 тыс. дол. Платательщик в данном случае – страховая компания (если она по договору с авиаперевозчиком несет ответственность за жизнь людей), государство (если оно фигурирует в условиях договора) или сама авиакомпания (если она не успела вовремя заключить договор со страховщиками).

Поэтому вот уже который месяц после катастрофы в Сочи, когда украинские военные сбили наш самолет, авиакомпания «Сибирь» занимается страховыми выплатами, передает дела в суд на правительство Украины, а также принимает новых сотрудников на вакантные места вместо погибших пилотов и бортпроводников.

Когда же рассматриваешь частные интересы пассажиров, приходит мысль о взаимосвязанности всех структур бизнеса, где ничего не бывает отдельно, где «поломка» одного элемента нарушает всю цепочку операций. Но даже не это определяет преимущества одних компаний перед другими. Международная ситуация в не столь отдаленном будущем может сложиться так, что многие воздушные транснациональные трассы сместятся в сторону Новосибирска, и работы хватит всем.

Дело в другом. У нас в России вопрос о конкуренции и монополии звучит традиционно глухо. С чего бы ни начался рынок, несокрушимый менталитет русского управления всегда тяготеет к «центру».

А вопрос о том, где быть «центру» сибирского неба, как бы и не стоит. Он, как видим, давно решен.

**Подготовил А. М. ПАЗОВСКИЙ**

Страхование вероятности недостижения планируемых результатов – необходимая составляющая инвестиционного процесса.

Анализ отечественного опыта гарантирования свидетельствует об отсутствии адекватных моделей гарантирования для различного вида инвестиционных механизмов. В то же время они необходимы, так как напрямую связаны с развитием бизнеса; от них будет во многом зависеть инвестиционная активность в России.

При построении моделей гарантирования следовало бы особое внимание уделять организационному планированию и налоговым преференциям как переходным инструментам для развития структур венчурного инвестирования.

---

# Гарантийные механизмы и инвестиционный процесс

**А. О. БЛИНОВ,**  
доктор экономических наук,  
Российская экономическая академия  
имени Г. В. Плеханова,  
**Т. В. ЗЕЛЕНСКАЯ,**  
Москва

Для страхования коммерческих рисков участники инвестиционного процесса создают собственные фонды или прибегают к услугам страховых компаний. Защита же от некоммерческих рисков, носящих массовый, «фоновый» характер и вызванных особенностями экономических преобразований, – это задача государства.

В развитых странах созданы разнообразные закрепленные законодательно механизмы государственных гарантий, а в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой такие гарантии предоставляются выборочно (например, иностранным и крупным инвесторам) специальными законами.

© ЭКО 2002 г.



## Виды гарантий

В таблице 1 в самом общем виде приведены основные Организационно-правовые формы гарантийных механизмов, применяемых в инвестиционном процессе.

Таблица 1

### Организационно-правовые формы механизма гарантирования \*

Гарантии и поручительства	Контроль за целевым использованием средств	Залоги
Прямые безусловные гарантии	Введение спецсчета по тройному договору	Залог имущества клиента: товарно-материальных ценностей; ценных бумаг; залог депозитов, находящихся в том же банке Ипотека: смешанный залог
Условные – ограниченные по сумме, ограниченные по времени	Залог под производимые вложения (сложная гарантия, состоящая из залога на первом этапе и контракта управления инвестиционным процессом и средствами – на втором)	Залог интеллектуальных прав
Гарантии по требованию Косвенные гарантии Подразумеваемые гарантии Гарантии по договорам подряда Встречные гарантии и супергарантии	Схема «Компенсационного баланса»	Заклад: твердый залог Залог прав: в форме передачи права собственности Залог прав в форме уступки права требования

Источники: Смирнов А.Л. Организация финансирования инвестиционных проектов. М.: АО «Консалбанкир», 1993. С. 52–54; Щиборщ К. Формы финансирования и гарантии инвестору// Рынок ценных бумаг. 1998. Октябрь.

\* В таблицу 1 включены только самые распространенные гарантии, на деле используется множество их разновидностей, так как гарантии можно классифицировать и по целям (тендерные, исполнения и возврата платежа).

Слово «гарантия» часто используется в более широком, чем в собственно юридическом смысле, и означает просто «обязательство». В «Унифицированных правилах договорных гарантий», изданных Международной торговой палатой, термин «гарантия» используется в том же смысле, т. е. определен как поручительство гаранта, принимаемое по отношению к кому-либо (бенефициару) по поручению другого лица (принципала) в обеспечение последним своих обязательств перед бенефициаром.

В большинстве случаев кредиторы согласны рассматривать только прямые безусловные гарантии, в которых гарант принимает на себя обязательства гарантируемого лица в полном объеме. Это связано с тем, что при **условной гарантии** обязательства гаранта обычно действуют по предъявлению какого-либо документа в пользу бенефициара (решения суда или арбитража в пользу бенефициара, сертификата нейтрального лица, удостоверяющего наличие подлежащего уплате долга). Банки неохотно идут на выдачу условных гарантий, потому что не желают быть вовлеченными в юридические споры по договорам, на которых гарантии основаны. Эту услугу должны предоставлять страховые или гарантийные компании. Но на сегодняшний день такая инфраструктура, к сожалению, не развита.

**Ограниченные по сумме гарантии** могут предоставляться в виде гарантий возмещения возможных убытков. Ограниченные по времени гарантии, например гарантирование только периодов строительства или выхода на проектную мощность, выставляются в тех случаях, когда вероятный гарант не соглашается на выставление прямых гарантий.

Под **косвенными гарантиями** подразумеваются гарантии сбыта продукции, цен на сырье и комплектующие изделия. В качестве гарантий приемлемы контракты типа «бери или плати», «поставляй и плати». В ряде отраслей с ликвидной продукцией (нефть, газ, GSM, продукты питания) уже используются такие гарантии, но не для инвестиционного процесса, а для пополнения оборотных средств.

При приеме гарантий инвестору необходимо оценивать устойчивость финансового положения самого гаранта. Луч-

ший вариант – гарантия другого банка с обязательной оценкой ликвидности его баланса. В нашей стране такая форма гарантий широко применяется, но обычно при выдаче крупной суммы кредита, что для большинства средних и малых предприятий недоступно из-за высоких процентных ставок.

Вообще наибольшие в части гарантий трудности испытывает малый и средний бизнес. Система гарантирования для этого вида бизнеса в России еще не развита, хотя правовые основы заложены и исполнительные программные документы есть. В США малому и среднему бизнесу 90% ссуд выдается под гарантии Администрации по делам малого бизнеса, причем процентная ставка за кредит ниже на 1–1,5%. У нас действует аналог этой системы: целевые фонды развития предусмотрены в бюджетах всех уровней. Но действие гарантии должно осуществляться также под залог.

Низкий уровень инвестирования в стране, несомненно, связан с кризисным состоянием механизма гарантирования.

## Залоговое право

**З**алоговое право – это вещественная претензия на чужое движимое или недвижимое имущество или претензия на право получить компенсацию от реализации заложенного имущества, если должник не может погасить свои обязательства. Отношения залога, возникающие между инвесторами и их клиентами, регулируются законом РФ «О залоге» от 29 мая 1992 г. Использование залога в практике организации кредитных отношений предполагает наличие специального механизма его применения. Залог – это способ обеспечения обязательства, при котором кредитор-залогодержатель приобретает преимущественное право в случае неисполнения должником обязательства получить удовлетворение за счет заложенного имущества.

Залог возникает в силу договора или закона. Им может быть обеспечено только действительное требование, вытекающее из договора займа, банковского кредита, договора купли-продажи, имущественного займа и других договоров.

При залоге товарно-материальных ценностей сумма кредита с процентами по нему может достичь 85% стоимости предметов залога, но обычно она не превышает 50% из-за очень низкой ликвидности активов предприятий. Процедура оформления залога очень сложна и стоит дорого.

Наиболее подходящим для нашей экономики, и уж во всяком случае для предприятий добывающей отрасли, по мнению автора, был бы твердый залог с передачей залогового имущества банку и хранением его на складе кредитора (либо на нейтральном специальном складе или складе заемщика, но под замком и охраной банка). Наиболее удобные объекты твердого залога – ценные бумаги ЦБ, складские свидетельства, товарно-транспортные документы. Эта форма залога не развита, хотя и подготовлена законодательно.

Еще меньше развит залог прав. В данном случае в виде заклада выступают документы, свидетельствующие о передаче банку в качестве обеспечения прав владений и пользования имуществом, прав на объекты интеллектуальной собственности (авторские права на промышленные образцы, товарные знаки, патенты и т. д.) и других прав. Эта форма заклада пока еще не имеет даже законодательной базы.

Договор о цессии создает правовую основу для обеспечения возвратности и предусматривает переход к банку права получения денежных средств по уступленному требованию. Суммы кредита при такой форме могут достигать только 20–40%.

Форма и вид обеспечения кредита определяют риск каждой кредитной организации. Для российских коммерческих банков Центральным банком РФ разработаны коэффициенты риска для различных групп активов (инструкция № 1 «О порядке регулирования деятельности коммерческих банков»). В зависимости от качества обеспечения предоставляемого кредита установлены коэффициенты риска (табл. 2). Для поддержания ликвидности банка на должном уровне размер его риска на одного заемщика не должен превышать 10% суммы активов баланса.

Формы контроля за реципиентом возникают, как правило, при наличии институционального или стратегического

инвестора. В России форма контроля получила распространение на некоторых предприятиях пищевой отрасли и в сфере телекоммуникаций.

Таблица 2

### **Зависимость коэффициентов риска от вида обеспечения кредита**

Вид обеспечения по ссуде	Коэффициент риска, %
Залог государственных ценных бумаг	10
Реальное материальное обеспечение	25
Гарантии и поручительства третьих лиц с известной платежеспособностью	30
Залог простых векселей покупателей, по которым имеется гарантия банка покупателя	40
Залог акций предприятий и банков, зарегистрированных на фондовой бирже	40
Купленные у заемщиков-векселедержателей товарные векселя	40
Залог переводных векселей, акцептованных плательщиком, по которым имеется аваль, т. е. гарантия банка	50
Страхование ответственности за непогашение кредита	30–80

Все сказанное сводится к следующему: институт гарантирования в России не развит, и это серьезное препятствие для инвестиционной деятельности. Ряд организационно-правовых форм гарантирования нуждается в институциональных, правовых и инфраструктурных преобразованиях.

### **Бизнес и государство**

**В** настоящее время в стране ни на федеральном, ни на региональном уровнях не существует целостной системы гарантирования частных инвестиций. На федеральном уровне делаются лишь первые шаги, связанные с предоставлением государственных гарантий по инвестиционным кредитам. Но они явно недостаточны для привлечения необходимого объема инвестиций. Перспективной, по мнению автора, может стать схема, разработанная Всемирным банком и правительством РФ: правительство обязуется ком-

пенсировать потери, связанные с некоммерческими рисками, а Всемирный банк гарантирует выплату в случае, если правительство не выполнит свои обязательства.

Что же касается регионального уровня, то лишь около трети регионов РФ осуществляют страхование инвестиционных некоммерческих рисков и создают гарантийно-залоговые фонды. Зачастую такие фонды не имеют законодательного оформления и действуют на основании распоряжений или постановлений администраций субъектов Федерации. В большинстве же субъектов РФ гарантирование инвестиций от региональных рисков находится в зачаточном состоянии или вообще отсутствует.

Вследствие общей неустойчивости условий осуществления инвестиционной деятельности и их глубокой региональной дифференциации создание эффективной системы гарантирования инвестиций в настоящее время крайне актуально.

Дефицитность бюджетов всех уровней, сокращение инвестиционных потоков, снижение объемов банковского кредитования реального сектора экономики, централизация капиталов диктуют необходимость поиска новых путей увеличения инвестиций.

Одним из катализаторов роста вложений кредитно-финансовых структур в производство может оказаться система гарантий возвратности кредитов. Создание системы гарантий с участием государства может способствовать привлечению отечественных и зарубежных инвестиций в реальный сектор с одновременным регулированием их доступа и влияния на экономику в целом.

Необходимость системы гарантий с участием государства обусловлена самим положением, в котором в настоящее время оказались основные участники кредитно-гарантийных операций – предприятия, банки и государство (или гарант, реализующий интересы государства). Так, малые и средние предприятия в основном не обладают существенными имуществом и ресурсами, которые они могут предоставить в залог под кредит. Зачастую и крупные государственные предприятия ограничены в гарантоспособности рамками существующего законодательства. Ставки кредитных ресур-

сов слишком высоки для предприятий. Кроме того, стихийное, скачкообразное изменение ставок затрудняет планирование деятельности даже на ближайшую перспективу.

Банки неохотно работают с малыми и средними предприятиями: накладные расходы велики, а доходы в абсолютном выражении в расчете на одного заемщика незначительны. Кредитование крупных предприятий явно предпочтительнее вследствие увеличения соотношения между абсолютным доходом в расчете на одного крупного заемщика и накладными расходами – по экспертизе проекта, дальнейшему сопровождению и контролю за кредитным процессом.

Для государства малое предпринимательство – мощное средство решения целого комплекса социально-экономических проблем, но в период преобразований государство не обладает достаточными денежными ресурсами для его поддержки. Государство и не должно заниматься прямым кредитованием малых предприятий – это прерогатива банков и инвесторов. Задача государства – создавать для этого условия, в частности, инфраструктуру для формирования «длинных» и «дешевых» инвестиционных капиталов и их вовлечения в инвестиционный процесс.

Гарантирование кредитов – не только форма защиты инвестиционного капитала от потерь, но и важный инструмент развития всей предпринимательской деятельности, поскольку, разделяя с кредитором риски, государство осуществляет привлечение инвестиций и кредитных средств в сферу малого предпринимательства.

Гарантирование является одной из самых популярных форм поддержки предпринимательства за рубежом. Однако использование мирового опыта в России без соответствующей адаптации невозможно из-за несовместимости зарубежных технологий с современными российскими реалиями и, в первую очередь, из-за отсутствия достаточных денежных средств, обеспечивающих использование обязательств по предоставляемым гарантиям, в федеральном бюджете.

Цели государственной поддержки малого и среднего предпринимательства определяют основные критерии работы с привлеченными средствами:

- привлечение к финансированию малого предпринимательства максимально возможных объемов средств российских и иностранных банков, предприятий, других финансовых учреждений на наиболее выгодных для малого предпринимательства условиях;
- создание малому предпринимательству условий доступа к финансовым ресурсам через элементы «венчуризации» инвестиционного механизма, в частности – предоставление приемлемой ставки за кредит для конечного заемщика, продажа доли будущего бизнеса (акций, доли вкладочного капитала) до начала реализации проекта, использование трудового ресурса предпринимателей в качестве инвестиций (опыт МЖК);
- минимизация рисков невозвратов кредитных ресурсов с тем, чтобы не допустить отсечения от производственного процесса мелких предпринимателей в дальнейшем и помочь на этапе становления как можно большему числу эффективных предприятий.

## Инвестиции и закон

Нормативная база защиты инвестиций охватывает области страхования, перестрахования, залога, гарантий и поручительств федерального и регионального уровней. Необходимость развития рынка страхования инвестиционных рисков отмечена и в Постановлении правительства РФ от 19.12.97 г. № 1605 «О дополнительных мерах по стимулированию деловой активности и привлечению инвестиций в экономику Российской Федерации».

Первые шаги в области страхования инвестиций были предприняты Государственной инвестиционной корпорацией. Для этого была создана Российская компания по страхованию инвестиций (РКСИ) и страховая компания «Инкорстрах». РКСИ занимается предоставлением гарантий иностранным инвесторам от политических рисков. Капитал компании по требованию инвесторов размещен за рубежом – в «Сити-бэнк» и «Каутс-бэнк».

Залоговые отношения регулируются частью 1-й Гражданского кодекса РФ, федеральным законом от 16.07.98 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», а также законом РФ от 29.05.92 г. № 2872-1 «О залоге», который, в

соответствии со ст. 4 федерального закона от 21.10.94 г. «О введении в действие части первой Гражданского кодекса РФ», применяется постольку, поскольку не противоречит части 1-й Кодекса и закону об ипотеке.

В законе РФ от 09.07.99 г. «Об иностранных инвестициях в РФ», а также в законе РФ от 25.12.99 г. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», определены принципы и правовой режим государственных гарантий в области защиты иностранных инвестиций.

По своему существу они представляют страхование от политических рисков вывозимого и ввозимого капитала или, иначе говоря, обязательства по компенсации убытков иностранному инвестору при экспроприации его капиталовложений.

В 1995 г. Россия присоединилась к Сеульской конвенции об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций. В практике защиты инвестиций используются письменные гарантии правительства и федеральных ведомств РФ, а также администраций субъектов РФ. В большинстве случаев эти гарантии не имеют имущественного обеспечения. Не разработан и механизм удовлетворения исков по указанным гарантиям.

Согласно ст. 17 закона «Об иностранных инвестициях в РФ» субъекты РФ и органы местного самоуправления в пределах своей компетенции могут предоставлять иностранному инвестору льготы и гарантии, осуществлять финансирование и оказывать иные формы поддержки инвестиционного проекта, осуществляемого иностранным инвестором, за счет средств бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, а также внебюджетных средств. В ст. 13 этого же закона иностранный инвестор вправе приобрести акции и иные ценные бумаги российских коммерческих организаций и государственные ценные бумаги в соответствии с законодательством РФ о ценных бумагах.

В законе «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ст. 20) органы местного самоуправления в пределах своих полномочий в соответствии с действующим законодательством РФ гарантируют всем субъектам инвестиционной деятельности:

- обеспечение равных прав при осуществлении инвестиционной деятельности;
- гласность в обсуждении инвестиционных проектов;
- стабильность прав.

По закону «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» от 14.06.95 г. муниципальными фондами поддержки малого предпринимательства являются учрежденные уполномоченными на то органами местного самоуправления фонды, в уставном капитале которых участие муниципальных образований составляет не менее 50%. Доходы от деятельности муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства остаются в их распоряжении, не подлежат налогообложению и направляются на реализацию целей и задач, предусмотренных законом.

Государственные и муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства имеют право на предоставление субъектам малого предпринимательства льготных кредитов, беспроцентных ссуд, краткосрочных займов без приобретения лицензии на банковскую деятельность.

Таким образом, необходимые механизмы заложены в российском законодательстве, и их действие снижает уровень региональных некоммерческих рисков, к которым, безусловно, относится создание элементов системы гарантирования инвестиций. Это уже достаточно ярко прослеживается на примере ряда регионов РФ: некоторые регионы при сравнительно невысокой инвестиционной привлекательности сумели обеспечить более полное использование своего инвестиционного потенциала и за счет этого добились относительной активизации инвестиционной деятельности (Новгородская, Орловская, Томская области).

Ниже приведена сравнительная характеристика гарантийных фондов.

Источники формирования	Средства учредителей; средства от реализации пакета продовольственной помощи; средства субъектов Федерации и городских бюджетов, выделенные на эти цели гарантийному фонду; внебюджетные источники финансирования; собственные средства; средства федерального фонда поддержки предпринимательства; доходы фонда; возвратные средства; добровольные взносы юридических лиц и граждан; средства спонсоров; иные источники
Платность услуг по предоставлению поручительства	Ежегодно 2–4% от общей суммы осуществленных инвестиций в зависимости от категории риска; до 2–4% от суммы поручительства; размер определяется отдельно в каждом случае
Формы гарантий	Гарантийное письмо фонда; вексель фонда; договор поручительства, заключенный фондом с заемщиком; договор фонда с финансово-кредитной организацией; гарантия администрации
Предельный размер гарантий	До 3 млн дол. со сроком окупаемости меньше 2 лет; 2–5 млн дол. со сроком окупаемости меньше 3 лет; до 70 тыс. руб. – решение принимает совет фонда; 70–500 тыс. руб. – коллегия совета попечителей гарантийного фонда; свыше 300–500 тыс. руб. – административный орган региональной администрации
Отказ в предоставлении гарантии	Неверные сведения в документах; плохая кредитная история; предприятия, находящиеся в стадии ликвидации или банкротства, сообщившие о себе ложные сведения, ограниченные в правовом отношении в соответствии с законом РФ; несоответствие данных инвестиционного проекта результатам экспертизы; принятие решения о нецелесообразности поддержки проекта
Доля гарантийного покрытия заемщика	Не менее 30% (залог); для начинающих предпринимателей – от 20 до 50%
Виды деятельности фондов	Кредитование проектов; предоставление поручительств; содействие выставкам и ярмаркам; предоставление грантов для субъектов малого предпринимательства под некоммерческие проекты; информационная поддержка предпринимателей

Расчет гарантийных схем, определение размера вознаграждения за гарантию – это задача теории гарантирования,

имеющей свою специфику и до настоящего времени недостаточно разработанной.

Действующие компании размещают средства в наиболее доходные ценные бумаги, преимущественно в государственные, в депозитные сертификаты и векселя банков, в иные активы с соблюдением принципов наибольшей безопасности вложений, высокой ликвидности и доходности с учётом состояния финансового рынка и прогнозов его изменения. Для снижения степени риска до минимума денежные средства могут быть размещены в разные категории активов. Гарантии предоставляются в соответствии с Положением о Гарантийном фонде: либо в виде банковской гарантии финансово-кредитной организации, имеющей соответствующую лицензию, в виде предоставления поручительства, либо в любом другом виде. С целью диверсификации и снижения рисков активы гарантийных фондов размещаются в различных коммерческих банках, состав которых определяется дирекцией и согласовывается с попечительским советом.

Хотелось бы изложить ряд аргументов в поддержку налоговых преференций для развивающихся видов гарантирования, сопряженных с микрокредитованием. В настоящее время все учреждения, финансируемые за счет грантов, платят налог на прибыль. С учетом того, что федеральное правительство придает огромное значение развитию малого и среднего бизнеса, следовало бы отменить налог на прибыль таких учреждений, поскольку они накапливают свой резервный капитал для расширения масштабов кредитования или гарантирования. В главе Налогового кодекса «Налог на прибыль» можно было бы предусмотреть льготы для микрофинансирования, а проценты, уплачиваемые малыми предприятиями за использование микрокредитов, целесообразнее включать в себестоимость производимой ими продукции (работ, услуг). Кроме того, зарубежные гранты, предоставляемые российским компаниям, освобождаются от налога. Однако гранты от российских организаций подлежат налогообложению. Тем самым снижена мотивация для развития грантовой деятельности для отечественного бизнеса.

Налоговое планирование следует рассматривать как составной элемент бизнес-плана организации. Его разработку и реализацию целесообразно проводить в комплексе с маркетинговым, производственным, финансовым и другими разделами бизнес-плана.

Нестабильность и жесткость нынешней налоговой системы предопределяет необходимость ведения предпринимательской деятельности с максимально возможным коммерческим риском и на тонкой грани соблюдения законодательства. Это требует точного определения налогового поля организации с использованием при налоговом планировании разнообразных логических и математических методов.

О том, как этого достичь, рассказано в предлагаемой статье.

## **Организация и методы налогового планирования**

**Г. Н. БУКИНА,**  
кандидат экономических наук,  
Институт экономики и организации промышленного  
производства СО РАН,  
Новосибирск

### **Сущность и организация налогового планирования**

Одной из основных целей деятельности коммерческой организации является получение определенной прибыли, на размеры которой значительное влияние оказывают налоги. Сложность современной российской налоговой системы, ее нестабильность требуют постоянного и пристального внимания руководителей организации и особенно бухгалтера-аналитика, финансиста, несущих основную ответственность за финансовый результат деятельности коммерческой организации.

Согласование интересов государства и организации требует от бухгалтера-аналитика решения целого ряда непростых задач в сфере оптимизации налоговых платежей, то есть речь идет о возможном извлечении дополнительных выгод для организации путем тонкого и гибкого применения существующего налогового законодательства.

Проблема налогового планирования в коммерческой организации существенным образом зависит от состояния

© ЭКО 2002 г.



бухгалтерского учета, который традиционно служит основой для взаимодействия организации с государственными контролирующими органами.

Особенности нынешнего бухгалтерского учета в современных российских условиях определяются следующими главными обстоятельствами:

- непредсказуемостью поведения дебиторов и кредиторов;
- коммерческой тайной на предприятии;
- жесткой налоговой системой;
- переменчивостью законодательства;
- неустойчивой работой банковской системы;
- использованием вычислительной техники и развитием программного обеспечения и др.

Учитывая все эти и другие факторы, бухгалтеры-аналитики и финансисты должны уметь ставить и решать задачи налогового и финансово-инвестиционного планирования, т. е. анализировать финансово-экономическое состояние предприятия.

Налоговое планирование – одна из главных составляющих частей процесса финансового планирования. В процессе налогового планирования происходит предварительный расчет вариантов сумм прямых и косвенных налогов, налогов с оборота по результатам общей деятельности и по отношению к конкретной сделке или проекту, в зависимости от различных правовых форм ее реализации. При этом встает резонный вопрос: если можно законным способом оптимизировать налоговые платежи, то почему бы не создать такую схему работы организации, при которой они будут минимальны?

Но такая ситуация может таить в себе проблему.

Дело в том, что существует некая усредненная статистическая модель деятельности организации, которая обычно рассчитывается государственными органами на основании средних данных по региону для предприятий различных типов и сфер деятельности. И, стараясь минимизировать налоговые отчисления, необходимо обращать внимание на существующие негласные нормативы сумм платежей в бюджет по разным налогам, которые могут быть взаимно зачтены. Иначе, при резком их изменении или значитель-

ном несоответствии негласным нормативам организация рискует попасть под пристальное внимание налоговых органов или даже подвергнуться внеплановой проверке.

Если организация хочет максимально эффективно использовать льготы, предоставляемые законодательством, то в первую очередь необходимо подготовить и ежемесячно корректировать специальную подборку нормативных правовых актов, федеральных, региональных и местных. Причем сделать ее надо как можно более подробной, поскольку отдельные льготы, которые, казалось бы, и не относятся к области деятельности конкретной организации непосредственно, могут стать для нее так называемыми косвенными льготами (из-за недоработок, неточности, неоднозначности интерпретации наших законов в ряде случаев организация может попасть в число льготников, например, по формальным причинам).

Налоговое планирование может иметь стратегический характер и быть текущим.

*Стратегическое налоговое планирование* включает:

- √ обязательный обзор проектов нормативных правовых актов и прогноз возможного развития событий;
- √ обзор и прогноз обычаев делового оборота и судебной практики;
- √ составление прогнозов налоговых обязательств организации, в том числе при наступлении форсмажорных обязательств;
- √ варианты схем управления финансовыми, документарными и товарными потоками;
- √ сетевой график соответствия исполнения налоговых, финансовых и коммерческих обязательств организации;
- √ обязательную оценку риска различных программ действий, проработку вариантов возможных причин резких отклонений от расчетных показателей деятельности организации;
- √ прогноз эффективности применяемых мер.

*Текущее налоговое планирование* – это:

- ◆ еженедельный мониторинг нормативных правовых актов и комментариев специалистов к ним;
- ◆ составление прогнозов налоговых обязательств организации и последствий планируемых схем сделок;
- ◆ составление графика соответствия исполнения налоговых обязательств и изменения финансовых ресурсов организации;

◆ прогноз и исследование возможных причин резких отклонений от среднестатистических показателей деятельности организации и налоговых последствий инноваций и проводимой сделки.

Для этого нужны экспертные правовые системы, которые должны обновляться не реже одного раза в месяц; базы данных по налоговой тематике, которые можно формировать самостоятельно, используя соответствующие СМИ и Интернет; ответы на ваши запросы из ГНИ, МНС, Министерства финансов и пр.; специальная литература, а также при необходимости, консультации экспертов консалтинговых компаний.

В налоговом планировании могут использоваться разные методы: ситуационный метод, а также численные балансовые методы бухгалтерского учета и налогового планирования.

## **Метод ситуационного налогового планирования**

Этот метод наиболее прост и доступен для любой организации (рис. 1). Более того, его в настоящее время применяют во многих организациях, не давая ему специального научного определения. Данный метод относится к очень важному первому этапу налогового планирования.

Ситуационный метод налогового планирования можно представить в виде следующих блоков.

1. Определяется спектр основных налогов, которые надлежит уплачивать организации, уточняются ставки, льготы и формируется так называемое налоговое поле организации.

2. Формируется система договорных отношений организации с учетом формирования налогового поля.

3. Подбираются типичные хозяйственные операции, которые организации предстоит выполнять повседневно или эпизодически.

4. Затем разрабатываются различные ситуации с учетом уже выполненных налоговых, договорных и хозяйственных наработок, охватывающие самые разнообразные стороны экономической жизни, реализуемые в нескольких вариантах. На основе всестороннего исследования ситуации выбираются оптимальные варианты, которые оформляются в виде блоков бухгалтерских проводок.

5. После этого из оптимальных ситуационных блоков хозяйственных операций составляется реальный журнал хозяйственных операций, который и служит основой бухгалтерского и налогового учета.

6. При анализе различных ситуаций целесообразно сопоставлять полученные финансовые результаты с возможными потерями, обусловленными штрафными и другими санкциями.

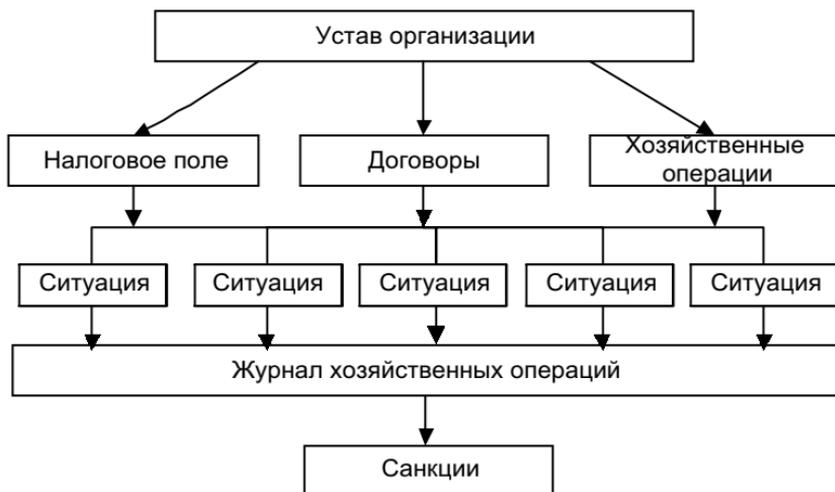


Рис 1. Общая схема ситуационного метода налогового планирования

Последний блок требует повышенного внимания из-за серьезности целого ряда санкций и существенного размера возможных потерь. К тому же иногда лучше пойти на некоторые утраты и получить определенный (иногда существенный) выигрыш в чем-то другом (например, в оборачиваемости средств, во времени для принятия решений и т. п.).

Сейчас бытует мнение, что если налоговое планирование дает хотя бы небольшой финансовый выигрыш, то его следует использовать. Практикующие бухгалтеры-аналитики не всегда согласны с этим утверждением, так как прекрасно знают, что при очень жестком дефиците времени целесообразно идти на некоторые налоговые утраты, дабы обеспечить себе возможность и время для необходимого маневра. Важно только найти понимание и поддержку у руководителя организации.

После определения границ налогового поля своей фирмы следует провести уточнения по каждому конкретному налогу – федеральным, региональным и местным. Для этого целесообразно проанализировать конкретные законы и инструкции налоговых служб о налогах применительно к конкретной организации и характеру хозяйственных операций. Для каждого налога следует установить примерный перечень хозяйственных операций и написать проводки по реализации этих операций. Лучше составить небольшой справочник таких операций с пояснениями. Это значительно экономит время.

Определение налогового поля организации тесно связано с выбором вида договорных отношений и используемым методом бухгалтерского учета. Поэтому целесообразно проводить данную операцию комплексно – в рамках всей учетной политики организации.

Для уменьшения вероятности возникновения ошибок при исчислении налогов важно в повседневной работе использовать набор стандартных кодировок блоков хозяйственных операций в виде серии известных бухгалтерских проводок. Кроме того, необходимо осуществлять налоговое планирование и простейшую оптимизацию налоговых платежей.

Налоговое планирование имеет особенно большое значение, если фирма собирается проводить такие хозяйственные операции, которые в ее практике ранее не встречались. В этих ситуациях лучше потратить дополнительное время для проведения хотя бы простых расчетов. Потраченные дополнительные усилия обязательно окупятся, так как уменьшат вероятность ошибок и подскажут путь снижения налоговых платежей.

Руководители организаций, к сожалению, часто требуют от бухгалтеров «налоговых чудес». Они уверены, что именно в этом и заключается предназначение бухгалтера. Вот поэтому бухгалтеру целесообразно при всей своей занятости находить время для проведения исследований и исподволь готовить такие «чудеса».

Теперь перейдем к высшей ступени исследований, а именно, к комбинированным расчетам и анализу. Все

дело в том, что анализ отдельных операций и блоков хозяйственных операций может не дать полного ответа на вопрос о минимизации налогообложения. Поэтому в арсенале бухгалтера-аналитика и финансиста должны быть и другие средства. Для этих целей рекомендуется использовать численные балансовые методы – микробалансов и замкнутых балансов; графо-аналитических зависимостей; матрично-балансовые; статистические балансовые; а также их комбинации.

Их применение значительно приблизит численные эксперименты к реальной экономической жизни и максимально полно даст ответ на интересующие вопросы.

### **Метод микробалансов**

Он состоит в следующем. Чтобы оценить тот или иной вариант экономической деятельности организации в разных условиях хозяйствования, выделяются крупные блоки хозяйственных операций, включающие главные отличия. Эти блоки оформляются в виде бухгалтерских проводок, и выполняются расчеты балансов для каждого из них. Сравнение полученных микробалансов позволит выбрать более выгодный вариант.

Исследования с помощью микробалансов основываются на выделении из всей совокупности хозяйственных операций одного какого-то определяющего блока и на рассмотрении его как самостоятельного журнала хозяйственных операций с оформлением нескольких вариантов проводок и с составлением нескольких вариантов микробалансов. Их анализ позволит выбрать наиболее экономичный. Если в блок хозяйственных операций включаются все необходимые налоговые платежи, то микробалансы позволяют также определять вариант с минимальным уровнем этих платежей.

При применении данного метода можно использовать два вида микробалансов: простые и замкнутые.

*Простые микробалансы* рассчитываются на основе блоков бухгалтерских проводок, описывающих не только со-

держание и экономический смысл ситуации, но и достаточно строго отражающих форму реализации данной ситуации. Их лучше всего использовать, когда необходимо получить качественное сравнение вариантов, или в тех случаях, когда разные варианты хозяйственной ситуации описываются однотипным блоком бухгалтерских проводок и поэтому количественно легко сопоставимы.

*Замкнутые микробалансы* (или микробалансы замкнутых хозяйственных систем) рассчитываются на основе блоков бухгалтерских проводок, описывающих, главным образом, содержание и экономический смысл хозяйственных ситуаций. При этом блок бухгалтерских проводок доводится до такой системы хозяйственных операций, которая носит замкнутый характер. У этой системы есть четкий вход в виде поступления выручки от реализации и четкий выход в виде остатка денег на расчетном счете после завершения данного варианта ситуации и осуществления необходимых расходов по реализации данной ситуации.

Замкнутые микробалансы дают возможность получать качественное и количественное сравнение любых (в том числе весьма разноплановых) вариантов. Однако требуются определенное профессиональное мастерство и навыки их составления.

Ниже на конкретных примерах покажем, как следует составлять и пользоваться простыми и замкнутыми микробалансами в целях налогового планирования.

*Налоговое планирование хозяйственных ситуаций путем составления простых микробалансов*

Рассмотрим ситуацию по исследованию неисправимого брака. В этом случае возможны два варианта:

1) продукция заменяется на исправную, а сумма брака частично относится на виновное лицо и частично (за вычетом пригодных отходов) списывается на себестоимость продукции;

2) бракованная продукция возвращается (или остается у покупателя, если ее невыгодно возвращать), а ему возвращается уплаченная сумма.

Рассмотрим оба варианта. При этом для наглядности в общую схему бухгалтерских проводок хозяйственных операций сразу впишем числовой пример.

## Вариант 1. Замена забракованной продукции

Таблица 1

Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет	Кредит
Сторнирована приемка на склад забракованного изделия	-1000	43	20
Изъято забракованное изделие из производства	1000	28	20
Списаны транспортные расходы по возврату изделий	100	28	76
НДС по транспортным расходам	20	19	76
Начислены удержания за брак на виновное лицо	300	73	28
Приняты на учет пригодные отходы от разборки брака	40	10	28
Списаны на себестоимость продукции потери от брака	760	20	28
Оплачены транспортные расходы	120	76	51
Отнесен на зачет из бюджета НДС по возврату брака	20	68	19
Начислены ежемесячные удержания на виновное лицо	60	70	73

Как видно из рассмотренного варианта, исправительные проводки не затрагивают счета реализации, поскольку произведена замена забракованной продукции на исправную.

### Вариант 2. Забракованная продукция оставлена у покупателя.

Транспортные расходы по ее возврату превышают стоимость предполагаемых возвратных отходов. Деньги покупателю возвращены. В этом случае необходимо сторнировать операции по приемке бракованной продукции на склад, а также операции по реализации данного образца. Общая схема бухгалтерских проводок по хозяйственным операциям и конкретный числовой пример приведены в табл. 2.

Таблица 2

Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет	Кредит
Сторнирована приемка на склад бракованного изделия	-1000	43	20
Сторнировано списание на реализацию себестоимости бракованной продукции	-1000	90	43
Сторнировано списание на реализацию бракованного изделия доли коммерческих расходов	-100	90	44
Сторнирован зачет доли НДС по коммерческим расходам на бракованное изделие	-20	68	19
Сторнировано начисление НДС от реализации забракованного изделия	-250	90	68
Сторнирована выручка от реализации бракованного изделия	-1500	51	90
Сторнировано прибыли от реализации забракованного изделия	-150	90	99
Изято бракованное изделие из производства	1000	28	20
Начислены удержания за брак на виновное лицо	300	73	28
Списаны на себестоимость потери от брака	700	20	28
Начислены ежемесячные удержания на виновное лицо	60	70	73

Результаты расчетов микробалансов хозяйственных операций, представленных в табл. 1 и 2, выглядят следующим образом:

Баланс 1 (табл. 1)		Баланс 2 (табл. 2)					
Актив		Пассив		Актив		Пассив	
10	40	19	20	99	-150		
20	760	20	700	68	-230		
43	-1000	44	100				
51	-120	51	-1500				
68	20	70	60				
70	60	73	240				
73	240						
Итого: 0		Итого: 0		Итого: -380		Итого: -380	

(Отрицательные числа в балансах не должны настораживать читателя, ибо они показывают изменения на счетах в результате проводимых операций, а не истинные остатки).

Сопоставление балансов показывает следующее:

1) себестоимость продукции из-за брака в обоих вариантах возрастает: в первом случае на 760 руб. (счет 20), а во втором – на 800 руб. (счет 20 плюс 44), т. е. на 40 руб больше;

2) дополнительные денежные расходы в первом варианте связаны также с потерей экземпляра продукции (счет 43) и с доставкой его на предприятие (счет 76); они составят 1120 руб.;

во втором варианте эти дополнительные расходы связаны с возвратом денег покупателю (счет 51). Они составят 1500 руб, т. е. на 380 руб. больше.

Налоговые платежи в обоих вариантах уменьшаются.

В первом случае они будут включать НДС (минус 20 – счет 68) и налог на имущество:  $2\% \text{ от } 1/4 \times (\text{счет } 10 \text{ плюс счет } 20 \text{ плюс счет } 43) = 2\% \text{ от } 1/4 \times (40 + 760 - 1000) = -1$ . Итого: -21 руб.

Во втором случае они будут включать НДС (счет 68 = -230), налог на прибыль (24% от счета 99 =  $0,24 \times 150 = 36$ ) и налог на имущество (2% от  $1/4 \times \text{счет } 20 = 2\% \text{ от } 1/4 \times 700 = 3,5$ ). Итого: -269,5 руб.

Таким образом, в первом варианте расходов будет на 171,5 руб. меньше, поэтому он предпочтительнее, хотя первоначально это не было очевидно.

## Методы составления замкнутого микробаланса

Метод микробалансов чрезвычайно прост, понятен и доступен. Сделаем его более конкретным и сведем к самой простой форме, позволяющей легко сопоставлять различные варианты хозяйственной деятельности организации.

В основу положим исследования денежных потоков. Представим любой вариант хозяйственной деятельности с помощью бухгалтерских проводок таким образом, что он будет носить замкнутый характер. Такая маленькая замкнутая система будет иметь определенный денежный вход (в виде выручки), какое-то количество разнообразных внутренних действий (в том числе по расходу денежных средств и по определению финансового результата) и выход в виде остатка денежных средств на расчетном счете. Разница между входом и выходом – это прибыль, остающаяся в распоряжении организации, или чистая прибыль.

Эти рассуждения легко укладываются в традиционное экономическое представление вида: «деньги – товар – деньги». Если описать с помощью проводок замкнутую систему хозяйственных операций, то ее баланс сведется к следующему простому виду.

### *Баланс замкнутой системы*

Актив		Пассив	
51	«Расчетный счет»	99	«Прибыли и убытки»

В представленном балансе решающее значение имеет сумма на счете 51, которая и определяет «чистую прибыль».

Очевидно, что сравнение и анализ балансов разных замкнутых систем для бухгалтера-аналитика не представляет никаких трудностей. Вопрос только в том, сводится ли любая система хозяйственных операций к замкнутой системе? И если да, то при каких условиях? Теоретически данный вопрос решается положительно. На практике он

трансформируется в проблему количества необходимых для этой цели хозяйственных операций.

Таким образом, налоговое планирование можно свести к следующей последовательности действий: к выбору главного блока хозяйственных операций, включению в него максимально полного количества элементов налогового поля организации и составлению замкнутой системы. Воздействуя на вход (или на выход) системы при разных величинах параметров (т. е. численных значений хозяйственных операций), можно получить набор микробалансов, из которых легко выбрать оптимальный вариант и построить аналитическую зависимость для окончательного принятия решений.

### **Метод графо-аналитических зависимостей**

Суть метода состоит в следующем.

Выделяются одно или несколько важнейших параметров баланса, которые могут оказать решающее влияние на финансовые итоги работы организации. Чтобы определить влияние на финансовый результат деятельности любой организации любого из экономических параметров, выделяется крупный блок хозяйственных операций, в котором этот параметр участвует. Затем путем ряда последовательных расчетов микробалансов для замкнутого блока хозяйственных операций при разных величинах исследуемого параметра получают графическую и аналитическую зависимость финансового результата от этого параметра, на основе которой уже можно выбрать оптимальные соотношения.

### **Матрично-балансовый метод**

Для полных и всесторонних исследований можно применить достаточно простой многопараметрический метод, позволяющий прогнозировать финансовые результаты и выявлять критические места баланса. Это матрично-балансовый метод. Его суть состоит в представлении бухгалтерского баланса в виде матричного уравнения:

$$Y(t) = y(t-1) + A(t),$$

где  $Y(t)$  – матрица хозяйственных средств и их источников на текущий момент времени ( $t$ );

$y(t-1)$  – матрица хозяйственных средств и их источников на предыдущий момент времени ( $t-1$ );

$A(t)$  – матрица коэффициентов хозяйственных операций текущего момента ( $t$ ).

Все матрицы квадратные, их порядок равен общему числу счетов, выбранных для бухгалтерского учета.

Методы исследования матриц позволяют устанавливать наличие сильных и слабых связей между отдельными счетами и хозяйственными операциями. Математический анализ этих связей может быть дополнен определением неявных (опосредованных) связей.

### **Статистический балансовый метод**

Этот метод состоит в том, что на основе балансов ряда коммерческих предприятий определяются опосредованные величины параметров, которые могут быть использованы для сравнения или для построения расчетной экономической модели. Отклонения в ту или иную сторону показателей конкретной организации от среднестатистических характеризуют положительную или отрицательную динамику его деятельности.

Экономическая среднестатистическая балансовая модель, заложенная в алгоритм и дополненная конкретными блоками хозяйственных операций, может служить основой для проведения налогового планирования и обработки различных видов хозяйственной деятельности.

К сожалению, диапазон применения данного метода ограничен тем, что в настоящее время в России нет широкой практики публикации балансов и финансовых отчетов организаций.

### **Комбинированный численный балансовый метод**

Данный метод заключается в одновременном использовании всех (или большинства) рассмотренных методов.

Налоговое планирование в этом случае может быть построено в соответствии со следующим алгоритмом (рис. 2).

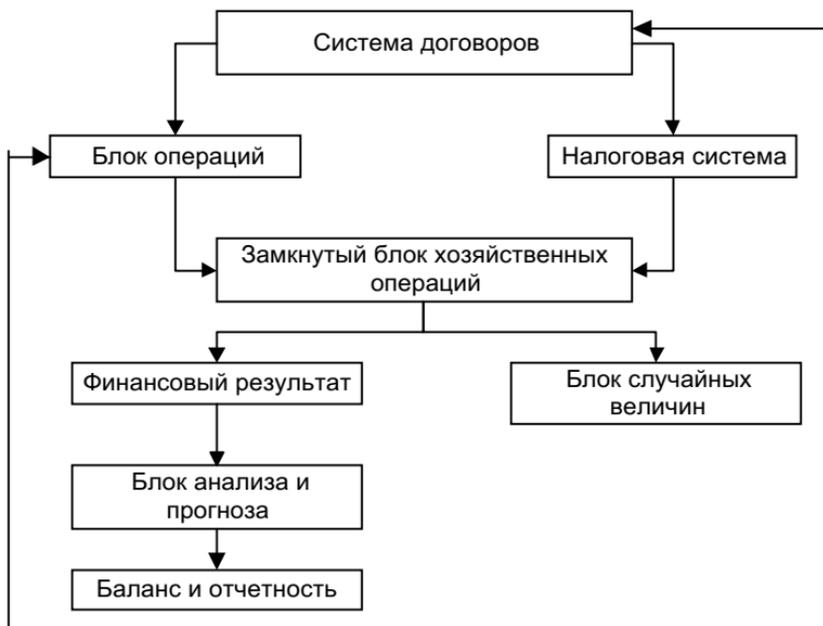


Рис 2. Блок-схема налогового планирования

Начальным блоком комбинированного метода является система договоров, в которой сосредоточены юридические нормы и правила. Они кодируются с помощью бухгалтерских проводок. Система договоров увязывается с блоком операций (с одной стороны) и с налоговой системой (с другой стороны). Блок операций содержит в себе совокупность приемов кодировки разнообразных хозяйственных действий и ситуаций в виде бухгалтерских проводок. Налоговая система тоже отображается комплексом бухгалтерских проводок. Оба указанных блока формируют с помощью специального алгоритма замкнутую систему хозяйственных операций, позволяющую получать финансовый результат в явном виде. За блоком финансового результата следует блок анализа и прогноза, в алгоритм которого заложена система принятия решения. Для проверки степени оптимальности решения и учета случайных и статистических

воздействий в схему метода включен блок случайных величин (например, система анализа надежности банков или страховых компаний).

В общем виде работа алгоритма комбинированного метода строится следующим образом. Вариант системы договорных отношений с помощью блоков операций и налоговой системы сводится к замкнутой системе хозяйственных операций. Рассчитывается ее баланс при выбранных условиях хозяйствования. Баланс анализируется по размеру чистой прибыли. Если результаты анализа удовлетворяют исследователя, то либо на этом расчеты прекращаются, либо они дополнительно проверяются на воздействие случайных или статистических величин и параметров. При неудовлетворительных результатах принимается решение об изменении условий хозяйствования или договорных отношений, и исследования продолжаются.

\* \* \*

Налоговое планирование в коммерческих организациях требует от финансистов, бухгалтеров-аналитиков высокого профессионализма, ответственности и хорошего владения тонкостями налогового и гражданского законодательства.

Успешное проведение работ по оптимизации и минимизации налоговых платежей во многом зависит также от роли главного бухгалтера и конкретных прав, которые ему предоставляют учредители и руководители организации, а также от общей постановки учетной политики в организации и от ее организационно-технического воплощения в практику бухгалтерии.

В статье сравниваются возможности расширенного воспроизводства регионов России в 1995 и 1999 гг. Полученные результаты свидетельствуют о необходимости принятия решительных мер по улучшению условий хозяйствования, подъему экономики и сокращению увеличивающегося разрыва между тремя–пятью «благополучными» регионами и всей остальной частью страны.

---

# Сравнительный анализ потенциала и эффективности экономики российских регионов

**С. В. КАЗАНЦЕВ,**  
доктор экономических наук,  
заместитель директора Института экономики и организации  
промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск

## Показатели потенциала и эффективности экономики региона

*«Исчезли жесткие, твердые, сухие различия, формы и формулы, и явилась приближенность, статистика».*

Г. Гачев. Гуманитарный комментарий к физике

Перспективы развития экономики региона во многом определяются его экономическим потенциалом, эффективностью его использования и условиями хозяйствования в стране и в регионе. Последние влияют как на изменение потенциала (он растет или уменьшается), так и на уровень и динамику эффективности экономики.

Для расчета показателя потенциала выбраны 8 статистических показателей: размер территории региона, объем основных фондов, инвестиции в основной капитал, размер кредитов экономике, банкам и населению, величина денежных доходов населения, численность занятых в исследова-



ниях и разработках, плотность железных дорог общего пользования, плотность автомобильных дорог с твердым покрытием<sup>1</sup>.

Взятые из статистических справочников значения исследуемых показателей каждого региона (кроме индикаторов плотности железных и автомобильных дорог) разделим на численность населения этого региона. Такие среднедушевые показатели назовем *удельными*. Показатели плотности железных и автомобильных дорог также являются удельными относительно площади территории региона.

Разделим величины удельных показателей региона на значения соответствующих показателей для всей страны. Рассчитанные величины будем называть *относительными* и использовать для оценки относительного (относительно общероссийского уровня) потенциала региона.

Для оценки эффективности использования экономического потенциала регионов выбраны четыре рассчитываемых по данным официальной статистики показателя: трудо-, электро-, фондо- и зарплатоемкость валового регионального продукта<sup>2</sup>.

Все факторы показателя потенциала взяты за 1991, 1995 и 1999 гг., а используемые в расчете показателя эффективности ингредиенты – за 1995 и 1999 гг.<sup>3</sup>.

Значения рассматриваемых показателей эффективности экономики каждого региона разделим на значения этих же показателей, рассчитанных для страны в целом. Полученные величины назовем *относительными* показателями эффективности.

Величины относительных показателей для России равны единице. Превышение в каком-то регионе любого из выбранных индикаторов относительного потенциала единицы означает, что уровень данного показателя выше среднего по стране. Если же рассматриваемый индикатор меньше

---

<sup>1</sup> Обоснование выбора этих показателей см.: Казанцев С. В. Регионы Сибири: факторы развития и основная специализация // ЭКО. 2001. № 2. С. 41–68.

<sup>2</sup> Обоснование выбора этих показателей см.: Казанцев С. В. Рукотворные факторы эффективного воспроизводства // ЭКО. 2001. № 7. С. 41–55.

<sup>3</sup> Для расчета показателя за 1991 г. нет статистических данных.

единицы – его уровень ниже общероссийского. Когда эффективность экономики региона по некоторому показателю эффективности лучше состояния экономики страны в среднем, значение относительного показателя для этого фактора оказывается меньше единицы. Если же по некоторому показателю экономика региона менее эффективна, чем национальное хозяйство, величина соответствующего относительного показателя будет больше единицы.

В качестве *интегральных показателей* относительного потенциала и относительной эффективности экономики региона приняты средние геометрические рассматриваемых относительных индикаторов. Для экономики России в целом величина этого среднего по-прежнему равна единице.

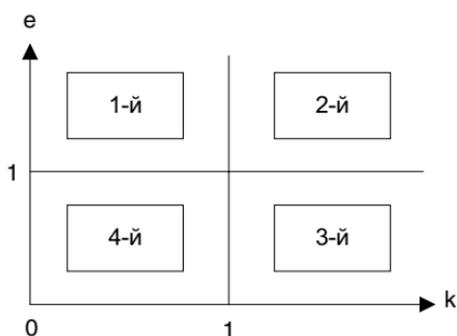
Будем говорить, что потенциал экономики региона по рассматриваемому набору показателей выше, чем в стране в среднем, если рассчитанное для этого региона значение среднего геометрического больше единицы. В противном случае будем считать, что потенциал данного региона ниже среднего по России.

Будем говорить, что экономика региона по рассматриваемому набору показателей работает эффективнее, чем все национальное хозяйство, если рассчитанное для этого региона значение среднего геометрического меньше единицы. Превышающая единицу величина интегрального показателя указывает на меньшую эффективность хозяйства региона по сравнению с экономикой страны в целом.

Для упрощения записи будем в дальнейшем называть интегральный показатель относительного потенциала просто показателем потенциала, а показатель относительной эффективности – показателем эффективности.

## **Виды соотношений показателей**

В зависимости от соотношения со средними по стране значениями всевозможные сочетания значений интегральных показателей относительного потенциала ( $k$ ) и относительной эффективности ( $e$ ) разделим на четыре вида (рис. 1).



**Рис. 1. Виды соотношений интегральных показателей относительного потенциала и относительной эффективности развития регионов**

К первому виду отнесем те соотношения интегральных показателей, при которых величина показателя потенциала меньше, а показателя эффективности – больше среднего по стране в целом, то есть соответственно меньше и больше единицы ( $k < 1$ ,  $e > 1$ ). С точки зрения перспектив развития региона такое сочетание рассматриваемых показателей неблагоприятно: и потенциал, и эффективность его использования хуже средних. Без улучшения хотя бы одного из них экономика региона обречена на деградацию.

Вторым видом соотношений назовем сочетания индикаторов, при которых значение показателей потенциала и эффективности не меньше среднего по стране уровня ( $k \geq 1$ ,  $e \geq 1$ ). Развитию регионов с таким сочетанием факторов мешает низкая эффективность. Они могут опираться на свой потенциал и должны повышать эффективность хозяйствования.

Третьим видом соотношений будем считать сочетания индикаторов, при которых значения интегральных показателей потенциала и эффективности лучше, чем в стране в среднем ( $k > 1$ ,  $e < 1$ ). Данное сочетание факторов наиболее выгодно для развития регионов.

Сочетания показателей, при которых величина рассматриваемых индикаторов не превосходит единицу ( $k \leq 1$ ,  $e \leq 1$ ), отнесем к последней, четвертой группе. Низ-

кий потенциал регионов с таким соотношением интегральных показателей мешает, а достигнутый уровень эффективности содействует развитию. В течение некоторого времени данные регионы смогут развиваться за счет эффективности без наращивания экономического потенциала.

Назовем изменение величины показателя, вызывающее изменение вида соотношения рассматриваемых показателей, *значимым*, а всякое другое – *незначимым*.

Переход от первого вида соотношений показателей ко второму возможен лишь при значимом улучшении интегрального показателя относительной эффективности; к третьему – при одновременном значимом улучшении обоих рассматриваемых показателей, к четвертому – только при значимом улучшении интегрального показателя относительного потенциала (табл. 1).

Таблица 1

### Факторы перехода от одного вида соотношений показателей к другому

Исходный вид соотношений	Конечный вид соотношений			
	1-й	2-й	3-й	4-й
1-й ( $k < 1, e > 1$ )	X	Наращивание потенциала	Улучшение потенциала и эффективности	Улучшение эффективности
2-й ( $k \geq 1, e \geq 1$ )	Снижение потенциала	X	Улучшение эффективности	Снижение потенциала при улучшении эффективности
3-й ( $k > 1, e < 1$ )	Ухудшение потенциала и эффективности	Ухудшение эффективности	X	Снижение потенциала
4-й ( $k \leq 1, e \leq 1$ )	Ухудшение эффективности	Наращивание потенциала при ухудшении эффективности	Наращивание потенциала	X

Сдвиг от второго вида соотношений к первому происходит при значимом ухудшении интегрального показателя относительного потенциала; к третьему – при значимом улучшении показателя относительной эффективности, и к четвертому – при значимом ухудшении показателя потенциала и значимом улучшении показателя эффективности.

Третий вид соотношений показателей сменяется первым тогда и только тогда, когда одновременно значимо ухудшаются оба рассматриваемых показателя. При значимом ухудшении лишь интегрального показателя относительной эффективности третий вид соотношения меняется на второй, а при аналогичном ухудшении лишь показателя потенциала – на четвертый.

Переход от четвертого вида соотношений показателей к третьему возможен только при значимом улучшении интегрального показателя относительного потенциала, ко второму – при значимом улучшении интегрального показателя относительного потенциала и значимом ухудшении показателя эффективности; и, наконец, к первому – при значимом ухудшении интегрального показателя относительной эффективности.

### **Фактические сдвиги в соотношении показателей**

*«В большинстве районов есть что-то такое, что можно развивать».*

Портер М. Международная конкуренция

Сравнение величин интегральных показателей относительного потенциала 76 регионов России в 1991, 1995 и 1999 гг. показывает их уменьшение у подавляющего большинства субъектов Федерации (рис. 2). В 1992–1995 гг. рассматриваемый показатель снизился в 68, а в 1996–1999 гг. – в 71 регионе. В результате значение интегрального показателя потенциала в 1999 г. было выше, чем в 1991 г., лишь в Санкт-Петербурге и Москве.

Главной причиной падения потенциала было прекращение его наращивания за счет основных источников его увеличения и совершенствования. Таковыми традиционно являются наиболее подвижные ингредиенты интегрального

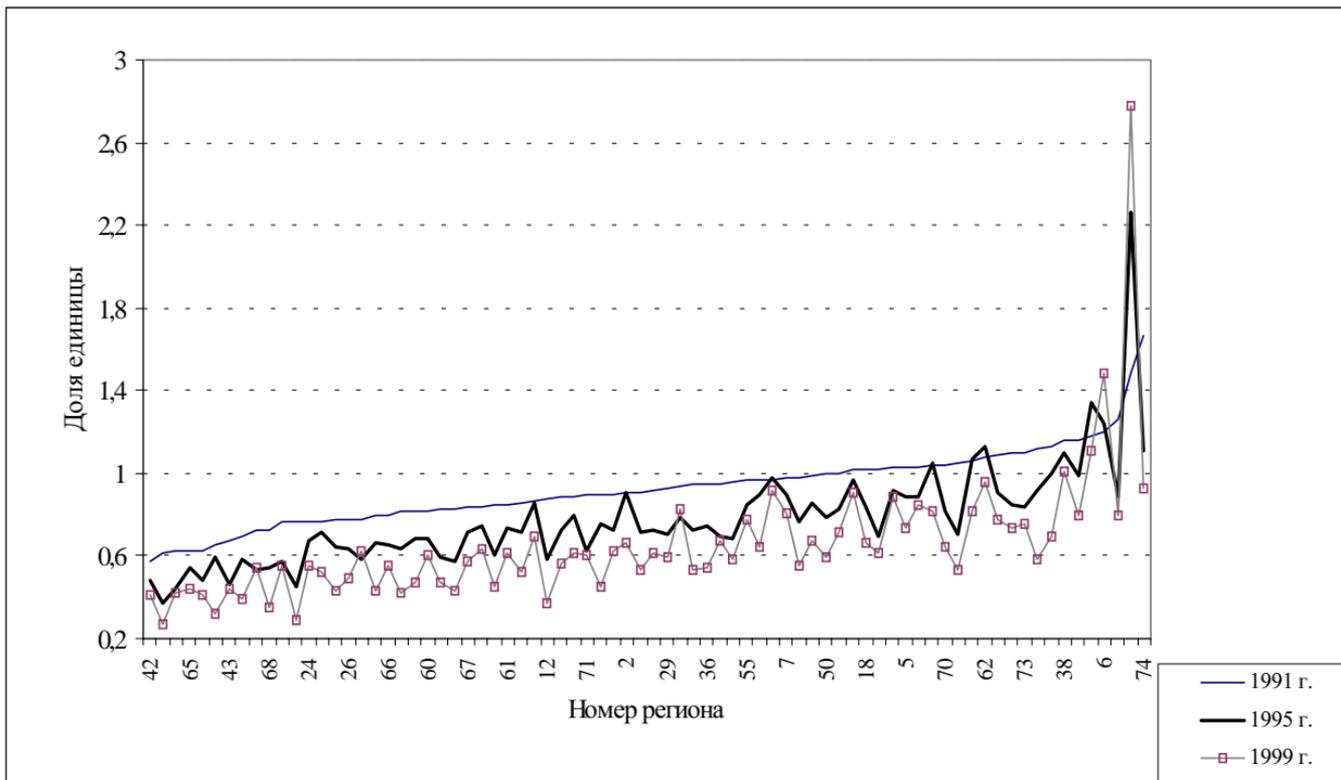
показателя потенциала: удельные показатели объема кредитов, предоставленных экономике, банкам и населению (с учетом инфляции сокращение в среднем по России в 1996–1999 гг. составляло 33%), объема инвестиций в основной капитал (–27%), численности занятых в исследованиях и разработках (–17%) и размера денежных доходов населения (–9%).

В 1999 г. интегральный показатель относительной эффективности 23 регионов был лучше, чем в 1995 г. (рис. 3). Наиболее заметным было его улучшение в Сахалинской (снижение на 36%), Магаданской (24%) и Новгородской областях (23%), а также в Москве (22,5%). В 70% рассматриваемых регионов и в среднем по стране интегральный показатель относительной эффективности ухудшился. При этом в 1996–1999 гг. трудоемкость ВВП в России выросла (в сопоставимых ценах) на 3%, фондоемкость и электроемкость – на 4, а зарплатоемкость снизилась на 6%.

Ухудшение в 1996–1999 гг. интегрального показателя относительного потенциала 93% и интегрального показателя эффективности почти 70% рассматриваемых регионов дает основание говорить о существенном сокращении возможностей осуществления расширенного воспроизводства у подавляющего большинства субъектов Российской Федерации. Благополучных в этом отношении регионов в 1999 г. было, как говорится, раз, два и обчелся.

Наиболее подвижными ингредиентами интегрального показателя потенциала были электроемкость и трудоемкость валового регионального продукта.

Ухудшилось и соотношение рассматриваемых показателей. Анализ статистических данных показывает, что в 1996–1999 гг. в России стало больше регионов с неблагоприятным для развития сочетанием интегральных показателей относительного потенциала и относительной эффективности (табл. 2, рис. 4). Из 76 рассмотренных регионов соотношение этих показателей улучшилось лишь в Московской области. В основной же массе регионов сочетание интегральных показателей относилось к первому виду (табл. 3).



**Рис. 2. Соотношение интегральных показателей относительного потенциала 1991, 1995 и 1999 гг.\***

\*Регионы расположены в порядке возрастания интегрального показателя потенциала в 1991 г.



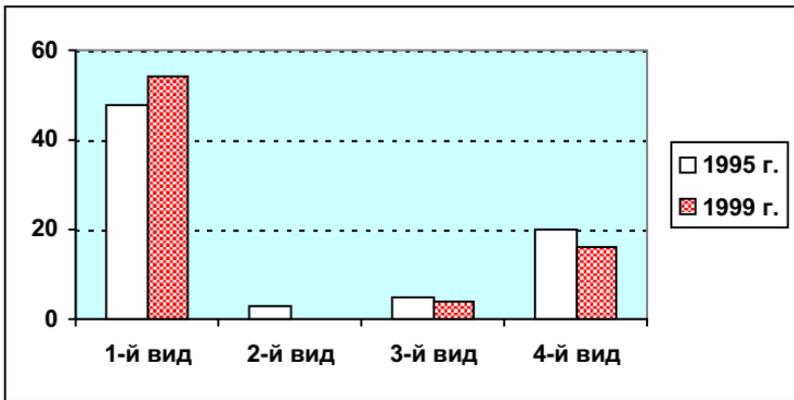
**Рис. 3. Соотношение интегральных показателей относительной эффективности 1995 и 1999 гг.\***

\*Регионы расположены в порядке возрастания интегрального показателя эффективности в 1995 г.

**Баланс переходов регионов  
от одного вида соотношений интегральных  
показателей к другому\* в 1996–1999 гг.**

Вид соотношения	1-й	2-й	3-й	4-й
Баланс переходов	+14,6	-100,0	-20,0	-15,0

\* Число пришедших регионов минус число ушедших в процентах к наличию в 1995 г.



**Рис. 4. Число регионов с различными видами соотношений интегральных показателей потенциала и эффективности**

Ухудшение анализируемых показателей произошло в регионах, расположенных в разных природно-климатических зонах (например, в Ставропольском крае, Томской и Магаданской областях), имевших разные виды соотношения интегральных показателей (например, в Рязанской, Тверской и Ярославской областях), различные наборы и структуры факторов производства и выпускаемой продукции (например, в Новосибирской, Свердловской и Тюменской областях), отличавшихся друг от друга методами хозяйствования, институциональной и рыночной средой (например, в Республике Удмуртия, Нижегородской и Кемеровской областях).

**Группировка регионов по соотношению интегральных показателей потенциала и эффективности в 1995 и 1999 гг.**

1995	1999
<b>1-й вид соотношения интегральных показателей</b>	
Республики Адыгея, Алтай, Бурятия, Дагестан, Кабардино-Балкария, Калмыкия, Карачаево-Черкесия, Карелия, Марий-Эл, Мордовская, Северная Осетия, Чувашская и Хакасия; Алтайский, Краснодарский и Приморский края; Амурская, Астраханская, Белгородская, Брянская, Владимирская, Волгоградская, Воронежская, Ивановская, Калининградская, Калужская, Кировская, Костромская, Курганская, Курская, Ленинградская, Мурманская, Новгородская, Омская, Оренбургская, Орловская, Пензенская, Псковская, Ростовская, Саратовская, Сахалинская, Смоленская, Тамбовская, Тульская, Ульяновская, Челябинская и Читинская области	Республики Адыгея, Алтай, Бурятия, Дагестан, Кабардино-Балкария, Калмыкия, Карачаево-Черкесия, Карелия, Марий-Эл, Мордовская, Северная Осетия, Удмуртия, Чувашская и Хакасия; Алтайский и Ставропольский края; Амурская, Астраханская, Белгородская, Брянская, Владимирская, Волгоградская, Воронежская, Ивановская, Иркутская, Калининградская, Калужская, Кемеровская, Кировская, Костромская, Курганская, Курская, Ленинградская, Липецкая, Нижегородская, Новгородская, Новосибирская, Омская, Орловская, Пензенская, Псковская, Ростовская, Рязанская, Саратовская, Свердловская, Смоленская, Тамбовская, Томская, Тульская, Ульяновская, Челябинская и Читинская области
<b>2-й вид соотношения интегральных показателей</b>	
Магаданская, Московская и Тверская области	—
<b>3-й вид соотношения интегральных показателей</b>	
Москва, Санкт-Петербург; Самарская, Тюменская и Ярославская области	Москва, Санкт-Петербург; Московская и Самарская области
<b>4-й вид соотношения интегральных показателей</b>	
Республики Башкортостан, Коми, Татарстан, Саха и Удмуртия; Красноярский и Ставропольский края; Архангельская, Вологодская, Иркутская, Камчатская, Кемеровская, Липецкая, Нижегородская, Новосибирская, Пермская, Рязанская, Свердловская, Томская и Хабаровская области	Республики Башкортостан, Коми, Татарстан и Саха; Краснодарский, Красноярский и Приморский края; Архангельская, Вологодская, Камчатская, Магаданская, Мурманская, Оренбургская, Пермская, Сахалинская, Тюменская и Хабаровская области

Следовательно, ни одно из перечисленных обстоятельств, ни их сочетание не были основной причиной наблюдаемого ухудшения. Последнее вызвано чем-то, что влияет на экономику всех регионов России. Думается, что это общий общественный и деловой климат в стране – общественно-политическая, экономическая, финансово-кредитная и нормативно-законодательная среда.

В рассматриваемый период интегральные показатели относительного потенциала регионов были более стабильны, чем интегральные показатели относительной эффективности. На долю последних пришлось 90% всех изменений исследуемых индикаторов. Следовательно, эффективность была в 1996–1999 гг. главным фактором изменения соотношений анализируемых показателей. При этом в 61% случаев она ухудшилась и в 39% случаев – улучшилась (табл. 4).

Таблица 4

**Статистика изменений интегральных показателей потенциала и эффективности в 1996–1999 гг., % к общему числу изменений**

<b>Направление изменения показателя</b>	<b>%</b>
Ухудшение эффективности	50
Ухудшение потенциала	10
Ухудшение эффективности и потенциала	5
Улучшение эффективности	30
Улучшение потенциала	0
Улучшение эффективности и потенциала	0
Ухудшение эффективности и улучшение потенциала	0
Ухудшение эффективности и ухудшение потенциала	5

## Выводы

*«Хочешь есть калачи – не сиди на печи».*

Русская народная пословица

Выполненное исследование позволяет сделать ряд утверждений.

Во-первых, социально-экономическое положение любого региона зависит от совместного действия множества факторов. Поэтому неверно абсолютизировать значение какого-то одного или группы из них, будь то географическое положение, температурный режим, материало- или энергоёмкость продукции, отдача фондов, уровень производительности или оплаты труда и т. д. Это тем более верно, поскольку роль и значение отдельных факторов и их групп меняются во времени. Нет объективных законов, исключающих исчезновение или сведение на нет (на время или навсегда) влияния некоторых факторов и появление новых.

Системное действие разнообразных факторов социально-экономического развития, при котором неблагоприятное действие одного или группы из них компенсируется благоприятным действием других факторов<sup>4</sup>, нетрудно заметить, занимаясь сравнительным анализом уровней, характера и закономерностей развития стран и регионов. Не случайно поэтому о системном действии совокупности факторов уже говорили ученые, серьезно занимавшиеся сравнительным анализом экономического развития<sup>5</sup>. Однако это обстоятельство порой не замечают неспециалисты в экономической области<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> Бывает, что выход на хорошее значение одних факторов ухудшает (оказывается невозможным без ухудшения) значения других. При этом продуктивность системы в целом возрастает. Это, в частности, проявляется в ходе технологического прогресса – прогресс одних характеристик технологии или продукта может сопровождаться регрессом других, – и, как уже давно отмечено, в развитии органической природы: «Каждый прогресс в органическом развитии является вместе с тем и регрессом» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 20. С. 621).

<sup>5</sup> Здесь хочется особо отметить замечательную книгу М. Портера «Международная конкуренция» (М.: Межд. отношения, 1993. – 986 с.) и выразить сожаление по поводу низкого качества ее перевода на русский язык.

<sup>6</sup> Наиболее показательна в этом отношении книга А. П. Паршева «Почему Россия не Америка» (М.: Крымский мост-9, Форум, 2000. – 414 с.).

Во-вторых, изменения во множестве факторов, причем происходящие даже не в данном, а в других регионах, могут менять социально-экономическое положение в регионе и положение региона в национальном хозяйстве. Среди множества факторов, влияющих на экономическое положение в регионе, есть подвижные и малоподвижные.

Поскольку, по крайней мере, часть действующих в стране факторов создается и воспроизводится обществом, на положение региона можно влиять, меняя набор, структуру и величину факторов, а также характер и механизм их воздействия на социально-экономическую ситуацию<sup>7</sup>. В первую очередь это относится к подвижным факторам.

Если данное утверждение верно, то правомерна постановка, по крайней мере, двух задач. Первая: найти, если оно существует, такое состояние множества факторов, при котором, казалось бы, безнадежно отсталый регион перестанет быть таковым. Вторая: не допустить такого изменения множества факторов, при котором благополучный регион станет неблагополучным.

Наблюдаемая в истории человечества неравномерность экономического развития стран и территорий внутри страны показывает, что драматические перемены как к лучшему, так и к худшему – не такая уж редкость. Из истории последнего времени достаточно вспомнить прыжок вперед «молодых азиатских тигров» и откат назад большинства регионов бывшего СССР. В обоих случаях основной причиной были созданные обществом (как каждой страны, так и мировым сообществом) обстоятельства и условия таких перемен.

В-третьих, рассмотренные нами положения регионов относительно, то есть зависят от экономической ситуации во

---

<sup>7</sup> Изучив опыт многих стран, М. Портер пришел к важному выводу: «Факторы, которые наиболее важны для конкурентного преимущества в большинстве отраслей (особенно отраслей, наиболее важных для роста продуктивности в развитой экономике), не достаются по наследству, а создаются в пределах страны с помощью процессов, которые в разных странах и отраслях весьма различны. Таким образом, важен не столько запас факторов на данный момент, сколько скорость, с которой они создаются, совершенствуются и приспособляются к нуждам отраслей» (Портер М. Международная конкуренция. С. 95).

всей совокупности исследуемых регионов. Поэтому в общем случае нет взаимно однозначного соответствия между изменениями в экономике отдельного региона и его положением в совокупности регионов. Так, значения всех факторов развития в некотором регионе могут ухудшиться, а его относительное положение – улучшиться, потому что в других регионах произошло еще большее ухудшение. И наоборот, значения всех или части факторов в регионе могут стать лучше, но поскольку в других регионах произошло более значительное улучшение, относительное положение данного региона может ухудшиться.

Из сделанных утверждений следует, что для того чтобы положение страны или региона, по крайней мере, не ухудшалось, общество должно расширять и совершенствовать множество факторов своего развития.



# Инновационная политика в Томской области

Г. А. БАРЫШЕВА,  
кандидат экономических наук,  
Томский политехнический университет,  
Н. А. СКРЫЛЬНИКОВА,  
кандидат экономических наук,  
Томский государственный университет

Как всякая политика, региональная инновационная политика есть «искусство возможного». Она определяется как региональными, так и общеэкономическими условиями, политическими и законодательными ограничениями для продвижения инноваций в регионе. Приоритеты региональной инновационной политики определяются социально-экономическими потребностями и многопрофильным научно-инновационным потенциалом любой области.

## «Кадры решают все»

**В** ближайшие годы доля научно-образовательного комплекса в консолидированном бюджете Томской области составит около 10%. Область располагает крупнейшим, уникальным в сравнении с другими регионами России, научно-образовательным и научно-технологическим комплексом, инновационный потенциал которого начал формироваться более века тому назад. По основным показателям научно-инновационного развития Томская область находится в первой тройке регионов России (см. таблицу).

В Томске шесть университетов и около ста научно-технических организаций, в том числе 38 научно-исследовательских учреждений, 46 отраслевых научно-исследовательских институтов, десятки высокотехнологичных НПО атомной, оборонной и других отраслей.



По концентрации научно-педагогических кадров высшей квалификации и по количеству студентов Томск опережает Москву и Санкт-Петербург. Доля людей с высшим образованием в Томской области составляет более 25% (в России – около 20%). В Томске обучается 20% студентов, 30% аспирантов, 50% докторантов от общего числа обучающихся в вузах Западной Сибири.

### **Некоторые показатели научно-инновационной деятельности в Томской области в 1995–2000 гг.**

<b>Показатель</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Доля научно-технических работ (исследований, разработок и научно-технических услуг) в ВРП, %	1,0	1,5	–
Численность работников, выполнявших научные исследования и разработки (на конец года), человек	8351	8020	8037
<i>Из них:</i>			
докторов наук	199	260	306
кандидатов наук	1227	1093	1202
Объем научно-технических работ (в том числе исследования и разработки), млн руб.	115,4	389,6	718,5
Объем научно-технических работ на 1 тыс. человек занятых в экономике	0,3	0,9	1,6
Инвестиции в отрасль «Наука и научное обслуживание» (в фактически действовавших ценах), млн руб.	1,2	11,1	39,6
Доля инвестиций в науку в общем объеме инвестиций в экономику области, %	0,1	0,2	0,1
Объем выполненных инновационных работ, услуг в отпускных ценах предприятий (без налога на добавленную стоимость, спецналога и акциза), млн руб.	66695,2	161,7	253,5
Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %	2,35	1,8	1,3
Число предприятий, занимающихся инновационной деятельностью	12	18	27
Общие затраты инновационно-активных предприятий, млн руб.	–	231,0	828,8
В том числе на исследования и разработки	–	3,0	42,0
Среднемесячная начисленная заработная плата в отрасли «Наука и научное обслуживание», руб.	401	1425	2157

**Источник:** Наука в Томской области. Томск, 2001; Технологические инновации Томской области. Томск, 2001.

## Зарубежный рынок готов, но...

Несмотря на сокращение численности работников, выполняющих научные исследования и разработки (с начала 90-х годов почти вдвое), объем внутренних валовых затрат на научные исследования возрос за последние шесть лет в 6,7 раза. Объем научно-технических работ за этот же период увеличился в 6 раз, рост НИР в науке, научном обслуживании и подготовке кадров – более чем в 7 раз (для сравнения: в промышленности – только в 2,8 раза).

О возрастании интереса к инновационному обновлению производства свидетельствует доля внутренних затрат на исследования и разработки (92,2% от общего объема работ в 2000 г.). При этом затраты на фундаментальные исследования составляют не менее трети внутренних текущих затрат и обнаруживают устойчивую тенденцию к увеличению.

Результативность научно-исследовательских работ в Томской области повышалась более высокими темпами по сравнению с ростом инвестиций в науку и научное обслуживание. При этом доля инвестиций в науку в общем объеме инвестиций в экономику области составляет с макроэкономических позиций очень малую величину – 0,1%. Это дает основание предположить, что **дополнительный рост инвестиций в этот сектор гарантирует более высокую отдачу, чем финансовые вложения в другие экономически значимые для региона секторы экономики.**

Инновационный бизнес обнаружил в Томской области значительный потенциал для развития производства. Особо следует отметить высокие темпы роста объема производства малых инновационных предприятий (МИП) – более 50% в год. Сферы деятельности инновационных предприятий связаны преимущественно с пятым технологическим укладом (биотехнологии и медицина, новые материалы, программное обеспечение), и потому продукция МИП в принципе конкурентоспособна на мировом рынке по многим позициям.

Хотя в Томске зарегистрировано около полутора тысяч технологических фирм, но лишь 220 из них активно работа-

ют на рынке. По сведениям независимых экспертов, инновационной деятельностью в области занимается на самом деле значительно меньшее количество предприятий. Полагают, что на сегодня в активную инновационную деятельность вовлечены 3,2% всех малых предприятий области (в наиболее развитых регионах мира приблизительно 90% малых предприятий развивается за счет регулярного обновления технологий). Продукция МИП практически не экспортируется. Обороты томских МИП достигли лишь 672 млн руб.

Экспортная продукция Томского научно-образовательного комплекса включает в основном интеллектуальные услуги по выполнению НИОКР в рамках международных контрактов и программ, а также услуги по платному образованию. В 2000 г. доля инновационной продукции в суммарном объеме экспорта области составила примерно 12%. Инновационной деятельностью и экспортом продукции в другие страны в настоящее время занимаются лишь 18 крупных и средних предприятий Томской области, что составляет 9% от их общего числа.

Лидеры в этом отношении – «Сибирский химический комбинат», ОАО «Востокгазпром», ОАО «Томскнефть», НПО «Контур», НПО «Вирион», АО «Томскэнерго», ОАО «ПП Томский инструмент», а также НИИ полупроводниковых приборов. Объем экспорта инновационной продукции этих предприятий в 1999 г. составил 50 млн дол.

Услуги томских ученых и специалистов востребованы на международном рынке. В частности, на конкурсной основе томские специалисты включены в качестве исполнителей в программы ЮНЕСКО и Европейского союза, а также в проекты международных организаций и межправительственных программ. В рамках международной кооперации осуществляется сотрудничество с университетами США, Великобритании, Голландии, Германии, Республики Корея. На контрактной основе выполняются заказы из США, Германии, Франции, Италии, Финляндии, Великобритании, Турции, Японии, Словении, Монголии и других стран.

У томских научных организаций отсутствуют средства для самостоятельной организации производства даже востребованной зарубежным рынком продукции. Кроме этого, продвижению инновационной продукции Томской области на внешний рынок препятствуют общие для всех российских регионов факторы: несоответствие продукции как коммерческого товара международным стандартам; недостаточная защита объектов интеллектуальной собственности; отсутствие информации о зарубежных рынках и конкурентной среде; неумение проводить предконтрактные переговоры.

### **Социальное влияние инноваций**

Среднесрочная инновационная программа – важнейшая часть программы «Основные направления социально-экономического развития Томской области на 2001–2005 годы». Региональная инновационная стратегия предполагает анализ спроса и предложения на инновационную продукцию. И нужно четкое представление о высокотехнологичных продуктах, интеллектуальных услугах и ноу-хау, которые регион в состоянии предложить и, что более важно, к которым проявят интерес покупатели внутри региона и за его пределами.

По существу речь идет о создании технологического каталога, отражающего приоритеты региона, то есть об информационной базе для регионального маркетинга, обеспечивающей большую прозрачность в поддержке инноваций. Но в структуре затрат на технологические инновации в Томской области в последние годы доля затрат на маркетинговые исследования составляет всего лишь 0,65%. Между тем необходим серьезный маркетинговый анализ инновационного спроса: какие потребности рынка способен удовлетворить регион, по-новому применив имеющиеся знания и производственные мощности.

Исследования выявили несоответствие спроса и предложения на инновационную продукцию в Томской области. Наблюдается некоторая избыточность продукции научно-образовательного комплекса по отношению к возможностям

региональной промышленности. Отсюда – низкий уровень использования инновационного потенциала и имеющихся научно-технических заделов, быстро устаревающих и потому утрачивающих реальную ценность.

Выбор научно-образовательного комплекса в качестве приоритета развития региона имеет высокую социальную значимость. К социальным приоритетам инновационной политики можно отнести создание новых рабочих мест, конверсию бывших военных предприятий, привлечение молодежи, предотвращение «утечки мозгов» из существующих организаций.

Каждый пятый житель Томска так или иначе связан с функционированием научно-образовательной сферы. Это может служить своеобразным «социальным буфером», способствовать решению проблем безработицы. Как известно, одно рабочее место в наукоемком секторе приводит к появлению до шести дополнительных рабочих мест. Абсорбция достижений наукоемкого сектора задает новые стимулы к развитию в традиционных отраслях экономики (легкая, пищевая, деревообрабатывающая и др.), повышает конкурентоспособность этих секторов на национальном и международном рынках, а также обеспечивает социальную устойчивость и рост качества жизни в регионе.

### **Чем привлечь мигрантов?**

**Т**омские университеты выступают как своего рода финансовый и демографический «насос» территории, обеспечивая приток молодежи и позволяя преодолевать неблагоприятные демографические тенденции в области. Но этому препятствуют несколько обстоятельств.

Помимо явно обозначившегося в последние годы снижения межтерриториальной мобильности абитуриентов (сегодня предпочитают учиться там, где живут), миграционная непривлекательность Томска связана с неудовлетворительным уровнем бытовой инфраструктуры и малыми шансами трудоустройства выпускников на этой территории.

Решать эту проблему можно, привлекая абитуриентов из Казахстана, Дальнего Востока и Восточной Сибири. Раз-

витие материально-технической базы томских вузов, создание условий для инновационного предпринимательства, повышение экспортных возможностей научного сектора также стимулируют миграцию и «укореняют» молодежь в Томской области.

Еще одно трудное обстоятельство. Несмотря на рост номинальной заработной платы в науке и образовании за последние три года почти в 2 раза, по-прежнему сохраняется существенное отставание ее величины от средней заработной платы в целом по области и в сравнении с рядом других отраслей. Это нарушает исторически сложившуюся стабильность и привлекательность научно-инновационного сектора, тормозит процесс преобразований в этой сфере, сохраняет угрозу утраты национального значения научно-технического потенциала Томской области.

Созданная инфраструктура поддержки инновационной деятельности представлена Координационным советом по инновационной деятельности при администрации области. Еще в 1997 г. был создан городской научно-технический совет (аналогичный совет в Санкт-Петербурге был образован позднее, несмотря на то, что этот город – несомненный лидер в инновационном развитии), координирующий научную и инновационную деятельность в городе.

Принят закон «Об инновационной деятельности в Томской области», аналогичное городское положение. Реализуется программа развития научно-образовательной сферы.

В Томске действуют уже несколько инновационно-технологических центров (ИТЦ), вошедших во Всероссийский союз ИТЦ. Принципиальное отличие инновационно-технологического центра от любого научно-исследовательского института в том, что **подобный центр ориентируется на требования рынка, и потому мобильность и конкурентоспособность товара заложена в нем изначально**, а НИИ отталкивается от имеющегося у него технологического задела и пытается «пристроить» его на рынке. Следующий этап – создание инновационно-промышленных комплексов, в частности на базе НИИ полупроводниковых приборов, что обеспечит венчурное финансирование.

Инновационный тип развития региона предполагает обязательную поддержку базовых отраслей экономики (машиностроение, лесопромышленный и нефтегазовый комплекс, энергетика) как основы технической реконструкции региональной экономики. Наибольший научно-технический задел имеется в геологии и геологоразведке, нефтегазодобыче и нефтехимии, лесопереработке, машино- и приборостроении. В меньшей степени обеспечены научными исследованиями и проектами транспорт, энергетика, жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание.

### **Идеи есть, денег нет**

**В инновационной политике региона доминирует принцип «кластерности».** Кластер – сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания добавочной стоимости. Кластерный подход активизирует региональное звено управления и привлекает местные финансы. Корпоративные решения приводят к появлению новых ресурсов, которые используются в интересах развития всех участников инновационного процесса на основе согласованного управления финансовыми потоками.

Предприятия и организации, объединяющиеся в кластеры, могут рассчитывать на увеличение масштабов и расширение области деятельности; разделение издержек и рисков; повышение способностей к обучению; скорость и гибкость; увеличение возможностей в привлечении инвестиций. Но в длительной перспективе могут появиться и негативные для территорий последствия, например, образование лобби в поддержку наиболее терпимых законов об окружающей среде и качестве продукции, попытки снизить факторные издержки и конкуренцию (вытеснение поставщиков).

Специалисты полагают, что в России методология жесткого фиксирования приоритетов и критических технологий общенационального значения может сыграть крайне негативную роль. Если принять во внимание влияние силовых и

авторитарных решений, то финансирование ложных приоритетов с последующим возникновением структурных диспропорций легко прогнозируется. Но на региональном уровне инновационное развитие промышленности невозможно без реализации селективного подхода, нацеленного на развитие приоритетных инновационных технологий.

Такая политика в Томской области призвана стимулировать актуальные для региона высокотехнологичные разработки в электронной промышленности, машиностроении, медицинской технике, информационных технологиях и программном обеспечении, фармацевтической промышленности.

**Именно с этими высокотехнологичными разработками, как представляется, связаны экспортные возможности региона.** Изучение сложившейся практики делового международного сотрудничества показало, что инновационный экспорт Томской области в большинстве случаев сводится к спорадическим продажам «интеллектуального сырья». То есть в районах сбыта не устанавливаются длительные партнерские отношения, закрываются возможности крупных внутренних и внешних инвестиций в инновации. Таким образом, область не может удержать на своей территории базовые инновации, по определению требующие значительных вложений. В результате идеи (и разработчики) «утекают» из региона.

Между тем томичи могут предложить на международном рынке интеллектуальную собственность, интеллектуальные услуги и готовую продукцию. Наибольший интерес зарубежные партнеры проявляют к новейшим технологиям, еще не внедренным в производство. Это обусловлено невысокой ценой лицензий по сравнению с технологиями, введенными до промышленного уровня.

При этом доработка технологий до промышленного применения осуществляется часто с участием наших специалистов, а произведенная на их основе продукция реализуется в России. Неэквивалентный обмен такого рода может быть постепенно преодолен по мере накопления опыта коммерциализации технологий и создания эффективных механизмов маркетинга и продвижения продукции на зарубежные рынки.

## Потенциальные покупатели – на Востоке

**В** настоящее время на выполнение интеллектуальных услуг (проведение заказных научных исследований, изготовление образцов и другие научные работы) приходится основная доля подобного экспорта из Томска. Несмотря на то, что доля этих услуг в суммарном объеме экспорта продукции области мала (не более 1,5%), **расширение их экспорта в ближайшее время представляется значимым.**

Ведь при оказании интеллектуальных услуг сохраняется и наращивается интеллектуальный потенциал области, становятся востребованными квалификация и опыт ученых и специалистов. Для этого в академических организациях и университетах необходимо создавать условия для собственно творческой научной деятельности, а исследование рынков и поиск заказов должны быть переложены на специальные инфраструктурные подразделения и организации. В ведущих университетах Томска такие подразделения созданы и уже приобрели определенную коммерческую значимость.

Наибольшие перспективы на международном рынке имеют интеллектуальные услуги в форме комплексных работ по заказам крупных зарубежных корпораций. Это – исследование, разработка, внедрение продукции (технологии) в производство. Эффективное международное сотрудничество в сфере интеллектуальных услуг предполагает: определение перечня востребованных на мировом рынке услуг и коррекцию регионального научно-производственного предложения; создание системы продвижения интеллектуальных услуг на рынок; разумную ценовую политику; обеспечение качественного и своевременного выполнения заказов.

Практика показывает, что российские разработчики в настоящее время выходят на рынок готовой продукции развитых стран только с продукцией, имеющей уникальные потребительские свойства или выпускаемой в единичных экземплярах. Чаще всего это уникальное исследовательское оборудование. В отношении продукции массового производства западные партнеры предлагают покупку лицензии или заказную доработку технологии согласно своим требовани-

ям, а организацию производства предпочитают осуществлять в странах с более низкими издержками.

Для Томской области более доступными представляются рынки таких стран, как Китай, Республика Корея, Тайвань, Индия, Малайзия. Эти страны заинтересованы как в покупке в России инновационной продукции, имеющей стратегическое значение для развития их собственных экономик, так и в организации на своих территориях совместных производственных предприятий. Последний вариант более перспективен для томичей, поскольку позволяет внедрять новые технологии в производство и быть совладельцами зарубежных предприятий.

### **Кадры, информация, инвестиции**

**Кадровое обеспечение** инновационной деятельности предполагает подготовку инновационных менеджеров. В России таких специалистов, способных заниматься трансфертом технологий, владеющих методами отбора инвестиционных проектов, уменьшать риски, способных формировать творческие коллективы, недопустимо мало. Между тем развитие инновационного менеджмента имеет для России принципиальное значение: высокая культура управления инновационными проектами позволит сэкономить ресурсы и время.

В Томской области создаются условия для подготовки инновационных менеджеров, в частности в рамках Президентской программы подготовки управленческих кадров, проведены семинары и учебные курсы. Но при явной заинтересованности персонала в повышении инновационной культуры доля затрат на обучение и подготовку персонала в затратах на технологические инновации в области составляет около 0,3% (менее 1 млн руб.).

Главной целью **информационной политики** области является создание единого информационного пространства, формирующегося на базе единой системы государственных автоматизированных информационных ресурсов (АИР), которая объединяет банки данных различных ведомств и организаций негосударственного сектора. Чтобы эта система

функционировала эффективно, требуются совместимость баз данных, их полнота, достоверность, а также доступность информации и ее защита.

Качественная информационная инфраструктура является основой для развития бизнеса в сфере программного обеспечения и сопряженных областях. Эти виды инновационной деятельности ориентированы на экспорт, не требуют значительных инвестиций. Специалисты считают, что в этом виде бизнеса томичи могут занять хорошие позиции, специализируясь на создании сложных программ, алгоритмы которых основаны на глубоком знании математики, физики и биологии.

Для **привлечения инвестиций** перспективно вовлечение в развитие производства инновационной продукции крупных компаний Томской области. Они могли бы путем создания дочерних венчурных компаний осваивать новую, востребованную рынком продукцию и привлекать средства на развитие. Это решит проблемы гарантий по банковским кредитам, квалифицированного маркетинга.

Области необходим приток дешевого международного капитала. Международная тенденция – вложения в регионы с относительно меньшими издержками производства (например, в страны Юго-Восточной Азии). Россия, а особенно Сибирь, к таковым не относятся. Другой проблемой венчурного инвестирования является отсутствие в России развитого фондового рынка. Поэтому на нынешней стадии требуется перемещение производства в страны Юго-Восточной Азии. По-видимому, реализация такой схемы организации производства, когда российские предприятия сами выступают в роли инвестора со всеми правами на организуемое производство и вытекающими отсюда преимуществами, может рассматриваться в качестве важной долгосрочной задачи инновационной политики Томской области.

Привлекательность финансовых вложений в инновационную сферу усиливается с приобретением Томском статуса открытого города и выбором его в качестве регионального центра Сибири и Дальнего Востока по проведению комплексных исследований экономических проблем, образовательной, экспертной, консультационной и инновационной деятельности.

В народе говорят: «Чем богаты, тем и рады». Но экономисты склонны рассматривать отношение государства к богатствам российских недр как одну из основных причин нашей технической и технологической отсталости. Почему так?

На этот вопрос и отвечают материалы данной подборки.

Она адресована тем, кому не безразлична судьба отечественного производства.

---

# *Роль минерально-сырьевого комплекса в экономике России*

**К. А. СИТРО,  
М. А. ЯГОЛЬНИЦЕР,**  
кандидаты экономических наук,  
Институт экономики и организации промышленного  
производства СО РАН,  
Новосибирск

## *Современное состояние минерально-сырьевого комплекса*

Минерально-сырьевой комплекс России до 90-х годов развивался как составная часть единого союзного комплекса. Распад СССР привел к разделению комплекса на части. Комбинаты, добывающие руды, оказались оторванными от предприятий переработки и обогащения первичного сырья. Так, руды Сарылахского золото-сурьмяного месторождения, расположенного в Якутии, в советские времена обрабатывались в Киргизии, на Кадамжае. Сейчас кооперация прекратилась. Оторванными от сырьевой базы оказались и многие другие предприятия по производству металлов, так как все главные мощности по переработке свинцово-цинковых руд, например, были сосредоточены в Казахстане. А весь Южно-Уральский металлургический район остался без гарантированных поставок железных руд.

© ЭКО 2002 г.



Приватизация отдельных металлургических предприятий, являющихся звеньями единой технологической цепочки, привела к разрушению связей. Все стадии технологических цепочек стали независимыми производителями. Эти связи не восстановлены и по сей день. Вместе с тем почти все добывающие предприятия за рубежом интегрированы в крупные компании, включающие мощности по добыче и обогащению руд, производству металлов и их обработке.

Разрыв экономических и технологических связей привел к структурной деформации всей постсоветской экономики. Этот перекокс усугубился стремительным удорожанием энергетических ресурсов и перевозок и привел в результате к ценовому диспаритету. Как следствие, рентабельность производства многих видов рудного и нерудного сырья оказалась отрицательной, что в сочетании с гиперинфляцией, фискальным давлением государства и неплатежами привело к остановке производства.

Менеджмент предприятий, материально-техническая база минерально-сырьевого комплекса не были подготовлены к работе в рыночных условиях. Низкая конкурентоспособность по ряду металлов, непродуманная и неэффективная налоговая система, которая в условиях гиперинфляции начала 90-х годов оставила предприятия отрасли без оборотных средств, не позволили своевременно привлечь реальные инвестиции.

Поэтому с переходом к рыночным отношениям картина оказалась безрадостной. Полезные ископаемые сняли с государственного баланса на 20–60% как нерентабельные. В период с 1993 по 1998 гг. закрыты десятки рудников и горнообогатительных комбинатов по добыче олова, вольфрама, свинца и цинка, меди, редких металлов, главным образом в удаленных районах Сибири и Дальнего Востока. В результате загрузка предприятий металлургии все больше и больше зависит от импорта минерального сырья. Многие отечественные месторождения не выдержали ценовой конкуренции на мировом рынке.

Высокая себестоимость отечественной минеральной продукции связана с более низким по сравнению с конкурента-

ми качеством минерально-сырьевых ресурсов целого ряда полезных ископаемых. К тому же добыча многих из них осложняется географическими, геологическими и природно-климатическими условиями, а также несовершенной технологией извлечения. С развалом единой геологической службы и системы отраслевых научно-исследовательских учреждений стало невозможным внедрение достижений научно-технического прогресса в производство.

Ситуация усугубляется высокими рисками. Экономические и финансовые риски горнорудный сектор делит с металлургическим: как правило, цены на руды и концентраты устанавливаются и изменяются пропорционально мировым ценам на металлы. Геологическим рискам, связанным с неподтверждением объемов запасов полезных ископаемых, конфигурацией рудного тела, среднего содержания полезных компонентов в руде и т. д., подвержены рудники и ГОКи. А добыча полезных ископаемых – процесс капиталоемкий и длительный по срокам реализации проектов. Зачастую он связан с проблемами создания не только технологической, но и социальной инфраструктуры: многие предприятия минерально-сырьевого комплекса являются градообразующими.

Возьмем, например, топливно-энергетический комплекс (ТЭК) – одну из наиболее значимых составляющих минерально-сырьевого комплекса. Доля ТЭК в объеме промышленного производства достигает сегодня 30%, в объеме ВВП – 15%, в экспортном балансе страны – более 40%. ТЭК оказывает существенное влияние на формирование бюджета страны и его региональную структуру. Отрасли данного комплекса тесно связаны со всеми отраслями экономики России, имеют большое районообразующее значение, создают предпосылки для развития топливных производств и служат базой для формирования промышленных, включая электроэнергетические, нефтехимические, углехимические, газопромышленные комплексы.

По объему производства, потребления и внешнеторговому обороту черные, цветные и редкие металлы, а также первичная продукция из них занимают второе место после топливно-энергетических ресурсов. Несмотря на существенное

сокращение в 90-е годы производства металлов, железные руды и первичная продукция черной металлургии, алюминий, никель, медь остаются наиболее важной статьёй экспорта страны. Металлургические грузы составляют около 35% грузооборота отечественных железных дорог, черная и цветная металлургия расходуют 25% ресурсов топлива и энергии, потребляемых промышленностью России. Крупные металлургические предприятия имеют большое районобразующее значение. При их возникновении формируется ряд взаимосвязанных отраслей – электроэнергетика, химическая промышленность, производство строительных материалов, металлоемкое машиностроение, разнообразные сопутствующие отрасли и, конечно же, транспорт.

### ***Экспортная ориентация минерально-сырьевого комплекса***

После либерализации внешней торговли нишу на мировом рынке сразу же нашли конкурентоспособные российские товары – энергоносители, металлы, удобрения. В условиях падения внутреннего спроса это в значительной степени определило динамику и структуру производства как в отраслях-экспортерах, так и в целом по промышленности. Сейчас в общем объеме российского экспорта преобладает продукция топливно-энергетических отраслей и металлургического комплекса (рис. 1).

В общем объеме экспорта высокой остается доля нефти и природного газа, а также продукции черной и цветной металлургии, химической и нефтехимической промышленности (табл. 1).

Экспортеры во многом обеспечили посткризисный экономический рост и пополнение государственного бюджета. Лидером списка экспортеров является РАО «Газпром» (табл. 2), чья доля составляет более 12% во всем товарном экспорте страны. Среди наиболее динамичных экспортеров числятся нефтяная и нефтегазовая промышленность.

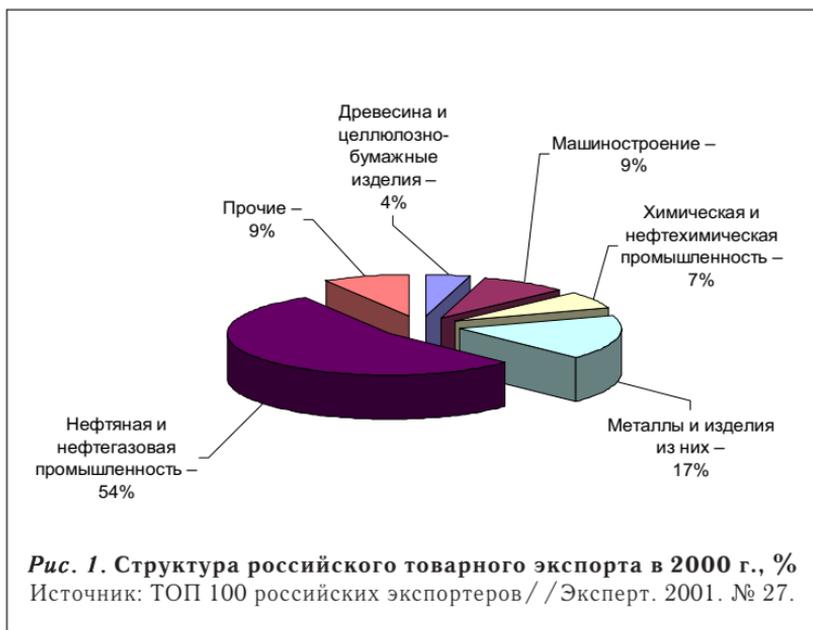


Таблица 1

### Доля экспорта в объеме производства промышленной продукции, %

Отрасль	1997	1998	1999
Электроэнергетика	2,2	2,4	3,1
Нефтедобыча	46,5	49,4	47,9
Нефтепереработка	22,2	19,6	20,7
Газовая	40,4	40,0	38,8
Угольная	8,3	8,2	7,8
Черная металлургия	44,2	42,4	39,4
Цветная металлургия	82,3	81,1	80,9
Химическая и нефтехимическая	37,3	39,9	39,5
Машиностроение и металлообработка	7,5	8,7	9,4
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	38,4	40,3	41,1
Легкая	7,3	6,0	6,4
Пищевая	4,5	4,3	4,4

Источник: Российский статистический ежегодник: стат. сб./Госкомстат России. М., 2000.

**Список 20 крупнейших российских экспортеров  
(по объему экспорта в 1999–2000 гг.)**

№ 2000 г.	Название предприятия (регион)	Отрасль	Объем экспорта за год, млн дол.		Коли- чество стран- импор- теров
			1999	2000	
1	«Газпром»*	Нефтяная и нефтегазовая	10409,4	15933,1	21
2	НК «ЛУКОЙЛ»*	Нефтяная и нефтегазовая	2931,0	5713,8	35
3	НК «ЮКОС»*	Нефтяная и нефтегазовая	2548,2	5247,5	35
4	Тюменская нефтя- ная компания*	Нефтяная и нефтегазовая	1236,3	3477,5	26
5	«Татнефть» (Татарстан)	Нефтяная и нефтегазовая	953,4	2629,5	20
6	«Норильский никель»*	Цветная металлургия	1835,5	2246,9	10
7	«Русский алюминий»*	Цветная металлургия	2451,1	2161,6	17
8	«Сургутнефтегаз»*	Нефтяная и нефтегазовая	750,6	1700,5	10
9	«Сибнефть»*	Нефтяная и нефтегазовая	950,1	1699,9	27
10	НК «Роснефть»*	Нефтяная и нефтегазовая	752,6	1294,5	12
11	«Северсталь» (Вологодская обл.)	Черная металлургия	875,5	1067,1	91
12	НГК «Славнефть»*	Нефтяная и нефтегазовая	480,1	1018,1	14
13	«Алроса» («Алмазы России – Саха») (Республика Саха)	Цветная металлургия	730,3	877,4	8
14	ОАО «Новолипец- кий металлургичес- кий комбинат» (Липецкая обл.)	Черная металлургия	619,0	866,0	71
15	АНК «Башнефть»* (Башкирия)	Нефтяная и нефтегазовая	639,9	858,7	15

№ 2000 г.	Название предприятия (регион)	Отрасль	Объем экспорта за год, млн дол.		Количество стран- импор- теров
			1999	2000	
16	ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (Челябинская обл.)	Черная металлургия	679,0	849,2	67
17	«Онако»* (Оренбургская обл.)	Нефтяная и нефтегазовая	413,5	681,6	11
18	«Сиданко»*	Нефтяная и нефтегазовая	331,7	662,3	9
19	«Итера»*	Нефтяная и нефтегазовая	1252,5	657,1	8
20	ТВЭЛ*	Машиностроение	362,0	571,0	12

\* Компании-холдинги, консолидированные данные по всем предприятиям холдинга.

Источник: Эксперт. 2001. № 27. С. 74–75.

О потенциале экспортоориентированных предприятий можно судить также по косвенным показателям активности продвижения товара на внешние рынки, географии поставок. Антидемпинговые процессы, происходящие в настоящее время во многих странах мира, ограничили возможности для экспорта российского металла, и теперь российским металлургам приходится продавать свою продукцию чуть ли не в розницу. Наиболее широкая география поставок черного металла (91 страна) – у ОАО «Северсталь».

Ресурсная ориентация российского экспорта обусловлена низкой конкурентоспособностью продукции машиностроения и перерабатывающих отраслей, а также снижением спроса на сырье внутри страны. В результате экономика России оказалась зависимой от экспорта узкого круга товаров, прежде всего топливно-сырьевой группы, и от импорта целого ряда жизненно важных продуктов, таких как продовольствие, медикаменты, импортные компоненты для отечественного производства.

Таким образом, изменения внешнего спроса на ресурсы оказывают негативное влияние на внутренний потребительский и инвестиционный спрос в России. С другой стороны, увеличиваются диспропорции между конечным спросом на ресурсы и производством, так как при критическом сокращении капитальных вложений и государственных закупок конечный спрос определяется в основном экспортом.

Разрушительное воздействие энергетических монополий на национальное производство сужает внутренний рынок, что компенсируется усиливающейся ориентацией топливно-сырьевого комплекса на внешних потребителей. Эта ориентация проявляется как в прямой форме – экспорт газа, нефти и нефтепродуктов, так и в косвенной (для производителей электроэнергии и тепла) – экспорт энергоемких изделий основной химии, металлургии, промышленности строительных материалов. Ценовое давление и ориентация на вывоз – вот главные факторы, определяющие самодостаточность отраслей топливно-энергетического комплекса.

В металлургическом комплексе наблюдается жесткая дифференциация предприятий: крупные открытые акционерные общества – Магнитогорский, Новолипецкий и Орско-Халиловский металлургические комбинаты, «Северсталь», Братский и Красноярский алюминиевые заводы и др. открыли для себя внешние рынки. И естественно, что снижение платежеспособного спроса российских потребителей повлекло сокращение присутствия этих гигантов на внутреннем рынке. Предприятия спецметаллургии и дальнейшего передела остались не только без заказов, но и без сырья. Внутреннее потребление металла сильно упало. Отрасль превратилась в анклав, слабо связанный с остальной российской экономикой. Это подтвердилось в 1997–1998 гг., когда кризис финансового рынка и банковской системы страны практически не отразился на ситуации в российской металлургии. Фактически металлургический комплекс страны включен в независимую систему финансирования, которую образуют и зарубежные кредиторы, толлингеры, «карманные» банки и т. д. Дискуссия 1999 г. по вопросу толлинга показала, что эффективность наиболее устойчивой подотрасли металлургии – алюминиевой промыш-

ленности — в значительной степени определяется не состоянием производства, а использованием особых финансовых условий.

Вопреки распространенному мнению, конкурентоспособность основной массы российских сталелитейных компаний на рынках Юго-Восточной Азии, Ближнего и Среднего Востока, Америки условная. Если внутренние цены на сырье, транспорт и энергию поднимутся до мировых, можно прогнозировать падение российского экспорта по следующим причинам.

*Во-первых*, большая часть крупных комбинатов расположена в центре России, то есть до портов — тысячи километров. А иностранцы давно строят комбинаты возле портов. И с этой диспропорцией придется мириться: во времена СССР комбинаты строились в расчете на внутренний спрос, возле огромных строек и военных заводов.

*Во-вторых*, наши комбинаты за редким исключением очень старые, например, Кузнецкий меткомбинат. Более половины выплавляемой на нем стали производится в мартеновских печах.

По указанным причинам при прочих равных мы проигрываем в себестоимости. Это повлечет сокращение российского экспорта. Действительно, ведь дефицит металла международным рынкам не грозит: текущие поставки распределены по всему миру и могут быть восполнены за счет выведения местных производств на полную мощность. Сохранить конкурентоспособность сталелитейные компании смогут лишь в результате контроля над основными статьями издержек.

Группа «ЕвразХолдинг» для решения данной задачи приобрела достаточно крупные пакеты акций компании «Кузнецкуголь», шахты «Распадская» и некоторых других. Тем самым практически не только «закрывает» свою потребность в коксе и углях для его производства, но и нормализовала закупочную политику. Примерно так же обстоит дело и с железорудным сырьем. Покупка 21% акций ОАО «Иркутск-энерго» позволяет «Русскому алюминию» влиять на цену электроэнергетики, реализуемой Братской ГЭС БрАЗу.

В холдинг «Северсталь» помимо одноименного металлургического комбината входят сырьевые компании ОАО «Карельский окатыш» и Оленегорский ГОК, а также Череповецкий сталепрокатный завод (ЧСПЗ), транспортная компания «Северстальтранс», несколько страховых компаний, Меткомбанк, Коломенский машиностроительный завод и автомобильный завод УАЗ.

Анализ состояния экспорта позволяет сделать следующие основные выводы.

□ В условиях тотальных неплатежей экспорт, безусловно, был гарантией финансовой состоятельности. Однако даже в среднесрочной перспективе ориентация только на международные рынки становится существенным фактором риска. Примером тому – нефтяная отрасль. Наиболее удачным для российского экспорта за все десятилетие реформ был 2000 г. Объем его вырос по сравнению с 1999 г. на 43,1% и впервые превысил 100 млрд дол. Основой нашего благополучия стал рост мировых цен на сырьевые товары, и прежде всего на нефть. Стоимостной объем российского экспорта продукции топливно-энергетического комплекса за счет увеличения цен возрос по сравнению с 1999 г. на 71% и лишь на 5% – за счет роста его физического объема.

□ В структуре экспорта остается и, по-видимому, еще долгое время будет сохраняться высокая доля сырья и топливно-энергетических ресурсов при более низкой доле перерабатывающих отраслей. По прогнозу на 2005 г. добыча газа вырастет на 11,6% по отношению к 1998 г., а доля его экспорта составит 32,8%. Соответственно добыча нефти, включая газовый конденсат, вырастет на 5,6%, а доля ее экспорта составит 41,4%; угля – на 17,6%, при экспорте 7,7%; производство автомобильного бензина – на 41,3%, при экспорте 21%; дизельного топлива – на 32,5%, при экспорте 45,1% и т. д.

### ***Минерально-сырьевой комплекс в структуре межотраслевых взаимодействий***

Никакая страна не может быть конкурентоспособной во всех сферах деятельности одновременно. Богатейшая сырь-

евая база России способна послужить основой для интеграции многих важнейших отраслей, например машиностроения, химической промышленности, транспортного оборудования. В последние годы наблюдается укрепление производственных связей, интеграция разных ступеней производства. Началось межотраслевое объединение предприятий по технологическим цепочкам вокруг топливно-энергетических компаний.

Давайте посмотрим, что происходит?

В 2000 г. в результате многократно возросших доходов от экспорта нефти и нефтепродуктов народное хозяйство России перешло на новую, инвестиционную фазу подъема. Если в 1999 г. нефтяной сектор обеспечивал 20% всех совокупных финансовых поступлений в экономику, то в 2000 г. этот вклад возрос до 30%. Удачно сложившаяся конъюнктура мирового рынка энергоресурсов обеспечила рост прибылей в других отраслях. По объемам инвестирования (более 22% в 2000 г.) топливная промышленность значительно превзошла даже сферу жилищно-коммунального строительства (16%), ранее привлекавшую самые масштабные инвестиции. Нефтяная отрасль выступает инвестиционным мультипликатором для всей промышленности. Во многом благодаря ей заработали машиностроительные предприятия по производству нефтяного оборудования, комплектующих и оснастки. В ряду динамично развивающихся отраслей-инвесторов последнего времени определились черная и цветная металлургия, а также газовая промышленность.

Инвестиции сырьевых отраслей вызывают мощный мультипликативный эффект «разогрева» внутреннего производственно-технического спроса и оживления деловой активности. Производственно-инвестиционный потенциал ТЭК традиционно ориентируется на внутренние ресурсы. Буровые установки, тракторы, бульдозеры, грейдеры и цистерны отечественного производства пользуются повышенным спросом и у нефтяников.

Вот несколько примеров. Одним из крупнейших игроков на рынке нефтехимии стала компания «Татнефть», которой правительство Татарстана передало в управление шинный завод в Нижнекамске. В 2000 г. «Татнефть» приобрела Ефремовский завод синтетических каучуков. В кон-

це 1999 г. в нефтехимию пришел и «ЛУКОЙЛ», дочерняя структура которого «ЛУКОЙЛ-Нефтехим» включает компании «Ставролен», «Саратоворгсинтез» и «Ставропласт». Башкирская топливная компания купила «Башнефтехим». «Сургутнефтегаз» производит один из видов сырья для производства синтетических моющих средств (СМС) на «Киришиоргсинтезе».

Объектом экспансии «Газпрома» стала и химическая промышленность. Синтетический аммиак – базовое сырье для производства азотных удобрений – получают из природного газа. Привлекательность этой отрасли заключается в том, что ее продукция пользуется большим спросом на международном рынке. С начала 90-х годов из России вывозилось до 90% удобрений. Большинство предприятий отрасли стали крупнейшими должниками «Газпрома». Подконтрольная РАО «Газпром» финансово-промышленная группа «Интерхимпром» начала кооперировать крупнейшие предприятия азотных удобрений (новомосковский «Азот», череповецкий «Азот», Кирово-Чепецкий химкомбинат, пермский завод «Минудобрения», которым принадлежит около 40% рынка азотных удобрений России) для совместного экспорта продукции. Значительные пакеты акций скооперированных предприятий перешли под контроль «Газпрома», и на базе получившегося объединения «Газпром» создал дочернюю структуру «Агрохимпромхолдинг».

Помимо азотных удобрений и нефтехимической отрасли экспансия «Газпрома» распространилась на вискозные волокна – еще одну область химической промышленности, в себестоимости продукции которой газ составляет большую долю. Через «Межрегионгаз» «Газпром» получил контроль над самыми перспективными предприятиями в этом секторе.

Экспансия естественных монополий проникает и в металлургию. На решение межотраслевых ресурсных проблем направлены инвестиционные планы предприятий-гигантов. РАО «Газпром», например, формирует чернометаллургический холдинг, в который входят Оскольский электрометаллургический комбинат, Лебединский, Стойленский и Михайловский ГОКи. Определяющие факторы – значительные потребности «Газпрома» в металлопродукции и задолженность ему ряда предприятий по поставкам газа. РАО «Норильский никель» считает приоритетным освоение Пеляткинского газоконденсатного месторождения, развитие энергетики и поддержание сырьевой базы (2/3 капитальных вложений на период до 2010 г.). Большинство предприятий алюминиевой промышленности (СаАЗ, КрАЗ, БрАЗ, СУАЛ) реализуют приоритетные проекты совместно с электростанциями.

В последнее время выстраивается вертикальная интеграция предприятий черной металлургии с угледобывающи-

ми компаниями. Желание большинства металлургов взять под контроль угольные предприятия вполне понятно. Появляются рычаги управления добычей угля, ценообразованием в угольной отрасли, а в конечном итоге – возможность контролировать себестоимость металла.

Все это свидетельствует о том, что сегодня в России существует несколько «полюсов роста». Они образовались вокруг ключевых отраслей (химическая, нефтегазовая, металлургия). Эти структуры еще хрупки и вряд ли могут сравниться с настоящими точками роста, состоящими из хорошо отлаженной системы множества конкурентоспособных поставщиков и клиентов. Однако опыт показывает, что некоторые высококонкурентные ключевые отрасли в результате межотраслевого взаимодействия способствуют развитию своих поставщиков и клиентов.

### ***Оценка влияния минерально-сырьевого комплекса на экономику страны***

Начавшееся межотраслевое взаимодействие предприятий минерально-сырьевого комплекса выдвинуло задачу количественной оценки данного процесса. Для этого наиболее целесообразно использовать методологию межотраслевого баланса в различных ее модификациях и методологию оценки межотраслевых взаимодействий. В результате разработана новая методика оценивания мультипликативного эффекта воздействия минерально-сырьевого сектора на другие отрасли. Эта методика реализуется в многофакторных эконометрических моделях, позволяющих учитывать динамику межотраслевого взаимодействия различных отраслей. Используя многофакторные регрессионные зависимости, можно выстраивать прогнозы влияния процессов взаимодействия минерально-сырьевого комплекса с другими отраслями на валовой продукт и отраслевую структуру экономики.

Основными экзогенными переменными в моделях выступают физические объемы добычи нефти, газа, угля; производство чугуна, стали и стальных труб; производство алюминия, меди, никеля; объем производства электроэнергии. В качестве показателей динамики соответствую-

ших отраслей используются индексы физического объема производства относительно предыдущего года.

Модель реализуется в три этапа, ее общая схема представлена на рис. 2. На первом этапе с помощью статистических методов моделируются зависимости объема производства электроэнергии, топливной промышленности, черной и цветной металлургии от экзогенных переменных: добычи нефти и газа, производства чугуна и стали, алюминия и никеля. На втором – производится расчет регрессионных зависимостей составляющих валового внутреннего продукта: производства товаров, чистых налогов и промышленного производства от предопределенных переменных – производства электроэнергии, черной и цветной металлургии, топливной промышленности. На третьем этапе суммируются модельные компоненты валового внутреннего продукта в совокупный валовой продукт экономики. Таким образом, моделируется межотраслевое влияние импульса, задаваемого в добывающих отраслях, на другие отрасли и экономику в целом, а относительно простая структура модели дает наглядное представление о пути первоначального импульса.

Однако при моделировании в уравнения зависимости объемов производства товаров и индексов промышленного производства в целом не вошел показатель производства алюминия, который оказался значимым только при расчете динамики чистых налогов. Такое «поведение» алюминия в модели свидетельствует о ее адекватности реальной ситуации в алюминиевой промышленности России.

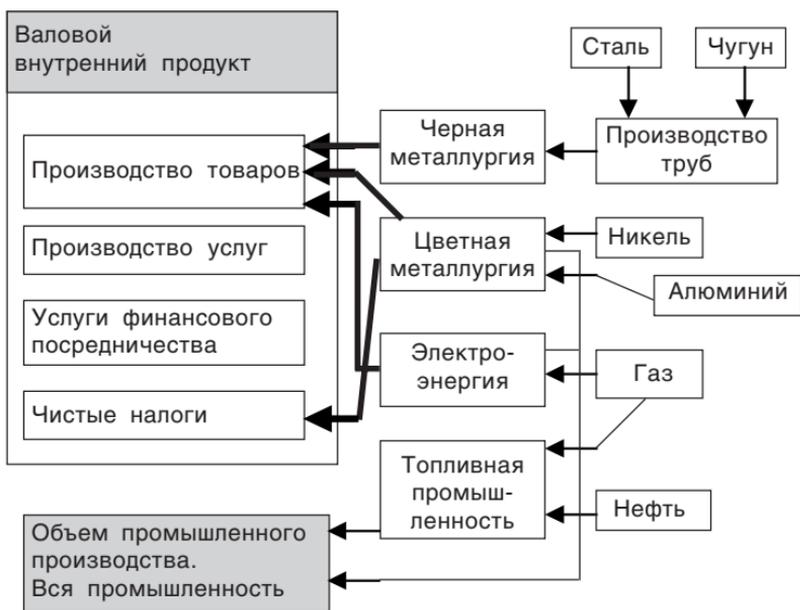


Рис. 2. Принципиальная схема модели

Сегодня алюминиевая промышленность вошла в сферу мировой торговли – за период с 1992 г. поставки алюминия на экспорт в условиях резкого падения спроса внутреннего рынка на эту продукцию возросли в общем объеме производства с 47% до 88–90%, мощности российских алюминиевых заводов на 60% загружены импортируемым сырьем из-за дефицита его в нашей стране. Вместе с тем отношение объема производства алюминия в России к объему его производства в США составляет 83,07%, а потребление – всего лишь 17,51%. Таким образом, преимущественный экспорт первичного алюминия без его глубокой переработки на территории страны, импорт алюминийсодержащего сырья без развития собственной минерально-сырьевой базы для его добычи «выключают» российскую алюминиевую промышленность из участия в межотраслевом взаимодействии. Отрасль не стимулирует рост производства в сопряженных секторах промышленности, не добавляет валового внутреннего продукта в секторах производства конечной продукции. Фактически отрасль ведет независимую, изолированную от остальной экономики производственную деятельность.

Аналогичная ситуация сложилась в черной металлургии. В полученных связях выявлена обратная зависимость валового продукта от производства черных металлов.

Анализ показал, что в 1990–1999 гг. произошло усиление структурных диспропорций в экономике России, создавших условия для работы металлургии независимо от общеэкономической ситуации в стране. Приоритет же получала та часть черной металлургии, которая в большей степени работала на потребности других стран, чем на национальную экономику. Одним из критериев эффективности развития предприятий была доля экспорта в структуре производства. Более того, в новом варианте Федеральной целевой программы предусмотрено дальнейшее увеличение доли экспорта в структуре товарной продукции черной металлургии с 48,8% (1998 г.) до 56% (2005 г.).

Полученная эконометрическая модель валового внутреннего продукта, величина которого определяется промышленным производством основных отраслей экономики, дает от-

клонения от реальных показателей ВВП в пределах 2%, производства товаров – 5%, объема чистых налогов – 4%. В полученных моделях все коэффициенты регрессионных уравнений значимы. Эконометрическая модель индекса промышленного производства в целом дает отклонение от действительного значения в пределах 2,8%. Величина ошибки модели существенно не изменяется в пределах моделируемого периода.

Такой подход нельзя абсолютизировать, несмотря на необходимость поступления валюты в страну, что наглядно подтвердилось отрицательным знаком в полученной модели. Экспортная ориентация металлургии приводит к диспропорциям в структуре производства и потребления металла\*. Под влиянием спроса на западных рынках и трансформации отечественного внутреннего спроса снижение объемов выпуска сопровождалось ухудшением качества и упрощением сортамента металла, в структуре выпуска значительно возросла доля первичных переделов при резком снижении удельного веса конечных производств. В структуре выпуска проката сокращается удельный вес сортовой конструкционной стали, уменьшается выпуск проката из специальных сталей (подшипниковой, нержавеющей, быстрорежущей и т. д.), но растет производство катанки и арматурной стали.

В результате усиливается сырьевая направленность российской металлургии. Экспорт сырьевых ресурсов и узкого спектра металлопродукции (при наличии собственных мощностей по их переработке) подрывает основу отечественной металлургии и отрывает динамику объемов производства отрасли от динамики экономики страны. Вне металлургии использование данной металлопродукции (слитки, заготовки) практически невозможно. Утрата мощностей конечных производств (вне зависимости от масштабов первичных переделов) приводит к необходимости импорта для удовлетворения потребности внутреннего спроса.

---

\* Специфика климатических условий предполагает значительные потребности в хладостойких сталях. Потребности в поддержании разветвленной трубопроводной сети определяют спрос на продукцию трубной промышленности, огромная территория предполагает затраты металла для отраслей транспорта.

Основные потребители российского металла – страны Юго-Восточной Азии и Китай. Страны с высокими стандартами на металлопродукцию в основном импортируют из России металлопродукцию базовых переделов. Фактор качества в рамках данных экспортных поставок не имеет большого значения. В то же время отечественные потребители металла за последние годы существенно повысили требования к уровню качества. Это стало одной из причин расширения ввоза металла в Россию (в том числе из Италии, Германии, Японии и др.) после того, как внутренние цены достигли мирового уровня (1995 г.). Другой важный фактор увеличения импорта – углубление технологической неоднородности российской металлургии: в 90-х годах в отрасли модернизировались промежуточные стадии технологического цикла, осуществлялись затраты на сертификацию продукции по западным стандартам.

Таким образом, экспорт черных металлов привел не столько к развитию металлургии, сколько к ее сдерживанию. Он негативно сказывается на динамике валового внутреннего продукта, что проявляется в структурной несбалансированности предложения и внутреннего спроса на металлопродукцию. Происходит то, что можно назвать анклавизацией экономики. При неудовлетворенном спросе внутри страны предприятия отрасли переключились на внешний рынок – перестроили не только ассортимент, но и технологию. Постепенно предприятия все больше изолируются от национальной экономической и технологической среды и становятся анклавом мирового хозяйства на российской территории. Массовый разрыв внутренних связей на уровне предприятий, появление разнокалиберных анклавов и дезинтеграция экономики на уровне отраслей создают эффект распадающейся экономики.

Дальнейший анализ результатов полученных межотраслевых зависимостей строится на основе возможных вариантов развития экономики и отдельных отраслей с учетом роста добычи нефти, газа, производства чугуна, стали, никеля и алюминия. По полученным эконометрическим моделям был произведен расчет и проанализировано конечное

влияние минерально-сырьевого сектора на валовой внутренний продукт и отдельные отрасли промышленности (табл. 3–4).

Таблица 3

**Влияние базовых изменений производства  
минеральных продуктов на совокупный объем  
промышленного производства**

	Варианты изменения показателей модели, %				
	I	II	III	IV	V
Добыча нефти	5,0	–	–	5,0	5,0
Добыча газа	5,0	–	5,0	–	5,0
Добыча никеля	5,0	5,0	–	–	–
Электроэнергетика	5,13	–	5,13	–	5,13
Цветная металлургия	2,95	2,95	–	–	–
Топливная промышленность	8,06	–	3,94	4,13	8,06
<b>Промышленное производство</b>	<b>11,47</b>	<b>0,94</b>	<b>8,14</b>	<b>2,39</b>	<b>10,53</b>

Таблица 4

**Влияние базовых изменений производства  
минеральных продуктов на валовой  
внутренний продукт**

	Вариант изменения показателей модели, %					
	I	II	III	IV	V	VI
Добыча газа	5,0				5,0	
Добыча никеля	5,0			5,0		
Производство стали	5,0		5,0			5,0
Производство чугуна	5,0	5,0				5,0
Производство алюминия	5,0					
Электроэнергетика	5,2	–	–	–	5,2	–
Цветная металлургия	3,1	–	–	3,1	–	–
Черная металлургия	5,2	–4,4	9,6	–	–	5,2
Газовая промышленность	5,0	–	–	–	5,0	–
<b>ВВП: производство товаров</b>	<b>10,8</b>	<b>4,7</b>	<b>–10,3</b>	<b>3,7</b>	<b>12,6</b>	<b>–5,60</b>
<b>ВВП: чистые налоги</b>	<b>19,5</b>					
<b>Валовой внутренний продукт</b>	<b>5,9</b>	<b>1,9</b>	<b>–4,2</b>	<b>1,5</b>	<b>5,1</b>	<b>–2,2</b>

Исходные уравнения были также использованы для оценки натурально-стоимостных изменений валового продукта и промышленного производства (табл. 5).

Таблица 5

**Влияние базовых изменений производства  
минеральных продуктов на валовой  
внутренний продукт**

	Варианты изменения абсолютных значений показателей (ВВП в млн руб. в ценах 1998 г.)					
	I	II	III	IV	V	VI
Добыча газа, млрд м <sup>3</sup>	30				30	
Производство стали, млн т	2		2			2
Производство чугуна, млн т	2	2				2
Электроэнергетика, млрд кВт·ч	42				42	
Электроэнергетика	13459				13459	
Цветная металлургия	2490			2490		
Черная металлургия	5656	-4796	10451			5656
Газовая промышленность	1788				1788	
<b>ВВП: производство товаров</b>	<b>118336</b>	<b>52193</b>	<b>-113747</b>	<b>41017</b>	<b>138874</b>	<b>-61555</b>
<b>ВВП: чистые налоги</b>	<b>43226</b>					
<b>Валовой внутренний продукт</b>	<b>161563</b>	<b>52193</b>	<b>-113747</b>	<b>41017</b>	<b>138874</b>	<b>-61555</b>
<b>Мультипликатор</b>	<b>6,91</b>	<b>-10,88</b>	<b>-10,88</b>	<b>16,47</b>	<b>9,11</b>	<b>-10,88</b>

Указанные варианты развития экономики не являются завышенными по показателю роста. Так, по данным «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2001 год» предположение о 5%-м росте добычи минерального сырья и производства черных и цветных металлов представляется возможным вариантом развития событий.

Подводя итоги, можно сказать, что в случае роста добычи нефти, газа, производства чугуна, стали, никеля и алюминия на 5% валовой внутренний продукт увеличится на

5,9%, а промышленное производство в целом – на 11,5%. В стоимостных показателях суммарный рост производства продукции электроэнергетики, черной и цветной металлургии и газодобывающей промышленности на 23,4 млрд руб. в ценах 1998 г. приводит к росту валового внутреннего продукта на 161,6 млрд руб.

Мультипликатор увеличения производства в сырьевых отраслях составил 6,91, то есть при увеличении промышленного производства на 1 руб. валовой продукт с учетом межотраслевого влияния возрастет на 6,91 руб. Максимальное влияние на валовой внутренний продукт оказывает цветная металлургия: увеличение продукции цветной металлургии на 1 руб. приводит к росту валового внутреннего продукта на 16,47 руб.; в газодобывающей промышленности – на 9,11 руб. Мультипликатор на чистые налоги составил от промышленного производства 1,84.

Особо следует выделить результат, полученный при моделировании влияния промышленного производства черной металлургии на динамику валового внутреннего продукта. Увеличение производства продукции черной металлургии на 1 руб. может привести к сокращению валового продукта на 10,88 руб.

Оценка величины ошибки ВВП в целом определяется величиной ошибки моделирования компоненты ВВП – производство товаров. Оцененная величина ошибки (среднеквадратичного отклонения) ВВП в единицах национальной валюты составила 91,65 млрд руб., а мультипликативный эффект – 161,56 млрд руб. В результате можно заключить, что мультипликативный эффект минерально-сырьевого комплекса на экономику России носит не случайный характер.

### ***Особенности мультиплицирующего воздействия в различных странах***

Анализируя полученные по различным странам результаты (см.: Ситро К. А., Ягольницер М. А. Роль минерально-сырьевого сектора экономики в постиндустриальном развитии // ЭКО. 2001. № 3. С. 114–135), следует отметить,

что полученные показатели по России несравнимы с показателями Канады и ЮАР ввиду различий в информационной базе, которая по этим странам унифицирована.

Результаты по Канаде и ЮАР представлены в табл. 6. Данные этой таблицы показывают, что преимущество Канады в величине мультипликатора минерально-сырьевого сектора на валовой внутренний продукт обеспечивается двумя важнейшими отраслями: перерабатывающей промышленностью и сектором услуг.

Таблица 6

**Отраслевые мультипликаторы добычи полезных ископаемых (в скобках показана доля отрасли в валовом продукте в базовом году), %**

	Канада	ЮАР
Минеральная промышленность	1	1
Перерабатывающая промышленность	4,21 (19,23)	1,93 (23,75)
Строительство	-1,03 (6,21)	0,70 (3,86)
Транспорт	0,84 (4,48)	0,50 (8,15)
Электроэнергетика	0,53 (3,36)	0,19 (3,14)
Оптовая торговля	1,19 (5,16)	0,94 (9,7)
Розничная торговля	0,91(6,26)	
Финансы и страхование	-	1,23 (11,63)
Услуги	1,66 (11,53)	0,03 (1,24)
Валовой внутренний продукт	9,33	6,53

Низкий мультипликатор минерального сектора на валовой продукт перерабатывающей промышленности в ЮАР объясняется экспортной ориентацией: более 77% минеральной продукции там вывозится. Кроме того, 75% всего объема продаж добываемого в стране сырья (с учетом экспорта) приходится на золото, платиноиды и уголь. Это минеральное сырье не требует глубокой переработки, увеличивающей валовой продукт экономики по мере повышения глубины передела, – 99% золота и 97% платиноидов экспортируется. Структура потребления угля такова, что 40% добываемого в ЮАР угля сжигается для производства электроэнергии. Однако ввиду того, что качественный уголь экспортируется этой страной в полном объеме, КПД тепловых электростанций снижается, что в свою очередь влияет на величину

мультипликатора. Напротив, в Канаде значительная часть минеральной продукции перерабатывается на национальной территории, повышая мультипликатор, в том числе – мультипликатор транспорта, перевозящего не только минеральное сырье, но и полуфабрикаты и готовые изделия.

Но особенно различие этих двух стран проявилось в мультиплицирующем влиянии минерально-сырьевого сектора на валовой продукт сектора услуг. Об этом свидетельствует высокая доля данного сектора в валовом внутреннем продукте Канады (11,5%), тогда как в ЮАР – всего 1,24%. Это определяется новыми тенденциями в экономиках западных стран: углубляется специализация предприятий, происходит разделение функций и стадий производства и его обслуживания между несколькими компаниями. Крупные корпорации в этих странах концентрируются на главном, отдают другим производство промежуточных продуктов и ключевых услуг (аутсорсинг). Это, в свою очередь, оказывает мощный эффект на развитие малого бизнеса. В минерально-сырьевом секторе аутсорсинг обеспечивается переуступкой крупными горнопромышленными корпорациями проведения разведки, бурения, транспортировки, утилизации отходов, даже ведения финансов специальным компаниям-операторам. Поэтому здесь сильно зависимость сектора услуг от масштабов производства в минеральном секторе.

Более высокий канадский мультипликатор на электроэнергию объясняется существенно меньшим (15% против 90% в ЮАР) использованием угля для ее производства.

Прямое сопоставление ситуации в отечественном минерально-сырьевом секторе с рассмотренными выше странами невозможно. Однако можно заметить, что увеличение экспортной составляющей в минерально-сырьевом секторе и отраслях первичной переработки минерального сырья негативно отражается на валовом внутреннем продукте и на структуре отечественной экономики. В прошедшем десятилетии внешние направления сбыта заставили искать не только производителей энергоресурсов и металлургов, но и многие другие отрасли. Возникает негативное для национальной экономики явление, когда при наличии потенциального (технологического) спроса на продукцию предприятия оно прекращает производить отвечающую этому спросу продукцию и переключается на экспортные поставки.

Таким образом, наряду с деградирующими отраслями в реальном секторе экономики появилась группа отраслей, которые специализируются главным образом на производстве и переработке энергосырьевых ресурсов и получают

существенные экономические преимущества от новых экспортных возможностей. Но эти новые экономические возможности производителей энергосырьевых ресурсов порождают тенденцию к институциональной автономизации этих секторов.

В полученной модели по России отсутствует значимая связь между показателями объемов производства алюминия, нефти и нефтепродуктов и другими секторами экономики. Действительно, на фоне почти полного (относительно СССР) прекращения внутреннего потребления алюминия отрасль демонстрирует прекрасные производственные и финансовые показатели.

Другой яркий пример – черная металлургия, которая в настоящих условиях не только не дает прироста ВВП, но еще и отрицательно влияет на экономику. Наиболее значимой составляющей, определяющей объемы производства черной металлургии, является производство труб. Объясняется это исключительными заказами нефтяной, нефтеперерабатывающей и газодобывающей промышленности.

Таким образом, тенденция исключительной энергосырьевой специализации России в мировом разделении труда не имеет долгосрочных перспектив, так как в данной ситуации отсутствуют возможности для экономического роста. И судя по всему это начали понимать сами производители. Предварительные результаты работы черной и цветной металлургии в 2001 г. показывают, что львиную долю прироста производства обеспечил не экспорт, а возросший внутренний спрос, наметились позитивные изменения в динамике структуры выпускаемой металлургической продукции.

Но источником новых технологий и инвестиций для модернизации российской экономики далеко не всегда может быть национальная промышленность. Поэтому в течение достаточно длительного времени очень важную роль в техническом преобразовании экономики будет играть, а по некоторым данным, в 1999–2000 гг. уже начал играть экспорт сырья и энергии. Поэтому между экспортом и повышением внутреннего минерального сектора необходим рациональный баланс интересов.

# Служат ли минеральные ресурсы фактором экономического роста?

Т. В. ЗАХАРОВА,  
кандидат геолого-минералогических наук,  
Томский государственный университет

## Экономики без сырья не бывает

Оценивая значение минерально-сырьевого комплекса, экономисты высказывают две диаметрально противоположные точки зрения. Одни утверждают, что сырье – источник устойчивого развития экономики любой страны, основа и будущее мировой цивилизации, что благосостояние стран определяется богатством их недр, а развитая горнодобывающая промышленность – удел могучих держав – США, Канады, Австралии. Другие авторы, напротив, наблюдают заметное сокращение горнодобывающей деятельности в развитых странах, вытеснение ее в страны менее развитые, и рассматривают горную промышленность как часть низшего, первичного сектора, доля которого в ВВП имеет тенденцию к уменьшению. Ярким примером этого служат Япония, Южная Корея, Новая Зеландия и другие страны, которые практически лишены месторождений, но занимают довольно заметное место в ряду развитых стран.

До революции Россия ввозила многие виды сырья: уголь из Великобритании, фосфориты из Марокко, калийные соли из Германии, стройматериалы из Швеции. Великой минерально-сырьевой державой она стала только в годы советской власти. Ныне все чаще ученые говорят о том, что именно богатые природные ресурсы России сыграли с ней плохую шутку: задержалось техническое развитие, ибо не было мотивации заботиться о рациональном использовании сырья.

А как же США, Китай, Канада, Австралия, Бразилия, богатые всеми видами минерального сырья, мотивируют у себя научный и технический прогресс? Почему у них сырье не тормоз, а локомотив экономики? Обречена ли Россия на



сырьевую специализацию? Сможет ли она стать магнитом для западных и своих разбегающихся за пределы страны капиталов?

На мой взгляд, тезис о том, что экономика может обойтись без сырья, – ненаучный. Государства, почти не имеющие собственных ресурсов, приобретают их в других странах. Кстати, не случайно Корея и Япония занимают ведущие места в мире по изготовлению транспортных судов. Ведь очень выгодно – покупать дешевое сырье, а продавать дорогую готовую продукцию. В автомобиле, например, стоимость сырья составляет всего лишь 10%. Представьте себе, какую бы прибыль могла иметь Россия, если бы сама перерабатывала свои ресурсы!

### Богатство бедных

**М**ногопрофильный горнодобывающий сектор – удел государств развитых или быстро развивающихся. Так, по добыче газа лидируют Россия (579 млрд м<sup>3</sup>), США (535) и Канада (157); нефти – Саудовская Аравия (450 млн т), США (370) и Россия (300); каменного угля – Китай (1400 млн т), США (880), Индия (300), Россия (225); золота – США (300 т), Китай (150), Россия (100). Как видим, в списке не самые «хилые» страны. В России стоимость добытого сырья составляет около 100 млрд дол. в год, в США – в 1,5 раза больше, в Китае – примерно такая же, во всех других государствах значительно меньше.

США – это высокообеспеченная собственным сырьем страна: на ее долю приходится 20% мировых запасов минеральных ресурсов. Большинство месторождений там крупные и удобно расположены. Жесткое природоохранное законодательство, ориентация на дешевую рабочую силу и нерентабельность разработки мелких месторождений привели к закрытию ряда рудников в США и Европе. Активная техническая модернизация сектора способствовала также резкому сокращению доли занятых при увеличении эффективности добычи. Действительно, **чем беднее страна ресурсами, тем более совершенные технологии их переработки она использует.** Это подтверждается всей мировой

практикой. В США, например, извлекают 7–8% меди из руд, в Западной Европе – 10–15%, а в Японии – 30%. Но и в развитых странах с начала 80-х годов начался интенсивный переход на ресурсосберегающие технологии. Тем не менее своего сырья многим развитым странам не хватает (часть его идет на стратегические запасы), и горнодобывающий сектор все больше становится уделом развивающихся стран.

Важно не то, сколько добывается, не валовые показатели, а другие – качественные, интегральные индикаторы. Например: сколько добывается полезных ископаемых на 1 человека в год, сколько перерабатывается, какова доля сырья в экспорте, а главное – сколько потребляется внутри страны.

Минерально-сырьевой сектор России обеспечивает 33% ВВП и 65% валютных поступлений. Доходы от экспорта сырья из России – ключевая статья наполнения бюджета. Благодаря продаже ресурсов экономика страны еще хоть как-то функционирует. Для сравнения: в такой стране сырьевой ориентации, как Канада, энергетические товары в экспорте составляют лишь 8%, и только в Австралии доля сырья достигает 40% в структуре всего экспорта.

По добыче минерального сырья на душу населения Россия не отстает от развитых государств. В США этот показатель составляет примерно 500 дол. в год, а у нас – 700 дол. Своеобразный рекорд имеет Австралия, где на каждого жителя добывается более чем на 1 тыс. дол. минерального сырья. Что касается его внутреннего потребления, то для экономического роста его объемы должны быть сопоставимы с численностью населения и с количеством вырабатываемой электроэнергии на одного человека (электроэнергия нужна, чтобы облагородить сырье).

Те же США ввозят примерно столько же сырья, сколько добывают сами. В год там потребляется 847 млн т нефти (в России – 128 млн т – в 7 раз меньше, хотя по численности населения Россия отстает от США всего лишь в 2 раза). По высокой доле экспорта сырьевых товаров в ВВП страны Россия стоит в одном ряду с такими государствами, как Саудовская Аравия, Бруней, Кувейт, Бахрейн, Венесуэла и др.

Промышленность многих сырьевых стран носит односторонний характер, но уровень жизни там довольно высокий за счет небольшого количества населения и высокой горной ренты. Например, в Саудовской Аравии доля нефтяной и газовой промышленности в ВВП – 34% (2000 г.). Добыча нефти контролируется государством и ведется государственными и смешанными (при участии американского и японского капитала) компаниями. Около 85% экспорта составляют нефть, нефтепродукты и сжиженный газ, которые приносят стране до 45 млрд дол. выручки – третью часть ВВП. Но численность населения в стране – всего 19 млн чел. На базе доходов от нефти идет довольно быстрый процесс промышленного развития в рамках пятилетних планов, которые разрабатываются при участии США. Правда, долг Саудовской Аравии достиг 100 млрд дол.

Канада продает в США половину выкачанных из недр нефти и газа. Австралия экспортирует уголь, золото, нефть, алюминий, железную руду. Но, во-первых, население Канады в 5, а Австралии – почти в 10 раз меньше, чем в России. Во-вторых, эти страны имеют технологически развитую промышленность и считаются полноправными партнерами среди развитых стран. В-третьих, средства от продажи сырья они используют для развития наукоемких отраслей.

Норвегия продает 90% добытого газа и нефти, но занимает первое место в мире по выработке электроэнергии на душу населения (29 тыс. кВт.ч – в 2 раза больше, чем в США), 99% которой производят норвежские ГЭС. Вырученные от продажи сырья деньги возвращаются там в экономику инвестициями в наукоемкое производство и социальную сферу. Россия же вывозит нефть, газ, золото, алмазы, алюминий, удобрения, которые так необходимы собственной экономике. Очевидно, что продавать значительные объемы сырья могут себе позволить лишь страны с небольшим числом жителей, где есть избыток горной ренты на душу населения. Наша страна, торгуя сырьем, оставляет свое население без качественных рабочих мест, которые могли бы появиться при глубокой (вплоть до автомобилей, компьютеров и телекоммуникационного оборудования) переработ-

ке этого сырья. Мы можем продавать излишки, а продавать последнее – нелогично.

## Понятия нуждаются в корректировке

Вспомним Россию 1913 г. Тогда шла бойкая торговля хлебом за рубеж, но не от избытка – на душу населения в стране оставалось всего 320 кг зерна. При этом в США этот показатель составлял 1000 кг, в Дании – 900 кг и т. д. Зерно вывозили, потому что это было прибыльно. Сейчас ситуация повторяется с полезными ископаемыми. С другой стороны, облагораживать сегодня сырье в полной мере мы не в состоянии: для этого нужно раза в 2 больше электроэнергии, чем имеем сейчас. На душу населения в России вырабатывается чуть больше 5 тыс. кВт·ч электроэнергии. По этому показателю мы даже не входим в двадцатку ведущих стран мира.

Поэтому тезис о том, что **Россия обладает мощной минерально-сырьевой базой, нуждается в экономической корректировке.** Действительно, в стране разведано свыше 20 тыс. месторождений полезных ископаемых, из них 37% введено в промышленное освоение. По разведанным запасам газа, никеля, серебра, золота, платиноидов, алмазов страна занимает первые места в мире. Однако месторождения распылены по территории, многие из них имеют неблагоприятное географическое положение. Отмечается низкая конкурентоспособность значительного числа разведанных месторождений при их переоценке по критериям рыночной экономики. Сегодня в наших северных районах невыгодно извлекать даже золото: себестоимость его добычи выше, чем его можно приобрести на Лондонской бирже металлов. Многие месторождения имеют низкое качество руд, произошло истощение лучших ресурсов. Например, главные «кормильцы России» – месторождения газа в Ямало-Ненецком автономном округе – истощены на 70–80%, не так уж много осталось активных запасов апатитов на Кольском полуострове, россыпного золота в Якутии, Магаданской области, Сибири и на Урале. Месторождения железа на Урале полностью исчерпаны. Хром, ртуть, марга-

нец, уголь и железную руду, а также до 80% бокситов Россия вынуждена закупать.

Объемы добычи большинства видов полезных ископаемых за последние десятилетия в России сократились: нефти в 1990 г. было добыто 516 млн т (в 1998 г. – 304 млн т), газа – 641 млрд м<sup>3</sup> (544), угля – 395 млн т (225 млн т). Исключение составляет лишь добыча алмазов: она увеличилась на 19%. Правда, Федеральная целевая программа «Экология и природные ресурсы России» до 2010 г. предполагает, что добыча газа увеличится на 11%, нефти – на 10%, твердых энергоносителей – на 34%.

В стране разрушена существовавшая стройная система геологической службы, геологоразведочные работы сведены к минимуму. Констатируется диспропорция между добычей и приростом выбывающих запасов. Недостаточна эффективность используемых технологий добычи и переработки, применяется устаревшая техника, что ведет к большим потерям. Эксплуатация недр подчас ведется хищнически – разрабатываются самые богатые участки и, тем самым, обесцениваются оставшиеся.

Горнодобывающие отрасли разрушительны для природы, регионы добычи полезных ископаемых – это всегда зоны наиболее острого проявления экологических проблем. Экосистемам Сибири и Севера наносится непоправимый ущерб. Практически не используется возможность капитализации и модернизации сырьевого сектора с помощью иностранных инвестиций. А ведь ускоренный рост без инвестиций здесь невозможен. Однако программа модернизации, предложенная, например, компанией «Мак-Кинзи», предполагает вывоз почти всей добытой сырой нефти из России. В то время как гораздо выгоднее торговать продуктами нефтепереработки.

Наконец, мировые цены на сырье падают. Нужно также создавать отечественное горное оборудование, переходить на нетрадиционные виды сырья (тяжелая нефть и нефть битуминозных сланцев, калийные граниты и т. д.), применять новую технику и технологии, использовать техногенные месторождения, повышать технологическую ренту. И все это весьма затратные мероприятия.

## Асимметрия в мозгах

**О**чень актуален вопрос о **налогообложении добычи минеральных ресурсов**. С января нынешнего года по новому Налоговому кодексу взимается фиксированная ставка единого интеграционного налога на добычу минеральных ресурсов (например, за тонну нефти будет удерживаться 425 руб.). А после 2005 г. налог будет исчисляться в процентах от стоимости добычи и его ставка составит 16,5%. Будет ли при этом формироваться фонд развития, который обеспечит рост экономики в целом? Неизвестно.

Но известно, что теперь в центр будет уходить до 80% «минеральных» налогов, а добывающие регионы опять останутся на «нуле». Большинство государств мира – собственники недр. Они используют полезные ископаемые через роялти и ренту на благо всего населения. В Китае, Колумбии, Египте, Саудовской Аравии, Норвегии существуют госкомпании по добыче ресурсов. В Канаде государство имеет в каждой добывающей фирме свою долю (не менее четверти уставного капитала). В России ситуация такова: доля государства в «Лукойле» – 23% (добыча – 20%), «Роснефть» – полностью государственная (добыча – 4%), в «Газпроме» – 35% (90% добычи и 100% экспорта). Россия переходит, по существу, к унитарному способу взимания налогов. В таком случае их распределение должно быть не просто трансфертно-уравнительным, а действительно выравнивающим, в чем нам еще предстоит убедиться.

Фразы «экономика России имеет ярко выраженный ресурсный крен», «Россия – сырьевой придаток Запада», «В России наблюдается тенденция к росту сырьевой и особенно топливно-энергетической специализации» стали для нас привычными. Ряд исследователей даже называют Россию страной с транзитной экономикой, обслуживающей нефте- и газопроводы, а экономику страны именуют «экономикой трубы».

На самом деле России присуща региональная экономическая асимметрия, и ресурсный уклон имеет лишь часть регионов Федерации. В основном это Европейский Север (7% ценности извлекаемых ресурсов), Западная Сибирь

(48,5%), Восточная Сибирь (14,3%) и Урал (11,4%). Именно эти регионы, можно сказать, и имеют сырьевую специализацию. По существу, это сейчас зоны авангардного развития (по вкладу в ВВП), локомотивы российской экономики, опора всей страны. Они не деформируют российскую экономику, а спасают ее.

Если бы перечисленные территории сами распоряжались добытыми богатствами, то уровень жизни проживающего в их пределах населения был бы вполне приемлемым, но поделенные на всю страну доходы растекаются, делаются «невидимыми». Например, в 1999 г. Томская область экспортировала товаров (цветные металлы, нефть и газ) на 19 млрд руб., а ее бюджет составил лишь 3 млрд. Тогда как в Канаде, Австралии и других странах территории обладают преимущественными правами на свои природные ресурсы. В управлении центра находится только прибрежная зона.

Конечно, в совокупности добывающие регионы занимают 3/4 России. Но проживает здесь лишь 50 млн человек. Из них задействовано на горнодобывающих предприятиях лишь 2 млн. Не может же быть, чтобы эти 2 млн человек определяли отсталую структуру экономики всей огромной страны? Хотя именно они обеспечивают валютные поступления для России, своими налогами формируют существенную часть ВВП.

Для сравнения: Центральная Россия обладает 0,5% стоимости сырья, Волго-Вятский район – 0,3%, Северо-Западный – 0,2%. Эти районы вполне могли бы развиваться инновационным путем по примеру бессырьевой Японии, быть питомниками прорывных технологий, быстро развивать информационно-индустриальный комплекс... Суть проблемы не в том, что у России раздутый сырьевой сектор – в абсолютных цифрах он сопоставим с развитыми странами, и регионы сырьевой специализации есть в любой стране. Дело в том, что остальные регионы, по логике вещей призванные специализироваться на интеллектоемком машиностроении, электронике и биотехнологиях, находятся в экономическом параличе. Если бы они работали так же, как добытчики, то ВВП России равнялся бы 1,5 трлн дол. как

минимум. Ресурсы – статический фактор, их наличие связано с геологическим строением. А вот технологии – фактор динамический, они определяются тем, насколько люди функционально грамотны.

Схема, работающая во всем мире – «сырье в обмен на технологии» – по отношению к Сибири, к сожалению, не действует. «Дождь» хайтековских товаров если и идет, то из Китая, Кореи, Сингапура, Тайваня, Европы. Почему старопромышленные районы России теряют стимулы к работе в области наукоемких отраслей? Одна из возможных причин – отсутствие эффективной кредитной политики в стране: не только новый завод невозможно построить, даже кафе открыть затруднительно.

Теперь уже очевидно: либерализация экономики без сильных институтов может и не привести к улучшению экономической ситуации. Система, пережившая распад, обязательно должна стабилизироваться на уровне высших секторов хозяйства.

## **Продают то, что покупается**

Каждая страна торгует тем, чем она богата. Например, Япония продает видеомагнитофоны и компьютеры, Югославия получает приличные доходы от утечки умов (трудовой миграции). Россия в условиях открытой экономики экспортирует сырье. Как ей расстаться с этой «голландской» болезнью однобокой специализации? К сожалению, рыночные преобразования не сместили экономику всей России в область новых технологий. Молодые капиталисты (как правило, выходцы из Центральной России) предпочитают по-прежнему эксплуатировать природные ресурсы. На это направлен весь их эффективный менеджмент. Даже заработав первоначальный капитал, они пока не спешат вкладывать его в создание инновационных предприятий на местах. Зачем рисковать, когда можно жить за счет природной ренты?

Но есть и обнадеживающие тенденции. Во-первых, сырьевые компании имеют возможность накапливать капитал (например, Тюменская область занимает второе место в России после Москвы по количеству банков). Во-вторых, в

сырьевые отрасли идет основной поток умов. Налицо концентрация капитала и квалифицированных кадров в сырьевых структурах. Внутри добывающих компаний наряду с вертикальной интеграцией наблюдаются видимые признаки горизонтальной дифференциации. Надо полагать, что не за горами также и конгломеративная дифференциация – создание принципиально новых технологий.

Конечно, инвестиции в высокие технологии окупаются лишь через 5–6 лет, но сырьевым компаниям этот бесприбыльный отрезок пережить легче.

История свидетельствует, что иногда именно мобильные добывающие компании, диверсифицируя свою деятельность и опираясь на университеты, становились «точками роста» для экономик отдельных регионов и стран в целом. В пример можно привести все ту же Норвегию. По мере падения добычи ее сырьевые компании переходят все больше на производство наукоемкой, технологичной и ресурсосберегающей продукции.

**Экономическое развитие страны и региона определяется не количеством добытого сырья, а умением рационально, грамотно и инновационно им пользоваться**, наличием хорошо сформулированных и работающих на практике программ. Для того чтобы экономика была технологически прогрессирующей, необходимы прежде всего миллионы образованных людей, капиталы и базовые технологические открытия. Важно осознать, что минеральное сырье – этот бесценный подарок природы – служит фактором экономического роста только при последовательном и сбалансированном развитии добывающего, социального и технологического секторов.

Сырье становится рычагом экономического развития лишь тогда, когда средства от умеренной его продажи инвестируются в остальные отрасли, избавляя страну от импорта «ноу хау» и технологической зависимости. Гипертрофированный вывоз сырья «расслабляет» промышленность и способствует все большему отставанию от развитых государств.

Осенью 1990 г., когда шахтерские волнения потрясали страну, в центре Новосибирска как-то незаметно стояли рабочие пикеты. На плакатах было написано: «Верните нам нашего директора». Речь шла об Олеге Федоровиче Никитенко, директоре Завода строительных конструкций треста «Сибэнергострой» Главвостокэнергостроя. Директор сопротивлялся выделению и приватизации деревообрабатывающего цеха. Начальнику треста это не понравилось, он решил убрать строптивного руководителя. Тогда рабочие завода и вышли в пикеты. В конце концов они добились своего.

---

# Мои рыночные университеты

**О. Ф. НИКИТЕНКО,**  
директор Новосибирского завода  
строительных конструкций

Наш завод был создан в 1972 г. на базе строительного участка при НовосибирскТЭЦстрое. Директором завода я стал в 1984 г., пришел с должности главного инженера более крупного предприятия того же профиля. Дело было знаковое, поэтому на фоне своего предшественника, человека для отрасли случайного, мне удалось добиться неплохих результатов. Достаточно сказать, что через месяц объемы производства выросли втрое. Сложнее было с убыточностью. Но и с убытками удалось справиться, через полтора года предприятие стало приносить хоть и небольшую, но все-таки прибыль.

Вообще промышленность строительных материалов всегда была низкорентабельна: 15%-й рентабельности у нас можно радоваться как подарку, но обычно она держится в пределах от 8 до 11%. К этому нужно добавить длительный производственный цикл и сложную систему расчетов со строителями – основными потребителями нашей продукции.



## Репутация как капитал

Самым тяжелым временем для промышленности, как и для всех граждан нашей страны, были годы «шоковой терапии». Две основные трудности – свертывание заказов и острый дефицит оборотных средств – стали будничными, повторялись изо дня в день. Если нет оборотных средств, уходят заказчики, и наоборот, без заказчиков оборотные средства мертвы.

И все-таки для нашего предприятия главным ударом оказался уход основных заказчиков – крупных строительных организаций, работавших на энергетику. Вместо них стали появляться заказчики более мобильные, бойкие, но менее надежные. По моим оценкам, четыре года мы пытались сформировать новый контингент заказчиков. И в течение этих лет примерно каждый пятый оказывался ненадежным. Поначалу это воспринималось как трагедия. Но постепенно появились навыки отсеивания ненадежных партнеров. И в конце концов появился новый состав заказчиков, в надежности которых можно быть уверенным. Шелуха отсеялась.

Впрочем, эти четыре года не прошли даром и для тех, кто остался на рынке. Разумеется, они научили тому, что нужно быть готовым к обману и уметь отличать честных людей от жулья. Но главное в том, **чтобы к тебе самому относились как к абсолютно надежному партнеру**. И в настоящее время на наш завод могут привезти щебень или цемент без какой-либо оплаты. Делают это по простой причине: поставщик твердо знает: хранится материал у него или у нас на заводе – нет никакой разницы. За все годы реформ мы ни разу не дали повода для сомнений в собственной порядочности. И в конце концов это окупилось. Можно сказать, что жизнь подтвердила простую истину: честным быть выгодно.

Категорическое требование честности при любой конкретной сделке – это еще не все. Важна еще и нацеленность на перспективу, долгосрочную стратегию. Допустим, ты соблюдаешь условия, выдерживаешь данные тобой обещания, но по твоему поведению видно, что интересуется тебя не дол-

временное сотрудничество, а немедленный выигрыш, текущий «навар». Будто завтра жизнь закончится, и нужно успеть заполучить как можно больше и быстро. На таких людей нельзя положиться из-за их сиюминутной ориентации. Изменяются условия – и человек, для которого добрые отношения не представляют большой ценности, рано или поздно подведет партнера.

## Кадровая проблема

**Мы** еще не вполне осознаем **наибольшую опасность, которая надвигается на нашу промышленность – кадровый голод.** На протяжении десяти последних лет все предприятия подпитываются людьми, оказавшимися у проходной случайно. Скажем, водитель с хорошим стажем, другой специальности нет, оказался без прав. Те, кто отбирает права, не думают, как он будет кормить семью. Он вынужден устраиваться на завод, на технологический транспорт. Но можно ли рассчитывать на такие случайности? Думается, только по ограниченному кругу специальностей: бульдозерист, слесарь, шофер. Но по большинству специальностей необходимо восстановление системы профессионально-технического образования, которой сейчас нет (во всяком случае, для нас). Средняя заработная плата на предприятии – 5 тыс. руб., что по новосибирским меркам неплохо. Хотя работа тяжелая, и платить надо было бы больше.

Рабочий, приходя на предприятие, в настоящее время встречается с совершенно иной реальностью, чем его предшественники советского времени. Например, фактически исчезла необходимость нормирования труда. Тот, кто помнит те времена, знает, сколько усилий тратилось на деятельность нормировщиков, согласование и утверждение норм, стыковку их с плановыми заданиями и так далее. Работали общественные бюро нормирования, в которых ожесточенно спорили, какие расценки насколько изменить. Но вот вся эта бурная деятельность заглохла – и ничего не произошло. Нет никакой катастрофы. Многие помнят также, что одним из ключевых отделов заводу управления все-

гда был отдел труда и заработной платы (ОТиЗ). Но его у нас нет, и как оказалось, функций у него особых не было.

Наряду с ОТиЗом как-то сам собой ушел из нашей жизни и профсоюз. Я не против того, чтобы профсоюзы были, но как директор не собираюсь прилагать усилия, чтобы создать эту организацию сверху. Интересное явление: рабочие завода сами не рвутся создавать на предприятии профсоюзную организацию. По-видимому, прежнее представление о профсоюзе, укоренившееся в сознании с советских времен, не вписывается в нынешнюю хозяйственную действительность. Коллектив не вполне понимает, зачем нужен профсоюз. Впрочем, если бы он был создан на заводе, я, как руководитель, в полной мере с ним бы сотрудничал.

После таких упрощений оплата труда стала прозрачной. Известна цена конкретного изделия, известна всем доля заработной платы в цене. И есть два уровня контроля за добросовестностью исполнения обязанностей – бригадный и цеховой.

Цех на предприятиях нашего профиля небольшой, потому начальник цеха способен проконтролировать деятельность любого работника. Проблемы с начислением заработной платы в настоящее время до директора завода доходят только в весьма крайних случаях. Начальник цеха обеспечивает и поддержание дисциплины. Как он взаимодействует с бригадами в каждом конкретном случае, это его дело. Не хочется эту сторону его деятельности ни регламентировать, ни вникать в нее. Вообще роль начальников цехов и мастеров в рыночных условиях значительно выросла, они в большей мере стали заниматься своим делом.

В настоящее время социальная политика целиком передана руководству предприятия. Так, даже в самое тяжелое время наш завод обеспечивал жильем самых остро нуждающихся. Этому способствовала специализация предприятия, близость ее к жилищному строительству.

Конечно, сейчас невозможно отдать квартиру бесплатно. Поэтому частично плату за квартиру вносит сам работник. Практикуется и рассрочка.

В чем все-таки главное отличие выделения квартир сейчас от советского времени? Это не принцип частичной оплаты. При выделении квартир **мы руководствуемся, прежде всего, интересами производства, а не социальной справедливости.** Сейчас невозможно представить себе очередь, в которой главный критерий – время постановки на очередь. Значительная доля поставок нашей продукции оплачивается квартирами, которые нам же приходится и продавать. Так что участие в инвестициях в жилищное строительство оказывается, в какой-то мере, выдачей своеобразной премии в форме продукции предприятия.

### **Современный облик рыночной конкуренции**

**В** Новосибирске ранее работало несколько десятков предприятий, производивших изделия из железобетона. Теперь осталось «на плаву» пять-шесть. Все директора работающих предприятий отрасли собираются регулярно, примерно раз в два-три месяца, на совет директоров, который больше напоминает клуб, чем управляющую структуру. На совет часто приглашаем руководителей крупных строительных организаций Новосибирска. Они – основные наши потребители. Тематика заседания концентрируется вокруг двух сюжетов – **ценовая политика и надежность партнеров.**

По первой линии речь не идет о каком-то виде картельного соглашения, цены согласуются в принципе, не по конкретным позициям. Скажем, стеновая панель или перемычка могут иметь разные цены на каждом из предприятий, согласующих собственную политику цен. Но если за время между заседаниями произошел очередной скачок цен на цемент или тарифов на электроэнергию, то мы обсуждаем, насколько все производители железобетонных изделий вынуждены повысить цену. И как правило, процент повышения цен в целом на всю продукцию, подтвержденный расчетами наших экономистов, выдерживается без подписания каких-либо обязательств или многосторонних соглашений. Но по внутреннему ассортименту, то есть по ценам между

товарными группами (перемычки, панели, блоки), а также внутри них, каждый волен варьировать цены как угодно.

Другая постоянно повторяющаяся тема заседаний совета директоров – ненадежные партнеры. Если кто-то из членов совета предъявляет претензии к строительной организации (не оплатили, не строят, никогда не построят и так далее), то все другие члены совета стараются избегать такого сомнительного партнера. Во всяком случае, если такой покупатель приходит ко мне, я говорю: «Сначала рассчитайся с тем-то и тем-то, а потом приходи». Такая система позволяет новосибирским предприятиям строительной индустрии избегать ненадежных партнеров, а следовательно, и непредвиденных потерь.

Отдельный вопрос – насколько конкурентоспособна в целом новосибирская промышленность строительных материалов по сравнению с аналогичными предприятиями соседних краев и областей. Мы производим железобетон по несколько более высоким ценам, чем предприятия Урала или Омска. Как складываются дела на Урале, я не знаю. Но Омская область не имеет ни щебня, ни цемента, а производство там более конкурентоспособно. В чем дело?

На мой взгляд, причина в том, что **там сумели организовать нормальный рынок в сфере строительства**. В новосибирских условиях дела обстоят следующим образом. Из-за поборов строителей искусственно завышается стоимость квадратного метра жилья, на начало года она добралась до 15 тыс. руб. Офисные помещения – 18 тыс. Продать такие дорогие квартиры и офисы не просто. А строители рассчитываются с нами, как правило, не деньгами, а тем, что построили.

«Живые» деньги новосибирским производителям строительных материалов приходили традиционно с тюменского Севера. Пока в полной мере не оценена роль Новосибирска в освоении нефтяных и газовых месторождений. Но она очень велика. До сих пор на тюменский Север из Новосибирской области или через нее уходят примерно 3 млн т щебня, на сотни миллионов рублей металлоконструкций и железобетонных изделий.

Я уже упоминал ранее, что средняя заработная плата на предприятии – 5 тыс. руб. Следовательно, если работник не будет расходовать ни рубля на собственную жизнь, то он в состоянии ежегодно накапливать всего на четыре квадратных метра жилья. А если учитывать, что примерно 80% зарплаты уходит на питание, то эта цифра с 4 превращается в 0,8 м<sup>2</sup>. Это означает, что на однокомнатную квартиру площадью 32 м<sup>2</sup> человек должен копить деньги более 25 лет. Это означает отсутствие основного стимула, скажем, для молодежи – работать так, чтобы заработать себе квартиру. Сейчас мало кто рассчитывает свои силы на столь длительные периоды как четверть века.

### Регулятор регулятору рознь

**В**заимоотношения и с основными потребителями, и с партнерами-конкурентами складываются таким образом, о каком не удалось прочитать ни в одном учебнике. Никто не учил нас, как договариваться со строителями, у которых нет денег, никто не учил, как вести себя на рынке в условиях постоянного повышения цен на ресурсы. Все это – результат **собственного творчества руководителей предприятий**. Хотя, я думаю, можно было бы и **тем, кто активно вовлекает экономику нашей страны в рыночные отношения, более подробно рассказывать об аналогичном зарубежном опыте**. Тогда все преобразования шли бы спокойнее и успешнее. Пока же все преобразования идут в направлении такой модели рыночной экономики, которая, вероятно, и хороша для обучения, но мало пригодна для практического использования.

Не считаю себя большим специалистом в макроэкономике, но с моей точки зрения, **инвестиционный климат – это не только деньги, но даже и не в первую очередь деньги**. По моему мнению, могло и не быть того сокращения объемов строительства, которое наблюдается по Новосибирской области. Для этого нужно было на федеральном и региональном уровнях власти предвидеть возможность свертывания объемов строительных работ.

К сожалению, у строителей, а вслед за ними и у заводов промышленности строительных материалов, нет нормального лобби, нет политического механизма защиты своих интересов. **А мы первыми улавливаем будущее изменения в экономике.** Еще находится на прежнем уровне объем строительно-монтажных работ. Но строители перестали брать новые площадки, а соответствующего показателя в статистике нет. И нельзя догадаться, что впереди экономикой ожидает: подъем или спад.

Так происходит и в настоящее время. Благоприятная конъюнктура 2001 г. привела к тому, что весь год предприятия строительной индустрии наращивали и восстанавливали мощности. К концу прошлого года они увеличились на некоторых предприятиях на 30–40%. В ожидании заказов набирали людей, вводили вторую и третью смены. Когда это делали, рассчитывали, что и в 2002 г. подъем будет продолжаться. Однако надежды оказались напрасными. Наряду с неблагоприятными общероссийскими сдвигами, немалую роль сыграл здесь и местный фактор. Когда городские власти резко увеличили плату за выделение строительной площадки, **никто не делал расчетов по долговременному эффекту этого мероприятия.** Попросту очень хотелось дополнительных поступлений в городской бюджет.

Но в перспективе городской бюджет потеряет больше, чем приобретет. Свертывание жилищного строительства отрицательно влияет на все смежные производства, не только на производство ЖБИ, но и на производство кирпича, металла, лаков, красок и так далее. Сворачивается огромный рынок отделочных материалов, мебели, электротехнических изделий. Каждая новая квартира – это три-четыре переезда в цепочках на рынке вторичного жилья. Это означает, что если не построить новую квартиру, емкость рынка уменьшится на объем четырех ремонтов, из которых, по крайней мере, один капитальный. В результате и бюджеты всех уровней лишаются поступлений в объемах, которые намного больше, чем прирост доходов от выделения площадки под строительство. **Ради мелких, но немедленных поступлений в бюджет отказываются от крупных.**

К тому же система расчетов устроена так, что каждый раз, когда средства переходят со счета на счет, с них взимается НДС. И даже когда мы получаем квартиру в оплату своей продукции, то и тогда уплачиваем налоги.

Все это происходит на фоне управленческой чехарды, которая идет одновременно на всех уровнях власти. Я не сторонник советской системы, считаю, что централизованное планирование отбросило нашу страну назад на многие годы. Но **не меньший вред приносит и чрезмерно активная смена собственников предприятий и организаций.**

Взять, например, относительно простой сектор – щебеночные карьеры. То приходит один собственник, то другой. Приобретают карьеры те, кто в этом деле ничего не понимает и не собирается совершенствовать организацию труда, приобретать новую технику. Карьер нужен либо для его перепродажи, либо для того чтобы взвинчивать цены на щебень. В последнем случае – чем хуже, тем лучше. Но должны существовать какие-то ограничения на куплю-продажу предприятий для того, чтобы они оставались предприятиями, чтобы сохранялись рабочие места и было заполнено место в технологической цепочке. **Приоритетными должны стать не принципы как таковые, а развитие производства, прогресс.**

Мне представляется, что каждый директор предприятия прошел свои рыночные университеты. **И пришла пора складывать то, чему каждый из нас научился за годы рыночных реформ.**

Беседовал Ю. П. ВОРОНОВ

# Совершенствование управления и маркетинг

Г. П. ШУБА,  
Алтайский государственный университет,  
г. Рубцовск Алтайского края

Мы живем во время процветания организаций с эффективной управленческой структурой и эффективно налаженным руководством, во время, в котором жизнь компаний с плохо развитым управлением становится все более короткой. Научно-технический прогресс и динамика внешней среды заставляют современные предприятия превращаться во все более сложные системы. Для обеспечения управляемости таких систем необходимы новые методы, соответствующие сложности внешней и внутренней среды предприятий.

## Потребительская кооперация Алтайского края: вчера и сегодня

На продовольственном рынке России усиливается конкурентная борьба за потребителей, доступ к сельскохозяйственному сырью, использование территориальной сбытовой инфраструктуры. В этих сложных условиях Алтайский краевой союз потребительских обществ проводит стратегию выживания, и сегодня можно говорить о том, что он начинает адаптироваться к условиям рынка.

Что же является фундаментом развития крайпотребсоюза как субъекта регионального продовольственного рынка и каковы дальнейшие перспективы его развития?

Систему потребительской кооперации можно рассматривать как крупнейшую корпорацию с многоотраслевым хозяйством, а ее подразделения – обл(край)потребсоюзы – как мощные, крупные организации.

В 80-е годы численность членов-пайщиков Алтайского крайпотребсоюза превышала 700 тыс. человек (в настоящее время – свыше 170 тыс. человек), распределительная

© ЭКО 2002 г.



сеть включала свыше 5 тыс. магазинов, рынки во всех городах и районах края, крупные межрайонные базы, более 50 предприятий по производству мясопродуктов. Однако в 90-е годы взаимосвязи внутри системы потребкооперации были разрушены, что привело к ухудшению показателей ее деятельности, утрате ее позиций в торговле, заготовках, производстве (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика экономических показателей по  
Алтайскому крайпотребсоюзу в 1992–2000 гг.**

<b>Показатель</b>	<b>1992</b>	<b>1995</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Розничный товароборот, всего в действующих ценах каждого года, млн руб.	17193	583	634	1063	1307
Производство мясопродуктов, тыс. т	3,8	3,2	1,5	1,1	1,2
Удельный вес товарооборота потребкооперации в общем товарообороте края, %	37,0	9,6	5,9	6,1	5,4

Товарооборот предприятий потребительской кооперации Алтайского края за годы реформирования резко снизился и составил в 2000 г. 8% от уровня 1992 г., а производство мясопродуктов в 2000 г. – 31% от уровня 1992 г. Алтайский крайпотребсоюз постепенно утрачивал свои позиции на рынке сначала под воздействием неблагоприятной рыночной конъюнктуры, а потом – под натиском конкурентов.

Закупки мяса по крайпотребсоюзу за годы реформ снизились в 11 раз и составили в 2000 г. всего 9% от объемов закупок 1990 г. Кроме того, с 1991 г. более чем в 2 раза сократилось количество предприятий по производству мясопродуктов. Лишь за последние 2 года их число стало увеличиваться и сегодня составляет 32 единицы.

Сложнейшее положение в потребительской кооперации края возникло по причине ее неготовности действовать в условиях конкуренции. Предприятия потребкооперации оказались в совершенно непривычной для них среде. Они не обладали навыками и приемами действовать в ней и, как

результат, значительная часть предприятий находится в тяжелом финансовом положении, работает убыточно.

Однако положение в системе Алтайского крайпотребсоюза постепенно начинает меняться к лучшему, получен положительный финансовый результат в 2000 г., и, кроме того, происходит заметное снижение числа убыточных предприятий, хотя их еще немало – 37 единиц (табл. 2).

Таблица 2

### **Динамика финансовых показателей по Алтайскому крайпотребсоюзу в 1992–2000 гг.**

<b>Показатель</b>	<b>1992</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Прибыль (+), убыток (–), млн руб.	+375,0	–51,0	–40,0	–21,0	+8,7
Доля убыточных предприятий в потребкооперации края, %	7,1	70,6	80,7	65,9	45,1

Однако, несмотря на заметные сдвиги, еще рано говорить о том, что положение стабилизировалось. Предприятия потребкооперации, за исключением нескольких, твердо стоящих на ногах, вынуждены проводить политику, ориентированную на выживание.

Эта политика включает в себя мероприятия, направленные прежде всего на обеспечение финансовой устойчивости, совершенствование методов управления, повышение имиджа системы потребительской кооперации, мотивацию активного участия в потребительских обществах, подготовку и переподготовку кадров. Необходимо отметить, что по уровню квалификации руководящих работников в ряде потребсоюзов Сибири Алтайский крайпотребсоюз находится на одном из последних мест. Картина складывается весьма и весьма удручающая. В 2000 г. на предприятиях потребкооперации Алтайского края доля руководителей, имеющих высшее образование, составила лишь 37,1 %.

Предприятия потребительской кооперации края, как правило, возглавляют приверженцы производственной идеологии. Их усилия сосредоточены на том, чтобы как можно дешевле производить изделия, не учитывая предпочтения и

нужды потребителей. Большинство руководителей и специалистов потребительской кооперации получили профессиональные знания в условиях плановой экономики. Рыночные условия хозяйствования требуют знаний и умений, которыми данные работники в должной мере не располагают. Необходима перестройка психологии и образа действий руководителей с ориентацией на маркетинг.

Исследование выявило, что отдельные руководители и специалисты осознают целесообразность внедрения маркетинга, однако они не знают, с чего начать и как осуществить это на деле. Среди основной части управленческого персонала распространено мнение, что причины кризисного положения в системе потребительской кооперации кроются в низких доходах сельского населения, в несовершенстве налогообложения и государственной политики. Поэтому многие из них считают, что нет необходимости тратить время и средства на маркетинг. Они полагают, что лучше знают свою организацию и ее проблемы, чем кто-либо, и что можно старыми приемами достичь успеха в решении новых вопросов.

Сельский рынок, на котором в основном работают организации потребительской кооперации, имеет свои особенности. Потребности сельских жителей известны и стабильны, и исследование рынка, как правило, не производится. У сельского населения незначительный платежеспособный спрос, низкая плотность распределения, сельчане ориентированы на натуральную модель потребления продовольствия, когда поступления из личного подворья покрывают до 85% необходимых продуктов питания.

В этих условиях потребительская кооперация несет социальную миссию: она должна обеспечивать жизненно важными продовольственными товарами жителей самых удаленных и труднодоступных населенных пунктов, и Алтайский крайпотребсоюз имеет планово убыточные магазины в этих пунктах.

## **Потребительская кооперация завтра**

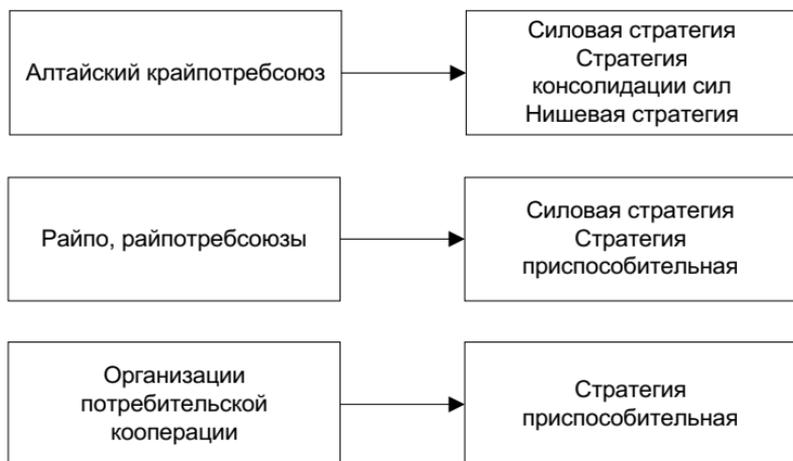
Как показало исследование, отсутствие маркетинговой ориентации является главной причиной кризисного поло-

жения предприятий потребительской кооперации края. Чтобы успешно функционировать в условиях конкуренции, нужно сформировать конкурентную стратегию. Исходным пунктом ее формирования является осознание руководством невозможности сохранить и укрепить свои позиции в условиях перенасыщенного рынка. Отсюда – при неизменной системе управления необходимость переориентации методов управления предприятием с опорой на достигнутые результаты, освоенные товары и используемые технологии (внутренние факторы), на изучение ограничений, накладываемых внешней рыночной средой (внешние факторы).

Для обеспечения экономической стабильности Алтайскому крайпотребсоюзу также необходимо более четко определиться со своей корпоративной миссией, проанализировать сильные и слабые стороны и, кроме того, определиться со своим стратегическим полем.

### **Стратегическое поле Алтайского крайпотребсоюза**

Стратегии Алтайского крайпотребсоюза по степени охвата товарного рынка схематично можно представить в следующем виде:



*Рис. 1.* Стратегии предприятий потребительской кооперации Алтайского края по степени охвата товарного рынка

Силовая стратегия является наиболее приемлемой из-за широких возможностей потребительской кооперации именно как системы. Потребительская кооперация Алтайского края обладает разветвленной сбытовой сетью, собственными посредническими, производственными и заготовительными предприятиями. При слаженной работе такого комплекса открываются большие возможности для саморазвития на уровне райпо, горпо, райпотребсоюзов и в целом крайпотребсоюза. Однако реализовать такую стратегию может только сильное руководство.

Пока же свои конкурентные преимущества в рамках традиционной силовой стратегии, которые потребительская кооперация имела в начальный период рыночных преобразований, она не использовала. Эффект первого шага, который бы оставлял за кооперацией лидирующее положение на рынке, не достигнут.

Потребительская кооперация Алтайского края по ряду причин объективного и субъективного характера оказалась в позиции следующего за лидером. Однако и в этой позиции вполне реально проведение силовой стратегии на уровне крайпотребсоюза и райпо.

Стратегия консолидации сил на важнейших направлениях развития должна предусматривать комплекс решений и действий по реализации общих задач, обеспечению финансовой устойчивости, созданию благоприятного общественного мнения о потребительской кооперации, подготовке и переподготовке руководящего состава и специалистов, выработке единых подходов во взаимоотношениях с государственными органами управления и т. д.

Кроме того, необходимо совершенствовать методы управления, ориентируя их на стратегические подходы, маркетинг. Нужно также пересмотреть структуру управления кооперативными хозяйствами. Сейчас она явно не отвечает требованиям рыночной экономики, так как в основе своей опирается на принципы социалистического хозяйствования.

Таким образом, система управления предприятиями потребительской кооперации Алтайского края пока не отвечает требованиям ведения хозяйства в условиях рынка и кон-

курунции, а переход к работе в условиях реальных рыночных отношений поставил руководителей предприятий перед выбором новых путей выживания и развития.

Предприятия потребительской кооперации Алтайского края, обладая набором факторов, благоприятствующих созданию конкурентного преимущества (сеть магазинов, столовых, ресторанов, промышленных предприятий, оптовых баз, заготконтор, положение на рынке), тем не менее в большинстве своем остаются неконкурентоспособными. Внедрение маркетинга как современной концепции управления обеспечит повышение конкурентоспособности предприятий потребительской кооперации Алтайского края.

Сегодня очень важно осознать, что маркетинговый комплекс – это не просто товар, его цена, распределение и продвижение. В современных условиях особую значимость приобретают маркетинговые исследования, планирование, организация и контроль маркетинга на предприятии.

Необходимо рассматривать маркетинг как современную концепцию управления. Философию маркетинга можно сформулировать следующим образом:

- место, занимаемое организацией на рынке, является основополагающим показателем ее успешной деятельности;
- рост капиталовложений в производство не должен отставать от роста рынка (лучше, если первое превосходит второе);
- цена на продукцию является главным оружием в борьбе за долю рынка, поэтому она должна постепенно уменьшаться по мере снижения себестоимости продукции;
- стержневое правило, которого следует придерживаться: нужды и предпочтения потребителя превыше всего.

В последние годы все чаще звучат призывы реформировать МПС. Насколько это возможно? Насколько вообще реформируемы крупные объекты, построенные под потребности государственного управления экономикой? Практика последних лет, особенно в отраслях оборонной промышленности, показывает, что реформы провести не удалось. Удастся ли это на железной дороге? Некоторое представление об объекте реформирования дает публикуемая ниже статья.

Вагонное депо «Кемерово» – одно из тысяч структурных единиц железной дороги. Ситуация здесь показывает, как далеко оно от рыночных методов ведения хозяйства. Поэтому реструктуризация будет сродни революции. А вот что получит от этой революции пассажир или грузоперевозчик – скоро станет ясно.

---

## **Реструктуризация в МПС: оставим камень на камне...**

**Ю. И. МОЛОТКОВ,**  
кандидат технических наук,  
**С. И. ДЕГТЯРЕВ,**

Сибирская академия государственной службы,  
Новосибирск

### **Реорганизация предприятий на железнодорожном транспорте**

Правительство Российской Федерации приняло постановление № 384 от 18.05.2001 г., которое предусматривает реформирование транспортной системы страны. Оно будет проходить в три этапа.

#### **Первый этап (2001–2002 гг.)**

√ Реструктуризация кредиторской задолженности предприятий МПС бюджетам всех уровней.

√ Разработка проектов законодательных и иных нормативных правовых актов, необходимых для реализации программы структурной реформы на железнодорожном транспорте.

√ Приватизация и вывод из структуры федерального железнодорожного транспорта отдельных предприятий, не связанных с организацией движения и обеспечением аварийно-восстановительных работ, которые могут войти в рыночную экономику.

√ Развитие конкуренции в сфере железнодорожных перевозок, в том числе создание грузовых компаний-операторов, владеющих собственным подвижным составом.



√ Создание открытого акционерного общества «Российские железные дороги» и самостоятельных структурных подразделений для осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности на железнодорожном транспорте:

- ◆ пассажирских перевозок дальнего следования и пригородного сообщения;
- ◆ отдельных специализированных грузовых перевозок;
- ◆ услуг по ремонту технических средств и производству запасных частей;
- ◆ иных видов деятельности, не связанных с перевозками.

### **Второй этап (2003–2005 гг.)**

- Дальнейшая реорганизация открытого акционерного общества «Российские железные дороги» путем выделения в дочерние акционерные общества самостоятельных структурных подразделений.
- Создание условий для повышения уровня конкуренции в сфере грузовых и пассажирских перевозок.
- Переход к свободному ценообразованию в конкурентных секторах.
- Создание условий для приобретения компаниями-операторами магистральных локомотивов.
- Привлечение инвестиций для развития железнодорожного транспорта.

### **Третий этап (2006–2010 гг.)**

Он предусматривает привлечение инвестиций для развития отдельных направлений деятельности хозяйствующих субъектов, а также продажу пакетов акций дочерних обществ открытого акционерного общества «Российские железные дороги» и других акционерных обществ, созданных на железнодорожном транспорте с участием государственного капитала.

В соответствии с постановлением правительства должны обрести юридическую самостоятельность все предприятия МПС РФ, которые могут осуществлять полную производственно-хозяйственную деятельность на рынке услуг – по ремонту подвижного состава железнодорожного транспорта, а также вагонов, которые находятся в собственности промышленных предприятий России, не имеющих собственной ремонтной базы.

В этой связи каждому предприятию МПС необходимо провести комплексный анализ своей деятельности. Он позволяет выявить узкие места, разработать организационно-

экономические меры и определить возможности использования существующей материально-технической базы. Модель реструктуризации предприятия показана на рис 1. Исходя из нее, такой анализ был проведен и в Вагонном депо «Кемерово»: он позволяет получить представление о глубине реформ в МПС.

Был составлен план подготовки варианта реструктуризации Вагонного депо «Кемерово», который включал следующие этапы.

- ◆ Проведение обследования предприятия и его производственно-хозяйственной деятельности.
- ◆ Определение потребности в услугах по ремонту вагонов предприятий Кемерово.
- ◆ Проведение анализа и технико-экономических расчетов.
- ◆ Формирование плана развития предприятия.
- ◆ Выработка производственной программы.
- ◆ Определение издержек и цены на услуги ремонта вагонов.
- ◆ Формирование бюджета предприятия Вагонное депо «Кемерово».
- ◆ Разработка варианта изменения производственной структуры и иерархической структуры управления предприятием.
- ◆ Финансово-экономическая оценка предлагаемого варианта реорганизации производства.
- ◆ Предложения о реорганизации предприятия Вагонное депо «Кемерово».

Для выполнения этого плана дирекцией Вагонного депо была создана рабочая группа, которая подготовила материал для проведения необходимых расчетов и аналитических выводов.

## **Что представляет собой предприятие сегодня**

Это линейное предприятие Кузбасского отделения Западно-Сибирской железной дороги. В настоящее время оно не является юридическим лицом. Имущество, которым оно располагает, передано на правах административного управления. Депо осуществляет следующую производственно-хозяйственную деятельность: эксплуатационный ремонт и обслуживание вагонов; ремонт колёсных пар; ремонт автосцепок; проведение капитального ремонта в депо различных видов вагонов, принадлежащих как МПС РФ, так и транспортным компаниям и крупным предприятиям Рос-

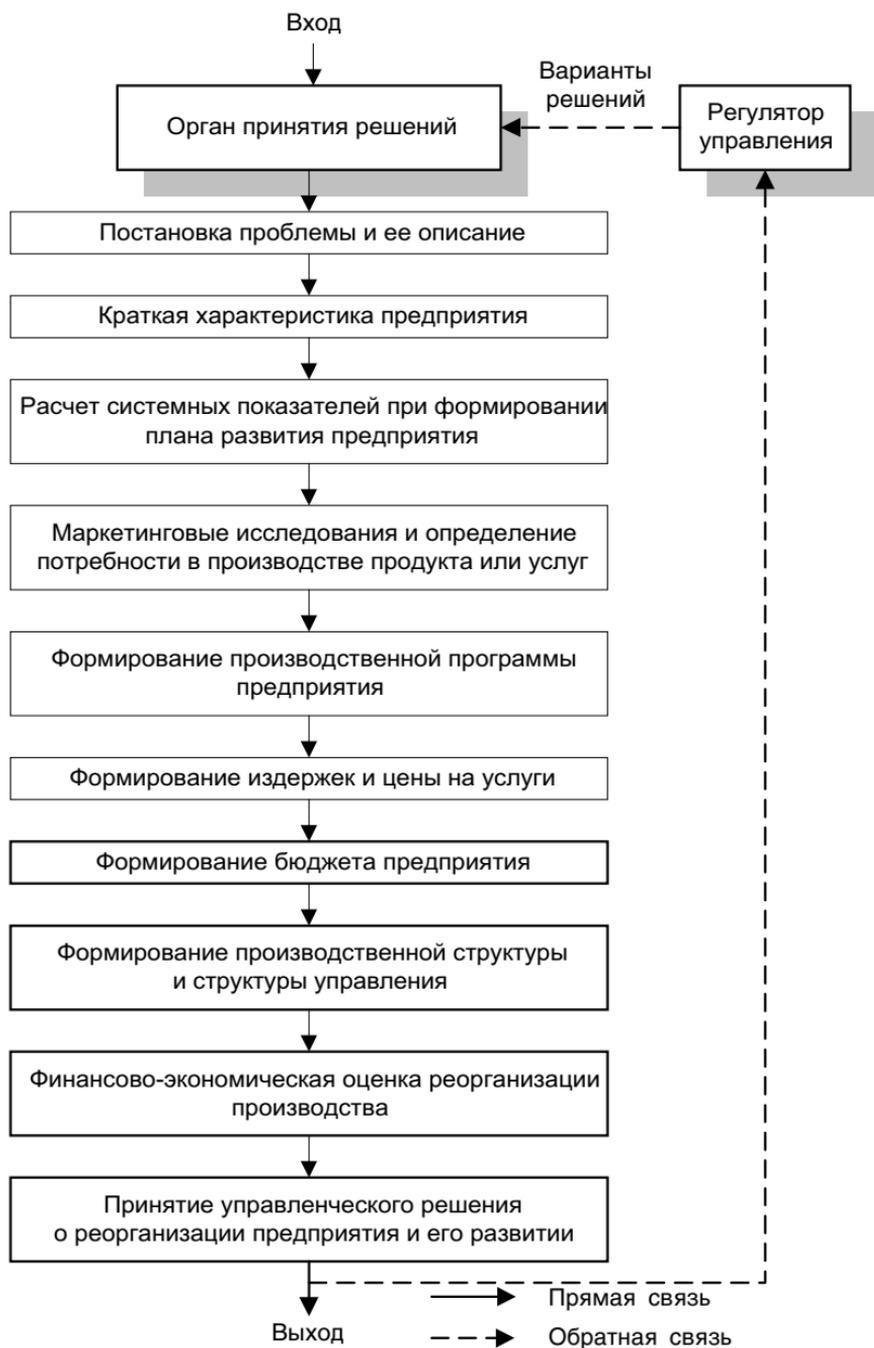


Рис. 1. Логическая последовательность этапов реструктуризации предприятия

сии (рис. 2). Эти предприятия, как правило, имеют свои подъездные пути и заинтересованы в оперативной доставке продукции до потребителей.

## **Направление реорганизации предприятия**

Рабочей группой предложено образовать закрытое акционерное общество Вагонное депо «Кемерово» с контрольным пакетом акций у Кузбасского отделения Западно-Сибирской железной дороги. Такое решение отвечает интересам крупных потребителей услуг депо.

В соответствии с планом поэтапной реструктуризации Вагонное депо «Кемерово» будет осуществлять деятельность, направленную на предоставление услуг по ремонту колёсных пар, автосцепок и проведению ремонтов различных видов вагонов, находящихся в собственности транспортных компаний и других предприятий России. Другими словами, произойдёт отделение эксплуатационной деятельности от деятельности по ремонту вагонного парка МПС РФ. Следовательно, на этом этапе реструктуризации необходимо внести изменение в структуру управления, перераспределив функции между структурными подразделениями и выделив новые, присущие рыночным отношениям (рис. 3).

Предприятие будет иметь численность 251 человек, что соответствует объёму производства.

## **Развитие производства услуг**

В депо можно ремонтировать 300 вагонов в месяц. Загрузка его производственных мощностей составляет в 2002 г. 62,5%. Основными потребителями услуг депо являются предприятия Кемеровской области:

ОАО «Химпром» – 10%;

ОАО «Кокс» – 5,56%;

ОАО «Азот» – 75,5%;

ООО «Транспортная компания НОВОТРАС» – 8,9%.

Как показывает наше обследование, спрос на услуги, предлагаемые ЗАО, будут зависеть от состояния промышленного комплекса Кемерово и области.

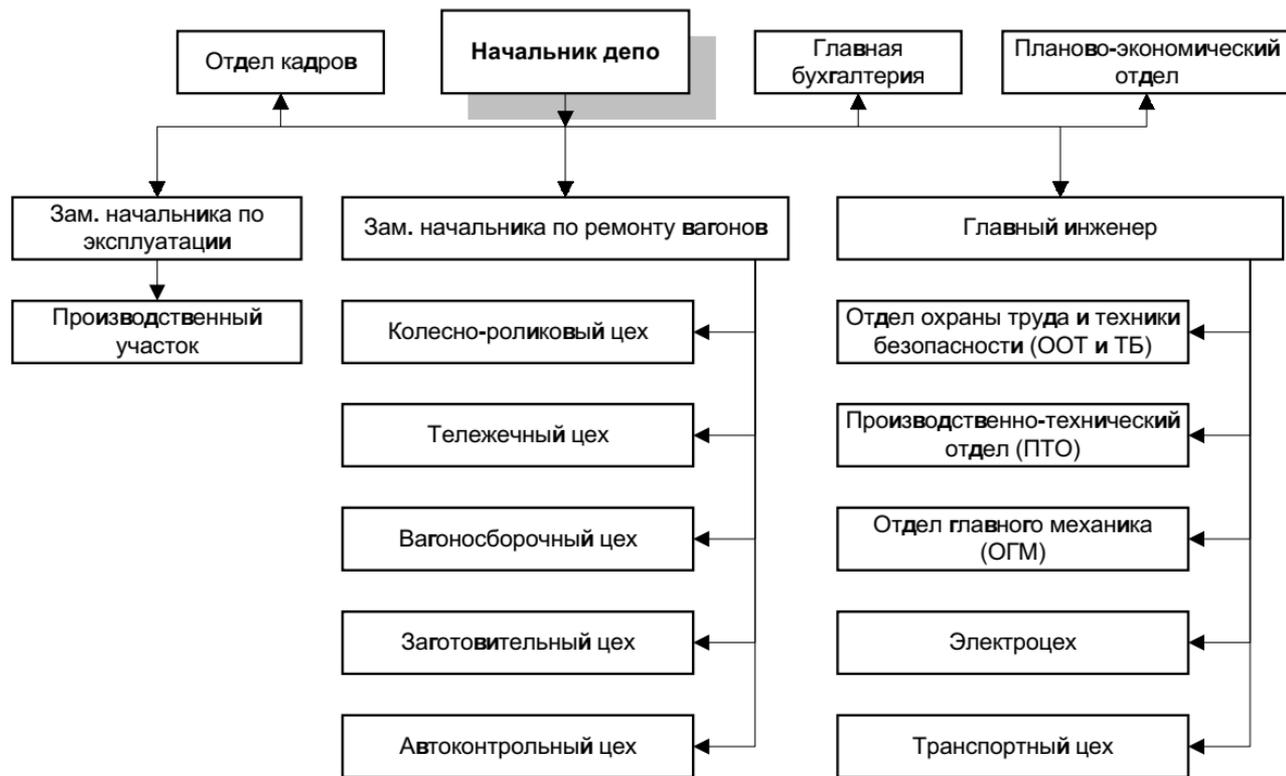


Рис. 2. Структура управления Вагонного депо «Кемерово»



Рис. 3. Структура управления ЗАО «Вагонное депо "Кемерово"» после реструктуризации

Востребованности услуг Вагонного депо «Кемерово» способствуют:

- удачное географическое положение;
- оперативность выполнения работ, что ведет к высокой оборачиваемости вагонного парка;
- комплексное обслуживание вагонного парка;
- высокое качество предоставляемых услуг;
- минимальные затраты на доставку и возврат вагонов.

Второй этап реструктуризации предусматривает присоединение к ЗАО «Вагонное депо “Кемерово”» депо «Топки». Однако это может значительно осложнить положение, поскольку последнее находится в кризисном состоянии.

Технология реорганизации «Вагонного депо “Кемерово”» предполагает реализацию следующей последовательности преобразования.

■ Формирование новой организационно-правовой формы (преобразование в ЗАО).

■ Уточнение миссии и целей деятельности ЗАО «Вагонное депо “Кемерово”».

■ Формирование и выбор оптимальной стратегической альтернативы преобразования и развития депо.

■ Определение критериев достижения принятой стратегической альтернативы развития депо.

■ Выделение и перераспределение функций, необходимых для достижения стратегических целей.

■ Разработка организационных структур (моделей их компонентов, элементов) и их коммуникативных связей.

■ Коррекция или разработка производственной структуры и структуры управления.

■ Разработка и принятие управленческих решений по коррекции стратегии депо и ее отдельных элементов и компонентов.

Как говорится, реформы осталось «начать и закончить». Проведенные исследования объекта реформирования показали, что реорганизация предприятия возможна и что дальнейшее функционирование и развитие депо будет зависеть от профессионализма управленческой команды, которая должна быть сформирована и обучена управлению предприятием в новых условиях рыночных отношений с поставщиками, потребителями и государством.

# УПРАВЛЕНИЕ, ИНТУИЦИЯ И НЕОРАЦИОНАЛИЗМ

Новый взгляд на роль интуиции в принятии управленческих решений в беседе с кор. «ЭКО» излагает

**В. С. ДИЕВ,**  
доктор философских наук,  
декан философского факультета Новосибирского  
государственного университета

---

– На вопрос, умеете ли Вы принимать решения, почти каждый с удивлением ответит: «Конечно, ведь я делаю это каждый день».

– Действительно, жизнь любого человека соткана из ситуаций, требующих принятия решений. И если одни решения привычны и просты, то вторые требуют серьезных размышлений; о третьих мы забываем через пять минут после их принятия, а от четвертых может зависеть дальнейшая судьба. Обстоятельства и решения – вот два основных элемента, из которых складывается жизнь, как точно заметил Ортега-и-Гассет.

Решения управленческие – это особый вид решений. И хотя управление как вид деятельности существует столь же давно, как и человечество, наука управления появилась только в XX веке. Проблема принятия решений – одна из основных в современной теории и практике управления.

Человек стремится принимать не просто решения, но решения правильные, хорошие. Можно ли этому научиться, как это сделать, что такое эффективные решения – вот те главные вопросы, на которые стремится ответить теория управления и ряд смежных дисциплин.

– *Интересы философии, на первый взгляд, далеки от теории управления...*

– На самом же деле принятие определенной концепции или парадигмы в любой области научного знания требует



изначальной базы, то есть возникает вопрос оснований, и теория управления не составляет здесь исключения.

Например, прежде чем строить какую бы то ни было линию управления, следует решить, заставлять или мотивировать работника, и в каких случаях; как отличаются работники по своему складу в зависимости от национальности, возраста, пола; или что положить в основу национальной модели – традиции, исторический опыт, общечеловеческие ценности и т. д.?

Следует ли учитывать особенности конкретной страны при построении экономической модели, в условиях которой, собственно, и принимаются управленческие решения? Ответы на эти вопросы относятся к построению оснований управления, и здесь есть место для философии, ее присутствие не только оправданно, но и необходимо.

Свой взгляд на современную проблему управленческих решений и ее философско-методологический анализ я изложил в книге «Управленческие решения: неопределенность, модели, интуиция»<sup>1</sup>.

*– Сейчас издается множество книг (в основном переводных), якобы в помощь управленцам, менеджерам и тем, кто собирается ими стать...*

– Я понимаю, о чем Вы говорите, и все эти издания могли бы носить общий заголовок: «Как я добился успеха». Я бы сказал, что почти все они бесполезны, так как в большинстве случаев содержат всего лишь рассказ – иногда увлекательный, но чаще скучный – о некотором частном опыте. И эти книги, на мой взгляд, не принесли пользы никому, за исключением самих авторов. В них обычно нет основы, а если и есть, то никак не подходящая для российской действительности.

*– Первое из трех ключевых слов, раскрывающих смысл названия Вашей книги, – «неопределенность». Она объективно существует, с неопределенностью нельзя не считаться – это ясно. Но можно ли ее проявления учесть, предсказать, предвидеть?*

---

<sup>1</sup> Книга пока издана небольшим тиражом в Издательском центре Новосибирского государственного университета.

– Фактор неопределенности – один из важнейших в нашем мире, и с этим, действительно, трудно не согласиться. От нас с вами зависит далеко не все, внешние обстоятельства во многом случайны, а зачастую и непредсказуемы. Итак, первое, что мы можем утверждать, – любой управляющий<sup>2</sup> вынужден принимать решения в условиях неопределенности. То есть жесткий план вряд ли выполним. В одном из номеров журнала «Искусство управления» за 2001 г. опубликовано интервью с известным предпринимателем, венчурным капиталистом Винодом Хослой, который в начале 80-х годов основал компанию «Sun Microsystems», а затем привел к успеху такие компании, как «Amazon.com», «Excite», «Juniper», «Network», «Cerent». Мысль о необходимости интуитивных решений – там основная. В. Хосла утверждает, что говорить о планировании в наше время и вовсе бессмысленно – слишком быстро все вокруг меняется. «Учитесь ориентироваться, интуитивно чувствовать, где таятся наиболее благоприятные возможности», – его главный совет менеджерам и предпринимателям.

В непрерывно изменяющихся условиях наиболее разумен принцип природы – приспосабливаться или погибнешь.

Организации, вообще говоря, представляют собой живые системы. И это вовсе не метафора – так с полным основанием утверждает Ричард Паскаль в своей знаменитой книге<sup>3</sup>.

По мнению ряда специалистов, управление знаниями и способность к обучению становятся ключевым моментом современного фирменного менеджмента.

Весьма убедительно выглядит прогноз, что в XXI в. в конкурентной борьбе победят те организации, которые как можно скорее начнут техническую реконструкцию своей «нервной системы», то есть создадут обладающие необходимым разнообразием компьютерные сети, позволяющие увеличить их память и способность к обучению. В управ-

---

<sup>2</sup> В дальнейшем как синонимы будут употребляться термины лицо, принимающее решения, управленец, менеджер.

<sup>3</sup> Paskal R. Surfing the Edge of Chaos: The Laws of Nature and the New Laws of Business. Crown Business, 2000.

лении четко видна ориентация на органический, биологический подход; в менеджменте, как и в науке в целом, происходит осознание важности биологической парадигмы.

– *Хорошо, раз учесть влияние неопределенности возможно, возникает вопрос: «Как?»*

– Чтобы делать это эффективно, следует, прежде всего, правильно анализировать ситуацию неопределенности. Здесь вновь встает вопрос оснований, или метода.

Неопределенности бывают разного рода. Одно дело, когда мы сталкиваемся с природными явлениями – здесь чаще всего требуется долгосрочный метеопрогноз. (Если бы на него можно было полагаться, дела в сельском хозяйстве шли бы блестяще.) Другой вид неопределенности может быть связан с маркетингом, где требуется предвидеть и учитывать реакцию покупателей. Своя специфика возникает при оценке возможных действий конкурентов (которые в свою очередь также подвержены влиянию меняющихся обстоятельств и вынуждены действовать в условиях большей или меньшей неопределенности) и т. д.

В последнее время появились интересные работы по теории прогноза, связанной с синергетикой, с нелинейной динамикой и другими дисциплинами. Приведу пример, не вдаваясь в научные детали.

До последнего времени в основе большинства оценок редких, и прежде всего, катастрофических событий, лежало предположение о том, что распределение этих событий подчиняется нормальному, или Гауссову закону. В соответствии с этим законом большие отклонения очень редки и ими можно пренебречь. Сейчас же доказано, что многие события описываются степенными законами распределения, и именно такова статистика землетрясений, ураганов, инцидентов с хранением ядерного оружия, биржевых крахов и т. п. Практически это очень важно при предсказании катастроф: если раньше наступление форсмажорных обстоятельств оценивалось вероятностью, скажем, в одну миллионную, то теперь, оказывается, это будет величина вероятности, меньшая на порядок, а то и на два.

Подобные открытия меняют саму методологию оценки редких и случайных событий.

– При слове «неопределенность» возникает ассоциация с теорией вероятностей. А эта область математической науки вроде бы «расправилась» с неопределенностью.

– Применение теории вероятностей – это всего лишь один из способов учета неопределенности, лежащих в основе построения различных математических моделей. Теоретико-вероятностные методы появились первыми и на сегодня являются наиболее развитыми.

Как ведет себя «человек экономический» в условиях неопределенности? Впервые формализовать некоторые элементы деятельности человека при принятии экономических решений, а значит, сформулировать аксиомы рационального поведения человека попытались в начале сороковых годов прошлого века Нейман и Моргенштерн.

Они предложили так называемую нормативную модель, исходя из предположения, что основная цель экономической деятельности есть получение прибыли. Несмотря на бурную критику в адрес данной модели и очень серьезные ограничения в применении, нормативная модель Неймана-Моргенштерна используется по сей день.

– Можно ли в принципе смоделировать действия человека, поведение конкурентов, деятельность фирмы и т. д.? И велика ли будет польза от этих моделей?

– Модели можно и нужно использовать, но с учетом тех ограничений, которые налагаются фактором неопределенности. Мир элементарных частиц, где, как известно, царит неопределенность, отнюдь не прост, но моделируется он вполне эффективно.

Великий Норберт Винер с абсолютной уверенностью утверждал, что аппарат, разработанный для описания физических явлений, непригоден для описания явлений социальных.

Алистер Маккинтайр, автор замечательной книги «После добродетели», посвятил целую главу отрицанию самой

возможности реальных прогнозов в социальной сфере, то есть отсутствию в них предсказательной силы.

Почему же наш мир поддается моделированию несоизмеримо меньше? Потому что там присутствует человек со своими индивидуальными целями, интересами, стремлениями, прихотями. По словам Джорджа Сороса, человеческое поведение так непредсказуемо, что не вписывается ни в какую, пусть самую полную модель.

Теперь в нескольких словах отвечу на Ваш вопрос об эффективности моделирования. При построении универсальных моделей принятия решений общность метода и его эффективность находятся в известном антагонизме. В идеале модели управления должны исходить из индивидуальных качеств конкретного руководителя, и это на сегодня – доминирующая тенденция. В определенной мере это условие находит отражение при имитационном моделировании, в системах поддержки принятия решений и экспертных системах.

*– Кстати, сравнимы ли возможности экспертной системы и эксперта-человека?*

– Экспертные системы никогда не достигнут уровня эксперта-человека. Причина подобной ситуации заключается в том, что эксперт попросту не следует никаким правилам. Он распознает тысячи особых случаев. Если же его спрашивают о правилах, которые он применяет в своей работе, то тем самым его возвращают к уровню начинающего специалиста и вынуждают формулировать правила, которые он помнит, но которыми уже не пользуется.

*– Другими словами, наш эксперт опирается на интуицию, а мы плавно переходим к третьему ключевому слову – интуиция, без которой нет как такового принятия решения.*

– Но бесспорность этого факта долго как бы не признавалась, вернее, его старались не замечать. Существовала как бы дихотомия: правильное, научное, рациональное – это хорошо; иррациональное – а именно к этой категории

с легкой руки Анри Бергсона долгое время относили понятие интуиции – плохо.

С 80-х годов прошлого столетия интуицию перестали считать иррациональным понятием. Более того, стало ясно, что в теории управления без учета интуитивных решений просто нельзя обойтись.

Я разделяю точку зрения тех, кто считает интуицию рациональным способом принятия решений, а значит, неорационалистический подход к управлению представляется мне абсолютно оправданным.

*– Попробуем все же определить, что такое интуиция.*

– Немного найдется слов, которые столь же неопределенны, как и «интуиция».

Интуиция – от латинского слова *intuitus* – буквально означает созерцание, видение, то есть получение результата с помощью зрения. Мыслители древности под интуицией понимали прямое усмотрение реально существующего положения вещей. Отсутствие сомнений в истинном характере данных интуитивного познания было основано на безусловном доверии к чувственным и прежде всего зрительным восприятиям. Такого рода знание получило впоследствии название «чувственной интуиции». Впервые статус гносеологической проблемы интуиция приобрела у Платона и Аристотеля, но именно у них была отвергнута чувственная природа интуитивного познания.

Одним из «первооткрывателей» проблемы интуиции в новое время был Рене Декарт. Интуиция по Декарту – это прямое, непосредственное усмотрение истины, в отличие от опосредованного, рассудочного познания. Знание, полученное интуитивным путем, предстает как простое, ясное, самоочевидное. Интуиция – высший путь интеллектуального познания, в процессе которого человек одновременно мыслит и созерцает.

А. Бергсон определяет интуицию как специфическое умение человека «видеть целое раньше его частей», способность мгновенного творческого решения задачи. Интуиция как бы предвосхищает деятельность сознания, интеллекта, остав-

ляя на долю последнего лишь формально-логическое закрепление полученных результатов.

В книге В. Ф. Асмуса дается такое определение: «интуиция – это прямое усмотрение истины, то есть усмотрение объективной связи вещей, не опирающееся на доказательство»<sup>4</sup>.

*– Очень часто люди говорят: «Не знаю, как это получилось – чисто интуитивное решение». Что стоит за этим «не знаю»?*

– Новый взгляд на сущность интуиции позволяет утверждать: интуиция и невежество – вещи несовместимые; интуиция не может возникнуть на пустом месте. Противопоставление рационального и якобы интуитивного решения – большое заблуждение.

В науке «случайные» открытия делают только люди, очень хорошо подготовленные. Я подозреваю, не только Ньютону доводилось получить яблоком по голове, но лишь он сделал из этого факта выводы, которыми человечество пользуется не одну сотню лет. Интуитивное решение необходимо длительно – и рационально! – готовить.

Заметим, что «механизм действия» интуиции не изучен, ученым еще предстоит его исследовать. Так, канадские психологи-экспериментаторы, исследовавшие интуицию в контексте открытия<sup>5</sup>, считают, что внезапность озарения – это лишь окончание более продолжительного, скрытого познавательного процесса, когда к решению стоящей перед человеком задачи автоматически подключаются приобретенные ранее знания, организованные в систематические сети, хранящиеся в памяти. Интуитивное мышление, как подчеркивают авторы, немислимо без опоры на прежние знания. Это опровергает распространенное мнение, что невежество не есть препятствие для интуиции.

Последний вывод представляется весьма важным, и прежде всего, в методологическом плане. Сегодня, по-мое-

---

<sup>4</sup> Асмус В. Ф. Проблема интуиции в философии и математике. М.: Соцэргиз, 1963.

<sup>5</sup> См.: Bowers K. S., Regher G., Balthazard C. Parker K. Intuition in the Context of Discovery // Cognitive Psychology. N. Y, 1990. Vol. 22. № 1. P. 72–110.

му, не вызывает сомнения положение о том, что интуиция опирается на ранее приобретенные знания, на зафиксированную мозгом информацию. Не всегда эта информация становится достоянием сознания и может быть точно описана словами или представлена другими логическими формами, то есть речь идет о сигналах, воспринимаемых подсознанием. Здесь важен сам факт существования информации, ее наличия в мозге человека, принимающего решение, ибо только в этом случае возможен акт принятия решения на интуитивном уровне.

– *А вот можно ли перечислить, так сказать, «факторы», влияющие на способность конкретного лица принимать интуитивные решения?*

– Прежде всего – это личностные характеристики, его мировоззренческие установки. Затем эмоции, поскольку «эмоциональная компонента» всегда присутствует в любом действии. Заметим, что эмоции, порождаемые как проблемой, так и оценкой возможностей ее решения, оказывают сильное влияние на отношение к проблеме и на прогнозирование вероятности достижения цели. Существенным ингредиентом процесса решения всякой задачи должно быть желание, стремление, решимость ее осилить.

Не меньшую роль при выборе играет эстетическое восприятие имеющихся альтернатив. История науки знает массу примеров, когда интуитивным критерием найденных гипотез выступали красота, изящество. В математике часто можно встретить утверждение такого типа: «Я уверен, что это доказательство верно – потому что оно красиво».

Эйнштейн неоднократно говорил, что его уверенность в справедливости установленных им основных уравнений теории относительности (сугубо интуитивный акт познания!) еще до проверки их предсказаний на опыте проистекала из осознания их стройности, красоты, внутренней замкнутости, то есть, по существу, из кантовского эстетического удовольствия. Когда Эйнштейну через несколько лет после создания теории сообщили, что специальная астрономическая экспедиция Эддингтона подтвердила предсказания теории, Эйнштейн сказал: «Я был бы изумлен, если

бы этого не произошло». Замечу, что фактор красоты играет не последнюю роль и в управленческих решениях.

*– Какими еще качествами, кроме развитой интуиции, должен обладать человек, чтобы стать хорошим менеджером?*

– Как я уже сказал, современный менеджер вынужден действовать в ситуации неопределенности.

В быстро изменяющейся, неопределенной обстановке требуются быстрые адаптивные решения, на длительный последовательный анализ ситуации нет времени. Отсюда следует чрезвычайная значимость предыдущего опыта лица, принимающего решения. Подготовка, тренировка, знания, опыт, интуиция – вот слагаемые успешного управления. (Замечу, что, говоря о важности опыта, я имею в виду опыт разнообразный: трехлетний опыт – это не годичный опыт, повторенный трижды.)

Итак, эффективный руководитель невозможен без хорошего образования, то есть надежных знаний, опыта и... таланта.

Если первые два элемента благоприобретаемы, то талант – это дар. Впрочем, талант, как ни банально, нужен везде. Сотни миллионов знают, как водить машину и делают это каждый день, но почему-то Микаэль Шумахер один...

Замечу еще, что в разные периоды развития человеческого общества более значимым оказывался то один, то другой, то третий элемент эффективного управления, в зависимости от степени развитости самого общества и меры понимания управления как такового.

*– Так что же теперь следует понимать под управлением?*

– На сегодня общепринято считать, что управлять – значит переводить некую систему из одного состояния в другое, отвечающее целям управления. Для этого необходимо воздействовать на структурные компоненты системы, а именно: принимать соответствующие управленческие решения, чтобы система эволюционировала в требуемом направлении с нужной скоростью...

– *И чего в этом процессе больше – науки или искусства?*

– Об этом пока идут споры. Но уже очевидно, что парадигмы рациональности, принятые в традиционных академических дисциплинах, не могут быть без некоторых оговорок наложены на такую относительно новую область знания, как теория управления. В любом случае, значимость личностного аспекта безусловно растет, и это говорит в пользу искусства.

Такие специалисты в области теории управления, как С. Бир, П. Вэйлл, П. Э. Лэнд, считают, что деятельность менеджеров представляет собой искусство, поскольку управленческие решения приходится принимать и осуществлять в условиях риска, неопределенности, дефицита времени и информации. Реальные хозяйственные ситуации уникальны по своей природе, и очень часто менеджер сталкивается с тем, что не поддающиеся предварительному учету обстоятельства приобретают первостепенное значение.

Поэтому учение о руководстве поведением людей в организации нельзя в полной мере свести к составлению алгоритмов управления и изложить исчерпывающим образом в справочных пособиях. В работе руководителя существенное место занимают творческие и эвристические операции, но именно эти компоненты не поддаются формализации, поскольку механизмы интеллектуального труда до сих пор не изучены.

Практика современного управления уже включает интуицию как необходимый элемент принятия решений. Например, среди практических рекомендаций Р. Уотермана, адресованных менеджерам, есть и такие: «Интуиция вовсе не так мистична, как кажется. Она позволяет нам воспроизводить годы опыта без сознательного обдумывания. Доверяйте шестому чувству. Используйте свою интуицию без смущения»<sup>6</sup>.

Другие авторы также обращают внимание на необоснованную недооценку интуиции, объясняя, например, успех японских и ряда американских компаний как раз тем, что

---

<sup>6</sup> Уотерман Р. Фактор обновления. М.: Прогресс, 1990. С. 85–86.

эти компании не злоупотребляли современным формально-математическим инструментарием в процессе принятия решений<sup>7</sup>.

Разумеется, менеджер должен собрать как можно больше информации и прогнозных оценок. Но, во-первых, 100% необходимой информации никогда не удастся собрать. А такой вещи, как абсолютная уверенность, вообще говоря, не существует. А во-вторых, даже правильное решение оборачивается ошибочным, если принято слишком поздно.

К тому же правильность или эффективность принятого решения можно оценить лишь впоследствии.

Значит, в какой-то момент нужно довериться интуиции, пойти на риск. Это мнение Ли Якокки, выдающегося менеджера современности<sup>8</sup>.

Специалисты по кризисному управлению, рекомендуемые, как готовиться и реагировать на кризисы в бизнесе, среди ключевых моментов также выделяют способность предвидеть, предчувствовать причины, масштабы и последствия кризисов<sup>9</sup>.

– *Итак, «управлять – это еще и предвидеть»...*

– А предвидеть – значит уметь выделить основное и отбросить несущественное. В неизвестной и меняющейся обстановке разглядеть основной смысл совершающихся событий, уловить их главную тенденцию, понять, «куда они движутся». Способность предвидеть, конечно же, является необходимым условием эффективного управления. И эта способность не менее важна, чем решительность в действиях. Недаром Наполеон говорил, что истинный полководец должен иметь столько же характера, сколько и ума. А чем руководитель не полководец?

**Разговор вела Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА**

---

<sup>7</sup> См.: Dreyfus H. L., Dreyfus S. H. Mind over Mashine. Basil. Blackwell Ltd. Oxford, 1986.

<sup>8</sup> Якокка Ли. Карьера менеджера. М.: Прогресс, 1990.

<sup>9</sup> См.: Regester M. Crisis Management: How to Turn a Crisis into Opportunity. London etc.: Hutchinson business, 1987.

# Российские проблемы с позиции теории человеческого капитала

Х. А. БЕКОВ,

кандидат экономических наук,  
ректор Института повышения квалификации государственных служащих, Российская академия государственной службы при президенте Российской Федерации,  
Москва

У теории человеческого капитала есть несколько прародителей. Все они рассматривали ее как достаточно далекую от практических применений. Но в последние годы управленцы во многих странах делают попытки применить положения этой теории на практике.

Разработчики теории считали, что человеческий капитал как экономическая категория по многим признакам совпадает с активной частью основного капитала — машинами и оборудованием. Он тоже изнашивается, требует текущего и капитального ремонта, модернизации и замены, переносит на производимую продукцию часть своей стоимости.

В наиболее последовательной форме концепция человеческого капитала изложена в труде лауреата Нобелевской премии 1992 г. американского экономиста Гарри Беккера «Человеческий капитал»<sup>1</sup>. Г. Беккер исходил из предположения, что выбор любого варианта инвестиций в повышение квалификации, рост навыков и умений, например продолжительности образования, представляет собой частный случай рационального выбора. Он показал, что можно выявить критерии, по которым он делается.

Практическая сторона исследований Г. Беккера состояла в том, что он получил количественные оценки рентабельности вложений в человека и сопоставил их с фактической рентабельностью большинства фирм США. Появление большого числа частных учебных заведений, активизация деятельности консультационных фирм, проводящих краткосрочные семинары и специализированные курсы, свидетельствуют о том, что рентабельность в частном секторе образовательной деятельности, по крайней мере, не ниже, чем

---

<sup>1</sup> Becker G. Human Capital. N. Y., 1964.

© ЭКО 2002 г.



в других сферах предпринимательства. Г. Беккер показал, что для США 60-х годов рентабельность образовательной деятельности на 10–15% превышала рентабельность прочих видов коммерческой деятельности.

## **Общий и специфический человеческий капитал**

Согласно теории человеческого капитала общая подготовка прямым или косвенным образом оплачивается самими работниками<sup>2</sup>. Логика рассуждения Г. Беккера и его последователей такова. Если бы финансирование общей подготовки шло за счет компании, в которой человек работает, то каждый раз при его увольнении компания бы теряла свои вложения в него в пользу той фирмы, куда данный человек уходит. И, напротив, если работником приобретаются знания, которые можно использовать только в данной компании, эта специальная (в некоторых работах — специфическая) подготовка может оплачиваться самой компанией, поскольку нет перенесения квалификации вместе с увольнением, уходом работника из компании. В первом случае, для общей подготовки, потери несут фирмы, во втором случае, для специальной подготовки, потери несут сами работники. В этом фундаментальное для теории различие общего и специального человеческого капитала.

Последний определяется как навыки и умения, приобретенные в результате длительной работы в конкретной организации и нужные только внутри нее. Работник держится за место потому, что при переходе в другую компанию ему придется многое осваивать с нуля, фирма держится за работника потому, что на рынке труда нет такого специфического ресурса. Складывается ситуация, которая была названа в теории человеческого капитала двусторонней монополией. Именно она служит базой стабилизации кадров. Работнику выгоднее делать карьеру, переходить

---

<sup>2</sup> Следует заметить, что категория «общая подготовка» в теории человеческого капитала принципиально отличается от категории «общее образование», принятой в педагогике и социологии. «Общая подготовка» есть категория экономическая, характеризующая возможность работать в разных местах без утери приобретенных знаний и навыков. Под «общим образованием» чаще всего понимается получение совокупности знаний, напрямую не приложимых к практической деятельности (см., например: Леднев В. С. Содержание образования. М., 1989. С. 91–109).

с одного рабочего места на другое внутри фирмы, чем искать лучше оплачиваемую работу на стороне.

Двусторонняя монополия избавляет от риска недостоверных сигналов о качестве работника, например от необходимости проверять знания, зафиксированные в дипломе или свидетельстве об окончании краткосрочных курсов. За отсутствие риска нужно платить — и работодатель (если он поступает рационально) вынужден назначать такому работнику более высокую зарплату.

В работах другого американского экономиста О. Вильямсона развиты категории общего и специфического ресурса, предложенные Г. Беккером. Хотя О. Вильямсон трактовал эти термины в более широком контексте в рамках современной теории фирмы, его примеры сводились также преимущественно к человеческому капиталу<sup>3</sup>.

Теперь перейдем к российским реалиям.

По нашим оценкам, равно как и по данным опросов, рентабельность образовательных учреждений в России первых лет XXI века не менее чем на 25% превышает рентабельность в оптовой торговле. Последняя выбрана для сравнения потому, что величины отношений живого и овеществленного труда в этой отрасли и в образовании близки.

Что делать в этой связи? Сила российского образования традиционно лежала в плоскости общей подготовки, которая была базой не только для успешного освоения специальных знаний, но и предпосылкой легкой переквалификации. Российский опыт подготовки инженеров в начале XX века повлиял на реструктуризацию инженерного образования в США именно в плане увеличения объемов общей подготовки. После заимствования российского опыта в ведущих технических вузах США, как и в России, первые два курса были отведены на общетехнические дисциплины.

В советской экономике существовали сложившиеся каналы продвижения по служебной лестнице. Они были наиболее жестки в технически сложных отраслях: металлургии, авиационной промышленности, атомной энергетике и т. д. Накапливаемый здесь человеческий капитал был, по преимуществу, специальным. Свертывание производства в этих отраслях промышленности привело

---

<sup>3</sup> Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. N. Y., 1985.

к разрушению двусторонней монополии и обесцениванию специального человеческого капитала в более значительных масштабах, чем если бы дело касалось общего человеческого капитала. Если эту же мысль обратить в будущее, то можно сказать, что восстановить специальный капитал возможно только со временем, по мере накопления специфических навыков и знания внутри конкретных организаций. Носителей такого капитала на рынке труда нельзя было найти и ранее, тем более они отсутствуют на рынке труда современной России. Для быстрого возрождения экономики дефицит специального человеческого капитала должен быть компенсирован общим человеческим капиталом, то есть теми навыками и умениями, которые могут использоваться в разных организациях.

Массовое разрушение двусторонней монополии на рынке труда вызывает понижение эффективности использования труда в целом. Напомним, что согласно теории человеческого капитала при высокой доле общей подготовки с уходом работника потери несет фирма. И в данном случае фирма возмещает эти потери за счет потребителей ее товаров или услуг. В итоге снижается и общая эффективность функционирования экономики.

Из сказанного следует **несколько практических выводов для систем оценки персонала**. Прежде всего важно построить внутрифирменную систему периодической оценки работников с тем, чтобы выявлять накопление ими специфических, необходимых именно в данной компании навыков и умений. В этих системах должен быть высоко развит контроль за формированием специального человеческого капитала, той квалификации, которая с большой вероятностью окажется бесполезной на другом месте работы.

Вместе с тем следует учитывать и то, что значительная часть специального человеческого капитала отягощена рутинными процедурами, которые понижают его эффективность. Достаточно давно английским экономистом Грешемом был сформулирован закон: «Плохие деньги всегда вытесняют хорошие». Выдающийся американский исследователь Герберт Саймон перенес его на деятельность организаций. Он сформулировал закон так: рутинная текущая деятельность стремится заместить нестандартные стратегические решения. В особенности отчетливо виден закон Грешема—Саймона в России на примере государственного управления, которое

сузилось до составления и исполнения годовых бюджетов на всех уровнях власти. Поэтому высокая доля специального человеческого капитала в предреформенной России имела многие отрицательные моменты.

## Почему сейчас так популярно образование

Еще один из последователей Г. Беккера, нобелевский лауреат 2001 г. Майкл Спенс, проработал такую модельную ситуацию. Пусть вероятность встретить хорошего и плохого работника одинакова — по 50%. Хороший работник способен произвести предельный продукт 20 единиц, а плохой — 10 единиц. Скажем, компании нужно принять на работу 100 работников. Это означает, что совокупный предельный продукт будет  $50 \times 20 + 50 \times 10 = 1500$  единиц.

Если доля зарплаты в произведенном продукте равна 20%, то фонд заработной платы составит 300 единиц.

Если бы можно было бы заранее гарантированно отличать хорошего работника от плохого, было бы разумно платить хорошему работнику четыре единицы, а плохому — две. Но если нельзя заранее спрогнозировать результаты труда, если нет надежной системы заблаговременной оценки качеств работника, приходится выплачивать среднюю зарплату в три единицы каждому. Когда и те и другие работники соглашаются работать за эту зарплату, получается, что напрямую работодателя это не касается, просто происходит перераспределение зарплаты между хорошими и плохими работниками. В этом случае хороший работник должен стремиться приобрести некоторый признак (диплом, сертификат, свидетельство о квалификации), который отличал бы его от плохого работника в процедуре оценки или вне ее. Этот признак в работах М. Спенса был назван «сигналом»<sup>4</sup>.

Сделаем далее, вслед за М. Спенсом, естественное допущение, что хороший работник может получить такой сигнал с меньшими издержками, чем плохой. Это означает, что у плохого работника меньший стимул получать такой сигнал, если издержки на это достаточно высоки. Иными словами, если от работника требуются достаточно высокие личные затраты на получение сигнала, то на-

---

<sup>4</sup> Вэриан Х. Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. М., 1997. С. 699.

чинается дифференциация по зарплате на основании сигналов, то есть некоторых внешних (документированных) признаков работника. Этим, в частности, можно объяснить всплеск желаний получить образование в тех условиях, когда оно во все большей степени становится платным. Чем выше плата, тем больше издержки, а следовательно, и выше дифференциация оплаты по внешним признакам.

Современный молодой человек в России стремится запастись документами-сигналами именно потому, что получение этих документов становится все дороже для потенциально плохих работников. Мы встречаемся с парадоксом: уход от бесплатного высшего образования приводит не к понижению, а к повышению его престижа. В то же время достаточно длительный, почти десятилетний период низкого престижа высшего образования в России (он, по моему мнению, приходится на рубеж 80-х и 90-х годов) связан именно с попытками сохранить бесплатное образование.

Парадокс этот достаточно хорошо объясняется с позиций теории человеческого капитала. Когда сигналы о качестве рабочей силы связываются с низкими издержками, они плохо дифференцируют потенциально плохих и потенциально хороших новых работников. Только высокие личные издержки на подготовку работника заставляют эффективно работать сигналы о качестве его будущего труда. Если в советские времена процедура приобретения диплома о высшем образовании имела определенное практическое значение для покупателя, то в условиях рыночной экономики она во все большей степени теряет смысл. Даже если учесть, что уровень передачи знаний в некоторых частных учебных заведениях оставляет желать лучшего, все равно престижным становится получение самого знания, а не документа как такового. Сигнал о будущем качестве работника начинает наполняться содержанием.

В более поздней работе, включенной во второе издание «Человеческого капитала», Г. Беккер так сформулировал теоретическую основу этого явления<sup>5</sup>. Отдача от вложений в человеческий капитал обычно выше, чем от вложений в основные фонды, но она с ростом инвестиций убывает быстрее. Рациональный выбор со-

---

<sup>5</sup> Becker G. Human Capital and The Personal Distribution of Income in Human Capital. N. Y., 1975.

стоит в том, что нужно вкладывать средства в образование детей, и только если они уже его получили, переходить к накоплению имущества.

Нужно отметить попутно, что за последние годы не проведено ни одного масштабного исследования о жизненных планах молодежи и критериях выбора ею продолжительности и видов образования либо специальной подготовки. В связи с расширяющейся платностью всех форм обучения это уже не выбор самого молодого человека, а выбор семьи. И без эмпирических исследований мы не знаем, кто и что в типичных ситуациях определяет такой выбор. Теория человеческого капитала исходит из презумпции, что этот выбор рационален. Исследование рациональных основ выбора жизненного пути выводит тему за пределы описательной социологии, превращает ее в одну из центральных проблем определения стратегии экономического развития России. В частности, мы не знаем, справедлива ли для современной российской экономики закономерность, открытая Беккером для США: семья, оставляющая наследство своим детям, ранее вкладывала деньги в их образование, а если семья не оставляет наследства, то ранее она скупилась и на то, чтобы дать образование своим детям. В конце концов, формирование нормальной социальной структуры российского общества определяется только положительным ответом на вопрос — есть ли у нас эта закономерность.

Пока же мы знаем, что в современной России родители вкладывают деньги в образование своих детей. Но для того чтобы понять, следует ли за этим наращивание имущества, передаваемого затем в наследство, нужны специальные исследования. Если сохраняется (как типовая практика) передача в наследство от поколения к поколению только мелких личных вещей, сложно построить правовое общество и рассчитывать на высокую трудовую мораль. Государство будет противостоять своим гражданам, а не заботиться о преумножении совокупного богатства страны, принадлежащего как обществу, так и отдельным семьям.

## **Человеческий капитал и роль государства**

С позиций теории совершенно по-особому выглядит роль государства в увеличении инвестиций в человеческий капитал. Вла-

жения семей в образование собственных детей вне теории, в контексте современного российского менталитета, рассматриваются как фактор замещения государственных инвестиций в эту же сферу. При этом полагается, что есть некоторая объективно обусловленная граница этих вложений, и речь идет только о перераспределении доли государства и семей в рамках, определенных этой границей.

Теория человеческого капитала исходит из иных предпосылок. Граница вложений в человеческий капитал определяется не абсолютно, а относительно. Если вложения в человеческий капитал более эффективны, чем вложения в другие факторы производства, то их следует увеличивать до тех пор, пока эффективность этих вложений не сравняется с эффективностью инвестиций в оборудование, в акции и т. д. Чем ниже отдача от вложений в основной капитал, тем шире границы необходимых вложений в человеческий капитал. Сопоставлять следует не с достигнутым уровнем, не с прошлыми инвестициями в образование, спорт или здравоохранение, а с эффективностью прочих инвестиций. При этом вложения в человеческий капитал рассматриваются не как вспомогательные, предназначенные для обслуживания процесса производства, статус их такой же, как и у прямых инвестиций в основные средства.

С позиций теории государство должно вкладывать больше средств в общую подготовку, не стараясь приблизить ее в точности к потребностям частных компаний. Последнее — дело самих компаний, которые в процессе специализации, повышения квалификации, передачи навыков, внутрифирменного продвижения по должностям не только накапливают, увеличивают специальный человеческий капитал, но и закрепляют специалистов, воссоздавая утраченную ситуацию двусторонней монополии. Общая подготовка должна рассматриваться как один из каналов содействия предпринимательству.

Выше уже говорилось о том, что в современных российских условиях вновь повышается роль общей подготовки — из-за утраты специального человеческого капитала во многих отраслях экономики и из-за того, что перенос общей подготовки на затраты компаний понижает общую эффективность экономики. Но есть еще

один момент. Высокая доля общей подготовки в России традиционно компенсировала затруднения в территориальной мобильности. Человек не мог свободно продать свое жилье и, переехав в другой город, купить себе новое. При всех радикальных изменениях, которые произошли в данной сфере за последние годы, затруднения со свободным переездом на новое место работы не исчезают. В таких условиях общая подготовка позволяет работнику сменить место работы без сохранения той части навыков и умений, которые принадлежат исключительно прежнему месту работы.

В такой ситуации государственные органы должны сопоставлять две величины. Первая: какие средства понадобятся на то, чтобы обеспечить нормальный, не спекулятивный рынок жилья, устранив финансовые перекосы, создавая систему информации, единую общегосударственную систему оценок и гарантий сделок. Вторая: сколько потребуется вложить в расширение объемов общей подготовки до того уровня, чтобы она компенсировала реальные трудности территориального перетока кадров. Более того, необходимо доказывать на международном уровне, что Россия обеспечивает рыночный механизм в сфере труда не через свободную территориальную мобильность трудовых ресурсов, а через более обширную общую подготовку кадров.

По мере того как все более жесткая конкуренция требует от людей увеличения отдачи их труда, все большее число руководителей понимает, что необходимо повышать эффективность управления персоналом. Высокая эффективность труда становится для большинства очевидным и главным средством выживания, получения постоянных преимуществ перед конкурентами. Вовлечение практических приложений теории человеческого капитала в практику управления персоналом будет способствовать достижению этих целей. В известной корпорации «Nokia» полагают, что только 5% ее капитала представляют собой материальные активы, все остальное — это вложения в человеческий капитал и ноу-хау, которые также распределены по работникам фирмы. А в США доля инвестиций в человеческий капитал, по последним оценкам, составляет не менее 15% от ВВП.

# Поспорить? Я не прочь!

---

Профессор **С. И. ПОВАРНИН** (1870–1952) известен как автор книг по логике и риторике. Его книга «Искусство спора» посвящена исследованию вопроса, и по сей день не утратившего актуальности. «Эта работа предлагает приемы, необходимые для выработки культуры дискуссий, способности понимать собеседника, умения изложить свои доводы. Содержит классификацию споров, мотивов и различных «уловок», к которым прибегают оппоненты.

Как известно, «в споре рождается истина». Спор, по замечанию самого автора, «имеет огромное значение в жизни, в науке, в государственных и общественных делах. Где нет споров о важных, серьезных вопросах, там застой».

---

## Общие сведения о споре

Главная цель любого спора – тезис (мысль), его оправдание или опровержение. Один спорщик доказывает, что такая-то мысль верна, другой – что она ошибочна. Поэтому первое требование от приступающего к спору или доказательству – определить спорную мысль, выяснить тезис, сделав его совершенно ясным и четким по смыслу.

Спорная мысль не всегда является тезисом спора. Мысль требует обработки для того, чтобы выделить тезис. Установить, в чем конкретно мы не согласны с данной мыслью – значит установить пункт разногласия, что является исходной точкой каждого правильного спора. Если имеется несколько пунктов разногласия, необходимо установить и оговорить все эти пункты, чтобы противник не принял замалчивание за согласие, и выбрать для спора либо один из них, наиболее выгодный, либо спорить по каждому в отдельности. Также необходимо выделить антитезис, что помогает не только ясности спора, но и дает возможность переходить в контратаку. Антитезис, как и тезис, должен быть

© ЭКО 2002 г.



по возможности простым и коротким, чтобы исключить из спора запутанность и неопределенность.

### ***Вопросы для определения тезиса.***

1. **Понять смысл слов тезиса.** Сделать каждое понятие максимально четким, исключив неясные формулировки. Определяют понятия либо своими силами, либо прибегая к мнению компетентных источников.

2. **Выяснить «количество» предмета спора.** Определить, об одном ли предмете данного класса идет речь, о нескольких или обо всех без исключения (например, тезис: «Люди злы». Все люди злы, большинство, несколько и т. д.); всегда ли свойствен предмету данный признак (тезис: «Солнце садится в тучи – значит будет дождь»).

3. **Определить степень истинности суждения.** Утверждаемый тезис может быть: несомненно истинным, достоверным, вероятным, несомненно ложным и т. п. В логике это называется выяснением степени модальности суждения.



Это три основных пункта, которые необходимо выяснить при постановке тезиса. Время, потраченное на прояснение этих вопросов, всегда окупается, внося в спор ясность, отчетливость и целесообразность. Часто бывает и так, что стоит выяснить тезис, как спор прекращается сам собой – стороны на этом этапе приходят к согласию.

Существуют тезисы, о которых серьезный спорщик при обычных условиях никогда не спорит. Это недоказуемые тезисы, пустяки «из-за выеденного яйца» – «что было раньше: курица или яйцо», «был ли у Адама пуп» и т. п. Если есть вопросы важные и значительные, но спорят, опуская их, из-за мелочей, то спор называется *византийским спором*.

### **Основные мотивы спора.**

1. **Проверка истины.** В чистом виде встречается редко, являясь по сути совместным расследованием истины, «умственным пиром». Возможен только между спокойными, уравновешенными людьми.

2. **Убеждение противника.** Убеждающего интересует не тезис, в который он сам может не верить, а противник, которого нужно убедить принять этот тезис.

3. **Спор-победа.** Ведется ради собственно победы в любом ее виде, желательно наиболее эффективным. Для убеждения «все средства хороши»; наличие слушателей делает победу более яркой и значимой.

4. **Спор ради спора.** Как есть любители играть в карты, так есть и любители поспорить. «Спортсмен» готов спорить за все и со всяким, и чем труднее для отстаивания мысль, тем она для него привлекательнее. Встречается часто, особенно среди молодежи.

5. **Спор-игра.** В чистом виде практически не встречается. Цель – привести собеседника к противоречию с самим собою, вынуждая отказаться от утверждаемого им тезиса. Применяется, как правило, в форме «вопрос-ответ». Этот вид спора был распространен в Древнем мире, особенно в Греции.

В доказательство истинности или ложности тезиса приводятся *доводы*, или основания доказательств. Для того чтобы из довода вытекала истинность тезиса, необходимо, чтобы тезис и основание были так связаны, что для признающего верным довод было необходимым признать верным и тезис. Необходимо показать эту связь. Пока она не видна, никакой довод, даже верный, не будет убедительным.

Выбор доказательств определяется мотивами. Желая *проверить истину* какой-нибудь мысли, мы выбираем в пользу ее самые сильные, *с нашей точки зрения*, основания. *Убеждая* кого-нибудь, выбираем доводы, которые должны казаться наиболее убедительными *ему*. Желая *победить* противника, выбираем доводы, которые более всего *могут поставить его в затруднение*. В споре для убеждения слушателей мы приспособливаем выбор доводов не столько к противнику, сколько к *слушателям*, и т. д.

### **Основные ошибки в доказательствах.**

1. **Ошибки в тезисе.** Начав доказывать один тезис, доказывают другой, связанный с первоначальным. Например, заявлен тезис «православие – плохая вера», а доказывается, что православные священники часто плохи. Это называется отступлением от тезиса. Если спорщик видит, что тезис ему не доказать и не защитить – возможна подмена одного тезиса другим. Бывает, что в пылу спора забывается первоначальный тезис – «А с чего мы начали?» – и происходит *потеря* тезиса.

2. **Ошибки в доводах.** Существуют ложный довод, опирающийся на заведомо ложную мысль («земля держится на трех китах»), и *произвольный*, который, не будучи заведомо ложным, сам требует доказательств («скоро будет конец света»).

3. **Ошибки в связи между доводами и тезисом.** Тезис *не вытекает, не следует* из оснований, или же *не видно, как он следует* из них. («Наполеон носил серую куртку, Х. носит серую куртку, значит Х. – Наполеон»).

Фундамент искусства спора – умение выслушать противника, точно понять и оценить его доводы. Часто бывает так, что доводы противника оказываются совместимы с нашей мыслью, а иногда могут разрушать и тезис самого противника. В искусных руках это может служить эффективным возвратным ударом.

Нет смысла упорствовать, если довод противника очевиден или правильно доказан, но не стоит и легко соглашаться с ним. Имеет смысл условно принять довод либо же объявить его произвольным.

### **Споры бывают различных видов.**

Спор из-за *доказательств* дает возможность спорить, не касаясь собственно темы тезиса. Задача – показать, *нападая* на доказательство тезиса, что мысль *не доказана* противником или *не опровергнута* им. Выбор между спором

из-за мысли и спором из-за доказательства обычно принадлежит *нападающему*, делая его позицию более выгодной. *Защитнику* тезиса обычно остается либо принять предложенный спор, либо отказаться от него.

Спор *сосредоточенный* вертится около одного центра, не отходя от него в стороны. *Бесформенный* же спор не имеет такого средоточия. Начинаясь с одной темы, он переходит на другую, третью, превращая спор в ряд отдельных схваток. Это самый низший из подобных видов спора.

Спор, который ведется один на один, является *простым*. В *сложных* же спорах, где много участников, часто бывает необходим *руководитель споров* – «председатель собрания», корректирующий ход процесса.

Существенно различаются между собой споры *при слушателях* и *без слушателей*. На самолюбивого, нервного и не закаленного человека реакция зрителей всегда действует или возбуждающим, или угнетающим образом. Победа при слушателях больше льстит тщеславию, поражение становится более досадным и неприятным. Аргументы, приводимые в споре, приходится обращать не только к противнику, но и к слушателям, если необходимо заботиться об их мнении. Здесь часто получается особый вид спора: *для слушателей*, применяемый в общественной жизни (предвыборные дебаты, митинги и т. п.), где главная цель – произвести нужное впечатление на публику, привлечь ее на свою сторону.

В *устном* споре, особенно при слушателях, очень важную роль играют внешние и психологические условия. Огромное значение имеет *внушение*: манера держаться и говорить, самоуверенность, апломб и т. п. Робкий и застенчивый человек всегда проигрывает по сравнению с самоуверенным или даже иногда наглым. Преимущество в устном споре дают быстрота мышления, находчивость, остроумие.

*Письменный* спор уничтожает эти внешние преимущества, и на первый план выступает внутренняя логическая сторона спора, делая его более пригодным для выяснения истины. К недостаткам его относится значительная протяженность во времени, иногда даже в несколько лет.

Необходимо уметь «охватывать спор», все время держать в памяти общую картину данного спора, отдавая себе отчет, в каком он положении находится, что сделано, что и для чего мы делаем в данную минуту.

Немаловажна *манера спорить*. Одни споры ведутся «поджентльменски», другие – по принципу «на войне как на войне», третьи – «по-хамски», имея множество разновидностей и оттенков. Непременное условие хорошего и честного спора – *уважение к убеждениям и верованиям противника*.

Особенности темперамента и навыки владения собой тоже играют свою роль. Можно сказать в виде правила: *при равных условиях всегда одолевает более хладнокровный спорщик*. Хороший спор требует, прежде всего, спокойствия и выдержки.

Часто в споре применяются различные уловки.

### Уловки в споре

**Уловкой** называется любой прием, с помощью которого хотя бы облегчить спор для себя и затруднить его для противника. Существует множество разнообразных приемов, о которых стоит помнить.

К *позволительным* уловкам относится *оттягивание возражения*. Например, задаются уточняющие вопросы или начинается ответ издали с тем, чтобы успеть подготовиться к желаемому возражению. Можно приводить доказательства *вразброс*, усыпляя бдительность противника и вынуждая его соглашаться, потом собрать их воедино – и мысль доказана. Противнику, настроенному отрицать все доказательства, можно выставить довод, *противоречащий* доказываемой мысли. Если он не заметит ловушки, то сам опровергнет это доказательство, что и требовалось.

*Непозволенных* уловок гораздо больше.

□ **Сорвать спор** – перекрикивать, перебивать противника, демонстративно его не слушать, зажимая уши, напевая или просто уходя. Спорить в таких условиях невозможно.

□ **Призыв к властям**. Проигрывая спор, обратиться к какой-либо власти, указывая на опасность довода или тезиса для общества. Противнику «зажимают рот», что и требовалось.

□ **Палочный довод.** Аргумент приводится таким образом, что противник должен согласиться с ним из-за боязни чего-либо неприятного или же опасного. По сути это шантаж.

□ **«Чтение в сердцах».** В этом случае высказываемым доводам приписываются тайные мотивы: «Вы это говорите из зависти», «Вы сами думаете так же, только не хотите признаться». Подобное обвинение невозможно опровергнуть.

□ **Инсинуации.** Пользуясь различными намеками и заявлениями, подорвать доверие к противнику и его доводам у слушателей.

□ **Игра в жертву.** «Небольшая честь в победе над святым...», имидж «ума, которому не дают развернуться». Возмущение по поводу негодяя, пользующегося беззащитностью жертвы, практически обеспечено.

□ **Ложный отвод довода.** На сокрушительный довод заявить: «А это к делу не относится!» Еще с древних времен известная и распространенная уловка.

□ **Попытка вывести из равновесия.** Взволнованный, растерянный человек соображает гораздо хуже. Грубые выходы, оскорбления, издевательства, несправедливые обвинения волей-неволей взвинчивают человека, значительно снижая его шансы на выигрыш. Самый грубый вариант — непосредственно перед началом спора сообщить противнику очень неприятное известие.

□ **Заговорить собеседника.** Говоря очень быстро и выражая мысли в труднопонимаемой, часто бессвязной форме, ошарашить и заболтать оппонента. Затем, пока тот пытается понять высказываемое, быстро сделать нужный вывод и «покинуть поле битвы».

□ **Отвлечение внимания.** Перед мыслью, которую надо провести без критики, высказывается другая мысль, которая своей формой или содержанием должна привлечь особое внимание противника (задеть, удивить). Иногда этот другой аргумент искусственно (позой, жестами, мимикой) выставляется «слабым», заставляя противника наброситься на него. Главная мысль проходит незамеченной.

□ **Ставка на ложный стыд.** Пользуясь человеческой слабостью казаться лучше и умнее, говорится: «Вы, конеч-

но, уже знаете, что...», «Наукой давно установлено...» Из-за страха признать свою неосведомленность противник оказывается в ловушке и вынужден согласиться.

□ **«Подмазывание» аргумента.** Выражая довод слегка туманным образом, сопровождают его комплиментом (явным или скрытым) уму противника: «Вы, как умный человек, согласитесь...» Даже в грубой форме такой прием обычно действует безотказно.

□ **Внушение.** Говорящий спокойно, отчетливо, самоуверенно, авторитетно, громким, внушительным голосом, имеющий представительную внешность и манеры, обладает огромным преимуществом в устном споре. Он невольно «импонирует» и противнику, и слушателю. Убедительный тон и манеры часто убедительней любого довода. Также к внушению относятся издевка над противником или его словами, *ссылка на авторитеты*, повторение довода в различных вариациях.

□ **«Двойная бухгалтерия».** Основана на склонности людей к двойственности оценок: одна мерка для себя, другая — для чужих. В открытом виде выражается, к примеру, в использовании и своих доводов, и доводов противника, в зависимости от выгоды.

К числу уловок принадлежат **софизмы** или **намеренные ошибки** в доказательствах. Их существует столько же, сколько видов ошибок. Вот некоторые из них.

√ **Умышленная неопределенность.** Доказывающий говорит так, что сразу (а иногда и вообще) невозможно понять, что именно он хотел сказать. Эта уловка возможна только там, где заведомо не потребуются немедленно объяснять то, что сказано. Часто идет с уловками, вынуждающими слушателя делать вид, что речь понятна и одобряется.

√ **Обличение.** Спор переводится на противоречие между словом и делом противника: «Если вы за войну, то почему тогда вы не воюете?» Это, по сути, «закрывание рта» оппоненту, положительно действующее на слушателей.

√ **Неполное опровержение.** Разбив одно-два из множества доказательств, делается вид, что противник разбит наголову «по всем фронтам».

√ **Диверсия.** В наиболее грубом варианте спорщик просто бросает одну мысль и начинает следующую.

√ **Игра на алчности.** Один довод, живо и ярко рисующий выгоду или невыгоду чего-нибудь, иногда сильнее сотни доводов, действующих на разум. Аргументы против уже просто не принимаются слушателями. Данная уловка – любимое орудие мошенников.

√ **«Адвокатский довод».** Используется для личной выгоды какая-либо неосторожность противника: ошибка, описка, оговорка и т. п.

√ **Ложное обобщение.** На основании нескольких конкретных примеров делается вывод, что все подобные лица или предметы обладают этим признаком.

√ **«Дамский аргумент».** Для защиты своего аргумента выбирается самое крайнее и нелепое противоположное решение вопроса и противопоставляется своему же мнению. В данном случае предоставляется выбор: или признать нелепость, или принять саму мысль.

Вот далеко не полный перечень уловок, с которыми приходится сталкиваться в процессе спора. Научиться их распознавать – значит существенно обезопасить себя и прекратить поддаваться на провокации.

Каждый спор рано или поздно кончается, но далеко не каждый получает завершение. Спор может кончиться потому, что надоело спорить или истекло время и т. д. Завершается же спор тогда, когда одна из сторон отказывается от своей точки зрения на тезис, убеждена противником, или они приходят к единому мнению. Человек, убежденный против своей воли, втайне остается при прежнем мнении, тогда происходит мнимое завершение спора. Нужно помнить, что действительный прогресс заключен там, где отдается должное той доле истины, которая содержится в обоих борющихся мнениях.

По материалам Интернета подготовила Ю. КОЗЛОВА

«Умственная отсталость» – диагноз, который становится в нашей стране угрожающе заурядным. Тот факт, что его получают почти 40% призывников, конечно, может стать поводом для мрачного юмора («Идти в армию? Я что, дурак? Я – умственно отсталый!»). Но для родителей и для всего общества это – огромная беда. Тем более важным представляется обращение России к современному опыту реабилитации и социальной адаптации умственно отсталых детей. Об этом рассказывает **Елена Ивановна Николаева**, психофизиолог, психолог и педагог, постоянный автор нашего журнала (см.: ЭКО. 1977. № 5, 9; 2001. № 10, 12).

## **ВКЛЮЧИТЬ ВСЕ РЕЗЕРВЫ МОЗГА:**

### **УМСТВЕННО ОТСТАЛЫЕ ДЕТИ – НЕ ВСЕГДА АУТСАЙДЕРЫ**

**Е. И. НИКОЛАЕВА,**  
доктор биологических наук, профессор,  
Новосибирск

Умственная отсталость, или олигофрения, может иметь разную природу. Основные причины две – нарушения в структуре мозга, например, передающиеся по наследству или полученные в результате родовых травм, и так называемая педагогическая запущенность – следствие того, что родители просто не занимаются развитием и обучением ребенка. Олигофрения включает три разновидности: кретинизм, имбецильность и идиотию. Они отличаются глубиной нарушения интеллектуального развития, идиотия – самое серьезное.

Призывники, получающие диагноз «олигофрения», – это в основном ребята из деревни, чьи родители сильно пьют и практически не следят за своими детьми. Если раньше государство требовало, чтобы все дети ходили в школу, то сейчас множество детей брошено на произвол судьбы.

Умственная отсталость как результат педагогической запущенности – это проблема, вызванная прежде всего социальными условиями, можно сказать, медицинское следствие социальной болезни. Что касается олигофрении, свя-

© ЭКО 2002 г.



занной с органическими, естественно-биологическими нарушениями работы мозга, — это, казалось бы, чистая клиника. Тем интереснее, что современное общество находит пути именно психологического решения этой проблемы, а не только медицинского — медикаментозного или хирургического. (Хирургия может удалить опухоль мозга, но не в состоянии вылечить никакую олигофрению.)

**– Какие это пути?**

– В России с 2001 г. начинает развиваться Специальное Олимпийское движение, которое уже существует во всем мире. Возникло оно в Америке, потому что в семье Кеннеди оказалась девочка, которая в результате операции стала умственно отсталой. Стремясь ввести ее в общество, это семейство пыталось разными путями ее обучать. Спорт оказался наиболее эффективным средством, и на это опирается идея Специальной Олимпиады (Special Olympic), когда людей с диагнозом «умственная отсталость» привлекают к занятиям разными видами спорта. В мире значительно раньше появилось Параолимпийское движение для людей, имеющих физические проблемы — у которых нарушен двигательный аппарат.

**– Параолимпийское движение в России тоже существует?**

– Существует и дает прекрасные результаты. То есть в одном случае спортом занимаются люди с нормальным интеллектом, но с физическими проблемами, в другом — физически нормальные люди, но с умственной отсталостью. (Сюда не попадают люди с диагнозами «шизофрения» и «маниакально-депрессивный психоз», потому что их поведение непредсказуемо. У олигофренов реакции предсказуемы.)

Особенности этих людей учтены очень тонко. Всякая соревновательность для них чрезвычайно болезненна. Поэтому на любых первенствах сначала проходит предварительный отбор, во время которого всех участников делят на группы по восемь человек (групп может быть сколько угодно). Внутри группы различие между самым сильным и самым слабым составляет не более 10%. Если предваритель-

ные результаты участника сильно отличаются, его просто переводят в другую группу. После соревнования все восемь получают награды. За первое, второе... седьмое и восьмое места. Более того, в соревнования более высокого уровня не обязательно попадает самый сильный – участник определяется жеребьевкой. Цель – не селекция лучших, а само участие, и попадать на верхние уровни должны не одни и те же люди, а разные.

**– В России все это тоже организует Фонд Кеннеди?**

– Сначала фонд попытался создать отделение в России, но после того как выделенные деньги исчезли неизвестно куда, он отказался от этого проекта. Нашелся человек, лично знакомый с семейством Кеннеди и теперь лично отвечающий за использование средств, – это Павлов, бывший посол России в Америке. Как всякий благотворительный орган, Фонд Кеннеди не оплачивает работу снизу. Первичные организации, которые выполняют основную работу – ищут проблемных детей, тренеров, спортзалы, проводят подготовительные и отборочные мероприятия – существуют за счет каких-то российских источников. А уже детей, которых отбрали для международных соревнований, начиная от Москвы до поездок за рубеж, то есть самую дорогостоящую часть, оплачивает Фонд Кеннеди.

**– Какие виды спорта практикуются?**

– В этом году в России проходили чемпионаты по горнолыжному спорту и лыжным гонкам – в Екатеринбурге, по настольному теннису – в Красноярске, по мини-футболу – в Смоленске, по бадминтону – в Подмосковье, планируются – по волейболу, баскетболу, хоккею на траве и фигурному катанию – в Санкт-Петербурге. «Победители», как я сказала, выбранные жеребьевкой, едут на мировые соревнования.

**– И что, собственно говоря, спорт дает умственно отстающим людям?**

– Мое участие в этом движении связано с теоретическим обоснованием. Когда Кеннеди предложили такую систему, они просто видели, что, занимаясь спортом, их девоч-

ка становится более адаптивной. Причину этого они объяснить сами не могли.

А суть вот в чем. Тут мы должны совершить научную экскурсию и заглянуть в человеческий мозг.

Человек рождается с огромным, но конечным числом нейронов —  $10^{14}$ . Как только мы появляемся на свет, начинается их массовая гибель. Нейроны, не включенные в специфическую мыслительную деятельность, не получают питания и обречены отмирать. Чтобы осуществлять эту деятельность, они должны друг с другом взаимодействовать.

Теперь представьте себе: ребенок родился, а ему ручки-ножки — чик — и запеленали. Он лежит как куколка, глаза у него еще не видят, потому что мы видим не глазами, а мозгом, глаза сами по себе не анализируют входящую информацию, весь сенсорный опыт блокирован. И ребеночек тут же засыпает. А нейроны обвалом гибнут. Чтобы нейрон работал, он должен образовывать связи не менее чем с десятью тысячами других нейронов — для этого необходимо активно двигаться, воспринимать, получать информацию. Требуются внешние стимулы.

Известен эксперимент американского ученого Х. М. Скилза. В 1930-х годах он работал в сиротском пансионате для умственно отсталых детей. Там не хватало воспитателей. Из 25 детей, которые там находились, он взял 13 и отдал умственно отсталым женщинам, полагая, что эти дети хотя бы получат ласку. Ко всеобщему удивлению, живя со своими приемными мамами, эти дети вскоре начали говорить, а интеллект их достиг нормы. И через 40 лет выяснилось, что все эти 13 умственно отсталых детей, выросших у умственно отсталых женщин, сами зарабатывают себе на хлеб. Все получили среднее образование, четверо — высшее, и почти все имели семьи. А дети, оставшиеся в детском доме, по-прежнему находились на попечении государства — с ними никакого чуда не произошло.

В чем здесь разница? Умственно отсталые женщины, конечно, не могли дать детям какие-то особенные знания и обеспечить им престижное место в обществе, но они с ними

разговаривали, пеленали их, играли с ними, пели им песни – то есть постоянно стимулировали.

Все дело в том, что мозг до одного года невероятно пластичен. Если правильно с ребенком работать, то последствия послеродовых травм и врожденные пороки можно не снять, но компенсировать.  $10^{14}$  нейронов – это очень избыточное количество, и даже когда многие из них погибают, остается еще очень много, только нужно заставлять их работать. Более того, после 25 лет и у вас и у меня каждый день погибает по 10 тыс. нейронов. Когда мы мыслим, их погибает меньше. Люди редко жалуются на свой интеллект, а жалуются на ухудшение памяти – но дело не в памяти, а в том, что, когда человек не пользуется мозгами, перестает учиться, читать, то отмирает массивированное количество нейронов. Ему становится трудно объединять в сознании разноплановые явления. Из-за этого с возрастом падает интеллект.

Так чем же спорт помогает олигофренам? Интенсивное движение через механизм обратной связи возбуждает клетки мозга, заставляет их активно воспринимать и анализировать информацию, набирать опыт, а значит – развивает интеллект. Чем больше ребенок двигается, тем больше информации он готов воспринять. И, конечно, вторая сторона – общение, включенность в группу, командное взаимодействие, работа с тренерами.

Все это несравненно эффективнее, чем пытаться дать умственно отсталым детям «знания», которые дает общеобразовательная школа.

#### **– А школьное обучение олигофренов что-то дает?**

– У нас традиционно считалось, что дети с проблемным развитием должны учиться по той же программе, что и обычные школьники, только осваивать ее должны медленнее. А европейский способ обучения таких детей совсем другой – их не нужно учить математике, физике и химии, а нужно научить самостоятельно зарабатывать себе на жизнь. Прежде всего, они должны научиться себя обслуживать – культурно есть, так, чтобы это не отпугивало людей, находящих рядом, аккуратно одеваться, ходить в магазин и покупать себе пищу и необходимые предметы.

Когда мы обучаем умственно отсталых детей по стандартной программе в специальных школах, то оказывается, что попадают в эти школы только дети с педагогической запущенностью. Детей с имбецильностью и идиотией туда не берут – и они вообще не обучаются ничему.

Англичане стремятся к тому, чтобы любой умственно отсталый ребенок ходил в обычную школу, находился рядом с нормальными детьми. Почему у них это возможно, а у нас нет? Потому что там в классе, рядом с таким проблемным ребенком сидит взрослый специалист, работник социальной службы. Учитель объясняет всем, а он поясняет ребенку все, что говорит учитель, повторяет, если нужно, и прочее. А когда ребенок придет домой, там с ним занимаются уже пять таких специалистов – по каждому предмету отдельно. И когда ребенок приходит на следующий день на уроки, он уже может держаться на общем уровне.

И еще одна проблема. Всего несколько лет назад у нас в больничных карточках под диагнозом «болезнь Дауна» делалась запись: «необучаемый ребенок».

Болезнь Дауна – это генетическая болезнь, у нее может быть и легкая, и тяжелая степень. У нас при любой степени тяжести, если ставится такой диагноз, ребенок считается необучаемым. Между тем я сама видела двух девочек с болезнью Дауна, которые печатали тексты на четырех языках. Вы можете печатать на четырех языках?

**– Не знаю, не пробовал.**

– Это не значит, что они понимали все, что печатали, но они могли зарабатывать себе на хлеб довольно-таки квалифицированным трудом. Это очень значимо. У нас же подавляющее большинство таких детей находится дома, ничему не обучается и требует постоянного присмотра взрослых. Значит, и мама не может работать. Как следствие, из таких семей отец уходит – по статистике, в 50% случаев. На основе медицинских проблем развиваются психологические и экономические.

Никто даже не думает водить таких детей в школу – не смотря на то, что для них существуют специальные программы обучения. Возьму только один аспект. У даунов боль-

шой язык – поэтому они с трудом говорят. Что можно реально сделать? Если обучать таких детей сначала говорить, а потом читать, результаты плачевные – говорить они начинают поздно, так что читать могут вообще не научиться. А если мы возьмем методику Глена Домана, по которой обучают читать детей до года, и научим их сначала читать, они развиваются гораздо раньше и лучше. Если петь им песни, если много с ними общаться, работать по специальным программам – результаты весьма впечатляющие. Если у него ручки свободны, если он двигается, если он с трех недель начинает плавать – а дети, как известно, рождаются с плавательным рефлексом – ребенок не спит, он получает больше сигналов, а значит, у него активизируется работа мозга. Интеллект до года напрямую зависит от двигательной активности. Поэтому дети, которые плавают, слушают речь взрослых, музыку, которым делают массаж и т. д., развиваются – и те, у кого нет неврологических нарушений, и те, у кого они есть. Раз мы знаем о невероятной пластичности мозга, мы должны включать все имеющиеся у него резервы. Мы, по крайней мере, можем обучить человека самого себя обслуживать и работать по специальности, не требующей интеллектуальных усилий.

**– Наши родители даже не знают, что такое возможно.**

– Ну да, врачи говорят, что сделать ничего нельзя, и в итоге эти дети сидят дома обузой для всех. Многие матери от таких детей отказываются, и они становятся обузой для государства.

**– Я слышал, что американцы охотно и активно усыновляют и удочеряют наших «отказных» детей и почему-то именно умственно отсталых. Это так?**

– Это действительно так. Дело в том, что по американскому законодательству, мать, когда-то отказавшаяся от своего ребенка, может забрать его у тех, кто взял его на воспитание, в любой момент, независимо ни от каких обстоятельств. Захотела – и все, имеет право. Поэтому удобно брать детей из России, где мать брошенного ребенка даже не ставят в известность о его судьбе. А существующие воз-

возможности позволяют адаптировать любого ребенка к жизни в обществе, американцы это прекрасно знают и охотно берут в семьи умственно отсталых детей.

**– Но все-таки хоть что-нибудь в России меняется?**

– Меняется, правда, очень медленно. Специальное Олимпийское движение – тому пример. Сейчас санктпетербургские организации для детей-инвалидов добились того, что Летний сад и Марсово поле убирают только люди с болезнью Дауна. Идея пробивалась с большим трудом – говорили, что это будет очень некрасивое зрелище. Но потом выяснилось, что они, во-первых, никогда не напиваются, во-вторых, делают работу чрезвычайно качественно, а в-третьих, не требуют повышения зарплаты.

**– Такие люди не спиваются?**

– У них нет вредных привычек, если их специально этому не обучать. Пьют умные, вы же знаете, что «горе – от ума».

Люди с болезнью Дауна не агрессивны, благожелательны и трудолюбивы. Убрав свои участки, они идут по Невскому проспекту и автоматически продолжают очищать город от мусора и грязи. Для них самое главное – быть включенными в мир и в общество. И это мы можем им дать. Неинтеллектуальных видов труда очень много, а вовлечение людей с проблемами развития в подобную деятельность позволяет им самостоятельно зарабатывать себе на жизнь.

Преимущественно интеллект до года определяется двигательной активностью, а после года – временем общения со взрослым. Известно по многим наблюдениям, что старшие дети в семье имеют более высокий интеллект, более инициативны и ответственны. Одна из важнейших причин состоит в том, что им достается больше всего внимания родителей. Младший – любимец и баловень, которого никто не учит ответственности, по новосибирским исследованиям, проведенным моими студентами, гораздо чаще становится алкоголиком. При этом он может быть более творческим человеком, потому что интеллект и творчество – это разные вещи. Доказано, что у детей в многодетных семьях интеллект ниже, а хуже всего приходится тем, у кого более

трех братьев или сестер. Чем больше детей в семье, тем ниже интеллект у всех\*. В то же время здесь есть тонкость. По современным тестам, интеллект таких детей оценивается как низкий, но возможность выживания на улице у них намного выше и лучше двигательная активность.

**– Они же все время в конкурентной среде.**

– Совершенно верно. Они предоставлены сами себе, их никто за руку не ведет. Это говорит о том, что наши тесты очень ограничены. Низкий интеллект не обязательно отражается на двигательной активности. Более того, есть виды спорта, где они более успешны, просто потому что у них нет страха. Вы стоите на горе и боитесь съехать на лыжах, а человек с умственной отсталостью делает это легко и красиво. В Красноярске недавно было соревнование по теннису – могу вас заверить, многие здоровые люди могли бы позавидовать. Правда, в этих соревнованиях пределом была имбецильность – люди с идиотией в них пока не участвуют.

Люди с болезнью Дауна тоже могут быть творческими личностями. Существует театр даунов, балет даунов. В нашей Специальной Олимпиаде есть пара – мальчик-даун и совершенно здоровая девочка, которые потрясающе выступают в фигурном катании.

Задача работы с такими людьми в том, чтобы не обучать умственно отсталых наукам, а в том, чтобы адаптировать их к социуму. Спорт – не самоцель, не игра, а только начальная ступень в адаптации. Здесь Специальные Олимпиады важны даже не столько для самих детей, сколько для их семей. Люди видят, что они не одиноки со своими проблемами и что эти проблемы решаемы. А дальше предстоит огромная работа всего общества. Если мы хотим иметь реальную демократию, то должны развивать самостоятельность и ответственность у каждого человека, в том числе у людей с нарушениями развития. Опыт доказывает, что это возможно.

---

\* К этому утверждению, имеющему статистический характер, не нужно относиться как к фатальной данности. Д. И. Менделеев был 17-м ребенком в семье. В многодетных семьях, где родители уделяют много времени развитию детей, все они отличаются высоким интеллектом (всем известный яркий пример – семья педагогов Б. П. и Е. А. Никитиных).

# СКАЗКА О СЭКОНОМЛЕННОМ ВРЕМЕНИ

**В. П. АПРЕЛЕВ,**

кандидат военно-морских наук, доцент,  
председатель Санкт-Петербургского комитета

«За восстановление в России жизни по поясному времени»,

**Л. Н. УШАКОВ,**

кандидат военно-морских наук, доцент,

сотрудник комитета

Миллионы лет организм человека приспособлялся к природному чередованию дня и ночи. Но однажды решения государственных мужей вмешались в естественный ход эволюции. Был введен так называемый переход от летнего времени к зимнему. В результате 85–90% населения России, не занятые сменной работой, вынуждены вставать задолго до восхода солнца: летом – за 2–3, зимой – за 3–6 часов. Такой сдвиг вызван наложением действующей системы исчисления времени, опережающей поясное время зимой на час, а летом – на два, и постоянного в течение года времени начала работы (учебы). Люди лишаются утренних фаз сна, важных для здоровья. Даже при начале работы в 9 часов утра у них накапливается хроническое недосыпание по 1–1,5 часа ежедневно – и так из года в год, всю жизнь.

Весенний и осенний переводы стрелок часов в России вызывают длительный (до 2–3 недель у взрослых и до 6–8 недель у детей) десинхроноз – нарушение согласованной работы систем жизнедеятельности, прежде чем они адаптируются к новому суточному режиму.

Перенос в 1996 г. по рекомендации Европейской Экономической комиссии ООН перехода от летнего к зимнему времени с сентября на октябрь еще на месяц продлил летний двухчасовой разлад нашей системы исчисления времени с поясным временем. Обещанной инициаторами этого переноса «дополнительной экономии электроэнергии» на освещении жилищ и рабочих мест это не дало, а длительность хронического недосыпания увеличилась.

Нарушения естественного цикла «бодрствование – сон» приводят к ускоренному изнашиванию организма, заболе-

© ЭКО 2002 г.



ваниям иммунной, центральной нервной, сердечно-сосудистой, пищеварительной и других систем, а также к синдрому хронической усталости. Особенный вред они наносят растущему организму детей. Компенсировать ущерб здоровью невозможно ни питанием, ни лечебными мерами, ни сном до полудня по выходным дням. Что еще более печально, многие люди вынуждены обращаться к различным допингам – табаку, алкоголю, наркотикам, которые кажутся средствами, способными снять хроническую усталость.

Вредное влияние принятой у нас системы исчисления времени подтверждено работами ученых РАМН, медицинскими исследованиями в Сибири, на Сахалине, где в 1997 г. было фактически отменено круглогодичное декретное время (напомним, что после того как в 1991 г. «декретный час» был отменен на всей территории тогдашнего Советского Союза, только Россия вернулась к нему в 1992 г.). О том же говорят анкетные опросы российского населения, проведенные в 1998 г. Госсанэпиднадзором Минздрава России совместно с Федеральным НИИ медицинских проблем формирования здоровья, Новосибирским областным центром медицинской профилактики и Санкт-Петербургским комитетом «За восстановление в России жизни по поясному времени», наконец, о том же свидетельствуют сотни писем граждан в правительство РФ, в различные организации и СМИ.

Хронобиологические исследования, проведенные комитетом «За восстановление...», позволили получить количественные оценки ежесуточного и суммарного годового недосыпания людей в разных районах каждого часового пояса нашей страны.

Экономия электроэнергии в результате применения действующей системы исчисления времени всегда выражается Госстандартом только в млрд кВт·ч в год. По данным диспетчерского управления РАО «ЕЭС России», она составила 4,4 млрд кВт·ч в 1999 г. Выработка электроэнергии в стране в том же году была 888 млрд кВт·ч. Выразив экономию в процентах, мы получаем величину меньше 0,5%! Душевая годовая величина этой экономии (в расчете на одного жителя России в год) равна 26–30 кВт·ч. Сопоставима ли она с потерями в здоровье и трудоспособности населения?

Впечатляют данные Управления здравоохранения Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» о росте самоубийств на 66% в первую пятидневку после весеннего перевода стрелок часов. По информации Минздрава РФ, не менее 10% прироста смертности в стране с 1992 г. вызвано негативным наложением действующей системы исчисления времени и постоянного для каждого часового пояса времени начала работы (учебы).

### ***Влияние системы исчисления времени на работоспособность людей***

Пермскими хронобиологами в 1990 г. был разработан график динамики суточной работоспособности в летнее время\*. Данные о двух периодах высокой работоспособности человека (с 10 до 12 часов и с 16 до 18 часов) затем были подтверждены специалистами НИИ медицины труда РАМН. График дал возможность сравнить степень работоспособности человека при жизни по поясному и по декретно-летнему времени, по которому живет Россия летом (именно летом, когда и возможна та экономия электроэнергии, ради которой, как нас уверяют, и передвинуты стрелки часов!).

Приняв рекомендованную хронобиологами продолжительность летнего рабочего дня равной 8,5 часам (при круглогодичном 8-часовом рабочем дне) и учитывая, что летом, живя вблизи среднего меридиана часового пояса, начинать работу можно в 8 часов утра (пробуждаясь в 6 часов утра), мы получили, что жизнь по поясному времени позволяет достичь средней работоспособности порядка 84%, тогда как при жизни по декретно-летнему времени она не превысит 73%.

Кроме того, так называемое «время вработываемости» в режим максимальной работоспособности при нынешней системе исчисления времени вдвое больше, чем при жизни по поясному времени.

При жизни по поясному времени обеденный перерыв начинается со спадом работоспособности, а при декретно-летнем он приходится на пик работоспособности. Второй

---

\* Летнее бремя, или Ради чего мы встаем на час раньше? // Звезда. Пермь. 25.07.1990.

пик, с 16 до 18 часов, при жизни по поясному времени практически завершает рабочий день, тогда как по декретно-летнему времени рабочий день заканчивается до наступления этого подъема.

Суточная работоспособность по декретно-летнему графику на 5% меньше, чем при жизни по поясному времени.

Вывод о вредности действующей системы, от которой отказались другие государства СНГ и страны Прибалтики, не только для здоровья граждан, но и для экономики страны, несомненен! Однако Минэкономразвития РФ, Минэнерго и Госстандарт России до сих пор утверждают, что она выгодна со всех сторон, тогда как переход к поясному времени приведет к «возрастанию пика вечернего максимума нагрузки электростанций на 8 млн кВт·ч (из официального Отзыва правительства РФ № 1440п-П8 от 5 мая 2000 г.). Наши расчеты показывают, что такого возрастания не будет, если соблюдать некоторые особенности перехода на поясное время.

### ***Переход России на поясное время***

Исследования, проведенные Санкт-Петербургским комитетом «За восстановление в России жизни по поясному времени», показали, что при переходе страны к поясному времени следует отказаться от постоянного в течение всего года времени начала работы на территории каждого часового пояса и перейти к разному для разных часовых поясов времени начала работы – в зависимости от поясного времени восхода Солнца в данном районе в данный сезон года.

Согласно расчетам, наилучшее согласование цикла «бодрствование – сон» с природным ритмом смены дня и ночи достигается, если рабочий день начинается на два часа позже восхода солнца.

При этом, по мнению комитета, переход от зимнего режима работы к летнему, как и обратный переход от летнего режима к зимнему, стоит осуществлять в два этапа, используя в качестве опорных следующие календарные даты:

21 марта – для летнего режима работы (с 21 марта до 23 сентября);

22 декабря – для зимнего режима работы (с 4 ноября до 22 февраля);

4 ноября / 22 февраля – для переходных периодов года (с 22 февраля до 21 марта и с 23 сентября до 4 ноября).

При этом продолжительность рабочего дня, равную сейчас 8 часам, целесообразно варьировать – зимой и в переходные периоды, когда люди больше утомляются, – 7,5 часам, а летом – 8,5 часам.

В Заполярье, где нет нужды в согласовании режима работы с солнечной освещенностью, следует, учитывая пожелания жителей Крайнего Севера, начинать работу летом в 8 часов, зимой – в 10, а в переходные периоды – в 9 часов утра.

Необходимость восстановления поясного времени в России диктуется не только естественными биологическими требованиями человеческого организма. **Нарушения здоровья и работоспособности людей не только ведут к понижению эффективности труда, но и выступают мощным деструктивным фактором экономики.** Потери на транспорте, в производстве и в быту из-за аварий и происшествий, вызванных хроническим недосыпанием и усталостью, у нас не подсчитываются, по крайней мере – не обнародуются. Американскими экспертами аналогичные потери оцениваются в миллиардах долларов – многочисленные примеры приведены в книге Стенли Корена «Тайны сна» (рус. пер. М., 1998). И это притом, что в США нет круглогодичного «декретного часа» и стрелки переводят на час вперед относительного поясного времени только на лето.

Межведомственной комиссии по времени и эталонным частотам (МКВЭЧ) при Госстандарте России – консультанту правительства по системе исчисления времени – следует учесть, что в настоящее время **имеется много способов экономии электроэнергии при ее производстве и в процессе потребления, не наносящих вреда здоровью людей, но на порядок более эффективных, чем действующая у нас система исчисления времени.** Восстановление в стране жизни по поясному времени – безотлагательная задача, решение которой не требует бюджетных средств и ограничивается лишь организационными мероприятиями. Давно пора последовать примеру шести из 15 бывших советских республик, которые живут круглый год по поясному времени, как и две трети государств мира.

# КАЛЕНДАРЬ ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫХ ДАТ НА АВГУСТ

## **1 августа**

1744 г. Родился Жан Батист Пьер Антуан Ламарк (1744–1829), создатель эволюционной теории, предшественник Чарльза Дарвина. Вместе с немецким естествоиспытателем Готфридом Рейнхольдом Тревиранусом он ввел термин «биология».

## **4 августа**

1912 г. Родился Александр Данилович Александров (1912–1999), советский математик, академик.

## **5 августа**

1906 г. Родился Василий Васильевич Леонтьев (1906–1999), американский экономист (родился в Санкт-Петербурге). Лауреат Нобелевской премии по экономике 1973 г.

1924 г. Из мастерской Балтийского судостроительного завода вышел первый советский тепловоз (автор проекта – профессор Я. М. Гаккель).

1963 г. В Москве между СССР, США и Великобританией подписан договор о запрете на испытания ядерного оружия в трех средах.

## **6 августа**

День памяти Хиросимы. Всемирный день борьбы за запрещение ядерного оружия.

## **12 августа**

1930 г. Родился Джордж Сорос, американский миллиардер венгерского происхождения.

1953 г. СССР провел на Семипалатинском полигоне первое испытание водородной бомбы.

## **13 августа**

1829 г. Родился Иван Михайлович Сеченов (1829–1905), русский физиолог.

## **14 августа**

1986 г. Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР прекращены работы по переброске части стока северных и сибирских рек на юг.

## **15 августа**

1918 г. США и Советская Россия разорвали дипломатические отношения. Высадкой в этот день американских войск во Владивостоке началась интервенция стран Антанты.



## **17 августа**

1977 г. Советский атомный ледокол «Арктика» первым из надводных кораблей достиг Северного полюса Земли.

1998 г. Финансовый кризис в России.

## **18 августа**

1824 г. Родился Пьер Эмиль Мартен (1824–1915), французский металлург, разработавший способ производства стали (мартеновский) в печах, впоследствии названных его именем.

## **21 августа**

1968 г. Ввод советских войск в Чехословакию.

1991 г. Крах ГКЧП.

## **23 августа**

1939 г. Подписан Пакт о ненападении с Германией.

## **24 августа**

1923 г. Родился Виктор Михайлович Глушков (1923–1982), математик, академик.

1934 г. Родился Станислав Сергеевич Шаталин (1934–1997), экономист, академик.

1949 г. Вступил в силу подписанный в апреле договор об образовании НАТО.

## **27 августа**

1770 г. Родился Георг Вильгельм Фридрих Гегель (1770–1831), немецкий философ.

1919 г. Совнарком принял декрет о национализации всей кино- и фотопромышленности России. С 1979 г. эта дата отмечалась как День советского кино, сейчас – День российского кино.

## **28 августа**

1936 г. В Японии основана автомобильная компания «Тойота».

## **29 августа**

1632 г. Родился Джон Локк (1632–1704), английский философ.

1949 г. СССР произвел первый взрыв атомного устройства в Семипалатинске.

## **30 августа**

1913 г. Родился Ричард Стоун (1913–1991), английский экономист, лауреат Нобелевской премии 1984 г.

**При подготовке материалов использованы  
данные сайта «Этот день в истории»  
(<http://www.citycat.ru/historycentre/index.cgi>).**

# Из древнеримских анналов

## Большие надежды

Однажды Гай Юлий, проезжая мимо римского биржевого центра, увидел громадную толпу римских граждан, пытающихся попасть внутрь здания.

– Квинт! – обратился глава государства к своему личному возничему. – Останови лошадей и пойди узнай, акции какого предприятия выставлены сегодня на аукцион.

Вернувшись через минуту-другую, возничий доложил первому лицу государства:

– О Цезарь! Сегодня выставлены на аукцион акции завода имени Лукулла – небольшого предприятия, производящего туалетную бумагу. Конкурс невероятный. Спекулянты за одну акцию с номинальной стоимостью 1000 сестерциев просят в три раза больше.

– О, Церера! – радостно воскликнул глава государства Римского. – Если стоит такой ажиотаж на аукционе акций предприятия по производству туалетной бумаги, то, стало быть, расцвет римского агропромышленного комплекса не за горами!

Э. ВЕЙЦМАН,  
Москва

---

0131-7652. «ЭКО». 2002. № 7. 1-192.

---

Художественный редактор В. П. Мочалов.  
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

---

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика  
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35;  
тел. в Москве: (8-095) 332-45-62. E-mail: eco@ieie.nsc.ru

---

© Редакция журнала ЭКО, 2001. Подписано к печати 23.06.02.  
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.  
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3400. Заказ 700.

---

Сибирское издательско-полиграфическое  
и книготорговое предприятие «Наука»  
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

---



## Правила для авторов

В журнал принимаются для опубликования статьи объемом не более одного авторского листа (40 тыс. знаков, 24 машинописные страницы), включая рисунки и таблицы:

- напечатанные на пишущей машинке с одной стороны листа через два интервала (первый экземпляр);
- представленные в виде файла на дискете в редакторах LEXICON, WORD (при графиках и диаграммах просим указывать цифры, по которым они построены);
- переданные по электронной почте (**E-mail eco@ieie.nsc.ru**);
- статьи должны быть подписаны, указана ученая степень, место работы и должность автора, контактный телефон.

Авторский гонорар (от 400 до 800 руб. за 1 а. л. за вычетом стоимости пересылки) выплачивается за статьи, заказанные Редакцией.

**Просим Вас в течение двух месяцев не предлагать свою статью другим изданиям.**

*Напоминаем, что присланные в редакцию статьи (дискеты) не возвращаются и не рецензируются. Редакция не имеет возможности вступить с авторами в переписку.*

