

ISSN 0131-7052

# ЭКО

№ 8

2002 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

## Нужна ли России Сибирь?



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,  
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

## 8 (338) 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

## ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 2 БЕЛЯЕВ Л. С.,  
МАРЧЕНКО О. В.,  
ПОДКОВАЛЬНИКОВ С. В.  
Низкие цены нужны лишь  
потребителям
- 12 КАШИН В. А.,  
БОБОЕВ М. Р.  
Как и почему следует реоргани-  
зовать ТЭК
- 30 МАСЛЕННИКОВ И. Б.  
Институционализм инвестици-  
онной привлекательности

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 38 КУРЬЕРОВ В. Г.  
Обзор экономической ситуации  
в России
- 54 КОНТОРОВИЧ А. Э.,  
КОРЖУБАЕВ А. Г.  
Энергия рождает энергию.  
Энергетика в устойчивом  
развитии мирового сообщества
- 67 Памяти В. Д. Речина

## УПРАВЛЕНИЕ

- 69 ГУРКОВ И. Б.  
Распределение рабочего  
времени руководителей  
российских промышленных  
предприятий

## ОТРАСЛЬ

- 80 БЫКОВСКИЙ В. А.  
Капитализация нефтяных  
и газовых компаний  
(методика оценки)

## РЕГИОН

- 89 МАЛОВ В. Ю.,  
МЕЛЕНТЬЕВ Б. В.  
Оценка последствий отказа  
от федеральной поддержки  
экономики Сибири

- 99 МАГОМЕДОВ М.-С. М.  
Экономическая ситуация  
и использование трудового  
потенциала Республики  
Дагестан

## 117 «ЭКО»-ИНФОРМ ИНСТИТУТЫ РЫНКА

### *Лизинг как форма инвестиций в реальный сектор*

- 120 ЗОРЬКИН А. Р.  
Ограничители развития лизинга
- 123 КОСТИН В. В.,  
ВОРОНКОВ С. П.  
О лизинге на вторичном рынке  
авиатехники
- 126 РОГОВСКИЙ Е. И.,  
ТРОФИМОВ Б. А.  
Развитие лизинга  
в Алтайском крае
- 130 КУЛИПАНОВ Г. Н.  
Как перестать быть бедными

## ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 134 ПУСТЫРЕВ Е. Ф.  
Кооперация через призму  
интересов

## ДЕЛОВОЙ КЛУБ «ЭКО»

- 143 Опыт реформирования предпри-  
ятий: чему жизнь научила  
руководителей

## ПСИХОЛОГИЯ

- 166 НИКОЛАЕВА Е. Н.  
Тестирование без мифов

## КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 180 КОРЕЛЬСКИЙ В. Ф.  
Истоки многих современных  
проблем Европы

## ЗДОРОВЬЕ?.. НЕ КУПИШЬ!

- 186 КОЗЛОВА Ю. С.  
«Рожденный ползать...»?

## POST SCRIPTUM

- 190 Календарь знаменательных дат  
на сентябрь



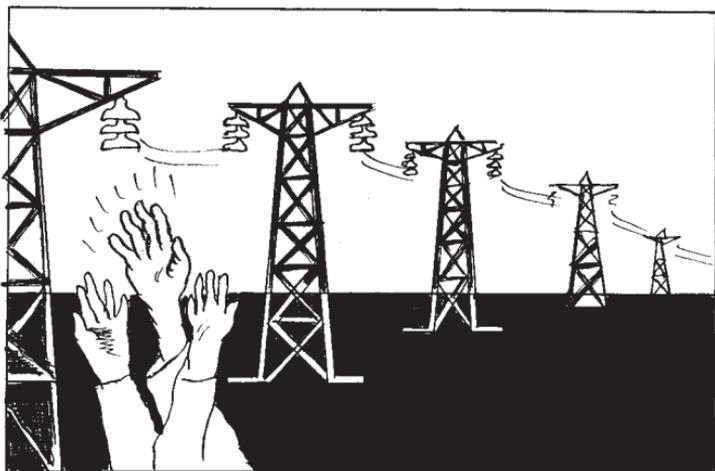
В июле 2001 г. правительство Российской Федерации одобрило «Основные направления реформирования электроэнергетики РФ», которые в основном совпадают с Концепцией реструктуризации, предложенной РАО «ЕЭС России». Авторы статьи доказывают, что реализация программы реформирования электроэнергетики и прекращение регулирования цен на электроэнергию приведет к дефициту электроэнергии и резкому росту цен. В результате цели, поставленные правительством, не будут выполнены.

# НИЗКИЕ ЦЕНЫ НУЖНЫ ЛИШЬ ПОТРЕБИТЕЛЯМ

**Л. С. БЕЛЯЕВ,**  
доктор технических наук,  
**О. В. МАРЧЕНКО,**  
**С. В. ПОДКОВАЛЬНИКОВ,**  
кандидаты технических наук,  
Институт систем энергетики им. Л. А. Мелентьева  
(ИСЭМ) СО РАН,  
Иркутск

## Цели не будут достигнуты

Цели реформирования электроэнергетики Российской Федерации сформулированы так: «Обеспечение устойчиво-



© ЭКО 2002 г.



го функционирования и развития экономики и социальной сферы, повышение эффективности производства и потребления электроэнергии, обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей.

Стратегической задачей реформирования выдвинут перевод электроэнергетики в режим устойчивого развития на базе применения прогрессивных технологий и рыночных принципов функционирования...»

В процессе реформирования электроэнергетики предполагается, в частности:

- создание федеральной сетевой компании, единой системы диспетчерского управления и администратора торговой системы;
- создание нескольких генерирующих компаний в роли самостоятельных участников оптового рынка электроэнергии;
- преобразование ФОРЭМ в полноценный конкурентный оптовый рынок электроэнергии; на втором этапе реформы, через 5–6 лет, намечается прекращение регулирования тарифов на электрическую энергию (при сохранении регулирования тарифов на ее передачу и системные услуги).

Для потребителей электроэнергии (населения и всех отраслей экономики) желательны как можно более низкие цены на нее. В частности, **на Западе основной целью перехода к рынку в электроэнергетике было снижение цен.** Об этом следует помнить, так как переход к рынку стал зачастую восприниматься как самоцель.

В соответствии с отмеченными выше целями **реформирование должно проводиться в интересах потребителей электроэнергии** (экономики и социальной сферы).

Самой же электроэнергетической отрасли, естественно, выгодны как можно более высокие цены. Они должны обеспечивать устойчивое функционирование и развитие электроэнергетики, в том числе строительство новых электростанций (для замены устаревших и для обеспечения прироста электропотребления).

Механизм повышения цен будет при этом сугубо рыночным – через создание дефицита электроэнергии со всеми вытекающими последствиями. В результате цели, поставленные правительством, не будут достигнуты.

## Потребителей заставляют покрывать чужие расходы

После проведенной в начале 90-х годов приватизации (акционирования) были созданы РАО «ЕЭС России» и АО «Энерго», представляющие собой естественные монополии, подлежащие регулированию со стороны государства. Им фактически безвозмездно были переданы основные фонды, вследствие чего **они не должны никому выплачивать долги за сделанные ранее капитальные вложения.** Это обстоятельство позволяет поддерживать в настоящее время очень низкие (по сравнению со странами Запада) цены на электроэнергию.

Регулируемая электроэнергетическая монополия (РАО «ЕЭС России» или АО «Энерго») представляет особый вид компании: она не вправе использовать средства, собираемые с потребителей, на какие-либо иные цели, кроме электро- и теплоснабжения. Со своей стороны, потребители должны оплачивать (из тарифов) все необходимые расходы компаний, обеспечивая рентабельность последних.

При самофинансировании в тарифы на электроэнергию (утверждаемые регулируемыми органами) наряду с другими включаются две капитальные составляющие:

- ✓ амортизационная, обеспечивающая простое воспроизводство (поддержание существующего уровня мощностей электроэнергетической системы), и
- ✓ инвестиционная, гарантирующая расширенное воспроизводство (приросты мощностей), которая зависит от темпов роста электропотребления.

При сложившихся в России условиях (заниженная амортизационная составляющая тарифов; большой объем устаревшего оборудования, требующего замены или модернизации; спад электропотребления и др.) трудно четко выделить амортизационную и инвестиционную составляющие тарифа.

Поэтому удобнее объединить их в общую капитальную составляющую, за счет которой будет финансироваться все капитальное строительство, включая модернизацию и замену устаревшего оборудования действующих электростанций, а также строительство новых электростанций.

Согласно прогнозам исследований разных организаций (Энергетический институт им. Г. М. Кржижановского<sup>1</sup>, Институт энергетических исследований РАН<sup>2</sup>, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН<sup>3</sup>), среднегодовая потребность электроэнергетики России в капиталовложениях возрастет от 4–5 млрд дол. в 2005 г. до 12–16 млрд дол. в 2015 г. при росте электропотребления за тот же период от 850–1000 до 1300 млрд кВт.ч в год. Капитальная составляющая тарифа, обеспечивающая самофинансирование всего необходимого капитального строительства, будет равна к 2005 г. менее 0,5 цента за 1 кВт.ч, а к 2015 г. – чуть более 1 цента за 1 кВт.ч.

По данным Энергетического института им. Г. М. Кржижановского, полная стоимость производства электроэнергии в 2010 г. составит 2,4 цента за 1 кВт.ч (72 коп. по курсу 2002 г.); цена на оптовом рынке в европейской части России при самофинансировании отрасли будет равна 3,4 цента за 1 кВт.ч, а при переходе к конкурентному рынку снизится до 3 центов за 1 кВт.ч (прогноз Института энергетических исследований).

## Конкуренция стимулирует снижение цен

Конкурентный оптовый рынок электроэнергии (и мощности) предполагает конкуренцию между несколькими (многими) независимыми (самостоятельными) генерирующими компаниями и (или) отдельными производителями электроэнергии. Покупателей электроэнергии может быть несколько или только один, когда конкурируют между собой лишь ставшие независимыми производители электроэнергии.

Конкуренцию существующим (выделившимся из монополии) электрогенерирующим компаниям могут составить новые независимые производители электроэнергии. Однако

---

<sup>1</sup> Волков Э. П., Баринов В. А., Маневич А. С. Проблемы и перспективы развития электроэнергетики России. М.: Энергоатомиздат, 2001. – 432 с.

<sup>2</sup> Основные положения стратегии развития электроэнергетики России на период до 2020 г. М.: ИНЭИ РАН, 2000.

<sup>3</sup> Некрасов А. С., Синяк Ю. В., Узиков М. Н. Энергетика России: экономика и реформирование. М.: ИНП РАН, 2001. – 77 с.

последние будут делать инвестиции лишь при условии, что **обеспечивается финансовая эффективность новых электростанций**, то есть возврат капитала в желаемый срок с удовлетворяющим производителем процентом.

Для этого необходимы достаточно высокие цены на оптовом рынке. При низких ценах новые независимые производители электроэнергии появляться не будут, и у электрогенерирующих компаний не будет конкурентов.

Независимость выделившихся из монополии генерирующих компаний (как и новых производителей энергии) выражается в следующем:

- ▼ компании могут вкладывать свободный капитал не только в новые электростанции, но и в другие отрасли экономики (это — их принципиальное отличие от регулируемой монополии);
- ▼ образовавшиеся генерирующие компании теряют заинтересованность в строительстве новых электростанций; наоборот, им выгодно создание дефицита на оптовом рынке электроэнергии для повышения цен;
- ▼ генерирующие компании начнут вкладывать капитал в новые электростанции лишь после повышения цен до уровня, обеспечивающего их финансовую эффективность;
- ▼ финансовая эффективность электрогенерирующей компании для каждой новой электростанции должна обосновываться индивидуально, вследствие возможности вкладывать капитал в другие отрасли экономики и незаинтересованности в новом строительстве.

В условиях самофинансируемой монополии затраты на строительство новой электростанции распределяются на всех потребителей, а при конкурентном рынке они относятся на выработку лишь одной данной электростанции (за установленный срок окупаемости капиталовложений). Это обстоятельство очень сильно увеличивает капитальную составляющую цены электроэнергии.

Конкурентный рынок повышает финансовый риск (по сравнению с кредитами при регулируемой монополии), а, следовательно, и цену вкладываемого капитала (процент на капитал). По оценкам<sup>4</sup>, повышение составляет около 9%.

---

<sup>4</sup> Dimson E. Discount Rate for a Power Station // Energy Economics. 1989. Vol. 11. № 3. P. 175–180; Ibbotson R. G., Singuefield R. A. Stocks, Bonds, Bills and Inflation. 1987 Yearbook. Chicago: Ibbotson Associates, 1987.

Конкуренция на оптовом рынке стимулирует снижение эксплуатационных издержек действующих электростанций и уменьшение цен на электроэнергию, но только до тех пор, пока в системе имеются избытки генерирующих мощностей.

Главное изменение в условиях финансирования новых электростанций при переходе от монополии к рынку состоит в **значительном повышении уровня цен, необходимого для привлечения инвестиций в новые электростанции, и в сугубо рыночном механизме реализации такого повышения.**

### Инвестиции, но только эффективные

Повышение цен (по сравнению с самофинансируемой монополией) вызвано несколькими причинами:

- ✧ распределением капиталовложений на выработку только одной новой электростанции (в установленный инвестором срок возврата);
- ✧ стремлением инвестора вернуть капитал с процентом, причем из-за повышенного финансового риска процент в условиях рынка будет больше, чем при монополии, финансируемой за счет кредитов;
- ✧ стремлением инвестора вернуть капитал за срок, значительно меньший срока службы электростанции.

Потенциальный инвестор предварительно оценивает финансовую эффективность новой электростанции. Уровень тарифов, при котором он сочтет строительство электростанции для себя эффективным, может быть определен как решение обратной задачи: найти цену, при которой капиталовложения окупятся за заданный срок. Эта цена будет зависеть также от технико-экономических показателей электростанции, цены топлива, налогов и других факторов.

Если имеющиеся тарифы ниже тарифа, выгодного для инвестиций, инвестор не будет вкладывать капитал в рассматриваемую электростанцию, и она не будет построена.

При переходе к конкурентному рынку уровень цен, требующихся для сооружения новых АЭС и электростанций на угле в европейской части России, почти в 2 раза выше, чем при сохранении регулируемой монополии с самофинансированием.

## Цены должны привлекать инвесторов

Нами были проведены расчеты цен на электроэнергию для двух вариантов: 1) самофинансирование регулируемой монополии; 2) для четырех типов электростанций – атомных; конденсационных (КЭС) электростанций на угле, газе; гидроэлектростанций, строящихся в условиях конкурентного рынка. В первом случае цены определены из условий компенсации всех затрат регулируемой энергокомпании (включая строительство новых электростанций, во втором – минимально необходимых для того, чтобы частный инвестор решил вложить капитал в сооружение электростанции.

Опустив сами расчеты из-за объемов журнальной статьи, перейдем к выводу. Как показали результаты наших расчетов, требующаяся в условиях рынка цена даже для наиболее эффективных КЭС на газе с парогазовой установкой (ПГУ) на 1,55 цента за 1 кВт.ч превышает средний отраслевой тариф. Для АЭС и КЭС на угле, которые должны будут строиться ввиду необходимости уменьшить потребление природного газа, это превышение составляет 2,67 и 3,19 цента за 1 кВт.ч. Что же касается ГЭС, то они будут явно неэффективны.

Таким образом, при переходе к конкурентному рынку цены, требующиеся для сооружения новых АЭС и КЭС на угле в европейской части России, будут на 2,5–3,0 цента за 1 кВт.ч., или почти в 2 раза выше, чем при сохранении регулируемой монополии с самофинансированием.

Приведенные оценки подтверждает опыт стран Запада, совершивших переход к рынку в электроэнергетике. Так, в Англии, США и других странах после перехода к рынку практически прекратилось строительство ГЭС, АЭС и КЭС на угле. В лучшем случае достраивались начатые и строились новые электростанции с парогазовыми установками на природном газе. В Польше уровень цен, необходимых для сооружения КЭС на угле, определен в 7 центов за 1 кВт.ч.

В Англии в 1995–1999 гг. тариф для промышленных потребителей (наиболее близкий к уровню цен на оптовом рынке) превышал 7 центов за 1 кВт.ч (для бытовых потребителей – 11 центов за 1 кВт.ч).

Следует заметить, что в странах Запада были во многом иные условия: высокие цены (5–7 центов за 1 кВт·ч), при которых было эффективно строительство электростанций на газе с ПГУ независимыми производителями электроэнергии; очень низкие темпы роста электропотребления, излишне большие резервы генерирующих мощностей (до 30–40%), при которых в течение многих лет мог не потребоваться ввод новых мощностей.

При переходе в электроэнергетике России к конкурентному рынку можно ожидать следующую ситуацию. При введении рынка (примерно в 2004 г.) цена на оптовом рынке, если оправдаются прогнозы, сначала несколько возрастет, а затем снизится по сравнению с ценами самофинансирования.

Однако такой уровень цен будет явно недостаточен для привлечения частных инвесторов, и **строительство новых электростанций прекратится**. Через некоторое время (например, в 2008 г.) **возникнет дефицит электроэнергии, что приведет к неуправляемому повышению цен**. При достижении определенного уровня цен, достаточно высокого, чтобы сделать инвестиции привлекательными, строительство новых электростанций возобновится, этот уровень будет зависеть от вида электростанций, строительство которых будет возможно.

Однако это потребует длительного времени, в течение которого кризис (дефицит) будет продолжаться, а цены могут быть очень высокими. После ввода новых электростанций цены снизятся, строительство опять прекратится, и начнется новый кризисный цикл.

Подобную цикличность можно считать «нормальной» для свободного рынка, однако самое главное состоит в том, что **уровень цен, при котором строительство электростанций привлекательно для частного инвестора, будет гораздо выше, чем уровень тарифов при таком же строительстве в условиях регулируемой монополии и самофинансирования**.

Следствием «рыночного» повышения цен в России будут:

- ❖ излишние затраты у потребителей энергии – населения и всех отраслей экономики, кроме электроэнергетики;

- ❖ сверхприбыли владельцев действующих электростанций, которым не нужно возвращать ни капиталовложения, ни, тем более, процент на них.

Концепция реструктуризации, предложенная РАО «ЕЭС России», представляет собой **попытку естественного монополиста уйти от государственного регулирования. При этом монопольный характер электроэнергетики сохраняется и при переходе к конкурентному рынку**, потребители остаются привязанными к электрическим сетям и не могут получать электроэнергию каким-то иным путем, за исключением, возможно, отдельных потребителей, которые смогут построить свои собственные электростанции или электроустановки.

Самостоятельные же электрогенерирующие компании, выделившиеся из РАО, получают свободу выбора в части строительства новых электростанций. Все они заинтересованы в повышении цен на электроэнергию, которое по законам рынка происходит при ее дефиците. Поэтому, даже не сговариваясь, они не будут строить новые электростанции, пока цены не возрастут до уровня, обеспечивающего им получение сверхприбыли.

### Дефицит электроэнергии повышает цены

Переход к конкурентному рынку в электроэнергетике России коренным образом изменит механизм финансирования строительства новых электростанций:

- ◆ финансирование будет осуществляться частным инвестором с увеличением цен на электроэнергию вследствие возврата инвестиций с процентом на капитал, причем за срок, меньший срока службы электростанций;
- ◆ повысится финансовый риск инвесторов со значительным увеличением процента на капитал (по сравнению с кредитованием в условиях регулируемой монополии);
- ◆ производители электроэнергии, ставшие независимыми, а также другие инвесторы будут вкладывать средства в строительство новых электростанций только при таких ценах, которые обеспечат доход на капитал не ниже, чем в других отраслях экономики. При более низких ценах электростанции просто не будут строиться.

Итак, наши расчеты показали, что в европейской части России для обеспечения ввода новых АЭС и КЭС на угле частными инвесторами цены должны возрасти на 2,5–3,0 цента за 1 кВт.ч (на 75–90 коп. за 1 кВт.ч) по сравнению с тарифами, необходимыми при регулируемой монополии с самофинансированием. При этом будут неизбежны кризисные периоды дефицитов электроэнергии, во время которых повышение цен будет еще больше.

Повышение цен на электроэнергию, несомненно, резко отрицательно отразится на экономике и населении России, затруднится выход из кризиса, или он даже может стать более глубоким. При таком «рыночном» повышении цен, вызванном лишь необходимостью привлечения частных инвесторов для строительства новых электростанций, владельцы действующих электростанций будут получать огромные сверхприбыли.

Целесообразно сохранение региональных АО «Энерго» и регулирование цен на оптовом рынке электроэнергии с переходом к самофинансированию нового строительства. При этом тарифы на электроэнергию в европейской части составят к 2010–2015 гг. 2,5–3,5 центов за 1 кВт.ч, что значительно меньше, чем при переходе к конкурентному рынку (5,0–6,5 центов за 1 кВт.ч).

Недопустимо выделение из РАО «ЕЭС России» и АО «Энерго» независимых (самостоятельных) электрогенерирующих компаний. **Реформирование РАО «ЕЭС России» необходимо, но не по той концепции, которая предлагается самим РАО, так как при ее реализации не будут достигнуты цели, поставленные правительством РФ. Необходимо совершенствование и усиление системы государственного регулирования тарифов на электроэнергию и тепло.**

# КАК И ПОЧЕМУ СЛЕДУЕТ РЕОРГАНИЗОВАТЬ ТЭК

**В. А. КАШИН,**  
доктор экономических наук,  
**М. Р. БОБОЕВ,**  
кандидат экономических наук,  
Москва

Энергетическая политика в России имеет особое значение, поэтому от решений, принимаемых государством при определении ее курса, зависит очень многое. Немаловажен и выбор сценариев: энергетическая политика служит либо средством самосохранения для сложившейся нынешней неокOLONIALИСТИЧЕСКОЙ модели сверхэксплуатации невозпроизводимых природных ресурсов страны, либо основой для перехода к постиндустриальному развитию, при котором решающее значение имеют научно-технический прогресс и интеллектуальные способности населения.

## Традиционные представления не всегда истинны

Первый сценарий предполагает сохранение пониженных цен на энергоресурсы, субсидирование малоимущих слоев населения и приоритетных отраслей промышленности, продолжение борьбы между правительством и естественными монополиями за распределение скрытой в энергоресурсах монопольной ренты, извлекаемой при их экспорте по мировым ценам.

Россия отличается от всех индустриально развитых стран более низким уровнем производства валового внутреннего продукта на душу населения при очень высокой энергоемкости. Таким положением дел страна обязана продолжающемуся энергорасточительству при явной недооценке стоимости топливно-энергетических ресурсов, наследственно тяжелой структуре энергоемкой промышленности. В условиях повышения значимости экономических и экологических факторов в жизни общества это приводит к большим

© ЭКО 2002 г.



затратам на поддержание и развитие материального базиса, к неконкурентоспособности отечественных товаров не только на мировом, но и на внутреннем рынке, а в конечном счете негативно сказывается на уровне жизни.

В основу первого сценария положены традиционные представления: а) государство должно заботиться обо всем и обо вся, и без этой заботы население и производительные структуры страны просто не выживут; б) энергоресурсов в стране постоянно не хватает, и за рост их добычи и за справедливое их распределение необходимо все время бороться; в) экспорт энергоресурсов жизненно необходим «для решения макроэкономических и геополитических задач России».

Верны ли эти представления? Начнем с последнего. Весь ход современного развития показывает, что на экспорте сырья и природных ресурсов стабильную экономику не построить. Примеры Японии, Германии, а позднее – «южноазиатских тигров» и, наконец, Китая наглядно демонстрируют, что устойчивое и быстрое развитие достигается совсем другими средствами, и отсутствие собственных сырьевых и энергетических ресурсов – не только для экспорта, но и для внутреннего потребления – отнюдь этому не препятствует.

О нехватке энергоресурсов в стране не стоит и говорить – достаточно обратиться к структуре российского экспорта.

Не соответствует истине и убеждение, что страна выживает только заботами государственной власти – именно власть в России передала огромные природные источники энергоресурсов в частные руки отдельных избранных граждан и теперь пытается убедить этих лиц оставить что-нибудь из контролируемых ими нефтегазовых потоков для внутреннего потребления, а также заставить делиться своими экспортными доходами с государственной казной. Ни одна из рыночных концепций не вменяет государству особо следить за снабжением населения топливно-энергетическими ресурсами (тем более в стране, где эти ресурсы в невероятном изобилии) – в условиях рынка каждый решает, что покупать, в пределах своих денежных доходов.

Теперь перейдем к аргументу, что заслугой государства является поддержание в России низких цен и тарифов на

энергоресурсы. Во-первых, они не так уж и низки – если сравнить их с весьма низким уровнем покупательной способности основной массы населения (а именно поддержание высокого уровня внутреннего спроса признается основной задачей государственного управления экономикой во всех развитых рыночных странах). Во-вторых, с экономической точки зрения не очевидно, что низкие цены на энергоресурсы – благо для страны (особенно, если в этой стране не выпускается конкурентоспособная на мировом рынке готовая продукция). Напротив, особо низкие цены на какой-либо фактор производства чаще способствуют его неэффективному использованию либо усиленному вывозу за границу (очевидно, в ущерб более производительному применению во внутреннем производстве). В-третьих, экономически неоправданные низкие цены на энергоресурсы искажают цели и задачи внешнеторговой политики государства: например, интенсивно экспортировать невозполнимые ресурсы даже тогда, когда мировые цены падают до такого уровня, который при рыночном подходе к делу и при прочих равных условиях диктует требование уже не продавать обесценивающийся продукт, а, напротив, покупать его, чтобы затем заработать при неизбежном восстановлении прежнего уровня цен. Именно так поступают крупные игроки на мировых товарных рынках, включая и государство.

В ведущих западноевропейских странах сектор энергетики активно используется как элемент общей системы налогообложения. Так, например, в Великобритании государство изымает в виде налоговых платежей с нефте- и газодобывающих компаний суммы, эквивалентные приблизительно 25% от среднерыночной стоимости добываемых ресурсов (при общей стоимости добытых с 1965 г. нефти и газа в 500 млрд фунтов стерлингов – 90 млрд ф. ст. в текущих ценах, или 155 млрд ф. ст. в приведенных ценах на последнюю дату). Ежегодная добыча нефти и газа в России в ценах начала 2002 г. составляет примерно 200 млрд дол. (20 дол. за баррель нефти и 200 дол. за 1 м<sup>3</sup> газа). Следуя примеру Великобритании, правительство могло бы получать ежегодно в бюджет не менее 50 млрд дол. (что равно сумме

всех доходов федерального бюджета в 2001 г.). При том, что в Великобритании не учитываются налоговые платежи на розничное потребление горючего и нефте- и газопродуктов, а в России не учитываются доходы от добычи алмазов, золота, металлов, угля, древесины и других природных ресурсов, которыми Великобритания не располагает.

Другой пример: в розничной цене потребляемого в Германии российского газа доля германских налогов почти вдвое выше, чем налоговых поступлений, получаемых российской казной.

В России подобная мера привела бы к реальному перемещению налогового бремени с населения и реального производственного сектора на потребление энергоресурсов (за счет введения экономически обоснованного необлагаемого минимума заработной платы и исключения из налогообложения промышленных прибылей, реинвестируемых в процесс производства). Соответственно, это дало бы возможность осуществить многие перспективные программы энергосбережения и изыскать дополнительные ресурсы для развития энергетики.

Таким образом, основа предлагаемого направления преобразований – перемещение налогового бремени с производительного сектора и трудовых доходов населения на фактически избыточное производство (для экспорта) и потребление (с большими потерями и в малоэффективных секторах народного хозяйства) энергии и энергоресурсов.

### Три ложных «кита»...

Современная политика государства в сфере ТЭК базируется на трех предположениях, принимаемых как бесспорные:

- ▼ частнопредпринимательский режим (полностью частные предприятия и акционерные общества с участием государственного капитала) в этой сфере более «прогрессивен», чем прямая государственная собственность;
- ▼ низкие тарифы на энергоносители предпочтительнее высоких;
- ▼ новые капиталовложения необходимо направлять на прирост производства традиционных и легкодоступных энергоносителей (газ, нефть), но не на энергосбережение и

развитие новых, альтернативных источников энергии (энергии ветра, приливов, геотермальных источников и т. д.).

На самом деле три этих «беспорных кита» мало связаны с действительностью и абсолютно не соответствуют перспективным интересам России.

Необходимо иметь в виду, что ТЭК в целом и отдельные отрасли, в него входящие, не производят конечной, полезной продукции для рынка – лишь обеспечивают условия для такого производства. Для частных товаропроизводителей в конечном счете безразлично, обеспечиваются ли эти условия частными предпринимателями или предприятиями государственного сектора. Что действительно для них важно – это насколько надежен данный «сервис», каково его качество и насколько стабильны цены на услуги. Сам уровень цен (тарифов) не так важен – главное, чтобы они не ухудшали условия производства по сравнению с его конкурентами (внешними – в том числе и не в последнюю очередь).

Частное предпринимательство всегда (или почти всегда) предпочтительнее, если существует конкурентная среда. Однако в производстве газа, электроэнергии, а также в железнодорожном транспорте конкуренция отсутствует по чисто технологическим причинам (с нефтедобычей ситуация более сложная, но и там, если судить по уже имеющемуся российскому опыту, конкуренция пока ведет к однозначно негативным последствиям для экономического развития страны). Поэтому частное управление в этих отраслях не ведет ни к снижению издержек производства (и, соответственно, тарифов), ни к ускоренному техническому их перевооружению, ни к новым инвестициям в сопряженных отраслях. Курс на самом деле один: ускоренная эксплуатация природных ресурсов страны без учета интересов ее населения и перспективного экономического развития.

Не следует забывать и то, что реальная конкурентная среда требует наличия избыточных производственных мощностей. В интересах ли России вкладывать свои ограниченные финансовые ресурсы в создание и поддержание избыточных мощностей (например, в транспортировку газа, в электрогенерирующие предприятия и т. д.)? На наш взгляд,

плановые начала в добыче и производстве энергоресурсов экономически более обоснованны и способны надежнее и с меньшими общественными и частными издержками обеспечить конкурентоспособную рыночную экономику в России, чем рыночная стихия.

Известный аргумент, что только в случае приватизации ТЭК частный капитал пойдет в эти отрасли, на деле оказывается слабым. В этих отраслях необходимы значительные инвестиции, а крупный (и отечественный, и иностранный) капитал предпочитает иметь прямые гарантии государства; совместные с государством и его структурами вложения их скорее привлекают, чем отпугивают. Искать средства для инвестиций в России не нужно – достаточно предложить населению, хранящему свои сбережения в наличных долларах, соответствующие условия прибыльности и надежности вложений, чтобы нашлись деньги для любых долгосрочных проектов.

Наконец, возникает самый важный вопрос: а нужно ли России вообще наращивать добычу и производство энергоносителей и тратить на это финансовые ресурсы? Уже сейчас видно, что прирост добычи газа целиком идет на экспорт, нефти на внутреннем рынке избыток, а наращивание ее экспорта сбивает мировые цены, и даже на рынке электроэнергии крупные объемы дешевой электроэнергии ГЭС и АЭС часто не находят сбыта. В такой ситуации ни одному рыночно мыслящему предпринимателю и инвестору не придет в голову наращивать производство. Наоборот, в первую очередь он стал бы повышать его эффективность, снижать издержки производства, расширять поле своей деятельности на смежные отрасли, и т. д.

Таким образом, прежде чем ставить вопрос о формах привлечения новых инвестиций, полезно задуматься о целесообразности и обоснованности тех задач, которые предполагается с их помощью решить.

**...и почему на НИХ СТОИТ ТО, ЧТО СТОИТ...**

То, что внутренние цены на энергоносители в России устанавливаются ниже мировых, обычно обосновывают:

- 1) более низкой себестоимостью их производства;
- 2) низкой покупательной способностью населения;
- 3) необходимостью стимулировать производственную активность в стране.

На самом деле приведенные доводы противоречат логике и не подтверждаются действительностью.

Если взять первый аргумент, то более низкая себестоимость добычи, например, нефти или газа в сравнении с другими развитыми странами объясняется тем, что, во-первых, в России уровень заработной платы далеко отстает от уровня оплаты труда в этих странах; во-вторых, в издержках производства далеко не полностью отражаются амортизационные отчисления (российским компаниям существенно выгоднее «отмывать» свои доходы через экспорт продукции по заниженным ценам, чем накапливать амортизационные фонды, которые в условиях России не защищены ни от риска обесценения рубля, ни от возможных притязаний криминала и властей различного уровня); в-третьих, в себестоимость добычи не включаются расходы на геологоразведочные работы и скидки на истощение недр, которые для западных компаний составляют весьма значительные суммы; российские же предприятия не чувствуют необходимости делать такие отчисления, поскольку за них эти работы ранее провело государство, и им результаты этих работ достались даром.

Если же полностью учесть три этих фактора, то себестоимость производства в отраслях ТЭК в России окажется отнюдь не ниже, чем в любой из развитых странах мира (а, видимо, даже выше – если учесть особенности сурового климата). Таким образом, вывод один – внутренние цены на энергоносители в России ниже потому, что их производители тем или иным образом субсидируются (дотируются) государством.

Ссылка на низкую покупательную способность населения (аргумент 2) ничего не доказывает. Предположим, что государством цены будут подняты на определенную величину, и эти же суммы государство вернет населению в фор-

ме увеличения его доходов, а проще – за счет снижения налоговых и иных обязательных изъятий из этих доходов.

На первый взгляд, все остается по-прежнему – ту сумму денежных средств, которую люди потеряли из-за повышения цен, им полностью и возместили. Однако на самом деле, меняется очень многое.

Во-первых, при той же абсолютной величине резко меняется структура расходов населения. Доля расходов граждан на энергоносители увеличится с нынешних 3–7% до 20–25% (как это и имеет место сейчас в западных странах) – при том же остающемся у них остатке дохода. При таком изменении пропорций в распределяемом доходе у населения появляется серьезная заинтересованность в экономии по самой крупной статье расходов, и проводя некоторые давно освоенные на Западе мероприятия по энергосбережению, люди могут быстро и эффективно увеличить тот остаток своих доходов, который они могут использовать на обычные потребительские цели. И эти их усилия как раз идеально будут соответствовать целям общегосударственной политики в сфере ЖКХ – энергосбережению, устранению неоправданных потерь энергии и тепла, внедрению новых прогрессивных технологий в строительстве, и т. д.

Во-вторых, люди получают реальную свободу выбора. Сейчас за них все решает государство: сколько платить налогов, сколько им платить за энергоуслуги (фактически – сколько изымать из их доходов на содержание существующей неэффективной системы энергообеспечения). При новом же порядке люди смогут получить часть этих изъятий обратно (в форме освобождения от части налоговых платежей) и будут сами решать, стоит ли им работать больше, чтобы компенсировать рост платежей за энергию, или, может, лучше пойти на разовые расходы (поставить счетчики, провести энергосберегающие мероприятия, привлечь альтернативные источники энергии, и т. д.) и добиться реальной и заметной экономии на своих текущих платежах за потребляемую энергию (т. е. реально увеличить свои доходы на длительную перспективу). Государство может еще более стимулировать их усилия в этом направлении – пре-

доставляя льготные кредиты, целевые субсидии, налоговые скидки для расходов по энергосбережению и др.

Для государства реальный выигрыш от такого изменения курса может даже превысить ожидаемый. Может выявиться избыточность энергоснабжения в тех регионах, где об этом и не подозревали, появятся дополнительные возможности экспорта энергоносителей или их использования во внутреннем производстве для выпуска дополнительной продукции, отпадет необходимость в некоторых планируемых сейчас инвестициях на разведку и расширение производственной базы энергопроизводства и т. д.

Наконец, аргумент 3 – о стимулировании низкими ценами внутреннего производства. Действительно, в ряде отраслей низкие цены на энергию и энергоносители подстегивают производство и экспорт: например, при производстве алюминия, черных металлов, химических удобрений и др. Но чего мы добились в конечном счете? Субсидируемыми ценами наши предприятия нанесли такой удар по мировым рынкам этих товаров, что среднемировые цены на них беспрецедентно упали и, возможно, уже никогда не смогут достичь прежнего уровня. В итоге от падения цен мы теряем сейчас много больше, чем зарабатываем на увеличении объемов экспорта.

При этом цены упали в большей степени на продукты начальных уровней передела (металл в слитках, прокат и т. д.), но значительно в меньшей степени – на готовую продукцию, изготавливаемую из них. Поэтому уменьшить экспорт сырых продуктов и увеличить экспорт готовой продукции – это и есть решение основной задачи российской экономики на длительную перспективу. Низкие цены на энергоносители скорее препятствуют, чем помогают решению этой задачи, и наоборот: повышенные цены вынуждали бы производителей искать внутренние возможности «конвертировать» эти энергоносители и сырые материалы в готовую продукцию, доходность которой при экспорте на мировые рынки существенно выше, чем при вывозе сырья.

*Таким образом, сохранение низких, отстающих от мирового уровня цен на энергоносители, на самом деле спо-*

*способствует сохранению отсталой, колониальной структуры российского производственного потенциала (в ущерб освоению новых высокопроизводительных производств и технологий); стимулирует экспорт сырых материалов или продуктов первого передела; препятствует внедрению эффективных энергосберегающих технологий в ЖКХ и в производственной сфере; дезориентирует рядовых потребителей; усиливает неравномерность и несправедливость в распределении доходов (от пониженных цен на энергоносители в значительно большей степени выигрывают получатели особо крупных доходов, чем малообеспеченные слои населения); поощряют развитие коррупции и ориентации предпринимательской инициативы на спекулятивную деятельность и откровенно мошеннические схемы, поскольку игра на разнице внутренних и мировых цен приносит быстрые и высокие прибыли, несравнимые с применением капитала в производственном секторе.*

**...ХОТЯ ДОЛЖНО СТОЯТЬ СОВСЕМ ДРУГОЕ...**

Каким образом можно относительно легко и эффективно изменить сложившуюся ситуацию?

1. Необходимо повысить внутренние цены на энергоносители до уровня, сравнимого с существующим в основных развитых странах, но сделать это путем введения дополнительного акциза, который будет составлять источник средств особого государственного фонда. Введением такого акциза будет гарантировано, что эти дополнительные средства не окажутся в руках компаний-производителей, которые могут легко вывезти их за пределы страны, и будет устранен (или ограничен) эффект нынешней системы возврата НДС, которая стимулирует предприятия вывозить за границу сырую продукцию.

2. Для компенсации потерь населения от этой меры следует ввести абсолютный необлагаемый минимум (свободный от взимания как подоходного, так и социальных налогов и платежей) дохода в размере прожиточного минимального дохода – ориентировочно, в размере 1000 дол. в год на

одного работающего (до 1,5–2,0 тыс. дол. на семью) – для получателей минимальных доходов, и систему скидок, целевых дотаций и льготных кредитов – для получателей более высоких доходов, которые должны будут искать компенсации для себя в основном через систему энергосберегающих мероприятий.

Для предприятий энергосистемы вопросы их финансирования следует привести в соответствие с налоговым законодательством, по которому все инвестиционные расходы (нынешняя инвестиционная составляющая в энерготарифах) могут финансироваться только за счет прибыли после налогообложения. Вместе с тем в состав тарифов следует ввести амортизационные отчисления (в расчете от реальной стоимости основных фондов), скидки на истощение недр и отчисления на развитие компенсирующих разработку ресурсов геологоразведочных работ.

3. Потери государственного бюджета в связи с отменой налогов для низкооплачиваемых граждан будут компенсированы частично за счет роста потребления этих низкооплачиваемых слоев населения (которые практически все свои доходы используют на потребление более дешевой внутренней продукции, где доля государства – в виде НДС и акцизов – составляет не менее 25–30%) и за счет перевода некоторых бюджетных расходов (например, на содействие развитию ряда базовых отраслей) на финансирование (кредитование) из средств вновь создаваемого фонда.

Этим новым фондом, который будет выступать в качестве высшего органа стратегического управления национальной энергетической системой, будет управлять Национальный (федеральный) энергетический совет (НЭС). В его функции, в частности, необходимо включить: назначение (утверждение) руководителей магистральных энергопроводящих систем, АЭС и крупнейших ГЭС; утверждение планов (пятилетних) развития энергетики; утверждение ценовых соотношений на основные энергоносители и нормативных (предельных тарифов).

В состав НЭС должны входить: президент РФ, спикеры обеих палат Федерального собрания, председатель прави-

тельства, секретарь Совета безопасности, министры финансов, экономразвития, энергетики, природных ресурсов, обороны, внутренних дел, губернаторы (по одному от каждого федерального округа), президент Академии наук, президенты РАО «ЕЭС», «Газпрома», «Росэнергоатома», «Транснефти», представители от промышленности, малого бизнеса, союзов потребителей, профсоюзов.

4. Следует изменить и систему формирования тарифов. Единственным реальным локомотивом российской экономики пока является экспорт: только за счет наращивания экспорта товаров и услуг можно обеспечить надежные позиции страны на мировом рынке, производить реконструкцию и техническое перевооружение промышленного производства, накапливать средства для инвестиций, поддерживать стабильность курса национальной валюты. Но для этого необходимо научиться продавать труд – товары со значительной долей добавленной стоимости в виде труда национальных работников, а не природные ресурсы в чистом виде или с незначительной их обработкой и доработкой.

Сейчас в готовой продукции ведущих развитых стран доля расходов на оплату труда достигает 50–60%, в услугах – еще выше. Эти страны стремятся не просто закрепиться в роли мировых промышленных мастерских, но пойти еще дальше – стать мировыми научными и технологическими лабораториями, банковскими и финансовыми центрами, центрами социальной, экономической и технической политики. Россия пока не может включиться в дележ этих перспективных рынков и сфер деятельности, поскольку – по собственной воле или по подсказке ее иностранных советников – концентрирует свои усилия на экспорте наиболее легкодоступных природных ресурсов. При этом и новые инвестиции нам все время усиленно советуют направлять именно на наращивание добычи и транспортировки этих ресурсов (под предлогом якобы отсутствия у России других возможностей зарабатывания остро необходимой для оплаты внешних долгов иностранной валюты). Наиболее открыто такая пропаганда ведется в сфере топливно-энергетического комплекса.

5. Средства, имеющиеся у НЭС, должны направляться в основном на следующие цели: финансирование (кредитование по льготным, вплоть до нулевых, ставкам) энергопроизводящих предприятий; развитие энергосберегающих технологий; поощрение развития использования альтернативных источников энергии; финансирование геологоразведки и освоения новых перспективных месторождений.

НЭС также утверждает ежегодно объем госзаказа на плановый год как твердое задание правительству и на следующие три года – как прогноз.

### **...а управлять этим, другим, нужно так...**

Политика государства в сфере энергетики должна включать два направления: а) стратегические интересы государства – на укрепление госконтроля и развитие системы госзаказа; и б) остальные секторы – на максимальную либерализацию предпринимательской деятельности и инициативы. Иначе говоря, должен быть разноуровневый порядок регулирования, определяемый, во-первых, реальными потребностями государства в гарантировании некоторого базового минимума энергетического обеспечения народного хозяйства, и, во-вторых, необходимостью становления рыночного саморегулирования в остальной части топливно-энергетического комплекса. Соответственно оказывается, что все нынешние дискуссии об усилении или ослаблении государственного влияния в сфере энергетики попросту лишены смысла – поскольку и то и другое может быть и вредно, и неэффективно, если не указывать четко и определенно конкретный сектор такого воздействия.

К сфере стратегических интересов государства следует отнести следующие сферы имущественно-хозяйственной деятельности: энергопроводящие системы федерального значения, а также все АЭС, крупные ГЭС и особо важные ГРЭС, которые должны быть закреплены в полной и безраздельной собственности государства; обеспечение населения топливно-энергетическими ресурсами в осенне-зимний период; установление энерготарифов для вышеперечисленных энергопредприятий и энергосистем и обеспечение такого порядка финан-

сирования для этих предприятий, который бы гарантировал полную и своевременную оплату их продукции. Иначе говоря, государство и его органы в порядке госзаказа должны не только обеспечивать приобретение продукции этих энергогенерирующих предприятий по фиксированным ценам, но и гарантировать оплату их услуг бюджетными учреждениями, предприятиями и населением в рамках отопительного сезона.

На самом деле эти задачи не являются особенно сложными: население обычно платит достаточно исправно, а для бюджетных учреждений достаточно предусмотреть целевое выделение средств на оплату потребления энергоресурсов. Фактически государство именно с помощью дополнительных фондов, полученных от введения нового энергоакциза, должно обеспечивать и контролировать оплату объемов энергопотребления, ограниченного периодом осенне-зимнего сезона.

При этом в отношении предприятий контролируемого госсектора (вышеуказанных энергогенерирующих предприятий и единой энергосистемы) должен быть восстановлен режим полной и безраздельной государственной собственности (полностью исключая применение режима акционерной собственности, при котором в условиях России невозможно обеспечить адекватную защиту имущественных интересов государства – даже при сохранении в акционерном капитале этих предприятий доли государства в подавляющих или контролирующих размерах).

Из регулирования остальных секторов энергопроизводства и энергопотребления государство попросту уходит (за исключением налогового регулирования – в форме энергоакциза): там действуют свободные, нерегулируемые цены и тарифы; предприятия-поставщики и их клиенты свободно решают свои конфликты и споры в обычном мировом или судебном порядке; снимается всякое регулирование экспорта; любое предприятие свободно, на равных условиях, может включаться в единую энергосистему на правах потребителя или поставщика энергии; разрешается использование любых форм собственности, создание местных или региональных энергосистем, и т. д.

Ключевым элементом новой системы госрегулирования сферы ТЭК является создание мощного фонда развития, в котором будут аккумулироваться избыточные рентные доходы от использования государством разведанных и освоенных источников энергоносителей (которые сейчас присваиваются в частных интересах или используются непроизводительно). При этом следует иметь в виду, что после истощения этих легкодоступных месторождений, когда встанет вопрос о вложении новых огромных инвестиций в освоение отдаленных районов – т. е. об инвестициях с длительными сроками окупаемости – эти затраты все равно лягут на плечи государства, поскольку частный капитал ни при каких налоговых и иных льготах на эти вложения не пойдет.

Если государство не займется накоплением этих фондов сейчас, особенно в периоды подъемов мировых цен на энергоносители, то впоследствии эта проблема может стать неразрешимой, что поставит под вопрос само существование национальной экономики России (поскольку рост издержек на освоение труднодоступных месторождений энергоносителей и сохраняющееся расточительное использование энергоресурсов сделают любые производственные процессы в стране убыточными и неэффективными). Рассчитывать на привлечение частных капиталов из-за рубежа не приходится, поскольку инвесторы готовы вкладывать свои средства только в экспорт энергоресурсов.

Государственные же заимствования за рубежом уже достигли тех пределов, которые не позволяют использовать внутренние бюджетные ресурсы на цели развития даже в минимально необходимых размерах. При таких обстоятельствах есть все основания ожидать, что в самом недалеком будущем России придется задуматься о воссоздании мощного госсектора в сфере ТЭК – но уже в иных, существенно более неблагоприятных условиях. Как только встанет острая необходимость крупных вложений в освоение новых месторождений, а государство – неизбежно – в той или иной степени научится ограничивать масштабы незаконного вывоза за рубеж доходов, получаемых на разнице внут-

ренных и мировых цен на энергоносители, те же частные собственники нефтяных компаний сами будут инициировать вопрос о национализации этих компаний (или, по крайней мере, о привлечении государственного капитала вплоть до передачи контрольного пакета).

Это связано с тем, что интерес частного капитала к добыче нефти в России целиком определяется существующими сейчас в этой отрасли возможностями ее добычи с низкими (субсидируемыми, как было показано, российским государством) затратами и скрытого (от российских налогов) вывоза за рубеж доходов. Как только ситуация изменится, частный капитал начнет покидать эту сферу (в лучшем случае от государства опять потребуют принять на себя все основные финансовые тяготы в связи с освоением новых месторождений – в виде налоговых льгот, субсидий и т. д.).

Таким образом, конечная общая цель всех этих преобразований состоит в том, чтобы:

а) вывести цены на мировой уровень, что устранил существующие сильные стимулы к вывозу энергоносителей, способствуя их использованию в национальном производстве, изменит структуру издержек в пользу энергосбережения, сделает эффективным использование других видов топлива и альтернативных источников энергии;

б) гарантировать, что полученные от этого дополнительные финансовые ресурсы будут использоваться на компенсацию потерь потребителей, помощь энергетике (инвестиции, кредиты и т. д.), компенсацию экологических потерь и разведку/обустройство новых месторождений. Фактически национальная экономика вернется к объективной и обоснованной структуре издержек, при которой в себестоимости готовой продукции резко вырастет доля энергоносителей и затем зарплаты – что, в свою очередь, создаст новые стимулы для внедрения энергосберегающих технологий и новой высокопроизводительной, экономящей труд, техники.

...ПОТОМУ ЧТО...

Основной вывод состоит в следующем: без крупных государственных вложений в сферу энергетики Россия не обойдется ни в каком случае. Вопрос лишь в том, смогут ли власти создать фонды для этих вложений в оставшиеся до кризиса годы или все потенциальные накопления энергети-

ческого сектора уйдут в частные руки за пределы страны? От ответа на этот вопрос зависит не только экономическое благосостояние страны, но и ее политическое будущее.

Таким образом, посредством предлагаемых структурных преобразований будут решены следующие задачи:

- ▲ создание жестко управляемого и надежного государственного сектора в энергетике, позволяющего обеспечить необходимый минимум энергопотребления для государства и общества;
- ▲ перевод на рыночное регулирование остальных секторов энергетики – на основе развития локальных энергосистем, энергосамообеспеченных объектов ЖКХ и промышленности с полной либерализацией в этих секторах ценообразования, финансирования и отношений собственности;
- ▲ перевод налогового компонента в составе издержек национального производства с заработной платы на энергозатраты, что, соответственно, будет стимулировать рост оплаты труда работников и экономию расходов на использование энергоресурсов (а также реализацию энергосберегающих мероприятий и развитие альтернативных источников энергии);
- ▲ переход к научно обоснованным соотношениям цен на энергоносители, при которых бы стимулировалось расширенное использование воспроизводимых ресурсов (гидроресурсы, атомная энергия) или тех из них, которыми страна располагает в избытке (уголь, торф, отходы древесины и т. д.).

В заключение приведем некоторые основные параметры новой системы регулирования топливно-энергетической системы страны:

- ✓ госсектор, работающий по режиму госзаказа: ГЭС плюс АЭС плюс некоторые важнейшие ТЭЦ, для которых устанавливается порядок гарантированных закупок их «продукции» – по гарантированной цене и с гарантированным доведением до потребителя;
- ✓ секторы, которые гарантированно будут обеспечены топливно-энергетическими ресурсами: население, установленный круг бюджетных учреждений, оборона, особо важные объекты;
- ✓ гарантированные периоды обеспечения этих секторов: для особо важных объектов (оборона, связь, аэропорты, железные дороги) – круглогодично; для остальных секторов – в осенне-зимний период (число месяцев устанавливается в зависимости от климатических условий);
- ✓ обеспечение платежей: а) гарантированно – средствами за счет федерального бюджета, б) составлением достоверных

прогнозов – в отношении поступлений от населения, в) оценочно – в отношении платежных возможностей местных бюджетов;

- ✓ тарифы: по гарантированному блоку – фиксируются ежегодно как единые по стране, с поправками на инфляцию, за срок не более полутора-двух лет выходят на среднеевропейский (мировой) уровень; по остальным секторам – конкурентные тарифы и цены, государство вмешивается через регулирование спроса и предложения, обеспечивает их стабильность, защищает как потребителя, так и производителя (от необоснованных взлетов и падений);
- ✓ перспективные направления: а) АЭС, уголь, некоторые ГЭС, б) энергосбережение (через учет, рационализацию потребления, т.д.), в) альтернативные/местные источники – солнце, ветер, приливы, термальные источники и др;
- ✓ необходимость в балансах: контрольный – на отопительный сезон; федеральный и по округам; регионального значения – по субъектам РФ (объединениям субъектов); местные – по городам и районам;
- ✓ структура рынка: производители – государственные (федеральные и другие), частные, иностранные; распределение: сети – государственные (неакционерные) с открытым доступом, компании-операторы – на конкурсной основе, государственные и частные; продажи в сети – кто угодно, на конкурсной основе, независимые производители со своими сетями – не регулируются.

При таком порядке государству удастся обеспечить надежную энергетическую базу для своей экономической и социальной политики, а также создать условия для гармоничного развития рыночных отношений в реальном товаро-производящем секторе, что, несомненно, является более важной задачей, чем проведение сомнительного эксперимента с допущением «свободной игры рыночных сил» в сохраняющей пока свою организационно-экономическую целостность энергетической системе страны.

# ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

**И. Б. МАСЛЕННИКОВ,**  
аспирант Института экономики УрО РАН,  
Екатеринбург

Проблема инвестиций – тема сегодня популярная. От понимания логики инвестиционных процессов зависит адекватность практических инвестиционных решений, принимаемых на различных этапах инвестиционного процесса. Один из самых важных и ответственных этапов инвестиционного процесса – это выбор предприятия, в которое будут вложены инвестиционные ресурсы. На выбор же объекта инвестирования в основном влияет такая категория, как «инвестиционная привлекательность предприятия».

Цель этой статьи – дать интерпретацию этой категории и охарактеризовать ту роль, которую она – в своем институциональном качестве – играет в процессе инвестирования.

Инвестиционная привлекательность часто определяют как возможность «гарантированного, надежного и своевременного достижения целей инвестора на базе экономических результатов деятельности объекта инвестирования». Определение, как минимум, некорректно, так как инвестирование – это процесс с негарантированным результатом. Те или иные инвестиционные решения предполагают изрядную степень риска, так как ни при каких условиях невозможно быть полностью уверенным в том, что в итоге удастся реализовать намеченные цели. Последнему тезису можно найти массу подтверждений в реальной экономической жизни. Инвестиции любого рода – как стратегические, так и спекулятивные, как прямые, так и портфельные – сопряжены со значительным риском. Одним из недавних ярких примеров несбывшихся надежд инвесторов может служить крах рынка акций высокотехнологичных корпораций на амери-



канской электронной бирже NASDAQ. Инвестирование – процесс не с гарантированным, а с вероятностным результатом. Инвесторы могут лишь надеяться и ожидать реализации поставленных перед собой целей. В соответствии с данным утверждением категорию «инвестиционная привлекательность предприятия» следовало бы определить как степень вероятности достижения выдвигаемых целей инвестирования, выраженную в индивидуальных ожиданиях экономических агентов, потенциальных субъектов инвестиционного процесса.

Инвестиционную привлекательность можно трактовать как полезность инвестиций для отдельного конкретного субъекта инвестиционного процесса. Между тем традиционные представления о категории «полезность» (взятые из неоклассической теории потребительского поведения, в рамках которой данная категория приобрела свою современную наиболее развитую форму) и представления о полезности инвестиций (инвестиционной привлекательности) имеют существенные различия.

Среди наиболее весомых отличий, указывающих на институциональную природу категории «инвестиционная привлекательность предприятия», отметим следующие.

**Первое.** Категория «полезность», рассматриваемая в контексте инвестиционных решений, многозначнее этой категории, понимаемой в традиционном, узко неоклассическом смысле. Понятие полезности инвестиций может включать реализацию целей инвестирования, отличных от единственно возможной в рамках неоклассической теории цели поведения экономического агента – максимизации прибыли или дохода. Так, например, одно из современных направлений новой институциональной экономической теории – экономика соглашений (конвенционализм) предусматривает несколько возможных модальностей действий в системе различных способов координации деятельности экономических агентов. Из этого следует, что полезность инвестиционных решений можно оценивать под разными углами зрения, диктуемыми различными модальностями действий. Так, неоклассический принцип максимизации прибыли и дохода мо-

жет представлять собой лишь частный вариант механизма целеположения при планировании инвестиций из множества возможных альтернатив.

**Второе.** Субъективизм категории «инвестиционная привлекательность предприятия» ограничен объективными рамками, в отличие от субъективизма категории «полезность» в традиционном понимании. Ожидания инвесторов относительно достижения своих целей – изначально субъективные – выражаются в определенных оценках. А процедура оценки инвестиционной привлекательности регулируется определенными нормами и правилами, то есть имеет институциональный характер. Поэтому в результате оценочного процесса происходит объективизация ожиданий инвесторов: диапазон возможных ожиданий ограничивается рамками объективного порядка оценочной процедуры.

Процесс оценки инвестиционной привлекательности предприятия регулируется системой оценочных институтов различных уровней соподчиненности, нормы и правила которых, накладываясь друг на друга, образуют институциональную оценочную матрицу. Вся совокупность оценочных институтов подразделяется на две большие группы институтов; можно выделить следующие наиболее важные типы оценочных институтов (рис. 1).

## Информационные институты

**Институт национального права** – это своего рода метаинститут, то есть институт формальных институтов. Действительно, национальное право задает общие рамки, нормы, правила, регулирующие функционирование официальных (формальных) экономических институтов. Сфера влияния национального права охватывает как формальные информационные, так и официальные аналитические институты. Институт национального права в качестве информационного института продуцирует информацию о нормах и правилах хозяйственной деятельности, в том числе и о нормах и правилах инвестиционной составляющей хозяйственной деятельности.

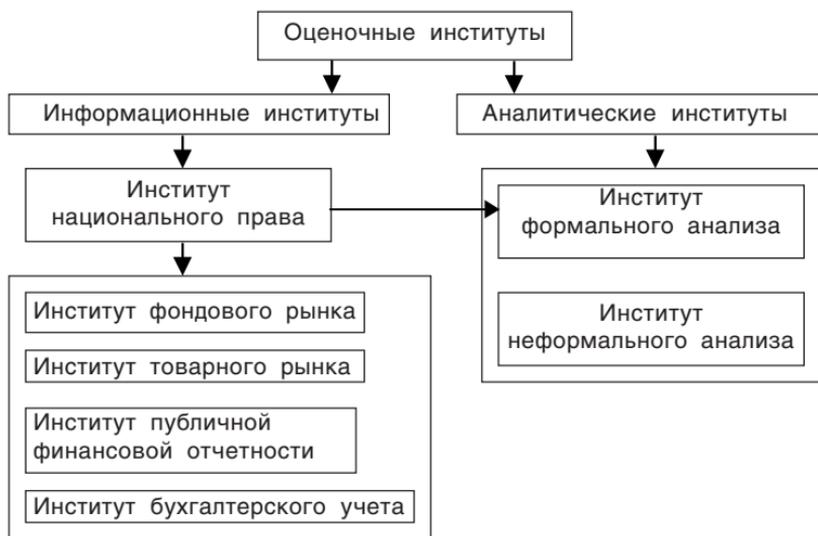


Рис. 1. Типология институтов оценки инвестиционной привлекательности предприятия

**Институт фондового рынка** представляет собой систему норм и правил, регулирующих механизм организованной торговли корпоративными ценными бумагами. На биржах посредством механизма организованной торговли фондовыми активами формируются равновесные цены на акции различных эмитентов. Движение цен акций корпораций как титулов собственности в долгосрочном периоде в значительной мере определяется результатами текущей хозяйственной деятельности предприятий-эмитентов. Рост цен акций определенной корпорации-эмитента может свидетельствовать о высоком уровне результативности деятельности данной корпорации и, соответственно, наоборот. Поэтому долгосрочный тренд движения цен акций может восприниматься потенциальными инвесторами в качестве индикатора инвестиционной привлекательности прямых стратегических инвестиций в те или иные корпорации. Конъюнктурные колебания цен используются инвесторами в качестве необходимой информации для принятия инвестиционных решений в спекулятивных целях. Таким образом, информация о ценах на фондовые активы, продуцируемая институтом фон-

дового рынка, может быть востребована инвесторами для оценки инвестиционной привлекательности предприятий (корпораций).

**Институт товарного рынка** определяет нормы и правила обмена различных товаров и услуг, то есть благ, произведенных субъектами хозяйственной деятельности. В процессе обмена происходит формирование равновесных рыночных цен на отдельные виды благ. С одной стороны, уровень цен на отдельные виды товаров на определенный момент времени, а также направленность тренда динамики цен на товары характеризуют рентабельность производства данных товаров в настоящем и будущем. А значит, могут свидетельствовать о потенциале развития предприятий, выпускающих аналогичные товары. С другой стороны, информация о ценах на товары промышленного назначения, которые используются в производственном процессе некоторых предприятий, позволяет оценить динамику изменения уровня издержек в стоимости готовой продукции указанных предприятий. Таким образом, информация о ценах на товары может свидетельствовать о потенциале развития предприятия и служить основой для оценки его инвестиционной привлекательности.

**Институт публичной финансовой отчетности** регламентирует порядок доступа заинтересованных экономических агентов к информации о финансовом состоянии предприятий (корпораций), сложившемся в течение определенного отчетного периода. Институт публичной финансовой отчетности вменяет в обязанность предприятиям, которые осуществляют свою деятельность в корпоративной организационно-правовой форме, публиковать свои финансовые отчеты. В большинстве случаев информация о финансовом состоянии компании, взятая из материалов финансовой отчетности, выдержавших аудиторскую проверку, становится базовой для принятия предварительных инвестиционных решений. Информация публичной финансовой отчетности в силу своей открытости может использоваться широким кругом потенциальных инвесторов самых разных категорий.

Институт бухгалтерского учета включает систему норм и правил регистрации хозяйственных операций. Информация аналитического бухгалтерского учета в сравнении с информацией публичной финансовой отчетности более оперативна и детализирована. Однако информация оперативного бухгалтерского учета не подлежит огласке и в большинстве случаев бывает отнесена к коммерческой тайне предприятия. Тем не менее в случае необходимости подобная информация может запрашиваться у руководства предприятий заинтересованными инвесторами. В том случае, если предприятие имеет встречную заинтересованность в инвестициях, потенциальным инвесторам предоставляется вся необходимая информация, содержащая данные бухгалтерского учета.

### Аналитические институты

**Институт формального анализа** инвестиционной привлекательности представляет собой систему официальных методик анализа, рекомендованных к использованию соответствующими правительственными учреждениями. В определенных случаях применение данных методик прямо регламентируется национальной нормативно-правовой базой.

**Институт неформального анализа** инвестиционной привлекательности предприятия объединяет нормы и порядок применения любых аналитических процедур, не имеющих официально закрепленного статуса. В этом случае потенциальный инвестор самостоятельно определяет целесообразность использования той или иной методики. Неформальный анализ позволяет более полно учесть особенности различных инвестиционных проектов и индивидуально подойти к рассмотрению конкретного объекта инвестирования.

Роль институциональной матрицы в оценочном процессе можно охарактеризовать следующим образом. Диапазон возможных значений инвестиционной привлекательности ( $P$ ) как вероятности достижения целей инвестирования, воспринимаемой вне оценочных процедур, определяется интервалом  $P \in [0; 1]$  (рис. 2).

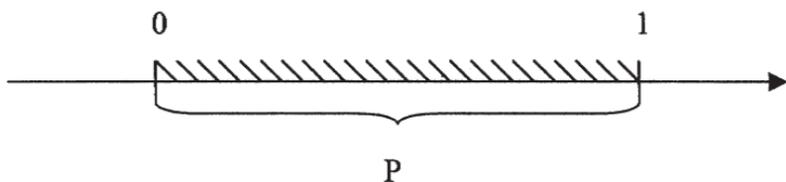


Рис. 2. Интервал возможных значений инвестиционной привлекательности предприятия вне оценочных процедур

Инвестор находится в полном неведении относительно того, с какой степенью вероятности он сможет добиться реализации своих целей, вложив средства в некое предприятие. Он может лишь строить догадки в рамках указанного диапазона. У инвестора может быть лишь надежда, что рассматриваемый им вариант не полностью безнадежен (т. е.  $P \neq 0$ ). Но здесь также справедлив и тот факт, что вероятность  $P$  не может быть равной 1. В противном случае данный факт означал бы полную уверенность инвестора в реализации своих целей, чего не может быть в принципе, и о чем мы уже говорили выше. Трансакционные издержки, рассматриваемые здесь как информационные издержки на идентификацию наиболее благоприятных возможностей инвестирования (то есть обеспечивающих максимальную степень реализации целей инвестирования), вне оценочных процедур будут для инвестора максимальными.

Прибегая к оценочным процедурам, инвестор стремится понизить неопределенность своих ожиданий относительно возможности достижения своих целей. Воздействие институциональной оценочной матрицы, с помощью которой осуществляется оценка инвестиционной привлекательности предприятия, вызывает сдвиг нижней границы возможных значений инвестиционной привлекательности вправо по числовой оси до некоторого значения  $p'$ , сокращая тем самым интервал возможных значений. Отсюда инвестиционная привлекательность предприятия, определяемая с помощью оценочных процедур ( $P_o$ ), может принадлежать следующему числовому интервалу:  $P_o \in [p'; 1]$  (рис. 3).

Таким образом, институциональная сущность инвестиционной привлекательности заключается в том, что инвес-

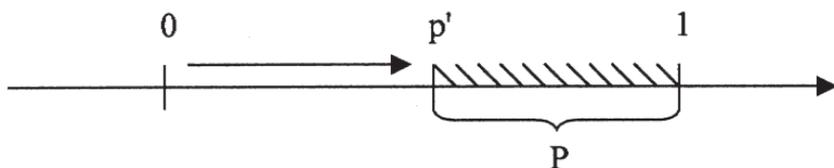


Рис. 3. Влияние оценочных процедур на интервал возможных значений инвестиционной привлекательности

тиционная привлекательность может быть доступна восприятию заинтересованных экономических агентов в определенных оценках, выработка которых осуществляется с помощью специфических норм и правил. При этом внутренний смысл оценочных процедур заключается в снижении неопределенности ожиданий потенциальных инвесторов о вероятности достижения выдвинутых ими целей инвестирования. Что в свою очередь ведет к снижению транзакционных издержек инвестирования и стимулирует инвестиционную деятельность.

#### Литература по теме статьи:

1. Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2 / Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000.
2. Игольников Г., Патрушева Е. Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства // Российский экономический журнал. 1995. № 11.
3. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 2001.
4. Олейник А. Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2000.
5. Фаворо О. Внутренние и внешние рынки // Вопросы экономики. 1997. № 10.
6. Фавро О. Экономика организаций // Вопросы экономики. 2000. № 5.
7. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. 2000. № 1.

# ОБЗОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ

**В. Г. КУРЬЕРОВ,**  
кандидат экономических наук,  
Высшая школа международного бизнеса  
Академии народного хозяйства при правительстве РФ,  
Москва

## Замедление роста

Прошедший год характеризовался значительным замедлением темпов экономического роста в России, причем в последние три месяца 2001 г. и в начале 2002 г. резко ухудшилась ситуация в отечественной промышленности, оказавшейся фактически в состоянии стагнации, а некоторые ее отрасли – на грани спада.

В целом за год темпы расширения ВВП упали по сравнению с 2000 г. в 1,8 раза, промышленного производства и инвестиций в основной капитал – соответственно в 2,4 и 2 раза, реальных доходов населения – в 1,6 раза. Всего на 1,3% – по сравнению с 75% в 2000 г. – выросли объемы прибыли предприятий основных отраслей экономики, а с учетом инфляции они впервые за последние три года сократились. Также впервые с 1998 г. сократились экспорт товаров (в стоимостном выражении) и поступление иностранных прямых инвестиций, уменьшились положительные сальдо торгового баланса и платежного баланса по текущим операциям. Почти не меняются масштабы бегства капитала из страны, намного превосходящие размеры притока иностранного капитала из-за границы.

Крайне неудовлетворительным, особенно если говорить о реальном секторе экономики, остается «качество» роста: не модернизируется структура производства и практически не повышается его эффективность, чрезвычайно слаба ин-



новационная активность, не растет уровень технологичности производств. Развитие, если оно и происходит, продолжает носить преимущественно экстенсивный характер, совершенно не соответствующий современным общемировым тенденциям. Состояние национальной экономики по-прежнему находится в теснейшей зависимости от внешних факторов, прежде всего конъюнктуры мировых сырьевых рынков.

Сложившиеся условия объективно требуют целенаправленного использования государством того разнообразного арсенала средств содействия развитию и модернизации реального сектора, который под наименованием «industrial policy» (промышленная политика) с успехом применялся и продолжает применяться рядом стран, способствуя более эффективной – с точки зрения национальных интересов – работе рыночного механизма. К сожалению, в хозяйственной политике российского правительства этот важный элемент системы государственного регулирования экономики представлен очень слабо. Создается впечатление, что сама задача радикальной структурной трансформации производства не относится к числу приоритетов экономической стратегии нынешнего российского руководства, в центре внимания которого по-прежнему находятся текущие проблемы в основном финансового характера.

**Валовой внутренний продукт.** По предварительной оценке, ВВП России увеличился в 2001 г. в сопоставимых ценах на 5% против 9% в предыдущем году<sup>1</sup> (табл. 1).

В структуре производства ВВП в текущих рыночных ценах в 2001 г. несколько понизился удельный вес производства товаров (исключительно за счет промышленности, доля которой в ВВП опустилась до самого низкого уровня за все годы реформ) и соответственно повысился удельный вес производства услуг (за счет расширения услуг транспорта и связи), а также чистых (за вычетом субсидий) налогов на продукты (табл. 2). Доля последних начала расти с 1999 г., когда получили распространение экспортные пошлины, и

---

<sup>1</sup> Данные о ВВП за 1999–2000 гг. недавно были существенно пересмотрены Госкомстатом РФ.

продолжает понемногу увеличиваться, тем более что размеры субсидий на продукты, если их считать в сопоставимых ценах, уменьшались год за годом, начиная с 1993 г.

Таблица 1

**Динамика ВВП, промышленного и сельскохозяйственного производства в России в 1991–2001 г., % к предыдущему году**

Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ВВП	95,0	85,5	91,3	87,3	95,9	96,6	100,9	95,1	105,4	109,0	105,0
Объем промышленного производства	92,0	82,0	86,0	79,0	97,0	95,0	102,0	95,0	111,0	111,9	104,9
Объем сельскохозяйственного производства	95,5	90,6	95,6	88,0	92,0	94,9	101,5	86,8	104,1	107,7	106,8

**Источник:** Таблицы 1–5 подготовлены на основании информации, публикуемой Госкомстатом РФ.

Таблица 2

**Структура произведенного ВВП (в рыночных текущих ценах), % к итогу**

Показатель	1990	1995	1997	1998	1999	2000	2001
ВВП – всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>В том числе:</i>							
Производство товаров	60,5	41,3	39,4	39,4	40,2	40,6	38,6
Производство услуг	32,6	50,9	51,9	51,9	49,4	48,0	48,3
Чистые (за вычетом субсидий) налоги на продукты	6,9	7,8	8,7	8,7	10,4	11,4	13,1

Расчет динамики основных компонентов производства ВВП в сопоставимых ценах (структуру ВВП в таких ценах Госкомстат РФ не дает) показывает, что доля товаров в ВВП

уменьшилась по сравнению с долей услуг лишь по причине более медленного роста товарных цен, поскольку в реальном измерении производство товаров увеличилось в 2001 г. на 6,5%, а производство услуг – только на 3,4%. Эти же данные показывают, что в составе товарного производства наиболее значительный рост был зафиксирован в строительстве – 9,9% (против 15,9% в 2000 г.) и сельском хозяйстве – 10,8% (12,7% в 2000 г.). В составе производства услуг гораздо более высокими темпами возрастали услуги связи – на 17% (11,4% в 2000 г.), хотя в 1999 г. темпы их роста были еще выше – 27,5%. Но в текущих ценах доля услуг связи в ВВП в последние годы практически не меняется: 1999 г. – 1,7%, 2000 г. – 1,5%, 2001 г. – 1,7%.

Структура использования ВВП, рассчитанная методом использования доходов и измеряемая опять-таки в текущих рыночных ценах, показывает, что в 2001 г. в формировании совокупного спроса несколько большую роль, чем в 2000 г., играли расходы на конечное потребление (их доля возросла за счет потребления домашних хозяйств) и валовое накопление. Доля последнего в ВВП поднялась до самого высокого уровня с 1997 г. Одновременно до самого низкого уровня за последние три года понизилась роль в формировании ВВП и совокупного спроса чистого экспорта товаров и услуг (табл. 3).

В общей сумме прироста ВВП (в текущих ценах) в 2001 г., составившей 1738,6 млрд руб., на долю конечного потребления пришлось 80,5% (в том числе домашних хозяйств – 66,7%) и валового накопления – 36,4%, а вклад чистого экспорта товаров и услуг был статистически отрицательным. В 2000 г. соответствующие показатели составляли: 48% (32,2), 26 и 25,7%. Иначе говоря, **расширение ВВП в 2001 г. в значительно большей степени происходило за счет внутренних источников, чем в 2000 г.**

**Потребительский спрос.** В основе расширения потребительского спроса, которое и определило повышение доли домашних хозяйств в ВВП, лежало увеличение денежных расходов населения на 31,3%, опережавшее рост денежных доходов (30,2%). Превышение денежных доходов над

расходами по итогам года сократилось с 110,9 до 104 млрд руб., т. е. накопленные сбережения частично «проедались», и норма личных сбережений понизилась с 14,4% в 2000 г. до 12,3%. Такое изменение неблагоприятно с точки зрения задачи мобилизации ресурсов для инвестиций, хотя в условиях российской экономики, где существенная часть статистических «сбережений» на самом деле находится в коммерческом обороте, т. е. уже «в деле», колебаниям нормы личных сбережений слишком большого значения придавать, видимо, не следует – они могут быть вызваны разными причинами.

Таблица 3

**Структура использования ВВП  
(в текущих рыночных ценах), % к итогу**

<b>Показатель</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
ВВП – всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>В том числе:</i>							
Расходы на конечное потребление	69,5	71,2	74,8	76,6	68,2	61,3	65,1
– домашних хозяйств	47,7	49,3	50,0	54,6	52,4	45,5	49,6
– госучреждений	20,9	19,5	21,3	18,7	14,6	14,7	14,3
– некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	0,9	2,4	3,5	3,3	1,2	1,1	1,2
Валовое накопление	30,3	25,3	22,3	16,2	14,7	18,6	22,0
– валовое накопление основного капитала*	28,9	21,2	19,0	17,7	14,3	15,6	17,7
– изменение запасов материальных оборотных средств	1,4	4,1	3,3	-1,5	0,4	3,0	4,3
Чистый экспорт товаров и услуг	0,2	3,5	2,9	7,2	17,1	20,1	12,9

\* Включая чистое приобретение ценностей.

Реальные располагаемые доходы населения увеличились только на 5,9% против 9,3% в 2000 г., всего лишь на 2,3% превысив уровень «кризисного» 1998 г. и продолжая существенно – на 14% – отставать от «докризисного» уровня 1997 г.

В реальном измерении наиболее позитивные сдвиги произошли в размерах начисленной зарплаты – она возросла в

2001 г. на 19,8% (против 20,9% в 2000 г.), превысив на 13,1% уровень 1998 г. и вплотную приблизившись к уровню 1997 г. (отставание – 1,6%). Значительно хуже положение с пенсиями: хотя они увеличились в 2001 г. на 21,4% (против 28% в 2000 г.), но их уровень все же остался на 5,2% ниже, чем в 1998 г., и на 10% ниже, чем в 1997 г. (по отношению к 1991 г. он был в 2 раза ниже). Еще один индикатор уровня жизни – численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, которая сократилась в 2001 г. на 5,7% (после сокращения на 15% в предыдущем году), но по отношению к 1997 г. осталась выше на 9,5%. Заметим, что величина прожиточного минимума в 2001 г. возросла (уже без поправки на цены) на 24% против 20% в 2000 г., достигнув 1500 руб. в среднем на душу населения.

В структуре ВВП, рассчитанного по источникам доходов (в текущих рыночных ценах), доля оплаты труда наемных работников, включая скрытую, повысилась в 2001 г. до 44,9% с 40,2% в 2000 г. Это произошло в основном из-за замедления роста другого компонента этой структуры – прибыли. Последнее связано прежде всего с падением мировых цен на товары российского экспорта. Доля третьего компонента этой же структуры – чистых налогов на производство и импорт – понизилась с 17,1 до 16,6%.

По уровню доли оплаты труда в ВВП Россия значительно отстает от высокоразвитых стран, где она составляет обычно 65–75%. По сравнению с этими же странами оплата наемного труда в России даже с учетом объективных экономических условий сильно занижена, тогда как часть национального дохода, достающаяся предпринимателям и собственникам, напротив, завышена.

Другая серьезная проблема в этой же области – очень высокая степень неравенства в распределении доходов в России, что также является фактором торможения экономического роста и процессов формирования эффективного рынка. Ситуация в этой области давно не меняется, и в 2001 г. децильный коэффициент неравенства, по данным Госкомстата РФ, остался примерно таким же, как и год назад

(13,7 против 13,5). По оценке международных и ряда российских исследовательских организаций, подлинная степень неравенства в России в 2–2,5 раза выше.

Доля валового накопления в ВВП повысилась (все в тех же текущих рыночных ценах) с 18,6% до 22%. В сопоставимых ценах валовое накопление возросло за год на 17%<sup>2</sup> против 31,9% в 2000 г. и 8,5% в 1999 г.

С точки зрения интересов экономического развития страны наиболее важна доля валового накопления основного капитала, повысившаяся в 2001 г. до 17,7%<sup>3</sup>. Это самый высокий уровень за последние три года. Тем не менее для страны, находящейся в таком положении, как Россия, подобная норма накопления по-прежнему недостаточна. В наиболее успешно развивающихся экономиках того же типа (emerging markets) она обычно близка к 30%, а иногда доходит до 40%.

Отметим, что за усредненными данными статистики кроется очень разная степень инвестиционной активности различных отраслей. Так, в промышленности 62% инвестиций в основной капитал приходилось в 2001 г. на отрасли ТЭК, в том числе 34% – на нефтедобывающую отрасль, тогда как доля машиностроения и металлообработки составляла всего лишь 6,9%, легкой промышленности – 0,4%.

В ослаблении роли чистого экспорта товаров и услуг – третьего основного компонента совокупного спроса – в формировании ВВП в 2001 г. «виновно» не столько сокращение экспорта, сколько расширение импорта. Товарный экспорт (в текущих ценах) уменьшился за год на 2,4%, тогда как товарный импорт возрос на 19%.

## Промышленность

Темпы расширения промышленного производства в России в 2001 г. упали с 11,9% до 4,9% (табл. 4).

---

<sup>2</sup> Данные предварительные – и есть значительные сомнения в их точности, поскольку инвестиции в основной капитал, составляющие более 80% валового накопления, увеличились в 2001 г. в сопоставимых ценах всего на 8,7%.

<sup>3</sup> Данные носят предварительный характер.

**Динамика производства по основным отраслям  
промышленности, % к 1990 г.**

<b>Отрасль</b>	<b>1992</b>	<b>1995</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2001 в % к 2000</b>
Промышленность – всего	75	50	46	51	57	60	104,9
<i>В том числе:</i>							
Электроэнергетика	95	80	74	74	75	76	101,6
Топливная	87	69	64	66	69	73	106,1
– нефтедобывающая	85	69	67	68	72	77	107,7
– нефтеперерабатывающая	88	67	62	63	65	66	102,7
– газовая	98	87	85	87	89	89	100,4
– угольная	93	75	66	73	76	80	105,4
Черная металлургия	78	59	52	61	71	71	99,8
Цветная металлургия	68	55	54	59	68	71	104,9
Химическая и нефтехимическая	73	47	42	52	60	64	106,5
Машиностроение и металлообработка	76	40	32	38	46	49	107,2
Лесная, деревообрабатываю- щая и целлюлозно-бумажная	77	44	34	40	45	46	102,6
Стройматериалов	78	44	30	33	37	39	105,5
Легкая	64	19	11	13	16	17	105,0
Пищевая	76	53	47	49	56	61	108,4

У происходящих негативных изменений в динамике промышленного производства в России есть как общие, так и частные причины. На все отрасли промышленности, хотя и в разной степени, оказывают неблагоприятное влияние, например, такие факторы, как повышение реального курса рубля, продолжающееся уже третий год, и осложнение финансового положения предприятий, вызванное ухудшением ситуации на мировых рынках и опережающим ростом цен на продукцию естественных монополий.

Первый из них особенно важен для отраслей, работающих преимущественно на внутренний рынок (машиностроение, легкая и пищевая) и встречающихся на нем с мощной иностранной конкуренцией. Ухудшение условий ценовой

конкуренции для этих отраслей могло бы быть частично компенсировано мерами по усилению таможенной защиты национального рынка, но российские власти продолжают придерживаться прежнего либерального внешнеэкономического курса, в большинстве случаев оставаясь индифферентными к проблемам, с которыми сталкиваются отечественные производители в изменившихся условиях (хотя отдельные исключения есть).

Развитие названных и некоторых других отраслей существенно сдерживается также слишком медленным восстановлением платежеспособного спроса, подорванного, в частности, событиями 1998 г.

К числу важнейших факторов такого же общего плана можно отнести и фактическую слабость инвестиционного процесса в промышленности (несмотря на, казалось бы, впечатляющие темпы роста инвестиций в последние годы) при одновременно чрезмерной его сконцентрированности на узкой группе отраслей, получающих высокие доходы от экспортной деятельности. Остается неблагоприятным и состояние основных фондов, которое практически не улучшилось за последние годы и серьезно сдерживает производство конкурентоспособной продукции.

Средний возраст производственного оборудования во всех отраслях промышленности в 1999–2000 гг. (данных за 2001 г. пока нет) еще более увеличился. Если в 1990 г. он составлял 10,8 лет, в 1998 г. – 17,01 лет, то в 2000 г. – уже 18,7 лет. Коэффициент обновления основных фондов в промышленности повысился незначительно – с 1,2 в 1998 г. до 1,5 в 2000 г. (в 1990 г. он составлял 6,9). При этом в машиностроении и металлообработке он возрос с 0,4 до 0,7 (1990 г. – 6,6), в легкой промышленности – с 0,3 до 0,5 (1990 г. – 8,4). Характерно, что и в наиболее «процветающей» нефтедобывающей отрасли коэффициент обновления основных фондов тоже низок: с 1998 г. по 2000 г. он увеличился с 1,7 до 2,9, тогда как в 1990 г. составлял 9,0.

По данным недавнего обследования, проведенного ГУ-ВШЭ, доля предприятий с чисто отрицательным накоплением, т. е. «проедающих» свой капитал, в 1999 г. составляла 73%.

Отечественные экономисты в последнее время все чаще говорят о том, что в России так и не возник механизм эффективного преобразования внутренних сбережений в инвестиции. Здесь снова возникает вопрос о роли государства в регулировании «переходной» экономики. В рамках той радикально-либеральной парадигмы развития, которая фактически продолжает доминировать в нашей стране, решение проблемы инвестиций во всем ее объеме представляется почти невероятным (корректировка этой парадигмы тоже не является панацеей, но по крайней мере открывает определенные возможности). Это особенно верно, если учесть своеобразный характер сложившейся в России экономической системы – во многом квазирыночной и слабоконкурентной, а следовательно, малоспособной к самопроизвольному развитию. Один из известнейших «рыночников» профессор Гарвардского университета Я. Корнаи эмоционально характеризовал ее как «абсурдную, извращенную и крайне несправедливую форму олигархического капитализма»<sup>4</sup>.

Без решения этой проблемы Россия обречена постоянно проигрывать в конкурентной борьбе не только за наиболее перспективные мировые рынки (а это прежде всего рынки высокотехнологичных машин и оборудования, а также потребительских товаров), но и за собственный внутренний рынок, и ее прогрессирующее отставание от высокоразвитых стран мира станет фактически неизбежным.

Постоянное и значительное недоинвестирование (хотя это, конечно, не единственная причина) негативно сказывается и на инновационном процессе, представляющем собой еще одно очень слабое место в российской экономике. Хотя этот показатель недостаточно корректен, но за отсутствием других приведем его: по данным Госкомстата, число созданных в стране передовых производственных технологий измерялось в 2000 г. очень скромной цифрой 688 – это самый низкий показатель за последние четыре года, причем даже в «кризисный» 1998 г. он составлял 736, а в «предкризисный» 1997 г. – 996.

---

<sup>4</sup> Вопросы экономики. 2000. № 12.

Если говорить о динамике производства за весь период реформ, то низшая точка падения как во всей промышленности, так и в подавляющем большинстве ее крупнейших отраслей была пройдена в 1998 г., но после трех лет роста выпуск продукции в четырех из них (машиностроение, лесной комплекс, производство стройматериалов, легкая промышленность) не достиг даже половины уровня 1990 г. При тех темпах роста, на которые в перспективе рассчитывает правительство РФ и которые оно, похоже, считает вполне удовлетворительными (3,5–4% в год) уровень производства 1990 г. по всей промышленности будет восстановлен только через 13–15 лет.

На отраслевой структуре промышленного производства, если судить о ней по данным, основанным на текущих ценах, три года возобновившегося роста в позитивном смысле почти никак не сказались (табл. 5). Удельный вес продукции с высокой степенью обработки остается на уровне, характерном для слаборазвитых экономик, хотя, как показывает мировой опыт, именно производство такой продукции, особенно наукоемкой, является тем фундаментом, на котором строится благополучие и неуклонное поступательное развитие передовых стран мира.

Таблица 5

**Структура производства промышленной продукции  
в России по основным отраслям в 1998–2001 гг.  
(в текущих ценах), % к итогу**

<b>Отрасль</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Электроэнергетика	17,0	10,1	9,1	10,3
Топливная	15,5	16,9	20,3	19,4
Черная металлургия	7,7	8,3	8,9	8,0
Цветная металлургия	7,6	10,1	10,1	8,5
Химическая и нефтехимическая	7,3	7,3	7,2	6,4
Машиностроение и металлообработка	18,0	19,2	19,0	19,8
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	3,9	4,8	4,6	4,4
Стройматериалов	3,8	2,9	2,8	3,0
Легкая	1,6	1,7	1,6	1,6
Пищевая	13,7	14,7	12,8	14,3
Мукомольно-крупяная и комбикормовая	1,8	1,9	1,6	1,5
Прочие отрасли	2,1	2,1	2,0	2,8

В мировой экономике Россия представлена в основном как производитель сырья и простейшей трудоемкой продукции. По данным Госкомстата РФ, в 1999 г. Россия занимала в мире первое место по добыче газа, второе – по добыче и производству бурого угля, картофеля, нефти, строительного кирпича, третье – молока и железной руды, четвертое – электроэнергии, чугуна, стали, деловой древесины, хлопчатобумажных тканей, пятое – минеральных удобрений, проката черных металлов, улову рыбы.

В **отраслях ТЭК** рост производства в 2001 г. составил 4,8%, в том числе особенно сильно – на 7,7% (с 313 до 337 млн т)<sup>5</sup> – увеличилась добыча нефти, наращиваемая российскими компаниями прежде всего с целью расширения экспорта, хотя объективное состояние мирового рынка требует, напротив, сокращения добычи. В течение большей части 2001 г. (кроме четвертого квартала) российские власти как будто поддерживали усилия стран ОПЕК по ограничению поступления нефти на мировой рынок в целях поддержания цен, продолжив эту политику и в первом полугодии текущего года. Однако итоговые данные об экспорте свидетельствуют о том, что эта поддержка носит больше словесный, чем реальный характер. За истекшие годы экспорт российской нефти увеличился на 11% (до 147 млн т), в том числе на рынки стран дальнего зарубежья, где и формируются мировые цены – на 8% (до 126 млн т).

Продолжалось расширение эксплуатационного и разведочного бурения на нефть, а также ввода в эксплуатацию новых нефтяных скважин, но значительно более медленными темпами, чем в 2000 г. В целом положение с воспроизводством нефтяных ресурсов оценивается Министерством энергетики РФ как «тревожное». По его данным, с 1990 г. по 2001 г. годовой объем разведочного бурения уменьшился в 4 раза, прирост запасов нефти – в 6,5 раза. **Начиная с 1994 г. прирост запасов нефти и конденсата уже не компенсирует объем их добычи** (единственным исключением был 2000 г.). В 2001 г. восполняемость добычи со-

---

<sup>5</sup> С учетом газового конденсата добыча составила 348,1 млн т.

ставила 86%. Кроме того, наметилась тенденция к снижению доли высокопродуктивных запасов нефти, составляющей сейчас около 45%. Тем не менее недавно были отменены отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, и с текущего года федеральный бюджет прекращает финансирование работ по восполнению ресурсной базы ТЭК.

Следующая по значению «опорная» отрасль отечественной экономики – **газовая** – переживает в последние годы серьезные трудности, связанные с дефектами управления Газпромом, распылением его активов и инвестиций, ростом кредиторской задолженности и т. п., что сказалось и на производственных показателях. Добыча природного газа в 2001 г. вновь сократилась – с 555 до 551 млрд м<sup>3</sup> (в 1999 г., как и в 1998 г., она составляла 564 млрд м<sup>3</sup>, в 1992 г. – год максимальной добычи – 609 млрд м<sup>3</sup>), но на 5% увеличилась добыча попутного нефтяного газа. Кроме того, при сокращении добычи газа Газпромом (на 2,1%) значительно – почти на 29% – возросла добыча газа независимыми производителями, составившая 31,5 млрд м<sup>3</sup>.

И в газовой отрасли остро стоит проблема изыскания финансовых ресурсов для освоения новых месторождений. Продолжает падать объем разведочного бурения на газ: в 2000 г. он сократился на 9,9%, в 2001 г. – на 6,4%.

Добыча **угля**, которая поспешно и недальновидно свертывалась на начальном этапе экономических реформ (с 1990 г. по 1998 г. она сократилась в 1,7 раза), в последние три года вновь стала расширяться, в том числе в 2001 г. она увеличилась на 4,2%, достигнув 269 млн т. Тем не менее Счетная палата полагает, что угледобывающая отрасль продолжает находиться в глубоком кризисе, связанном с фактическим отказом от технического обновления оставшихся производств при продолжающейся ликвидации «неперспективных» шахт. В настоящее время шахтный и карьерный фонды изношены в отрасли на 54%. По ее оценке, с начала реструктуризации отрасли мощности по добыче угля сократились в России уже на 160,8 млн т, из которых на долю Кузбасса падает 42%, Печорского бассейна – 11% и Восточного Донбасса – 19%<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Независимая газета. 27.12.2001 г.

Производство **электроэнергии** в последние годы также понемногу расширяется. В 2001 г. оно увеличилось на 1,2%, в том числе выработка электроэнергии на АЭС и ГЭС возросла соответственно на 4,7 и 6,4%, тогда как на тепловых электростанциях сократилась на 1%. Однако в отдельных районах страны положение с производством электроэнергии было неудовлетворительным. В Дальневосточном федеральном округе оно сократилось на 5,5%, в том числе в Амурской области – на 47,7%; в Уральском федеральном округе – на 3,1%, в Сибирском федеральном округе – на 2,3%.

**Черная металлургия** во втором полугодии 2001 г. оказалась на грани кризиса, вызванного волной протекционистских ограничений, прошедшей по рынкам западных стран, от которых отрасль зависит очень сильно (например, удельный вес экспорта в производстве плоского проката из железа и стали составлял в 1996 – 2000 гг. от 55 до 63%). При общем падении производства в отрасли за год на 0,2% объем добычи и обогащения рудного сырья сократился на 6,5%, производство электроферросплавов – на 7,6%, метизов – на 3,5%. Но вновь увеличилось производство труб (на этот раз на 10,7%), используемых в реализации проектов, связанных с транспортировкой энергоресурсов, чему способствовало введение правительством РФ ограничений на импорт труб из Украины, приведших к его сокращению на 15%.

Ситуация в **цветной металлургии** в связи с ухудшением состояния мировых рынков тоже осложнилась: общий уровень производства в ней возрос лишь на 4,9% против 15,2% в 2000 г., причем по целому ряду позиций производство сократилось. Так, на 4% уменьшилось производство бокситов, на 7 и 8% – свинца и цинка в концентрате, на 20% – олова в концентрате, на 19% – титано-вольфрамовых сплавов, на 1% – алюминиевого проката. Но возросло производство глинозема, первичного алюминия, меди, никеля, кобальта и ряда других металлов. На 6% увеличилась добыча золота, объем которой составил 154,5 т. По производству золота Россия находится на 5-м месте в мире, уступая ЮАР, США, Австралии и Индонезии.

В **машиностроении и металлообработке** рост выпуска некоторых видов продукции был довольно внушительным. Сказался, видимо, «эффект базы». Например, в тракторном и сельскохозяйственном машиностроении, где темпы роста были наиболее высокими (в том числе благодаря некоторой поддержке закупок сельхозтехники, оказываемой государством), производство увеличилось на 29%, но при этом было произведено лишь 9 тыс. зерноуборочных комбайнов (в 1990 г. их изготовили 66 тыс. штук), 754 кормоуборочных комбайна (1990 г. – 10 тыс.), 15 тыс. тракторов (1990 г. – 214 тыс.) и т. д.

В железнодорожном машиностроении выпуск продукции увеличился на 26%, подъемно-транспортном, а также химическом и нефтяном машиностроении – на 22%. Более скромные темпы роста наблюдались в электротехнической промышленности, машиностроении для легкой и пищевой промышленности, производстве бытовых приборов. Всего на 1,7% повысилось производство в автомобильной промышленности, а в нескольких отраслях объем выпуска продукции вообще сократился: в металлургическом машиностроении – на 14% (результат ухудшения положения в черной металлургии), в промышленности средств связи – на 10%, подшипниковой промышленности – на 2,5%, станкостроительной и инструментальной – на 0,6%.

По информации Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ, в 2001 г. резко замедлилось расширение производства на машиностроительных предприятиях **оборонного комплекса**, составившее, по данным за январь–сентябрь в сопоставлении с аналогичным периодом 2000 г., всего 0,5%, тогда как год назад темпы роста составляли 32%. В то же время производство гражданской продукции на предприятиях ВПК росло темпами выше средних – 12% (по данным за те же 9 месяцев), в том числе в судостроительной промышленности – 27%, радиопромышленности – 20, электронной промышленности – 17, промышленности вооружений – 15%. Предприятия ВПК лидировали в производстве гражданской продукции для экспорта, расширив его на 28%, в том числе в судостроении – на 174%, про-

мышленности средств связи – на 70, авиапромышленности – на 38%. Но и здесь сказался «эффект базы» – в натуральных показателях производство в большинстве случаев было очень небольшим.

Из числа других крупнейших отраслей стоит обратить внимание прежде всего на положение в **легкой промышленности**, где уровень выпуска конкретных видов продукции остается чрезвычайно низким, и темпы недавно начавшегося роста уже падают. Например, производство обуви возросло за год всего лишь на 6%, составив 32,2 млн пар (в 1990 г. – 385 млн пар), производство тканей всех видов увеличилось на 12% – до 2617 млн м<sup>2</sup> (1990 г. – 8449 млн м<sup>2</sup>), производство трикотажных изделий сократилось на 1,5% – до 119 млн штук (1990 г. – 770 млн штук) и т. д. В **пищевой промышленности** упало производство в рыбной подотрасли; в **химическом комплексе** – в химико-фармацевтической промышленности и производстве химических волокон и нитей; в **промышленности стройматериалов** – асбесто-цементных изделий и асбеста; в **лесном комплексе** сократили производство лесозаготовительная и деревообрабатывающая отрасли.

Общая тенденция к замедлению промышленного роста нашла отражение в результатах деятельности отдельных регионов РФ. Если в 2000 г. расширение промышленного производства наблюдалось во всех субъектах Федерации, то в 2001 г. зафиксировано его сокращение в девяти регионах, включая Приморский край – 15,2%, области Кировскую – 11,5, Курганскую – 9,1, Курскую – 8,9, Ульяновскую – 4,2, Удмуртскую Республику – 3,8, области Камчатскую – 1,0, Нижегородскую – 0,6 и Вологодскую – 0,5%.

В статье рассмотрена современная ситуация, приведены основные закономерности и тенденции в мировой системе энергообеспечения в XX веке, представлены прогнозы ее развития на XXI век. Показано, что в условиях расширения микрохозяйственных связей и глобализации экономики значительные и все усиливающиеся межстрановые и межрегиональные диспропорции в структуре производства и потребления энергетических ресурсов могут стать серьезным дестабилизирующим фактором. При принятии на уровне государств, международных организаций и крупнейших компаний долгосрочных решений, разработке программ и проектов необходим особый учет их энергетической составляющей в рамках глобальных процессов.

Статья предназначена для широкого круга читателей, прежде всего лиц, принимающих решения в энергетическом секторе, участвующих в разработке и реализации национальных и международных энергетических проектов, формировании принципов энергетической политики и энергетической дипломатии России.

---

# ЭНЕРГИЯ РОЖДАЕТ ЭНЕРГИЮ

## Энергетика в устойчивом развитии мирового сообщества

**А. Э. КОНТОРОВИЧ,**  
академик РАН, доктор геолого-минералогических наук,  
директор Института геологии нефти и газа СО РАН,

**А. Г. КОРЖУБАЕВ,**  
кандидат экономических наук,  
Институт геологии нефти и газа СО РАН,  
Новосибирск

Массовыми явлениями в последние десятилетия стали расширение мировых хозяйственных связей, усиление региональной интеграции и международного разделения труда, интенсификация на новом межнациональном уровне централизации и концентрации производства и капитала. Происходит рост объемов международной торговли, увеличение доли экспортно-импортных операций в большинстве



развитых стран, укрупняется и расширяется деятельность транснациональных (ТНК) и многонациональных (МНК) корпораций.

### Счет товаров и услуг на человека

Только за последние два года в нефтяной промышленности мира произошли слияния крупнейших компаний отрасли – «British Petroleum», «Amoco» и «ARCO»; «Exxon» и «Mobil»; «Elf Aquitaine», «Total» и «Petrofina». Подобные тенденции наблюдаются в автомобилестроении, химической и алюминиевой промышленности, в авиа- и морских перевозках, других важнейших секторах экономики.

Все это повышает влияние глобальных экономических и социальных процессов, указывает на необходимость международного взаимодействия и наднационального регулирования для того, чтобы обеспечить устойчивое развитие всего мирового сообщества, региональных групп и отдельных стран.

При этом увеличиваются долговая зависимость одних государств от других и разрыв в технологической отсталости, что усиливает межстрановые и межрегиональные неравенства в уровне и качестве жизни населения, повышает благосостояние одних стран за счет эксплуатации человеческих и природных ресурсов других.

### Уголь уступает нефти и газу

Важнейший показатель экономического развития – ВВП на душу населения. Производство товаров и услуг в расчете на отдельного индивида указывает на эффективность функционирования экономики, состояние технологических и организационных систем, производительность труда, характеризует общий уровень благосостояния в стране.

Как показала практика 60–70-х годов XX века, сильная зависимость наблюдается между ВВП на душу населения и потреблением энергии на душу населения. Анализируя эту зависимость, академик П. Л. Капица отметил, что для

повышения уровня жизни населения необходимо увеличивать потребление энергии.

В XVIII–XIX вв. при массовом применении машинных технологий, быстром развитии тяжелой промышленности, морского и железнодорожного транспорта преобладающим источником энергии стал уголь, доля которого в мировом топливно-энергетическом балансе к концу XIX в. была около 96%<sup>1</sup>.

В XX в. в мире произошло почти 25-кратное увеличение использования коммерческих энергетических ресурсов. В 2000 г. оно было около 12 млрд т условного топлива (у. т.)<sup>2</sup>, с опережением росло применение углеводородных и новых источников энергии.

В этот период произошли крупные сдвиги в технологиях производства и использовании энергии и энергоносителей, наступила глобализация системы энергообеспечения при обострении конкуренции за доступ к источникам энергоресурсов.

В первой половине закончившегося XX столетия при значительном увеличении потребления всех основных видов органического топлива и гидроэнергии снизилась доля угля в мировом топливно-энергетическом балансе с 96 до 57,1%, прежде всего за счет роста использования нефти и газа.

### **Энергонасыщенность опережает энергосбережение**

**В** 1900–1950 гг. доля нефти в совокупном энергопотреблении увеличилась с 2,9 до 26,5%, газа – с 0,6 до 13,0%. Это было вызвано широкомасштабным внедрением двигателей внутреннего сгорания на транспорте и в промышленности, развитием системы нефте- и газопроводов. Во второй половине XX в. опережающий рост использования углеводородов продолжался до начала 1970-х годов. В 60-е годы нефть как энергоноситель вышла на первое место.

---

<sup>1</sup> Томашпольский А. М. Нефть и газ в мировом энергетическом балансе (1900–2000 гг.). М., 1968.

<sup>2</sup> BP Statistical Review of World Energy. London. 2001.

После нефтяных кризисов последних десятилетий XX в. развитые страны при постоянном росте потребления нефти и газа пошли в 80–90-е годы на некоторое увеличение потребления угля в энергетике (до 28,9%) и форсированное строительство атомных электростанций.

Первоначально к этому подтолкнули нефтяные шоки 1973–1974 гг. и 1979 г. Однако в связи с высокой инерционностью технологических систем в энергетике и на транспорте замедлился, а в ряде случаев снизился спрос на нефть в развитых странах, и поэтому реальная перестройка энергобалансов произошла только в начале 1980-х годов.

В 90-е годы XX в. роль нефти в энергетическом балансе существенно снизилась (до 40–41% против 45,4%)<sup>3</sup>. На протяжении последних трех десятилетий в мировой энергетике обозначилась устойчивая тенденция к возрастанию роли атомной энергии – с 3,2% в 1970 г. до 7,6% в 2000 г.

В конце XX в. в передовых странах наблюдалось также быстрое возрастание производства электроэнергии из биомассы, из солнечной, ветровой и геотермальной энергии. В 1989–1999 гг. производство электроэнергии из этих источников увеличилось с 117 млрд кВт.ч до 203 млрд кВт.ч. Однако доля этих источников в общем балансе осталась незначительной (около 0,5%).

В настоящее время основные энергоносители в мире – нефть, уголь и газ, на долю которых приходится почти 90% всей первичной энергии. Это объясняется прежде всего коммерческими, технологическими преимуществами их добычи, транспортировки и утилизации, а также современными требованиями к безопасности систем энергопроизводства и энергопотребления.

Изменение энергопотребления и структуры энергоисточников со второй половины 1970-х годов в развитых странах сопровождалось значительным повышением эффективности использования энергии, энергонасыщенность экономики

---

<sup>3</sup> BP Statistical Review of World Energy; International Energy Annual 1999 // Energy Information Administration. Office of Energy Markets and End Use. Washington, 2002.

и коммунально-бытовой сферы продолжала опережать энергосбережение.

## В каждой стране свой «энергоаршин»

Новая ситуация характеризуется двумя моментами:

- большинство развитых стран в последние десятилетия увеличивали не только количество потребляемой энергии, но и эффективность ее использования;
- наличие в стране сырьевых, а также ресурсо- и энергоемких отраслей промышленности (металлургия, химия и др.) снижает эффективность использования энергии. Это проявляется не только в странах, ориентированных исключительно на производство и продажу сырья, но и в высокоразвитых странах, таких как США, Канада, Великобритания.

В 1970–1990-е годы изменения стоимости энергоносителей дифференцировали страны по моделям экономического роста. Большинство развитых стран (Австралия, Финляндия, Швеция, Нидерланды, Великобритания, Израиль, Испания, Греция) перешли на модель, характеризующуюся более эффективным энергопотреблением при умеренном наращивании использования энергии и энергоносителей.

Страны, не обладающие значительными энергетическими ресурсами (Япония, Швейцария, Дания, Австрия), провели существенную перестройку экономики, включая вынос энергоемких производств за рубеж, внедрили ряд энергосберегающих технологических и организационно-экономических решений. Поэтому они достигли высоких показателей удельного ВВП при незначительном росте энергопотребления.

При этом развитые страны, обладающие значительными энергетическими ресурсами, такие как США, Норвегия, Канада, при существенном повышении эффективности энергопотребления резко увеличили объемы использования энергии. Очень повлияли на рост потребления энергоносителей в этих странах развитие отраслей тяжелой промышленности (в том числе добывающей, химической и нефтехимической, электроэнергетики), а также значительность площади и суровые климатические условия на части территории.

## Только в СНГ энергопотребление снизилось

**К** началу 90-х годов XX в. по потреблению энергии в мире четко обозначились четыре крупных региона: Северная Америка, Европа, Азиатско-Тихоокеанский регион и СССР. В совокупности эти регионы потребляли свыше 90% всей производимой в мире энергии. В течение последнего десятилетия после распада СССР и тяжелейшего экономического кризиса роль стран СНГ в мировом потреблении энергии уменьшилась с 17,6 до 10,8%<sup>4</sup>.

В настоящее время основными региональными центрами энергопотребления выступают Северная Америка, страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) и Европа, в которых используется около 78%, а с учетом стран СНГ – свыше 88% всей мировой коммерческой энергии. Это происходит прежде всего из-за роста уровня экономического развития и значительной численности населения в этих регионах. Доля Ближнего Востока – 4,5%, Центральной и Южной Америки – 4,3%, Африки – около 3,1% мирового энергопотребления. Резкая региональная дифференциация энергопотребления – первая характерная черта современного мира, полярного и неравномерно развивающегося.

В последнее десятилетие XX в. произошло существенное повышение доли АТР в мировом потреблении первичной энергии (с 21,6% в 1989 г. до в 26,4% в 1999 г.), вследствие быстрого и преимущественно экстенсивного роста экономики при увеличении численности населения. Совокупный объем потребления энергии и энергоносителей увеличился в этом регионе с 2354,1 млн т у. т. до 3156,6 млн т у. т.

Одновременно немного (на 0,5–1,3%) возростала доля Северной Америки, Центральной и Южной Америки, Ближнего Востока, Африки, а доля стран Европы – незначительно снижалась. Разная скорость роста энергопотребления в этих регионах определялась в основном интенсивностью

---

<sup>4</sup> BP Statistical Review of World Energy; International Energy Annual 1999 // Energy Information Administration. Office of Energy Markets and End Use. Washington, 2002.

внедрения энергосберегающих технологий и демографическими процессами.

Единственный регион, где в 1990-е годы произошло значительное снижение объема энергопотребления, – СНГ. В странах бывшего СССР уровень годового использования энергии сократился с 1922 млн т у. т. в 1989 г. до 1271 млн т у. т. в 1999 г.

Внутрирегиональное потребление энергоресурсов также сильно дифференцировано между крупными региональными группами. Так, на Ближнем Востоке и в Южной Америке, где сосредоточены крупнейшие разведанные запасы и формируется основная часть международных поставок нефти, доля этого энергоносителя в структуре потребления первичной энергии составила в 1999 г. 56,5 и 58,9% соответственно.

В странах СНГ, где сосредоточено более 38,5% мировых запасов природного газа и достаточно развита инфраструктура его добычи, транспортировки и использования, доля газовой составляющей в теплоэнергетическом балансе – 51%. В АТР сложился угольно-нефтяной баланс использования энергии (около 82% энергопотребления), так как в странах региона (Китай, Индия, Австралия) значительны угольные запасы, а также высок уровень потребления нефти в индустриально развитых (Япония, Южная Корея, Сингапур) и нефтедобывающих странах (Индонезия, Филиппины).

Наиболее сбалансирована структура энергопотребления в Европе и Северной Америке, где традиционно большое потребление нефти сочетается с углем, газом и ядерным топливом, что показывает высокий технологический уровень экономики.

### Полярная эффективность использования энергии

**В**ысока поляризация общемировой системы энергообеспечения: в 20 странах – крупнейших потребителях – используется более 80% всей первичной энергии. Самый крупный потребитель энергии в мире – США. В

2000 г. в этой стране было использовано более 3,1 млрд т у. т. энергетических ресурсов, что превышает четверть общемирового потребления.

Много энергии потребляют Китай – более 1,2 млрд т у. т., Россия – около 1 млрд т у. т., Япония – более 0,7 млрд т у. т., Германия – 0,5 млрд т у. т. В последнее десятилетие XX в. на фоне падения энергопотребления в России и Восточной Европе, стагнации либо умеренного роста в крупнейших европейских странах, происходило быстрое увеличение использования энергии в странах АТР, Южной Америке, на Ближнем Востоке. Значительный абсолютный прирост энергопотребления произошел в США.

К началу XXI в. в мире сохраняется и даже усиливается дифференциация в уровне жизни населения, что подрывает устойчивость долгосрочного развития человеческой цивилизации. В настоящее время 68% населения Земли потребляет менее 1 т у. т. на человека в год и в сумме менее 19% всей производимой энергии. А в наиболее развитых странах, где сосредоточено менее 6% населения Земли, потребляется более 29% энергетических ресурсов.

В мире потребление энергии на душу населения крайне неравномерно: 12% населения Земли потребляет более 48% производимой энергии, а 68% – только 19%. Причем не наблюдается тенденции к выравниванию энергопотребления и увеличению энтропии системы, а продолжается усиление этой неравномерности. Эта неравномерность энергопотребления – еще одно подтверждение полярности современного мира, наиболее четкий показатель его социальной несправедливости и одна из главных причин его неустойчивости в будущем.

В результате усиливающейся межстрановой дифференциации в развитии производительных сил и скорости обновления производственного аппарата неравномерность, полярность современного мира по энергопотреблению на душу населения в последние десятилетия XX в. усилилась из-за резко возросшей полярности в эффективности использования энергии. Страны, использующие мало энергии на душу населения, к тому же используют ее неэффективно:

создают мало ВВП на единицу затраченной энергии и при этом наносят больший экологический ущерб.

### Природа не учитывает затраты энергии

**П**риродно-климатические условия во многом определяют удельное энергопотребление в странах с сопоставимым уровнем экономического развития. Исследователи обычно обращают внимание на то, что страны, расположенные в умеренных и северных широтах (северные страны), вынуждены расходовать дополнительное количество энергии на отопление, особенно в зимний период.

Россия, при прочих равных условиях, вынуждена тратить на производство единицы ВВП на 40% энергии больше, чем европейские страны. Зависимость ВВП от природно-климатических условий отражает соотношение большого количества разнонаправленных факторов.

Так, в пустынях люди вынуждены затрачивать определенную энергию на водообеспечение (получение из скважин или доставку воды). В большинстве стран субтропического и тропического пояса, а в летний период – во всех развитых странах часть энергии используется на кондиционирование жилых и производственных помещений, транспортных средств.

*Сопоставление статистических данных по развитым государствам показывает, что, как и следовало ожидать, затраты энергии на создание единицы ВВП выше в тех странах, где средняя температура января ниже. Если принять современную энергоемкость единицы ВВП в США за 1, то за счет природно-климатических факторов энергоемкость единицы ВВП в Великобритании, Франции, Италии, Японии (средняя температура – плюс 5 градусов С°) должна быть равна 0,74, в Швейцарии, Дании, Бельгии (0 градусов) – 0,93, в Норвегии, Швеции (минус 5 градусов) – 1,11, в Канаде (минус 12 градусов) – 1,48 и в России (минус 14 градусов) – 1,84.*

## Источники энергии в XXI веке

**В** XXI в., по крайней мере в первые его десятилетия энергопотребление будет расти, а доля различных стран и источников энергии в мировом топливно-энергетическом балансе будет изменяться. Но в долгосрочной перспективе прогнозируется замедление темпов роста энергопотребления, вызванное технологическими, коммерческими, демографическими и ресурсными причинами. Согласно прогнозам, к 2100 г. произойдет почти двукратное увеличение уровня использования энергии до отметки около 22 млрд т у. т.<sup>5</sup>

В среднем по миру обеспеченность разведанными запасами полезных ископаемых была в 2000 г. для нефти – 37 лет, газа – 63 года, угля – более 250 лет. Запасы сырья для атомной энергетики также весьма значительны. Расширение выработки гидро- и геотермальной энергии, увеличение ресурсной базы горючих полезных ископаемых зависит, прежде всего, от технических решений, коммерческих и экологических ограничений. Уровень использования ветровой и солнечной энергии определяется наличием соответствующих природных площадок и технико-экономическими параметрами.

В структуре энергопотребления во второй половине XXI в. снизится доля углеводородных энергоносителей и вновь возрастет роль угля, но уже на базе новых технологических коммерчески эффективных и экологически чистых решений.

Потребление угля в конце XXI столетия достигнет согласно прогнозам, 6,5 млрд т у. т., что составит около 30% всей используемой первичной энергии. Начиная с 2040-х годов будет наблюдаться устойчивое возрастание объемов выработки и использования атомной энергии, энергии биомассы, солнечной, ветровой, геотермальной и других видов неисчерпаемой и возобновляемой энергии.

---

<sup>5</sup> J. D. Edwards Crude Oil and Alternate Energy Production Fo-recasts for the Twenty-First Century: The End of the Hydro-carbon Era // AAPG Bulletin. V. 81. N 8 (August 1997); Green Paper. Towards a European strategy for the security of energy supplu / Commission of the European Communities. Brussels, 2000.

Доля гидроэнергии будет возрастать за счет использования потенциала крупных равнинных рек Южной Америки, Азиатско-Тихоокеанского региона, Африки, Сибири, а также в результате расширения строительства ГЭС и совершенствования технологических систем на горных и малых реках во всех регионах мира. При этом роль гидроэнергии будет оставаться незначительной, увеличившись в структуре энергопотребления с 2,7% в 2000 г. до 4% в 2100 г.

Согласно прогнозу Института геологии нефти и газа СО РАН, потребление энергоресурсов в мире к 2030 г. возрастет с 12,0 до 16,7 млрд т у. т. в год. При этом потребление нефти вырастет с 4,9 млрд т у. т. в 2000 г. до 7,1 млрд т у. т. в 2020 г., а в следующие десять лет – снизится до 6,9 млрд т у. т., за счет вытеснения нефтепродуктов из энергетических и транспортных систем сжиженным природным газом и синтетическим угольным топливом.

Потребление газа возрастет с 2,8 млрд т у. т. в 2000 г. до 4,0 млрд т у. т. в 2030 г., потребление угля – с 3,0 млрд т у. т. до 4,0 млрд т у. т. Баланс энергопотребления по энергоносителям в ближайшие 30 лет принципиальных изменений не претерпит. Ожидается, что в первые десятилетия XXI в. роль нефти в мировом топливно-энергетическом балансе будет оставаться определяющей. Прогнозируемый рост потребления газа не приведет к коренной диверсификации энергоносителей, как это случилось в XX веке.

### Хорош газ, но и уголь нужен

Основным центром роста энергопотребления и неттоимпорта энергии и энергоносителей в первые десятилетия XXI в. станет Азиатско-Тихоокеанский регион, где энергетический спрос будет увеличиваться под влиянием ресурсных (ограниченность собственных источников), демографических (дальнейшее увеличение населения) и экономических (продолжение быстрого, преимущественно экстенсивного роста) факторов.

В структуре энергопотребления АТР также произойдут значительные изменения: повысится роль газа, нефти и атомной энергии. В настоящее время доля угля в потреб-

лении первичной энергии КНР превышает 68%, в Индии – 54%. Произойдет опережающий рост спроса на углеводородное сырье и ядерное топливо по сравнению с другими энергоносителями, особенно в Китае, Индии, Японии, Корее. Продолжится дальнейший рост потребления нефти и газа, главным образом за счет наращивания импорта, в США.

Высокий уровень и колебания цен на нефть, вызванные искусственными и естественными ограничениями добычи и запасов, стимулируют расширение использования природного газа в котельном и моторном топливе, коммунально-бытовой сфере. По экологическим и коммерческим причинам в мире и, особенно, в АТР будет происходить дальнейшее возрастание спроса на газ со стороны Японии, Кореи, Китая, где в настоящее время происходит интенсивное развитие технологических систем, основанных на использовании этого энергоносителя.

Непрерывное увеличение количества потребляемого газа будет характерно для первых десятилетий XXI в. В результате ужесточения экологических требований, при наличии значительных разведанных и оцененных запасов, перспективных и прогнозных ресурсов природного газа в мире ожидается некоторое увеличение роли газа в энергетике Европы и АТР.

В последние десятилетия интенсивно развивается трубопроводный транспорт, формируется инфраструктура сжиженного природного газа, создаются высокоэффективные парогазовые теплоэлектростанции, повышается доля газа в структуре моторного топлива, развиваются традиционные и новые направления газохимической промышленности.

### Разрыв между странами увеличится

**В** ближайшие годы в мире будет абсолютно увеличиваться потребление угля, в значительной мере с использованием новых технологий. Но этот рост будет более медленным, чем для других энергоносителей. В последующем ожидается расширение коммерчески эффективного применения синтетического угольного топлива.

Начиная со второй половины XXI века в мировой энергетике должно произойти значительное повышение роли угля, а также неисчерпаемых и возобновляемых существующих и новых источников энергии. Основными видами биотоплива считаются древесина, древесный уголь, торф, промышленные, городские и сельскохозяйственные отходы. К неисчерпаемым источникам энергии относятся первичная электроэнергия, генерируемая из солнечной энергии, из энергии ветра, энергии приливов, гидро-, геотермальная и ядерная энергия.

По мере ухудшения горно-геологических условий добычи и истощения углеводородных энергоносителей, повышения стоимости энергии со второй половины XXI в. усилится роль неисчерпаемых и возобновляемых источников энергии. Так как повысится значимость высоких технологий (включая использования угля на новой технологической основе), может произойти дальнейшее увеличение разрыва в уровнях энергопотребления на душу населения между экономически развитыми и развивающимися странами.

Правительства развитых стран, международные правительственные и неправительственные организации, крупнейшие финансовые институты, научные центры должны совместно разработать стратегию устойчивого развития мирового сообщества с учетом закономерностей развития экономики и энергетике, ожидаемых изменений в системе энергообеспечения.



## Памяти В. Д. Речина

1929–2002

21 июня скончался Владимир Давыдович Речин, долгое время работавший заместителем главного редактора «ЭКО». В. Д. Речин стоял у истоков деятельности журнала и во многом способствовал росту его популярности.

Он был родоначальником многих новых начинаний, в частности создания в разных городах клубов друзей «ЭКО».

Много сил и энергии он отдал зародившемуся в недрах «ЭКО» в начале 80-х годов прошлого уже века Всесоюзному (позднее – Международному) клубу директоров, координатором которого был до последних дней жизни.





В данной статье представлены результаты проведенного в конце 2000 – начале 2001 г. опроса руководителей 530 российских предприятий. Из них 467 директоров согласились предоставить данные об общей продолжительности своей рабочей недели, 421 – о продолжительности отдельных работ в составе своей рабочей недели.

---

## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ\*

**И. Б. ГУРКОВ,**  
доктор экономических наук,  
Государственный университет – Высшая школа экономики,  
Зеленоград

Об особенностях и закономерностях поведения руководителей российских предприятий написано много. Однако эмпирические обследования бюджетов времени российских менеджеров крайне немногочисленны. Весьма ограниченное число эмпирических вопросов использования времени руководителя описано в зарубежной литературе.

Опрошенные нами руководители возглавляли предприятия всех основных отраслей промышленности России, в основном средние и крупные. По возрасту 11% опрошенных руководителей моложе 40 лет, 43% – от 40 до 50 лет, 36% – от 50 до 60, 10% – старше 60 лет.

В своей нынешней должности 12% опрошенных находились не более одного года, 20% – от года до трех лет, 35% руководителей занимали свою должность более 10 лет.

---

\* Проект поддержан Московским общественным научным фондом за счет средств, предоставленных Агентством по международному развитию США (USAID). Точка зрения, отраженная в данной статье, может не совпадать с точкой зрения Агентства по международному развитию или Московского общественного научного фонда.

© ЭКО 2002 г.



В дополнение к опросу были собраны данные текущей отчетности обследованных предприятий за 1999–2000 гг.<sup>1</sup> В состав анкеты был включен ряд вопросов относительно общей продолжительности рабочей недели руководителя предприятия, а также распределения отдельных видов работ внутри рабочей недели<sup>2</sup>.

## Продолжительность рабочей недели руководителя

Исходные данные об общей продолжительности рабочей недели генеральных директоров обследованных предприятий представлены в табл. 1.

Таблица 1

### Продолжительность рабочей недели руководителей

Продолжительность рабочей недели, час	Доля руководителей, %
До 41	17,1
41–50	38,6
50–60	30,7
60–72	10,2
Больше 72	3,3

Первое, что бросается в глаза при ознакомлении с приведенными данными, это общая значительная нагрузка на первое лицо фирмы: 24% респондентов работают 50 часов в неделю, 16% – 60 часов. Небольшая часть опрошенных имеют совершенно «запредельные» уровни рабочей загрузки – 70 и более часов в неделю. Надо отметить, что западные руководители работали так же много... 30–40 лет назад: исследования, проведенные в 1960–1970-е годы среди руководителей фирм в Голландии и в США, зафиксировали среднюю продолжительность рабочей недели в 55 и даже в

<sup>1</sup> Данное исследование было проведено в рамках научного проекта ГУ – ВШЭ «Нерыночный сектор в экономике России».

<sup>2</sup> Инструмент для данной части опроса был подготовлен Е. Б. Моргуновым. Отмечу, что им же было проведено одно из наиболее методологически строгих эмпирических исследований бюджетов времени российских руководителей (См.: Моргунов Е. Б. Лидерство и управленческие умения/ Модели и методы управления персоналом. Под ред. Е. Б. Моргунова. М.: Интел-Синтез, 2001. С. 137–144).

60 часов<sup>3</sup>. В последующие годы подобные переработки постепенно стали считаться «дурным тоном». Аналогичные исследования, выполненные в 80–90-е годы, отмечали снижение общей продолжительности рабочей недели руководителей крупных предприятий до 40–45 часов<sup>4</sup>. Кроме того, в 1980-е годы началась практика «домашней работы» руководителей предприятий, когда определенные виды деятельности, прежде всего такие, как работа с документами, а иногда и проведение переговоров или работа с отдельными сотрудниками, совершались у руководителя дома. В 1990-е годы подобная практика получила значительное развитие: хотя доля времени, затрачиваемого на работу на дому, осталась прежней (в большинстве случаев на нее приходится не более 10% от общей продолжительности рабочей недели руководителя фирмы), но доля руководителей, применяющих данный способ работы, выросла.

Продолжительность рабочей недели руководителя не очень сильно различается по отраслям, но четко детерминирована размером предприятия – чем оно крупнее (по численности занятых), тем больше времени приходится затрачивать руководителю (табл. 2).

Особенно тяжело приходится руководителям крупнейших предприятий (с численностью работников свыше 3000 чел.) – их средняя рабочая неделя составляет 65 часов, то есть даже при шестидневной рабочей неделе продолжительность рабочего дня равна 11 часам! Интересно, что продолжительность рабочей недели руководителя совершенно не зависит от возраста: и молодые руководители, и лица пенсионного возраста подвергают себя одинаковым перегрузкам.

---

<sup>3</sup> Продолжительность рабочей недели в 55 часов была зафиксирована при обследовании 42 крупных американских фирм в начале 1970-х годов (Cohen, M. D. and March, J. G., *Leadership and Ambiguity: The American College President*, McGraw-Hill, New York, NY, 1974), продолжительность рабочей недели в 60 часов была зафиксирована при обследовании руководителей 25 крупнейших голландских компаний в начале 1960-х (Copeman, G., Luijk, H. and Hanika, F. De P., *How The Executive Spends His Time*, Business Publications, London, 1963).

<sup>4</sup> Stewart, R., *Managers And Their Jobs: A Study of the Similarities and Differences in the Ways Managers Spend Their Time*, Macmillan, London, 1988.

**Средняя продолжительность рабочей недели  
руководителей предприятий разного размера**

<b>Число занятых на предприятии, чел.</b>	<b>Продолжительность рабочей недели, час.</b>
До 10	45,0
11–100	51,8
101–300	52,4
301–1000	52,6
1001–3000	56,1
Свыше 3000	65,4

Что означают полученные данные? Колоссальная перегрузка руководителей крупных предприятий свидетельствует не только и не столько о важности вопросов, которые приходится решать руководителю (напротив, проблемы выживания небольшого предприятия встают зачастую не менее остро), сколько **о неумении, нежелании или невозможности делегировать свои полномочия**. Всевозможные вопросы, которые должны решаться «на местах», переносятся «наверх», к первому руководителю. Кроме того, особо значительное время тратится на переговоры с внешними организациями. Все больше и больше многочисленных инстанций требуют персонального присутствия на переговорах первого лица организации.

**Есть ли связь между продолжительностью рабочего времени первого лица фирмы и эффективностью работы фирмы в целом?** Насколько правы зарубежные «гуру» в области менеджмента, предупреждающие: «Опасайтесь перегруженных менеджеров!»? Опираясь как на субъективные оценки руководителями положения и перспектив развития их предприятий, так и на данные официальной отчетности этих предприятий, мы получили весьма любопытные результаты.

На субъективном уровне связь однозначна. Менеджеры, которые оценили положение своего предприятия как плохое, работают в среднем 49 часов в неделю; руководители, считающие состояние предприятия удовлетворительным,

трудятся в среднем 53 часа в неделю. Наконец, те руководители, которые оценивают положение своего предприятия как хорошее, работают почти 58 часов в неделю.

Напомним, что мы имеем дело с субъективными оценками руководителей. Поэтому постоянное присутствие руководителя на работе, его большая вовлеченность в текущие управленческие процессы и может создавать ощущение того, что «все вертится», «все идет как надо» и т. д.

Наблюдается также значимая позитивная связь между продолжительностью рабочей недели руководителя и такими показателями, как «уровень загрузки мощностей» и «уровень обеспеченности заказами».

Если же рассмотреть объективные экономические показатели предприятий, прежде всего такие, как доля бартерных сделок в общем объеме реализации продукции, соотношение объемов просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, с одной стороны, и реализация продукции – с другой, отношение размера инвестиций в основной капитал к общей сумме активов предприятия, **мы не увидим никаких различий между предприятиями, возглавляемыми руководителями, практикующими разную продолжительность рабочей недели.** Нет различий даже по таким показателям, как уровень оплаты труда и уровень задолженности по оплате труда, которые должны свидетельствовать о том, что «хорошее положение» предприятия отражается на его работниках (табл. 3).

### Распределение недельного рабочего времени руководителей по видам работы

Для построения картины распределения рабочего времени руководителя по видам работ мы нормировали данные по расходам времени на каждый вид работы по величине продолжительности рабочей недели каждого из опрошенных руководителей (табл. 4).

При средней загрузке руководителя предприятий в 52 часа в неделю более 40% суммарного времени поглощают два вида деятельности: «работа с документами» и «проведе-

ние переговоров». Совещания, вопреки распространенному мнению, отнимают меньше всего времени – в среднем лишь около 8 часов в неделю.

Таблица 3

**Корреляционная связь продолжительности рабочей недели руководителя с отдельными параметрами экономической деятельности предприятия в 2000 г.**

Показатель	Коэффициент корреляции	Уровень значимости коэффициента корреляции
Средняя месячная оплата труда	0,0883	0,066
Загрузка производственных мощностей	0,1712	0,000
Обеспеченность заказами	0,2243	0,000
Процент оплаты продукции по бартеру в конце года	-0,0327	0,662
Процент оплаты продукции взаимозачетами в конце года	-0,1444	0,020
Просроченная кредиторская задолженность по отношению к сумме активов	0,1174	0,046
Просроченная дебиторская задолженность по отношению к сумме активов	0,1175	0,040
Уровень инвестиций по отношению к общему объему активов	-0,0142	0,769
Уровень задолженности по заработной плате в по отношению к общей сумме затрат на оплату труда	-0,0116	0,905

Таблица 4

**Доля отдельных видов работ в общей продолжительности рабочей недели**

Вид работы	Доля	Стандартное отклонение
Работа с документами	0,24	0,13
Совещания с сотрудниками	0,15	0,08
Переговоры	0,22	0,13
Посещение рабочих мест	0,18	0,11
Индивидуальная работа с сотрудниками	0,16	0,10
Иные виды работ	0,15	0,12

Таким образом, две функции руководства оказываются основными в деятельности директоров российских промышленных предприятий – функции «аналитика» и «полномочного представителя». В то же время нельзя говорить о том, что руководители полностью пренебрегают иными функциями. Показательно и то, что «посещение рабочих мест», то есть личный контроль за состоянием дел на производстве и общение с работниками нижних уровней, продолжает оставаться крайне значимой функцией, занимающей 3-е место по объему выделяемого на нее времени

Естественно было предположить, что на распределение рабочего времени руководителя влияют различные внешние и внутренние факторы – размер предприятия, его экономическое положение. Данное предположение оправдалось лишь отчасти. Относительно размера предприятия значимые различия проявились лишь в одном виде работ – посещении рабочих мест. Чем больше размер предприятия, тем меньше доля времени, уделяемого посещению цехов и подразделений (хотя абсолютно затраты рабочего времени на данный вид деятельности растут). На мелких предприятиях (с численностью занятых до 100 человек) руководитель до 20% времени проводит в подразделениях, на крупных – лишь 15%.

Наиболее любопытна связь между экономическим положением предприятия и распределением рабочего времени руководителя. Выяснилось, что максимальную долю времени на переговоры приходится тратить руководителям предприятий, находящихся в наиболее сложном положении. При относительно благоприятном положении фирмы внимание ее руководства обращено на внутренние проблемы.

### **Типы руководителей, выделенные на основе времени, уделяемого разным видам работ**

Мы разделили руководителей на группы в зависимости от того, на какие виды работ у них уходит больше времени. Руководителей относили к некоторой группе, если они тратили на определенный вид работ, по меньшей мере, в

1,5 раза больше времени, чем в среднем на любую другую работу. Таким образом было сформировано шесть групп «девиантных» руководителей. В седьмую группу были отнесены те директора, у которых в структуре распределения времени не наблюдалось значительных отклонений от средних значений.

Лишь около четверти руководителей относительно равномерно распределяют свое рабочее время, у всех прочих есть свой «конек». Наиболее многочисленной группой (20%) оказались «тренеры», у которых львиную долю времени занимает индивидуальная работа с сотрудниками. Следующей по распространенности (16%) идет группа «переговорщиков» (табл. 5). «Аналитики», тратящие значительное время на работу с документами, составляют лишь около 12% респондентов, а доля любителей (или жертв) продолжительных совещаний – менее 7%. Особо следует описать шестую группу, объединяющую приверженцев «иных видов работ», прежде всего, телефонных разговоров. Таких руководителей оказалось менее 6%.

Таблица 5

**Структура затрат рабочего времени руководителей, отнесенных к разным группам, %**

Группа	Вид работ					
	работа с документами	совещания с сотрудниками	переговоры	посещение рабочих мест сотрудников	индивидуальная работа с сотрудниками	другие виды работ
«Эксперты»	46,7	12,9	13,3	11,1	11,5	8,1
«Совещатели»	21,3	27,9	20,7	15,6	12,5	9,9
«Переговорщики»	19,2	13,8	42,2	14,0	11,1	7,0
«Контролеры»	18,9	12,2	18,4	36,6	12,5	7,1
«Тренеры»	22,9	13,8	18,2	19,4	31,4	11,3
«Иные»	16,8	14,9	15,5	15,8	14,6	32,9
«Средняки»	20,2	13,1	18,0	15,5	13,8	11,3

Следует подчеркнуть теснейшую зависимость (с вероятностью 99,9%) между стажем в нынешней должности и типом руководителя (табл. 6).

Таблица 6

**Стаж работы в занимаемой должности и тип руководителя**

Стаж работы в нынешней должности	Тип руководителя						
	«эксперт»	«совещатель»	«переговорщик»	«контролер»	«тренер»	иной тип	«средняк»
До 1 года	13,2	17,0	15,1	13,2	17,0	5,7	18,9
От 1 до 3 лет	15,7	13,3	9,6	12,0	26,5	4,8	18,1
От 3 до 5 лет	13,6	6,8	20,5	4,5	31,8	0,0	22,7
От 5 до 10 лет	5,9	1,2	27,1	11,8	16,5	5,9	31,8
Свыше 10 лет	12,8	4,0	14,4	11,2	16,8	8,8	32,0

Это особенно важно подчеркнуть в связи с тем, что не существует значимых различий между группами по среднему возрасту руководителей, которые в них входят. Мы можем говорить об определенном цикле стилей руководителя. На первом этапе своей деятельности в качестве руководителя предприятия (до года) ему приходится заниматься «все сразу», и предпочтений либо не возникает, либо руководитель пытается имитировать свой стиль на предыдущем месте работы. Однако объективно в первый год работы приходится увеличивать интенсивность и продолжительность совещаний. Именно это и приводит к непропорционально большой доле «совещателей» в составе вновь назначенных руководителей.

На следующих этапах «вживания в роль» руководителю приходится значительное внимание уделять работе с отдельными сотрудниками. Это происходит достаточно длительное время – мы видим непропорционально высокую долю «тренеров» как в группе руководителей, занимающих нынешнюю должность от года до трех лет, так и особенно среди руководителей, занимающих должность от трех до пяти лет. На последующих этапах работы управленческий стиль «выравнивается» – при стаже свыше пяти лет преобладает доля руководителей-«средняков».

Отметим, что в отличие от ситуации с общей продолжительностью рабочего времени, размер предприятия здесь не играет особой роли. Отраслевые различия также не являются значимыми.

## Результативность работы руководителей разных типов

Можно ли говорить, что в нынешних российских условиях руководитель, предпочитающий какой-либо тип распределения времени, имеет особые преимущества? Ответ зависит прежде всего от того, какие изменения происходили на предприятиях, возглавляемых руководителями разных типов, и насколько эффективными оказываются данные изменения. При детальном сравнении средних<sup>5</sup> мы смогли обнаружить лишь одно действительно значимое отличие – «переговорщики» отстают от всех прочих групп по интенсивности изменений в системах кадровой работы. Остальные процессы (освоение новых продуктов, изменение состава производственных мощностей, освоение новых технологий) идут практически одинаково на предприятиях, возглавляемых менеджерами разных типов. Интересно, что даже в таком вопросе, как «обретение новых партнеров», активные «переговорщики» не продемонстрировали реальных отличий в виде большего числа установленных связей с российскими и зарубежными партнерами.

Соответственно, мы не могли ожидать значительных различий в уровне результативности деятельности предприятий. Действительно, при оценке по объективным экономическим показателям (производительность труда, интенсивность инвестиций в основные средства по отношению к объему годовой амортизации, уровень просроченной кредиторской и дебиторской задолженности и др.) мы не нашли значимых различий. Тем не менее различия проявляются при субъективной оценке положения предприятий их руководителями. «Переговор-

---

<sup>5</sup> Мы применили ONEWAY ANOVA с использованием процедуры Дунетта Т3 для установления значимости отличий средних при предположении о неравных размерах вариации в группах.

щики», много времени проводящие вне предприятия и имеющие возможность сравнивать, в максимальной степени не удовлетворены положением дел.

Подведя итоги, можно сделать следующие выводы.

*Во-первых*, представляется, что чрезмерная загрузка руководителей, особенно крупных предприятий, не является необходимым условием устойчивой работы. Скорее наоборот, чрезмерная продолжительность рабочей недели, огромные затраты времени на «текучку» зачастую не позволяют объективно оценить возникающие проблемы. Именно поэтому у наиболее перегруженных работой руководителей возникает серьезный дисбаланс между субъективной оценкой работы предприятия и реальной ситуацией.

*Во-вторых*, можно с достаточно высокой долей уверенности утверждать, что в современных российских условиях индивидуальные особенности и предпочтения руководителя относительно видов работ не имеют ключевого значения для общей эффективности и результативности деятельности предприятия. Это означает, что, пока структура рабочей недели достаточно комфортна для самих руководителей, не стоит слишком беспокоиться, если их предпочтения по использованию времени значительно отличаются от стандартов, принятых в отрасли или в сфере их бизнеса.

*В-третьих*, руководителям следует считаться с тем, что первые годы работы на новом месте им придется «наступать на горло собственной песне» и уделять особенно много времени тем видам работ, которые могут быть не слишком предпочтительными. Вряд ли удастся избежать на первом году работы в новой руководящей должности интенсивных и частых совещаний, а в последующие несколько лет – «плотной» индивидуальной работы с непосредственными подчиненными. Даже если руководитель приводит с собой управленческую команду, все равно процесс «притирки» на новом месте и общей настройки управленческих функций займет не один год. И в это время надо быть готовым и к рабочим перегрузкам, и к гибкому изменению своего управленческого стиля, и к компромиссам относительно структуры своего рабочего времени.



В жизни Василия Алексеевича Быковского наука занимает не последнее место – он автор трех монографий, лауреат областной премии.

Но все-таки главное в его деятельности – решение проблем близких и понятных каждому из нас.

Все, что он предлагает в данной статье (иногда в виде формул), имеет ярко выраженный социальный оттенок и направлено на улучшение благосостояния простых людей.

Именно это «земное», обогащенное практикой, и является той крупницей, ради которой стоит карабкаться на массивные граниты знания.

# КАПИТАЛИЗАЦИЯ НЕФТЯНЫХ И ГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ (методика оценки)

**В. А. БЫКОВСКИЙ,**  
мэр г. Муравленко,  
Ямало-Ненецкий автономный округ

## Накопления

Капитализация нефтяных и газовых компаний в настоящее время привлекает самое широкое внимание и ученых и практиков. Соответствующие оценочные показатели этих компаний регулярно публикуются в специальных периодических изданиях и являются производным от количества акций и их текущей стоимости на фондовом рынке.

© ЭКО 2002 г.



Количество акций – величина достаточно постоянная. В результате эмиссии либо в случае перехода на единую акцию нефтяные и газовые компании (особенно в период становления) ведут выгодную для себя финансовую игру. Цель этой игры – перераспределение пакета акций и формирование клуба крупных акционеров, владеющих компаниями.

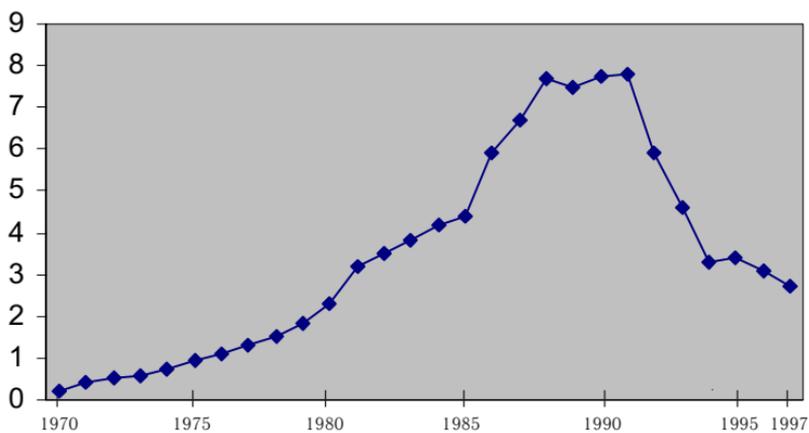
Именно в этот период новым собственникам нет особого смысла (при условии, что они достаточно состоятельны) продавать и покупать акции. На рынке акций данная компания практически не участвует. А сам рынок напоминает круговорот воды в природе: в узком кругу кто-то с кем-то договаривается, у кого-то покупает и кому-то продает. Сделка только после ее заключения становится достоянием общности. Естественно, что при этом рыночная стоимость акции достаточно низкая.

Конечно, существуют и объективные факторы, влияющие на рыночную цену акций: стоимость основных фондов компании; разведанные и прогнозные запасы нефти и газа, уровень технологической и социальной инфраструктуры, кадровый потенциал. И эти факторы должны бы в большей степени влиять на рыночные цены. Но, к сожалению, в жизни все происходит не так, как хотелось бы. Государство в середине 90-х годов решило «избавиться» от нефтяной промышленности. Приватизация нефте- и газодобывающих объединений, а затем формирование на их базе вертикально-интегрированных компаний последовали в 1992–1995 гг. Вертикально-интегрированные компании (ВИК) за очень небольшую сумму получили в собственность капиталоемкое производство, содержащее значительные основные фонды. Этот процесс, на мой взгляд, не имел аналогов в истории.

Например, только что народившаяся ВИК «Сибнефть» выкупила у государства пакет акций по «смешной» цене, равной стоимости примерно половины автомобильных дорог, ведущих к приобретенным месторождениям.

Напрашивается вопрос: а сколько в действительности стоит нефтегазодобывающий комплекс Западной Сибири? Чтобы понять это, достаточно взглянуть на динамику капитальных вложений Тюменской области в 1970–1997 гг. (см. рисунок и таблицу).

Год	Капитальные вложения	Год	Капитальные вложения
1970	0,2	1984	4,2
1971	0,4	1985	4,4
1972	0,5	1986	5,9
1973	0,6	1987	6,7
1974	0,72	1988	7,7
1975	0,93	1989	7,5
1976	1,1	1990	7,76
1977	1,32	1991	7,8
1978	1,5	1992	5,9
1979	1,82	1993	4,6
1980	2,31	1994	3,3
1981	3,2	1995	3,4
1982	3,5	1996	3,1
1983	3,8	1997	2,7



Динамика капитальных вложений Тюменской области в 1970–1997 гг., млрд руб. (в ценах 1991 г.)

Государство до приватизации направляло огромные инвестиции в развитие тюменского нефтяного комплекса, например, с 1970 по 1993 г. капитальные вложения в ценах 1991 г. составили 84360 млн руб.

Не будет большой ошибкой, если «приравнять» рубль 1991 г. к доллару 2001 г. При таком допущении размер капитальных вложений, идущих на обустройство нефтяных месторождений, составляет 84360 млн дол.

Кроме того, подготовка месторождения к эксплуатации – это сейсмо- и геологоразведка, строительство поселков, высоковольтных линий электропередач, подстанций, автомобильных и железных дорог, аэропортов, магистральных нефтегазопроводов.

Все вышеперечисленные весьма дорогостоящие работы осуществлялись разными министерствами и ведомствами, и затраты здесь даже повыше, чем затраты на разбуривание, обустройство и ввод в эксплуатацию нефтяных месторождений на севере Западной Сибири.

Естественно, что часть капитальных вложений нельзя рассматривать в их первоначальной стоимости. Необходимо ввести универсальные поправочные коэффициенты и разработать методику оценки капитализации компании (см. схему).

### А если сравнить?

Запасы извлекаемой нефти на севере Западной Сибири – 20–30 млрд т. Прогнозные запасы превышают это количество более чем вдвое. Если цена на нефть – 100 дол. за 1 т, то стоимость извлекаемых запасов может составить 2–3 трлн дол.

Запасы извлекаемого газа на севере Западной Сибири – 40 трлн м<sup>3</sup> (прогнозная оценка – 120 трлн м<sup>3</sup>). Если газ продается по 100 дол. за 1000 м<sup>3</sup>, то оценочная стоимость его извлекаемых запасов на Севере Западной Сибири – 4–5 трлн дол.

Определим капитализацию нефтяных компаний, добывающих нефть на севере Западной Сибири, по предложенной методике. Стоимость технологической составляющей этих компаний равняется примерно 100–120 млрд дол. Капитализация ОАО «Газпром», ведущего добычу газа на севере Западной Сибири, если учесть и стоимость части газопроводной системы, также близка к этой цифре.

**БЛОК 1****Оценка капитализации обустроенных месторождений  $S_1$** 

$$S_1 = C \cdot n \cdot k \cdot Q,$$

где  $S_1$  – капитализация компании (в части обустроенных месторождений);

$C$  – стоимость бурения одной скважины, дол.;

$n$  – количество пробуренных скважин;

$k$  – коэффициент обустройства месторождений (меняется от 1,4 до 1,8);

$Q$  – доля остаточных извлекаемых запасов нефти и газа на обустроенных месторождениях.

**БЛОК 2****Оценка капитализации месторождений в стадии обустройства**

$$S_2 = i \cdot S_1,$$

где  $S_2$  – стоимость капитализации компании в части месторождений, находящихся в обустройстве;

$S_1$  – оценивается аналогично Блоку 1;

$i$  – повышающий коэффициент (от 1 до 2).

**БЛОК 3****Определение капитализации не обустроенных месторождений**

$$S_3 = Q \cdot m \cdot k_2,$$

где  $Q$  – извлекаемые запасы нефти;

$m$  – цена 1 т нефти, дол.;

$k_2$  – понижающий коэффициент (от 0,01 до 0,2).

**БЛОК 4****Расчет общей стоимости добывающего блока компании**

$$S_H = S_1 + S_2 + S_3.$$

**БЛОК 5****Оценка капитализации вертикально-интегрированной компании**

$$K = S_H : P,$$

где  $S_H$  – общая стоимость ( $K$ ) добывающего блока компании;

$P$  – доля добывающего блока компании.

**Методика оценки капитализации нефтяных (газовых) компаний**

Введем поправочный коэффициент – соотношения капитализации нефтяных и газовых компаний к стоимости ресурсов. Возьмем за стоимость ресурсов нефти и газа Западной Сибири усредненную величину. По минимальной планке наших подсчетов она приближается к 6 трлн дол. Тогда величина соотношения составит 3,6%.

Естественно, что это очень низкий процент, и при расчете капитализации нефтяных и газовых компаний напрашивается введение еще одного повышающего коэффициента, кратность которого может иметь пределы от 1,1 до 2.

Это означает, что наличные запасы подчиняются тем же законам, что и материальные и нематериальные активы, труд и капитал. С одной стороны, необходимо, чтобы компания поддерживала обеспеченность запасами на определенном уровне (чтобы оправдать затраченные средства), а с другой – уровень обеспеченности запасами не может и не должен быть чрезмерно высоким. Поскольку подготовка запасов также требует значительных инвестиций и они должны быть возвращены в срок. Не случайно поэтому средний уровень кратности запасов нефти у ведущих западных нефтегазовых компаний составляет около 11–12 лет.

### **«Фактор» с нечеловеческим лицом**

Капитализация нефтяных и газовых компаний не учитывает стоимость социальной инфраструктуры (имеются в виду благоустроенные населенные пункты и высокопрофессиональные кадры). Подобная инфраструктура была создана на севере Западной Сибири за 30 лет до приватизации и оказалась настолько мощной, что позволяет и сегодня работать эффективно.

Ресурсодобывающие отрасли с дореволюционного времени действовали по одной схеме: заниженные цены и простейшие технологии добычи позволяли перекачивать доходы в государственный бюджет, а затем из бюджета часть направлялась на поддержание и развитие этих отраслей. В настоящее время государственному бюджету достается значительно меньше, чем акционерам нефтяных компаний. По-

этому и доля, идущая на социальные нужды, сжалась до неприлично малых процентов.

Такая политика всегда таила в себе опасность, а сейчас еще сильнее обострила ситуацию. Ресурсодобывающие отрасли перестали участвовать в социальном освоении территории: создании сопутствующих производств, транспортных путей и общей социальной инфраструктуры.

Государство вложило в обустройство месторождений и строительство города огромные деньги. Эти деньги превратились в мощный нефтегазодобывающий комплекс. Нефть пользуется спросом в стране, в цене она и за рубежом. А вокруг еще достаточно запасов, чтобы не только стабилизировать уровень добычи, но даже и увеличить.

И все для этого есть: запасы, производственные мощности, рабочие коллективы, десятки городов и поселков.

Представим себе, что будет стоить для нефтяной компании, например, освоение «с нуля» Туруханского региона либо Тимано-Печорской нефтегазоносной провинции. При этом затраты на создание социальной инфраструктуры сопоставимы или составляют несколько большую величину, нежели затраты на создание технологической инфраструктуры (разбуривание и обустройство месторождений).

Допустим, нефтяная компания намечает добывать по 10 млн т нефти в год в регионе с неразвитой социальной инфраструктурой. Для этого требуется не менее 10–12 тыс. работающих в этой компании. Есть два направления: либо создавать населенные пункты в районе добычи нефти, либо осваивать месторождения вахтовым методом. На протяжении последних 30 лет эти два метода спорили между собой. Но, вероятно, истина – в золотой середине. Предпочтение следует отдать смешанному привлечению трудовых ресурсов в регион освоения нефтяных и газовых месторождений.

(Вспомним судьбу нескольких десятков геологических поселков на севере Западной Сибири. Геологические работы осуществлялись в основном вахтовым методом, и поэтому на следующем витке развития предыдущие затраты оказывались безвозвратно потерянными.)

Вернемся к нашему примеру: на 8 тыс. постоянных работников и 4 тыс. вахтовиков компании будет необходимо создать один или несколько населенных пунктов по 40 тыс. жителей.

Такой город по самым скромным подсчетам стоит 400–500 млн дол. В конечном итоге эта сумма отразится на себестоимости – не менее 5–6 дол. на 1 т добытой нефти. Нам не обойтись без еще одного повышающего коэффициента капитализации: а именно – коэффициента развития социальной инфраструктуры; он меняется от 1,01 до 2.

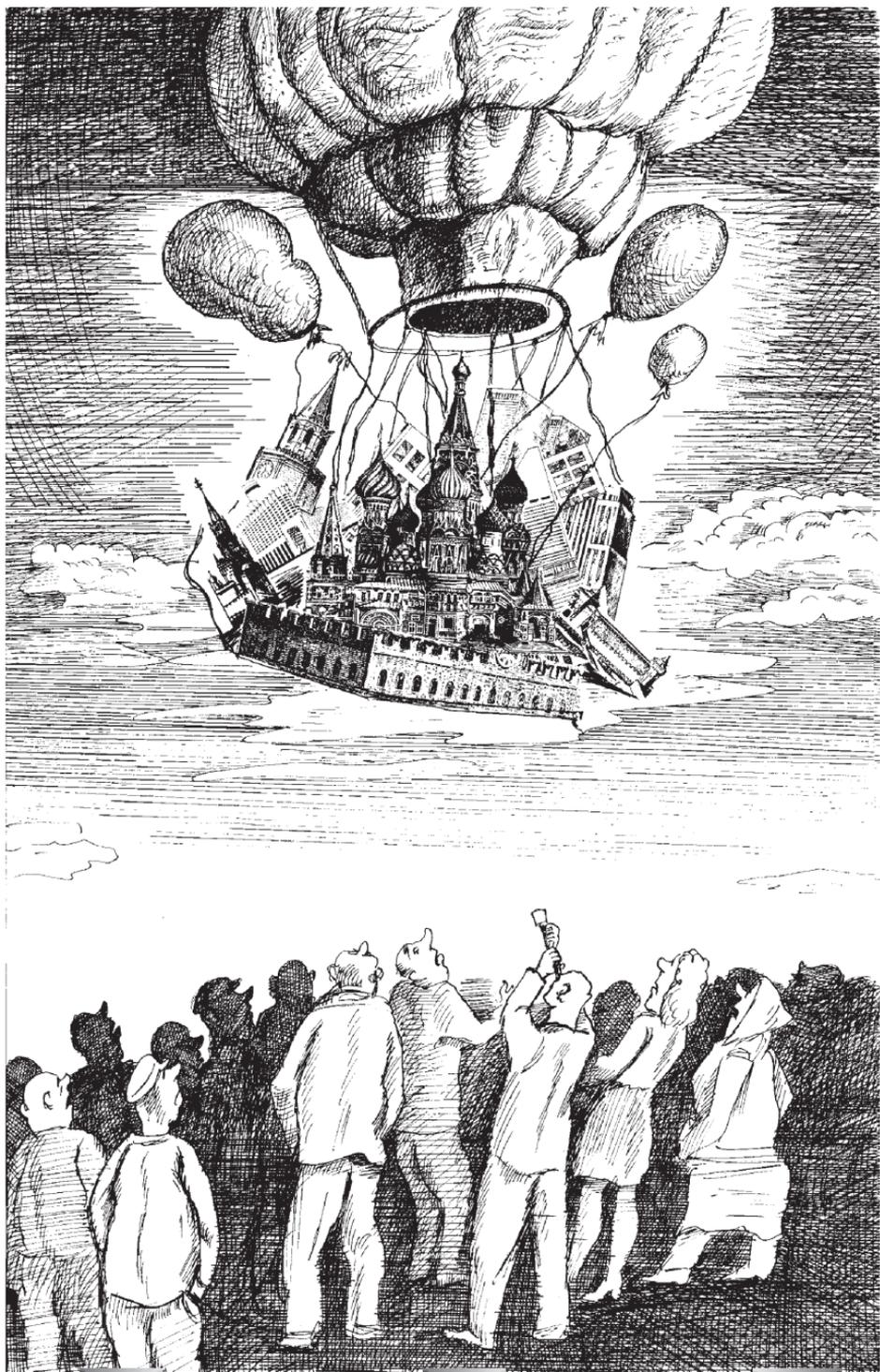
Повышающие коэффициенты (поправочный коэффициент соотношения капитализации нефтяных и газовых компаний к стоимости ресурсов, коэффициент развития социальной инфраструктуры) удваивают или утраивают стоимость компании и фактически подтягивают капитализацию до ее реальных размеров.

Конечно, капитализацию можно определять и по остаточной стоимости основных фондов с введением коэффициента пересчета.

Однако здесь получается достаточно интересная картина: стоимость основных фондов, которыми оперируют нефтяные компании при расчете налога на имущество, как минимум на порядок ниже капитализации, определяемой фондовым рынком, и еще в несколько раз меньше величины, полученной по предложенной методике.

Спрашивается: а выгодно ли нефтяной компании показывать свою реальную стоимость?

Но, с другой стороны, государство с помощью данной методики получает реальную возможность увеличить размер налога на имущество, а заодно пополнить доходную часть бюджета.



# ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ОТКАЗА ОТ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИКИ СИБИРИ\*

**В. Ю. МАЛОВ,**  
доктор экономических наук,  
**Б. В. МЕЛЕНТЬЕВ,**  
кандидат экономических наук,  
Институт экономики и организации промышленного  
производства СО РАН,  
Новосибирск

Сибирь богата ресурсами. Но как в научной среде (в основном московской), так и на правительственном уровне высказываются предложения «сжать» экономическое пространство страны за счет Сибири и Севера. Очень трудно проходило в правительстве России принятие программы «Стратегия развития Сибири до 2010 г.», подготовленной с участием ученых СО РАН. Известны многочисленные высказывания в центральной прессе относительно дороговизны жизни и производства в Сибири, вообще о «лишних людях» на Севере страны. Идет свертывание ряда перспективных транспортных проектов в Сибири и на Севере.

В надежде, что руководство страны не откажется от восточных территорий, мы провели расчеты, в которых попытались оценить последствия «разрыва» экономических связей между отдельными частями России. Их результаты приводятся в настоящей статье.

## Предсказываемое будущее: год 1987-й

В 1985–1988 гг. стали набирать силу сепаратистские тенденции, преувеличивалась роль каждой республики, озвучивалась идея выделения части республик из состава СССР. Формировалось и укреплялось мнение, что, освободившись от других республик, Россия получит новый импульс разви-

---

\* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ (грант № 01-02-00501а).

© ЭКО 2002 г.



тия. Выполненная в Институте экономики и организации промышленного производства СО АН СССР (А. Г. Гранберг, В. И. Суслов, Ю. С. Ершов и др.) оценка последствий распада СССР показала, что от этого проиграют все. Потери всех без исключения республик были неизбежны из-за разрыва хозяйственных связей. В России сокращение реальных доходов населения, согласно расчетам, составляло примерно 20%, в других республиках оно было еще больше. В 1987 г. результаты этих расчетов звучали предупреждением. Нам наивно казалось, что знакомство с ними остановит политиков, всерьез намеревающихся разваливать Советский Союз.

Из здравого смысла и из расчетов следовало, что **каждая из частей СССР важна во взаимодействии**. Для нормального функционирования хозяйственного комплекса каждой из составных частей СССР крайне важны ее связи с другими составными частями. Утверждение, что кто-то «кормит» все другие республики, обычно обосновывалось следующим простым приемом: объем вывозимой из республики продукции оценивался в мировых, более высоких ценах, а ввозимой и затраты — по внутренним, более низким ценам. Возникающий «эффект» из-за отличий методик счета рассматривался как потери от интеграции с другими республиками СССР.

Экономические аргументы в пользу сохранения целостности страны высказывались с еще большей остротой и озабоченностью высшими правительственными лицами РСФСР в 1991 г., но тогда, в пылу острой политической борьбы за власть, интересы будущего развития единой экономики страны отодвигались на задний план.

Экономические результаты ликвидации СССР оказались еще более печальными, чем предсказывались на основании расчетов. Нам кажется, что этот исторический урок должен быть учтен при формировании долгосрочной экономической политики в отношении Азиатской России. В условиях уменьшившейся после распада СССР территории страны Сибирь и Север играют значительно большую роль в обеспечении национальной экономической безопасности.

Речь, в частности, идет о сохранении единого экономического пространства, обеспечении транспортной, ресурсной и военной безопасности страны.

### Последствия фрагментации экономики России

Разделим территорию страны на две части. Европейская часть России включает пять федеральных округов – Северо-Западный, Центральный, Северокавказский, Поволжский и Уральский. Азиатская Россия включает Сибирский и Дальневосточный федеральные округа<sup>1</sup>. Рассматривались следующие четыре варианта.

Вариант 1 имитирует состояние экономики России в условиях резкого усложнения экономических связей между европейской и азиатской частями России в результате роста тарифов на перевозки. Вариант 2 отражает реакцию европейской части России на угрозу снижения жизненного уровня населения и имитирует перераспределение фонда потребления между регионами России: часть конечного продукта «перетекает» из азиатской части России в европейскую. Вариант 3 отражает ожидаемую реакцию ресурсных регионов азиатской части России на сокращение рынка своих ресурсов в европейской части страны. Вводится предположение, что ресурсные регионы Сибири, в свою очередь, имеют потенциальную возможность перераспределения конечного потребления в свою пользу, естественно, за счет остальных регионов. Вариант 4 отражает возможную реакцию мирового рынка на фрагментацию экономики России. В нем имитируется рост диспаритета цен на экспортную и импортную продукцию. Причем диспаритет оказывается не в пользу российских производителей.

Результат расчета показывает, что в результате разрыва связей теряют все, хотя и в разной степени (вариант 1, см. таблицу). Однако западная часть России (население бо-

---

<sup>1</sup> Подчеркнем, что Тюменская область с Ханты-Мансийским и Ямало-Ненецким автономными округами – т. е. основными поставщиками углеводородного сырья – в настоящее время относятся к Уральскому федеральному округу, хотя формально находятся на территории азиатской части России.

лее 110 млн чел.) может перераспределить в свою пользу полученные доходы. Перераспределение идет за счет доходов населения и свертывания инвестиционных проектов азиатской части России. Возможно даже на некоторое время повышение реальных доходов населения европейской части России за счет еще большего сокращения дорогостоящих и не предполагающих быстрой отдачи ресурсных и транспортных проектов в Сибири и на Дальнем Востоке<sup>2</sup> (вариант 2).

**Вероятные последствия постепенного распада  
экономических связей регионов России**

(по показателю уровня конечного потребления: базовый вариант – с сохранением свободных поставок между регионами – принят за 100%)

Регион	Вариант			
	1	2	3	4
Европейская часть России и Урал	86–90	99–101	99–101	80–83
Омская, Новосибирская, Читинская области, Алтайский край, Республики Бурятия и Алтай	86–90	62–68	34–37	31–34
Иркутская, Томская, Кемеровская области, Красноярский край	86–90	62–68	81–84	52–55
Дальний Восток (в целом)	86–90	62–68	87–90	61–63

А может ли азиатская часть России жить сама по себе, ориентируясь в основном на рынки стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) и продавая там свои ресурсы? По нашим расчетам – да, может, но только некоторые из ее ресурсных регионов, и притом на достаточно коротком промежутке времени – года три-четыре (см. вариант 3). Во-первых, потеря рынка европейской части России сделает сибирские ресурсы зависимыми фактически от одного по-

<sup>2</sup> Например, строительство железнодорожного моста на Сахалин или создание подъездного пути к Эльгинскому каменноугольному месторождению в Якутии.

купателя – стран АТР, что, безусловно, снизит уровень цен на экспортируемые Россией ресурсы. Во-вторых, инвестиции в поддержание ресурсного комплекса Сибири и Дальнего Востока со стороны Японии, Кореи или Китая будут крайне выборочны, и уж, конечно, пойдут не на развитие инфраструктуры Сибири, т. е. не в транспортный комплекс, без развития которого нельзя говорить об эффективности освоения сибирских ресурсов. И, наконец, в-третьих, продержаться эти три-четыре года смогут, вероятно, только Кемеровская и Иркутская области, а также Красноярский край и некоторые регионы Дальнего Востока. Большинство же остальных регионов азиатской России придут в еще больший упадок.

Реально ожидать, что поставки ресурсов в страны АТР будут связаны с встречными поставками потребительской продукции, в том числе сельскохозяйственной, что окончательно подорвет сибирский АПК. Машиностроительный комплекс Сибири также потеряет собственный рынок. Особо тяжелое положение может сложиться в Новосибирской, Омской, Читинской областях, Алтайском крае и Республике Бурятия, не говоря уже о традиционно отсталых республиках – Тыва и Алтай (вариант 4). Последствия легко представить: рост безработицы, массовый отток населения из Сибири, рост техногенных катастроф из-за физического износа основных фондов и коммуникаций, заселение пустующих территорий другими этносами, пришедшими из-за рубежа.

Но, пожалуй, главный вывод состоит в следующем: **надежда на благополучное «автономное плавание» европейской части России не оправдана.** По мере сохранения объема поставок ресурсов из Сибири и Дальнего Востока (ресурсы дорожают в силу устаревания оборудования добывающей промышленности и транспортного комплекса) зарубежные поставщики могут повысить цену на свои ресурсы, так как они становятся монополистами как по ресурсам, так и по транспортным связям с Россией.

Важно отметить и то, что **рост цен на ресурсы произойдет вне зависимости от того, чей капитал будет**

**задействован в добыче и поставках импортных ресурсов.** Будь он трижды российский, но законы рыночной экономики не позволят ему осуществлять благотворительность. После сворачивания ресурсного комплекса Сибири постепенно начнет ухудшаться ситуация и в производственном комплексе европейской части России (вариант 4). В этих условиях реально ожидать наступления следующего этапа перераспределения потребления – в пользу того региона европейской части страны, где сконцентрирован основной финансовый капитал, т. е. в пользу Москвы. На остальной части Европейской России и Урала вслед за Сибирью и Дальним Востоком неизбежно произойдет падение уровня жизни населения.

### Почему мы считаем это возможным?

Такой пессимистический финал фрагментации экономического пространства России нам представляется весьма реальным по следующим причинам.

1. Для его реализации не требуется никаких усилий, более того, именно отсутствие активной федеральной политики в отношении азиатской части России и будет способствовать его воплощению.

2. Этот сценарий сбалансирован по материально-вещественным пропорциям воспроизводства.

3. Этот сценарий не противоречит интересам крупного капитала, который уже «владеет Россией», ее основными фондами, банками, который активен и уже фактически транснационален.

4. Этот сценарий не противоречит экономическим законам мирового рынка, где России отведена роль, отраженная в высказываниях ряда видных западных политиков, например, М. Тэтчер, о том, что в России экономически эффективны лишь 20–30 млн населения. Понятно, что подавляющая масса сибирского населения в это число вряд ли попадает.

## Некоторые предложения по сохранению единого социально-экономического пространства

На современном этапе необходимо усилить ряд составляющих системы мер государственной региональной экономической политики в отношении азиатской части. Должны быть усилены следующие направления.

**Социальные приоритеты.** Главная цель региональной экономической политики – удовлетворение потребностей человека. Например, необходимо учитывать желание людей жить там, где они родились, что является немаловажной компонентой благосостояния; платить за равный труд так, чтобы обеспечить примерно равный уровень жизни во всех регионах страны.

Необходимо предотвратить нарастание резкой асимметрии по уровню жизни в азиатской и европейской частях России, чего возможно добиться только на основе развития экономики всех регионов. Сокращению разрыва в уровне жизни населения разных регионов должно содействовать федеральное регулирование социального обеспечения неработающего и, прежде всего, занятого населения. Его уровень (по крайней мере, нижняя граница) надо устанавливать по стандартам, приближающимся в перспективе к величине регионального прожиточного минимума.

Направления миграционных потоков показывают, что азиатская часть России пока является донором ее европейской части в обеспечении последней людскими ресурсами, более неприхотливыми к жизненным условиям. Последнее – еще один козырь в пользу поддержки населения азиатской части России и сохранения условий его самовоспроизводства. Противное может привести к трагикомичной ситуации переселения всех в Москву, получения переселенцами средней московской зарплаты и пенсии.

**Россия как транспортный «мост» между полюсами роста мировой экономики.** Складывающаяся геополитическая ситуация XXI века такова, что Россия может (еще есть время) сыграть роль «моста» между тремя регионами интенсивного экономического роста. В использовании рос-

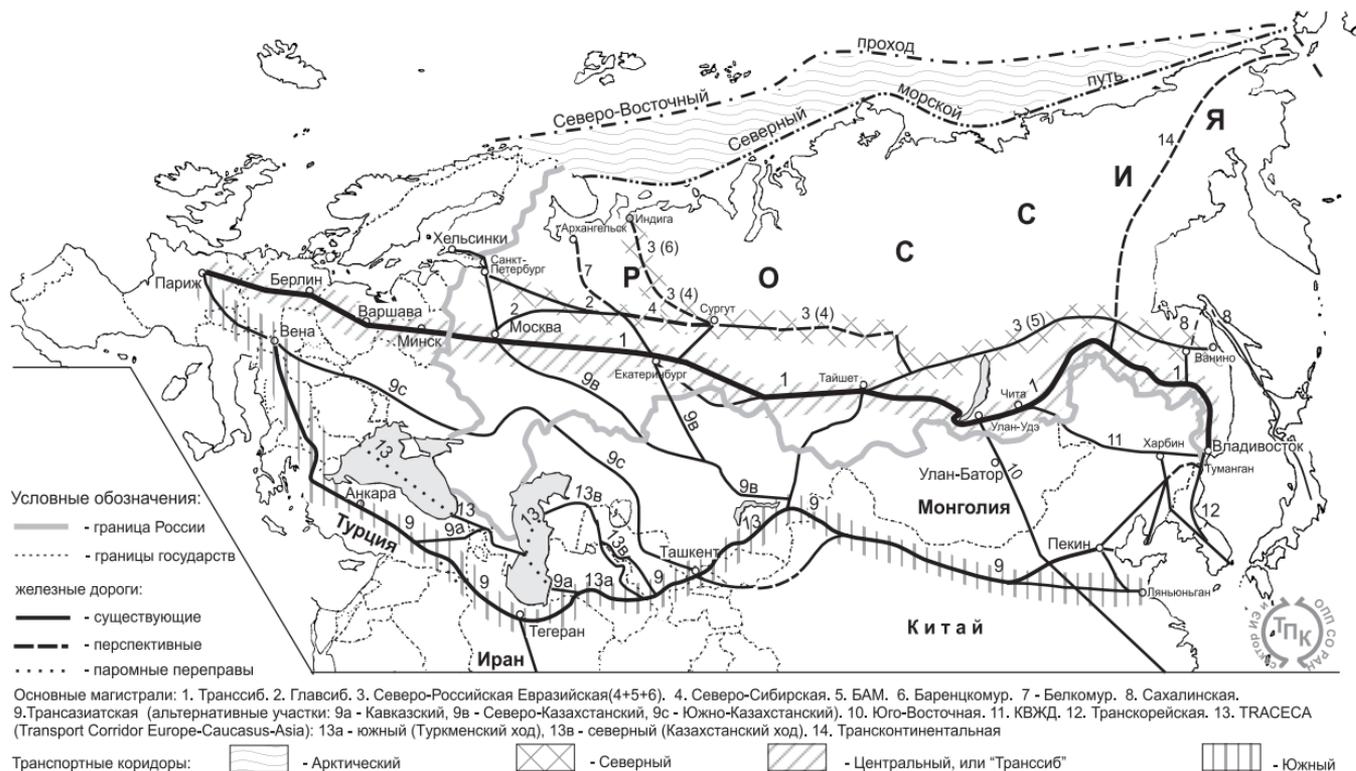
сийских транспортных коммуникаций заинтересованы страны, лидирующие по темпам экономического развития. Их надо привлечь к созданию транспортного комплекса Азиатской России. Но у идеи использования российских транспортных коридоров есть противники. Есть и серьезные конкуренты, в первую очередь, Китай, США и Европейский союз, которые активно лоббируют создание нового шелкового пути южнее Транссиба в обход России (например, вариант транспортного коридора Европа-Кавказ-Азия (TRACECA) (см. рисунок).

Железные дороги являются «хребтом» транспортного комплекса России и, в особенности, ее азиатской части, что предопределено физико-географическими условиями евроазиатского континента. Именно по ним и в обозримом будущем будут в нашей стране перевозить на большие расстояния основную массу крупнотоннажных грузов. Эффективность работы железных дорог будет в значительной степени определяться величиной обслуживаемой ими зоны. Чем больше эта зона, тем больше грузообразующий потенциал и меньше удельные затраты на перевозку грузов. В свою очередь, размер зоны обслуживания железных дорог во многом зависит от эффективности работы и согласованности стратегий развития других видов транспорта – морского, автомобильного, речного, авиационного.

Понимая, что транспортное развитие требует серьезных вложений, мы считаем необходимым и возможным привлечь к их реализации сопредельные страны, прежде всего Японию и Южную Корею, которые не без основания опасаются усиления Китая.

К первоочередным транспортным проектам на территории Сибири, способным принципиально изменить ситуацию не только в регионе, но и повлиять на экономику России, могут быть отнесены:

– превращение Транссиба в международный транспортный коридор от Южной Кореи до Чехии; постепенная достройка в будущем Северо-Российской железнодорожной магистрали;



Транспортные коридоры АТР – Европа

– возрождение Северного морского пути (СМП) и системы речных магистралей, «наполняющих» СМП грузами, идущими из глубинных регионов Сибири;

– организация кроссполярных авиаперелетов (Юго-Восточная Азия – США и Канада через воздушное пространство России).

**Специальная налоговая политика.** Среди инструментов выравнивания условий производственной деятельности эффективным является использование регионально-дифференцированных федеральных налогов (на юге – большие ставки, на Севере и в Сибири – меньшие), не затрагивающих действующую систему региональных и местных налогов. Введение таких налогов позволит значительно сократить число так называемых «неэффективных» регионов в азиатской части России.

При установлении цен, учитывающих регионально-дифференцированные налоги, вырастет сравнительная эффективность многих проектов производственного развития в азиатской части России. Последнее позволит также изменить оценку обоснованности федеральной экономической поддержки развития Сибири.

Резюмируя оценку отрицательных последствий фрагментарного развития России, отметим два положения.

! Стратегия развития России, не учитывающая взаимозависимость интересов совместного развития ее европейских и азиатских регионов, опасна для существования Федерации.

! Государственная экономическая политика по сохранению единого экономического пространства должна учитывать осуществленное неравенство условий хозяйствования в разных регионах. Необходимо принять меры, смягчающие последствия влияния дифференциации региональных условий на социальные аспекты жизненного уровня населения и содействующие выравниванию условий производства в разных регионах страны.

Республика Дагестан – трудоизбыточный регион России. Экономико-статистический анализ положения в экономической и социальной сферах республики дает основание говорить о критической, экстремальной ситуации с использованием наличного трудового потенциала, ставшей результатом депрессивного состояния экономики. Исследованию взаимосвязи положения в экономике республики и использования ее трудового потенциала и посвящена данная статья. Изложенные в ней результаты и предложения будут небезынтересны для руководителей регионов, заинтересуют политиков и демографов.

---

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

**М.-С. М. МАГОМЕДОВ,**  
Дагестанский государственный университет,  
Махачкала

## Макроэкономическая ситуация



Динамика макроэкономических показателей свидетельствует, что в целом за годы реформ экономический кризис в Дагестане является более глубоким, чем по России в целом. Начиная с 1991 г. объем валового регионального продукта республики постоянно снижался. Особенно резкое его падение произошло в 1994–1995 гг. (причина – разрыв хозяйственных связей, вызванный транспортной блокадой рес-

© ЭКО 2002 г.

**РЕГИОН**

**99**



публики) и после августовского кризиса 1998 г. В результате в 2000 г. по отношению к 1990 г. производство сельскохозяйственной продукции в Дагестане составило 81%, емкость потребительского рынка – 55, объем инвестиций – 34%. Произошел обвал промышленного производства, превосходящий падение по России в целом. Объем промышленного производства в 2000 г. по сравнению с 1990 г. по России снизился примерно в 2 раза, а по Дагестану – более чем в 6 раз.

До последнего времени большинство отраслей промышленности находилось на грани разрушения. В 1997 г. в семи из 12 отраслей промышленности производственные мощности использовались менее чем на 10%, в лесной и деревообрабатывающей промышленности – на 5,5%, в химической – на 2,6, в стекольной – на 1,5, в мукомольно-крупяной – на 2,5, в комбикормовой – на 6,1%.

Экологические проблемы в Дагестане в условиях длительного депрессивного состояния экономики республики чреваты серьезными последствиями для ее экономического потенциала в перспективе. Почвенный покров подвергается водной, ветровой, склоновой и пастбищной эрозии, так как из-за дефицита капитальных вложений появилось при ограниченности земельных ресурсов большое количество неосвоенных и бросовых земель. Так, за 1998 г. не были использованы более 113 тыс. га пашни. Из-за отсутствия инвестиций снижается плодородие земель.

Неблагополучная экологическая обстановка сложилась в районе Черных земель и Кизлярских пастбищ, которые занимают 30% территории республики и являются зоной отгонного животноводства. Состояние водных источников и систем централизованного водоснабжения во многих городах и районах не гарантируют требуемого качества питьевой воды. В результате повторяющихся аварийных сбросов через реки Сунжа, Джалка, Яман-Су, Ярык-Су и Аксай происходит загрязнение реки Терек и приустьевой акватории Каспийского моря нефтепродуктами и токсичными веществами.

Резкими темпами снижается численность биоресурсов моря (осетра, севрюги, белуги). Борьба с создавшимся положением требует огромных средств, которыми республика сегодня не обладает. Во многих других регионах России экологическая обстановка является не менее, а даже более острой. Однако особенности расположения и климата Республики Дагестан, высокая плотность населения и концентрации производства, отраслевая структура промышленности в условиях дотационности бюджета могут стать реальным фактором ухудшения здоровья населения.

Преступность в Дагестане до 1998 г. имела тенденцию к снижению. В 1998 г. в расчете на 10 тыс. населения было зарегистрировано 67,4 преступления, что в 3 раза меньше общероссийского уровня. В 1999 г. в расчете на 10 тыс. человек населения было уже зарегистрировано 68,2 преступления. Число выявленных преступлений в сфере экономики за 1999 г. увеличилось на 18,4%. Из общего числа зарегистрированных преступлений 60% совершено лицами, не имеющими постоянного дохода, что означает постепенное превращение бедности в реальный фактор роста преступности в ближайшей перспективе. Оперативная обстановка в республике в 1999–2000 гг. стала более напряженной, чем в предыдущие годы. Продолжающееся на территории Чеченской Республики сопротивление вооруженных формирований федеральным силам остается основным фактором напряженности в Дагестане, препятствующим привлечению инвестиций в развитие экономики и использованию благоприятных природных условий для превращения Дагестана в общероссийскую здравницу.

В 1999 г. в социально-экономическом положении Дагестана наметились некоторые положительные изменения, получившие свое развитие в 2000 г. В 1999–2000 гг. уровень использования мощностей по выпуску отдельных видов продукции повысился. Увеличился объем производства в электроэнергетике, химической, деревообрабатывающей, легкой и пищевой промышленности, но продолжался спад на предприятиях мукомольно-крупяной и комбикормовой отрасли. В целом индекс физического объема промышленного про-

изводства Дагестана возрос в 2000 г. по сравнению с 1999 г. на 20,2% (по России – на 9,0%), а по сравнению с 1997 г. – на 22,8% (по России – на 11,7%). Выпуск продукции по пяти базовым отраслям (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, розничная торговля) в 2000 г. увеличился на 16,5% по сравнению с 1999 г. и на 26,5% по отношению к уровню 1994 г.<sup>1</sup>

Однако говорить о кардинальных сдвигах в преодолении кризиса еще рано. Состояние экономики Республики Дагестан все еще характеризуется как кризисное.

### Уровень жизни населения

За годы реформ резко уменьшились реальные денежные доходы населения: в 2000 г. по отношению к 1991 г. они составили в Дагестане 22%, а в Российской Федерации – 46%. Реальная заработная плата за 1997–2000 г. снизилась на 13,5%<sup>2</sup>.

Разрыв между среднемесячной заработной платой по России и Дагестану составлял в 1999 г. 3,2 раза, в 2000 г. – 2,6 раза. В структуре денежных доходов дагестанского населения заработная плата снизилась с 28% в 1997 г. до 22% в 2000 г., что свидетельствует об уменьшении численности наемных работников и росте безработицы. В то же время доля доходов от собственности, предпринимательства и другой деятельности выросла с 46 до 56%. Доля социальных трансфертов равнялась соответственно 26 и 22%.

Дагестан исторически занимает последние места в России практически по всем социально-экономическим индикаторам, которые в абсолютном выражении на душу населения в 2–3 раза ниже среднероссийских. В 1999 г. Республика Дагестан занимала в Российской Федерации по среднедушевым денежным доходам и среднедушевым денежным расходам (в месяц) 77-е место<sup>3</sup>. В период экономического кризиса произошло абсолютное падение уровня жизни

---

<sup>1</sup> Дагестан-2000. Ч. I. Социально-экономическое положение Республики Дагестан. Махачкала: Госкомстат Республики Дагестан, 2001. С. 16.

<sup>2</sup> Дагестан-2000. Ч. I. С. 223, 242.

<sup>3</sup> Регионы России. 2000. Т. 2. М.: Госкомстат России, 2000. С. 104, 106.

и относительное ухудшение основных показателей по сравнению со среднероссийскими (табл. 1).

Таблица 1

**Основные показатели уровня жизни населения Республики Дагестан в сравнении со среднероссийскими<sup>4</sup>**

<b>Показатель</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Среднедушевой денежный доход, % к среднероссийскому уровню	43	37	44	35	31	36	40	37	...
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника в экономике, % к среднероссийскому уровню	43	55,7	38	36,4	36	38	35	32	39
<i>Соотношение денежных доходов и величины прожиточного минимума, %</i>									
Республика Дагестан	64	74	101	98	96	116	108	96	122
Российская Федерация	211	219	238	195	206	224	184	236	174
<i>Доля населения, имеющего денежные доходы ниже величины прожиточного минимума, %</i>									
Республика Дагестан	82,0	81,5	68,0	64,0	63,5	54,8	57,5	64,6	43,7
Российская Федерация	33	31	22	25	22	21	24	29,9	26,9

**Источники таблиц 1–7:** Социально-экономическое положение Республики Дагестан. 1998. Махачкала: Госкомстат Дагестана, 1999; Социально-экономическое положение Республики Дагестан. 1999. Махачкала: Госкомстат Дагестана, 2000. С. 214, 215; Дагестан-2000. Ч. I. Махачкала: Госкомстат Республики Дагестан, 2001. С. 235; Россия в цифрах. М.: Госкомстат России, 2001. С. 234, 242, 243.; Регионы России. Т. 2. М.: Госкомстат России, 2000. С. 122–123.

<sup>4</sup> Данные, опубликованные Госкомстатом России, расходятся с данными Госкомстата Дагестана. В 1999 г., согласно федеральной статистике, соотношение денежных доходов с величиной прожиточного минимума составило в Дагестане 90%, а в Российской Федерации – 177%. Несколько различаются также показатели удельного веса населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, соответственно – 63,2 и 29,9% (Регионы России. 2000. Т. 2. С. 128–129, 134–135).

Как видно из табл. 1, денежные доходы населения Дагестана в среднем ниже или едва достигают величины прожиточного минимума, тогда как в среднем по России они более чем в 2 раза выше прожиточного минимума.

В 2000 г. уровень бедности в Дагестане был самым низким за последние пять лет. В январе–декабре 1999 г. численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума достигла 1445,9 тыс. человек (на 241,6 тыс. человек больше, чем в январе–декабре 1998 г.) и составила 68,2% от численности всего населения. Одновременно выросла дифференциация доходов населения. В 2000 г. численность малоимущего населения Дагестана достигла 936,2 тыс. человек (43,7% от общей численности населения). Соотношение доходов 10% наиболее и наименее обеспеченного населения в 1997 г. составило 11,6%, в 1999 г. – 7,4 и в 2000 г. – 6,0%<sup>5</sup>.

Значительные различия наблюдаются в структуре потребительских расходов населения. По материалам выборочных обследований бюджетов домашних хозяйств за 1999 г., если в среднем в Российской Федерации расходы на покупку продуктов питания составляли 53,7%, то в Дагестане – 75,1%, на покупку непродовольственных товаров соответственно – 30,8 и 18,2% и на оплату услуг – 13,0 и 4,9%<sup>6</sup>.

Имеет место и отставание в объемах потребления основных продуктов питания в расчете на душу населения, хотя почти 60% населения республики проживают в сельской местности, где земледелие и животноводство являются ведущими видами деятельности (табл. 2).

По потреблению мяса и мясопродуктов Дагестан лишь на 76-м месте среди субъектов Федерации, по потреблению молока и молочных продуктов – на 72-м, яиц и растительного масла – на 75-м месте, сахара – на 18-м месте, а по овощам и продовольственным бахчевым продуктам – на 1-м месте. В целом Дагестан по конечному фактическому потреблению занимает 78-е место среди субъектов Российской Федерации.

---

<sup>5</sup> Дагестан-2000. Ч. I. С. 231, 234.

<sup>6</sup> Регионы России. 2000. Т. 2. С. 120, 121.

Таблица 2

**Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах в 1999 г.  
(в среднем на члена домашнего хозяйства в год), кг**

Продукт питания	Республика Дагестан	Российская Федерация
Хлебные продукты	181	111
Картофель	61	94
Овощи и бахчевые	87	81
Фрукты и ягоды	22	22
Мясо и мясопродукты	27	47
Молоко и молочные продукты	195	194
Яйца (шт.)	165	199
Рыба и рыбопродукты	6	13
Сахар и кондитерские изделия	32	28
Маслорастительные и другие жиры	7	10

Структура потребительских расходов, существенно различавшаяся в 1995 г. в группах с различным уровнем дохода, после обвала рубля в 1998 г. обнаружила тенденцию к выравниванию (табл. 3).

Таблица 3

**Структура потребительских расходов в Республике Дагестан  
в 1995–1999 гг., %**

Расходы	10%-ные группы населения					
	с наименьшими денежными доходами			с наибольшими денежными доходами		
	1995	1998	IV квартал 2000	1995	1998	IV квартал 2000
На питание	83,6	69,9	71,3	54,2	58,9	80,7
На покупку непродовольственных товаров	11,6	18,3	18,2	34,3	31,8	12,7
На оплату услуг	4,5	11,5	101,0	8,4	8,1	4,2
На алкогольные напитки	0,3	0,3	0,4	2,9	1,2	2,4

Финансовый кризис 1998 г. ухудшил структуру расходов населения как в наиболее бедных, так и в наиболее обеспеченных группах населения, сблизив в них долю расходов на питание и покупку непродовольственных товаров. Это –

наглядное свидетельство обеднения не только бедных, но и состоятельных слоев населения в результате дефолта.

Уменьшилось потребление основных продуктов питания по сравнению с 1997–1998 гг., структура потребления продуктов сместилась в сторону яиц, овощей и хлебопродуктов при сокращении потребления мяса и мясопродуктов, молока и молочных продуктов.

### Осторожно, дети!

Эти деструктивные последствия хозяйственной реформы в сфере потребления – одна из причин снижения рождаемости и возникновения факторов, действие которых может в дальнейшем привести к резкому ухудшению качественных показателей трудового потенциала, отрицательно сказываясь на состоянии здоровья рождающихся детей.

Здоровье – важнейшая характеристика состояния общества, а негативные тенденции в области здоровья у подрастающего поколения – бесспорное свидетельство социального неблагополучия. В 2000 г. в Дагестане проживало более 842 тыс. детей, что составляет 39% общей численности населения республики. По ряду параметров положение с состоянием здоровья детей можно оценивать как неблагоприятное. По данным Центра Госсанэпиднадзора, в Республике Дагестан негативные тенденции в этой области приобретают устойчивый характер:

- при общем снижении младенческой смертности на 24 территориях показатель умерших детей в расчете на 1000 родившихся живыми превышает республиканский уровень и повышается;
- продолжает увеличиваться число детей, родившихся с недостаточной массой тела;
- выявлены и прогрессируют неблагоприятные изменения в состоянии здоровья у различных контингентов детей;
- имеет место стойкая тенденция к повышению заболеваемости детей школьного возраста (за годы учебы в школе, согласно статистике, вдвое возросла частота патологии органов дыхания, пищеварения и нервно-психических расстройств, втрое – органов зрения); с увеличением объемов информации процесс обучения становится фактором «риска» для здоровья учащихся.

К концу обучения доля здоровых детей в школе не превышает 21%, отклонения в здоровье имеют 60% школьников, хронические заболевания – 19%<sup>7</sup>.

Рост заболеваемости среди детей в значительной степени отражает санитарно-эпидемиологическое неблагополучие условий проживания и учебы, связанное с загрязнением воздуха, дефектами оздоровительной работы (физического воспитания, закаливания, личной гигиены), ухудшение качества потребляемых продуктов семьями, переход на готовую пищу, снижение охвата школьников горячим питанием при 2–3-сменном режиме работы школ.

В этой связи приоритетными задачами органов государственного регулирования Республики Дагестан в области охраны здоровья подрастающего поколения на фоне растущей бедности населения становятся:

- изыскание источников финансирования целевых республиканских программ «Дети Дагестана», «Организация летнего отдыха детей и подростков» и обеспечение контроля за их реализацией;
- создание материальных предпосылок для улучшения организации питания детей, включая строительство детских молочных кухонь (для грудничков), сети предприятий по производству детского питания, введение лицензирования на его производство и продажу, укрепление материально-технической базы пищеблоков дошкольных и образовательных учреждений;
- расширение финансирования нового строительства, реконструкции, текущего ремонта республиканских государственных школ и дошкольных учреждений, приобретение для них удобной учебной мебели, доброкачественной осветительной аппаратуры и спортивного инвентаря;
- оказание материальной помощи бедным многодетным семьям в организации медико-социальных услуг;
- организация лечебно-оздоровительного отдыха, в том числе для детей безработных граждан;
- регулярное осуществление профилактических мероприятий по предупреждению и сокращению случаев социального сиротства и безнадзорности.

---

<sup>7</sup> По результатам профилактических осмотров 660 тыс. подростков в 1999 г. (См.: Труды Географического общества Республики Дагестан. Вып. 27. Махачкала, 1999. С. 41–46).

## Здоровье нации

Потенциал здоровья взрослого населения является производным от состояния системы здравоохранения и среды обитания, качества условий труда и возможностей пользования населением услугами рекреационно-оздоровительной системы, от уровня жизни, определяющего возможности питания и отдыха людей, и морально-психологического климата, выступающих по отношению к здоровью человека факторами разнонаправленного действия.

Следует отметить, что заболеваемость населения (число зарегистрированных больных с диагнозом, установленным впервые в жизни, на 1000 населения) в 1999 г. в Республике Дагестан составляла 562,9, что ниже, чем в среднем по России (710,0)<sup>8</sup>. В то же время пореформенный период в Дагестане, несмотря на сохранение сравнительно высокой рождаемости и низкого уровня смертности в расчете на 1000 человек населения, характеризуется ростом заболеваемости с тенденцией постепенного сближения некоторых ее показателей со среднероссийским уровнем.

Растет заболеваемость органов дыхания, кровообращения, пищеварения, эндокринной системы, число больных сахарным диабетом, острыми кишечными инфекциями и паразитарными болезнями (дизентерией, инфекционными гепатитами). У каждого четвертого жителя Дагестана выявлена патология зрения. Ухудшается психическое состояние здоровья. Вдвое выросла заболеваемость опорно-двигательного аппарата и на 40% – по всем видам туберкулеза. По некоторым из названных болезней Дагестан опережает среднероссийские показатели в расчете на 1000 человек населения. Остается высоким удельный вес больных злокачественными новообразованиями. Численность лиц, впервые признанных инвалидами, выросла с 44,5 на 100000 населения в 1992 г. до 64,1 в 2000 г.

Основными факторами ухудшения состояния здоровья населения, негативно сказывающимися на качестве трудового потенциала, являются:

---

<sup>8</sup> Регионы России. 2000. Т. 2. С. 238–239.

- затяжной кризис, депрессивное состояние экономики, ее дотационность, затрудняющие финансирование здравоохранения, неотложной медицинской помощи, рекреации, поддержание в исправном состоянии водоснабжения и канализации;
- резкое падение уровня жизни основной части населения, инфляция и рост цен на предметы первой необходимости, ухудшение питания, затруднительность ежегодного оздоровительного отдыха;
- отставание количественных параметров и снижение качества медицинского обслуживания;
- экстремальная ситуация, связанная с боевыми действиями в Чечне и Дагестане, спровоцировавшая поток беженцев и дестабилизацию санитарно-эпидемиологической обстановки в республике, обострение проблем занятости и безработицы.

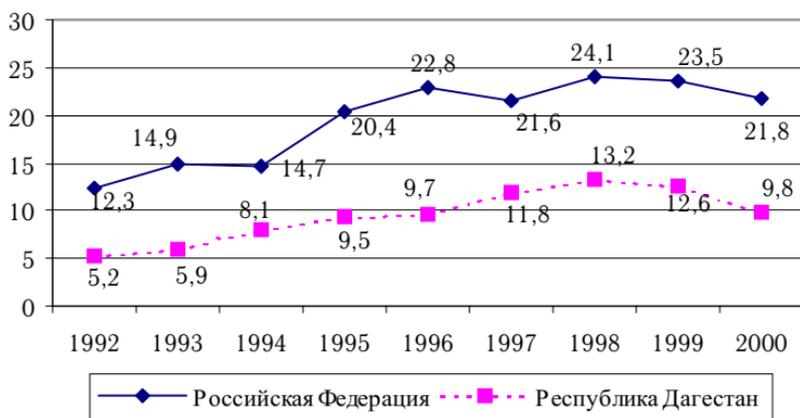
### Уровень занятости

Объективное представление о депрессивности той или иной территории позволяет оценить состояние использования трудового потенциала. Тот регион, где занятость снижается, а уровень безработицы намного превышает средний по стране, должен быть отнесен к разряду депрессивных. Положение с занятостью и безработицей в Дагестане полностью соответствует этой оценке. По России в целом динамика изменения численности безработных носила более спокойный характер, а уровень безработицы был намного ниже. В 2000 г. общий уровень безработицы в Российской Федерации составил 9,8% экономически активного населения, в Республике Дагестан – 21,8% (рисунок).

Наблюдается медленное, но последовательное сближение числа занятых и безработных: в 1992 г. их соотношение равнялось 5,9:1, в 1999 г. – 3,6:1. Это свидетельствует о резком снижении коэффициента использования в экономике наличного трудового потенциала республики.

При рассмотрении соотношения показателей безработицы и занятости в разрезе административных районов выявляется крайне тревожная деструктивная картина. При среднем уровне официальной безработицы 5,4% в 1999 г. и относительно благополучной ситуации с обеспечением людей работой в городах (где уровень официальной безрабо-

тицы колебался от 1,3 до 10,6%), в административных районах разброс ее показателей находился в интервале от 1,2% (в Дербентском) до 28,6% (в Гумбетовском районе). Средний уровень официальной безработицы по группе «районы» составляет 8,7%, по группе «города» – 2,2%. Внутри группы «районы» ситуация с безработицей существенно различается в районах равнинной зоны, предгорий и горной зоны.



Динамика общего уровня безработицы в Российской Федерации и Республике Дагестан, % от численности экономически активного населения

Минимальный уровень безработицы отмечается в районах, расположенных на равнине, где трудятся по найму 42,5% от общей численности работающих из группы «районы». Доля же безработных составляет в равнинной зоне 11,1% от общей численности признанных безработными по этой группе. В предгорной зоне доля занятых по найму и безработных равна соответственно 19,7 и 32,2%, в горной зоне – 37,8 и 56,7% от общей численности названных групп по 42 районам.

Таким образом, на долю горной и предгорной зон, где проживает 57,5% работающего по найму населения, на группу «районы» приходится 88,9% всех зарегистрированных безработных. В городах Дагестана зарегистрированы всего 16,2% от общего числа безработных при их доле в общей численности занятого по найму населения 52,2% (табл. 4).

**Территориальная дифференциация показателей занятости  
и безработицы в Республике Дагестан в 1999 г.**

Регион	Численность работающих		Численность признанных безработными*		Средний уровень безработицы, %	Границы разброса уровней безработицы, %
	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%		
Республика Дагестан	469,4	100	53,9	100	5,9	1,2–28,6
<i>В том числе:</i>						
города	245,1	52,2	8,7	16,2	2,2	1,3–10,6
районы	224,3	47,8	45,2	83,8	8,7	1,2–28,6
<i>Из них:</i>						
равнинная зона	95,3	42,5	5,0	11,1	2,2	1,5–5,1**
предгорья	44,2	19,7	14,6	32,2	13,5	2,9–21,6
горная зона	84,8	37,8	25,6	56,7	13,8	9,0–28,3

\* Зарегистрированных службами занятости.

\*\* Без крайних минимальных и максимальных величин.

### Дагестан – регион экономических контрастов

Весь производственный и агропромышленный потенциал республики сосредоточен в предгорных районах и на равнине. Горная часть не имеет достаточно развитых промышленных и аграрных структур, которые бы обеспечивали ей самостоятельное выживание в условиях рынка. Слаборазвитая инфраструктура – отсутствие дорог, информационных коммуникаций, объектов для приложения труда – обуславливает в горных районах натурализацию хозяйства, затрудняет становление его рыночных форм.

О критическом состоянии с использованием трудового потенциала в Дагестане свидетельствует ярко выраженный «очаговый» характер безработицы. Основные «очаги» безработицы приходятся на горные районы и частично предгорье. В горной местности их доля составляет около половины и в предгорной зоне – более половины от числа безработных, зарегистрированных в каждой из этих зон. В

целом по перечисленной группе «критических» районов (в 12 из 42 административных районов) сосредоточено 45,7% всех безработных по группе «районы» и лишь 18,6% работающих по найму. Соотношение занятых и безработных здесь равно 2:1. Это значит, что каждый третий из числа нуждающихся и готовых к работе по найму не имеет заработка как источника средств существования. При расчете по методологии МОТ уровень безработицы в Дагестане существенно выше приведенных величин и достигает в отдельных «очагах» 50% и более.

По сравнению с 1999 г. ситуация на контролируемом рынке труда Дагестана в 2000 г. несколько улучшилась. Это прослеживалось практически по всей территории, за исключением отдельных районов и городов республики (в Каякентском, Унцукульском, Цунтинском районах, а также в Махачкале, Каспийске, Южно-Сухокумске), где рост численности безработных продолжился. Наиболее кризисной ситуация по-прежнему остается в сельской местности республики, где по данным за 2000 г. насчитывается 41,7% безработных и на долю которой приходится около 86,5% зарегистрированных безработных, а уровень безработицы в 4 раза превышает средний по Российской Федерации. Высокий удельный вес «сельских» безработных может быть объяснен не столько преобладанием сельского населения над городским, сколько отсутствием каких-либо постоянных рабочих мест в сельской местности, кроме колхозов, совхозов и бюджетных организаций.

Меняется состав безработных по причинам увольнения, образовательному уровню, возрасту и социальному статусу. Это связано как с сокращением рабочих мест на предприятиях и в организациях, так и со сложностью трудоустройства выпускников учебных заведений и уволенных из Вооруженных сил.

Наиболее острой проблема безработицы в Дагестане является для социально уязвимых на рынке труда групп населения – молодежи и женщин (табл. 5).

Высокий удельный вес женщин в общей численности безработных отмечается практически по всей территории Да-

гестана, а по отдельным районам и городам доля безработных женщин более чем в 2 раза превышает число безработных мужчин, что связано с отсутствием рабочих мест для применения женского труда.

Таблица 5

**Уровень безработицы среди молодежи и женщин, %**

Безработные	В % к итогу					1999 в % к		2000 в % к
	1995	1997	1998	1999	2000	1998	1995	1999
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	131,1	100,7	89,3
<i>Из них:</i>								
женщины	61,5	61,9	64,2	66,7	67,4	136,3	109,5	90,3
молодежь	58,9	56,0	54,0	48,8	41,7	118,6	83,7	76,3

Высокая доля молодежи в составе безработных связана с отсутствием достаточного количества рабочих мест для граждан, вступающих в трудоспособный возраст, а также повышением требований работодателей к качеству рабочей силы.

До 70% молодых людей в возрасте до 30 лет не имеют легальной работы и числятся безработными из-за отсутствия достаточного уровня образования и профессиональной подготовки, что свидетельствует о необходимости улучшения системы профессионального обучения и подготовки кадров. Специальные исследования выявили специфические черты влияния этнического фактора на предпочтения молодежи при выборе профессий. Молодежь из числа народностей Дагестана слабо ориентирована на индустриальный и даже высокотехнологический труд и в большей степени – на экономические и правовые специальности, тогда как у русской молодежи эти сферы ориентации сбалансированы. Все это необходимо учитывать при организации подготовки молодежи к профессиональной деятельности.

Среди безработных доля выпускников общеобразовательных школ, высших и средних специальных учебных заведений, ПТУ составляла в 1997 г. 21,5%, в 1998 г. – 16,3, в 1999 г. – 12,3, в 2000 г. – 10%. В 1999 г. доля граждан, никогда ранее не работавших, составила 30,4% и не имеющих профессии – 39,7%.

## Рынок труда

Сложившиеся тенденции развития экономики и дефицит инвестиций обусловили усиление дисбаланса между численностью экономически активного населения и наличием рабочих мест (имеющихся и создаваемых) для обеспечения занятости всех желающих и готовых трудиться на условиях найма. На официальном рынке труда в 1997 г. нагрузка на одну заявленную вакансию составляла 67 человек, в 1999 г. она снизилась до 32 человек, а в 2000 г. увеличилась до 36 человек. Согласно методологии МОТ, в Дагестане ищет работу от четверти до трети экономически активного населения. По данным республиканской статистики, в 1996 г. было ликвидировано 7 тыс. рабочих мест, в 1997 г. – 17,4, в 1998 – 4,7, в 1999 г. – 3,1 тыс. рабочих мест, число же вакансий было значительно ниже: в 1996 г. – 0,2 тыс., в 1997 г. – 0,9, в 1998 г. – 4,8 и в 1999 г. – 1,5 тыс.

Сокращение разрыва между показателями интенсивности сокращения и вакантностью рабочих мест в последние годы связано с замедлением процесса высвобождения рабочей силы и ослаблением текучести кадров, обеспечивающей постепенное «рассасывание» избыточной занятости на предприятиях. Численность работников, недоиспользующих свой трудовой потенциал по причине административных отпусков, по расчету автора, составляет около 30% от числа зарегистрированных безработных (по состоянию на 2000 г.), а с учетом потерь от неполного использования рабочего времени – доходит до 40%. Показатели статистики в последние годы свидетельствуют о некотором изменении тенденций развития данного явления, получившего не вполне логичное название «скрытой» безработицы (табл. 6).

Потери и непроизводительное использование трудового потенциала в Дагестане сопряжены не только с высоким уровнем открытой и «скрытой» безработицы, но также с увеличением продолжительности бездействия безработных в период поиска работы. В 2000 г. уменьшился контингент безработных, охваченных застойной (более 4 месяцев) безработицей. Их численность составила к концу 2000 г.

32,7 тыс. чел. (67,9% общего числа официально безработных), в 1999 г. – 41,6 тыс. чел. (77,3%), в 1997 г. – 47,3 тыс. чел. (86,5%). Это позволяет говорить о сокращении на рынке труда застойной безработицы. При этом удельный вес безработных с продолжительностью поиска работы более года в 2000 г. составил 29,5% (в 1999 г. – 42%, 1997 г. – 51,1%). В то же время средняя продолжительность безработицы по сравнению с 1999 г. выросла и приблизилась к уровню 1998 г. (табл. 7). Это позволяет говорить об устойчивой тенденции хронической безработицы.

Таблица 6

**Применение режима неполной занятости  
на крупных и средних предприятиях**

<b>Показатель</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
<i>Численность работавших неполное время по инициативе администрации, на конец года</i>				
тыс. чел.	9,6	7,4	8,4	9,2
% к среднесписочной численности	2,3	1,9	2,2	2,5
<i>Численность работников, отправленных в течение года в отпуск по инициативе администрации</i>				
тыс. чел.	47,4	58,2	32,6	23,9
% к среднесписочной численности	11,1	9,8	8,7	6,5
Продолжительность административных отпусков в расчете на одного работника, который был в отпуске, человеко-дней	102	129	136	148

Средняя продолжительность поиска работы в Дагестане больше, чем в среднем по Российской Федерации. Длительный перерыв в работе имеют около 80% от числа зарегистрированных безработных. При этом в общем числе безработных около 20% ожидающих трудоустройства – лица с высшим и средним специальным образованием и примерно столько же – рабочие с профессиональным образованием.

На социально-экономическом положении и использовании трудового потенциала отрицательно сказываются современные миграционные процессы. Происходит отток населения с высоким уровнем квалификации. Одновременно наблюдается процесс вынужденной миграции в Дагестан из

стран СНГ и отдельных регионов Российской Федерации, где сохраняется политическая и социальная напряженность, особенно из Чеченской Республики. Треть вынужденных переселенцев относится к категории малообеспеченных семей. Таким образом, для экономики Республики Дагестан миграционный обмен населения носит деструктивный характер, затрудняющий вывод ее из кризисного состояния и депрессии.

Таблица 7

**Доля безработных с различной продолжительностью поиска работы в Республике Дагестан в 1997–1999 гг., % к итогу**

Период поиска работы	1997	1998	1999	2000
До 4 месяцев	13,5	13,4	22,7	32,1
От 4 месяцев до 1 года	35,4	33,3	35,3	38,4
Более 1 года	51,1	53,3	42,0	29,5
Средняя продолжительность безработицы (мес.)	9,3	9,4	8,2	8,9

### Бюджет республики

Сложившаяся кризисная ситуация в производственной сфере и состояние социальной сферы приводят к высокой дотационности бюджета республики, в общей сумме доходов которого средства из федерального бюджета составляют 70–90% (табл. 8).

Таблица 8

**Некоторые показатели дотационности бюджета Республики Дагестан, млрд руб.**

Показатель	1992	1993	1994	1995	1996
Доходы	22,11	245,40	1301,87	1830,18	1805,94
<i>В том числе:</i>					
собственные средства	4,87	43,25	154,56	274,75	515,97
дотации из бюджета	17,24	202,15	1147,31	1555,43	1289,97
Доля дотаций, %	78,0	82,4	88,1	85,0	74,1
Расходы	21,45	255,76	1123,53	1899,38	2292,16
Дефицит (-), профицит (+) бюджета	+0,66	-10,36	+178,34	-69,20	-486,22

Показатель	1997	1998	1999*	2000*
Доходы	2611,56	3133,96	4331,6	8788,5
<i>В том числе:</i>				
собственные средства	637,01	619,44	967,8	1401,6
дотации из бюджета	1974,55	2514,52	3363,8	7386,9
Доля дотаций, %	75,6	80,2	77,6	84,0
Расходы	3098,82	2710,16	4084,3	8481,2
Дефицит (-), профицит (+) бюджета	-487,26	+423,8	+247,3	+307,3

**Источник:** данные Минфина Республики Дагестан 1992–1998 гг.) и Минэкономики Республики Дагестан (1999–2000 гг.).

Как видно из таблицы, дефицит бюджета республики в 1992–2002 гг. колебался по своим сальдовым показателям. В 1992, 1994, 1998–2000 гг. наблюдалось превышение доходов над расходами; в 1993, 1995, 1996 и 1997 гг. бюджет был дефицитным.

---

### **«ЭКО»-информ**

---

27–28 июня 2002 г. в Москве прошла Всероссийская научно-практическая конференция «Стратегии территориального и регионального социально-экономического развития России». Ее организовали и провели Российская академия наук и Государственное научно-исследовательское учреждение «Совет по изучению производительных сил».

В работе конференции приняли участие представители Администрации Президента РФ, депутаты Государственной думы, действительные члены и члены-корреспонденты РАН и Международной академии регионального развития и сотрудничества, ученые и практики из 17 субъектов Федерации.

В течение двух дней участники конференции обсуждали общеэкономические и отраслевые проблемы стратегии территориального развития России, территориальные проблемы в контексте долгосрочного социально-экономического развития страны, обменивались опытом разработки и реализации стратегий регионального развития, изучали региональные особенности и общие для всех территорий страны закономерности функционирования рынка, формирования производственной и транспортной инфраструктуры, вопросы природопользования и законодательного регулирования социально-экономического развития регионов.



# ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ИНВЕСТИЦИЙ

Долгосрочная финансовая аренда имущества с правом его последующего выкупа, чем по существу и является лизинг, – не слишком распространенное явление в российской экономике.

Те преимущества, которые имеют участники лизинговых сделок в переводных изданиях книг и учебников на тему лизинга, не очевидны (и даже сомнительны), как только данная форма договора становится практикой в России, а тем более в России провинциальной. Не будет большим преувеличением сказать, что о лизинге у нас знают немногие. Сфера лизинговых операций весьма закрыта, о деятельности лизинговых компаний и о рынке в целом известно мало.

Тем не менее перемены происходят, появился новый специальный закон, лизинговый рынок становится цивилизованнее, на поставки оборудования по лизингу есть спрос. Проблемой становится его удовлетворить: все, что связано с инвестициями на сколько-нибудь длительный срок, тормозится отсутствием в стране «длинных» денег. И все же развитие идет, поскольку лизинг как экономический инструмент весьма привлекателен. Это начинают понимать.

Это показала и прошедшая в июне 2002 г. в Новосибирске **ПЕРВАЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ИНВЕСТИЦИЙ В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ»**.

По составу ее участников заметно, что тема представляет интерес и для банковских структур, и для руководителей предприятий, и для администраций сибирских регионов.

Чем важен прошедший форум, четко и кратко выражено в словах **В. Н. АКСЕНОВА**, генерального директора Сибирской межрегиональной ассоциации руководителей предприятий:

«Прозвучавший на конференции обмен мнениями показал, что лизинг как научная проблема требует серьезной



# В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

доработки с учетом российской специфики, которая заключается в псевдорыночности нашей экономики, опыта работы лизинговых компаний и других субъектов, так или иначе сталкивающихся с этой формой взаимодействия.

Конференция позволила точнее сформулировать и существо другой проблемы – взаимодействия хозяйствующих субъектов с администрацией региона.

Итоги данного представительного форума будут доложены на заседании Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» с тем, чтобы обозначить существо дела перед губернаторами и руководителями экономических подразделений администраций территории. Четкое понимание региональными чиновниками интересов всех участников лизинговых операций, а также стоящих перед ними проблем, безусловно, послужит разрешению последних и будет шагом к развитию лизинговой деятельности за счет совершенствования ее административного регулирования на уровне субъектов РФ.

В целом итоги конференции позволят донести ее рекомендации на федеральный уровень – представить в Государственную думу, где уже второй год функционирует межфракционное депутатское объединение «Сибирское соглашение» (куда входят 65 депутатов от сибирских регионов).

Публикуемые ниже доклады и фрагменты выступлений участников конференции отражают, на наш взгляд, важность и перспективность лизинга для развития экономики сибирских территорий.

Как отметил в своем выступлении **первый заместитель полномочного представителя президента в Сибирском федеральном округе И. И. ПРОСТЯКОВ**, только объединив усилия власти и науки во всех 16-ти субъектах РФ, составляющих Сибирский федеральный округ, можно справиться с серьезными проблемами, назревшими в экономике региона.

# Ограничители развития ЛИЗИНГА

**А. Р. ЗОРЬКИН,**  
директор лизинговой компании «ЛизингСАБ»,  
Новосибирск

В ходе своей деятельности лизинговым компаниям приходится сталкиваться со многими препятствиями и сложностями, которые порой нелегко преодолеть. Я расскажу об этом на примере работы своей лизинговой компании – «ЛизингСАБ».

Во-первых, это несовершенство и несогласованность российского законодательства, ставшие общим местом любых дискуссий на тему лизинга, я не буду на этом долго останавливаться.

Конференция вышла с предложением внести изменения в текущее законодательство, и это правильно. Есть еще два – главных, с моей точки зрения, пункта, нуждающихся в изменении (остальные – чисто технического свойства).

## Бесправный инвестор

Второй барьер на пути развития лизинга – на мой взгляд, наиболее важный! – это недостаточные права инвестора. А ведь инвестор в процедуре лизинговой сделки – лицо номер один.

Многие выступающие приводили стандартную схему лизинга, в которой задействованы лизингодатель, лизингополучатель, поставщик, гарантирующие организации и инвесторы.

О выгодах участников сказано немало, это:

- заработок в виде процентов для лизинговой компании,
- возможность приобрести современное оборудование для лизингополучателя,
- дополнительный инструмент по реализации продукции и расширение рынков сбыта для поставщика и т. д.



Единственный, кто оказывается обделенным, — это инвестор. Инвесторам, вообще говоря, ни к чему вкладывать свои деньги в лизинговые компании и лизинговые проекты — они не могут считать такие инвестиции защищенными. Чтобы изменить положение, следует упростить процедуру изъятия имущества и наделить инвестора вещными правами на имущество, переданное в лизинг. Этот пункт присутствует в «Рекомендациях» нашей конференции.

Например, в обсуждавшемся на конференции законе о стимулировании лизинговых компаний в аграрном секторе речь идет только о лизинговых компаниях, именно для них законом предусматриваются льготы. И ни слова не говорится об инвесторах.

Но эти льготы — даже если лизинговые компании вдруг освободили бы от уплаты налогов полностью, вряд ли способны улучшить ситуацию в целом: деньги-то все равно неоткуда брать. На мой взгляд, *льготировать следует инвесторов*, а значит, присутствующие в законах ограничения по налоговым льготам для них надо пересматривать.

И в этом деле отдавать большие полномочия местным органам власти, чтобы, по крайней мере, в рамках местного бюджета имелась возможность маневров с целью стимулирования инвесторов, а это, в первую очередь, — банки и любой другой частный капитал. Выгоды для местных бюджетов очевидны: увеличение числа рабочих мест, увеличение налоговых отчислений со стороны лизингополучателей и т. д.

Когда государство не готово выделять деньги на переоснащение промышленности — сегодня их просто не хватает на всех, единственным источником финансов становятся частные капиталы. И это нормальное явление в мировой экономике. Но коммерсанты хотят получать прибыль и именно с этих позиций рассматривают вложение своих средств в тот или иной бизнес. Побудить их вкладывать деньги в сколько-нибудь долгосрочные проекты, хотя бы на 3–5 лет, могут хорошая прибыльность и еще лучшая защищенность инвестиций. Роль государства в том и состоит, чтобы обеспечить условия, при которых инвестиционная деятельность станет привлекательной.

Банки пока перебиваются выдачей коротких кредитов на две-три недели торговым организациям, и им нет смысла замораживать деньги в инвестиционных проектах.

Не будет преувеличением сказать, что на сегодняшний день инвестиционная деятельность в России отсутствует, это заметно и по вялой деятельности лизинговых компаний – ведь практически нет никакой рекламы ни одной лизинговой компании. Объясняется последнее обстоятельство просто. Лизинговую деятельность нет необходимости рекламировать: спрос очень велик, а удовлетворить его в отсутствие инвесторов не хватает ресурсов. И без внесения изменений в закон они не появятся. Значит, первое, что следует сделать, – *предоставить большие полномочия местным органам власти в регионах.*

### Отсутствие вторичных рынков оборудования

Вторая, не менее острая проблема, выступающая мощным сдерживающим развитие лизинга фактором, – это *отсутствие вторичного рынка оборудования.* С этим обстоятельством, в частности, связано требование дополнительного залога со стороны лизинговой компании, что, вообще говоря, лишает лизинг его главных преимуществ. Но лизингодатель не может брать на себя все риски, и уж тем более по возврату оборудования, а значит, и по реализации его на вторичном рынке.

На Западе вторичный рынок оборудования весьма развит, и это очень неплохой бизнес, но в России он почему-то отсутствует. Возможно, он появится когда-нибудь и у нас, но до тех пор лизинговые компании так и будут требовать с получателей оборудования дополнительного обеспечения, чтобы защитить себя от потерь.

«ЛизингСАБ» пытается решать проблему, в первую очередь, за счет договоренностей с поставщиками оборудования об обратном выкупе. Те поставщики, которые уверены в качестве своей продукции, готовы выкупать его обратно на любом этапе сделки с соответствующим дисконтом. Так поступает, например, Caterpillar – они уверены, что свою

технику продадут всегда, в любом состоянии, так как она практически не подвержена износу.

Пошел на заключение подобной договоренности и Volvo Trucks со своим представительством в Новосибирске.

Отрицательных примеров приводить не буду, хотя есть достаточно известные на нашем рынке брэнды, поставщики которых не желают связываться со своим же б/у оборудованием. И это плохой показатель для компаний.

### Неосведомленность потребителя

В заключение хотелось бы остановиться на еще одной небольшой, но все же проблеме – это слабая осведомленность лизингополучателя о существовании лизинговых операций. К сожалению, менеджерам лизинговых компаний приходится тратить до 50% рабочего времени на разъяснительную работу среди клиентов.

Хочется надеяться, что проведение настоящей конференции станет еще и шагом в лизинговом ликбезе.

---

---

## О лизинге на вторичном рынке авиатехники

**В. В. КОСТИН,**  
генеральный директор Новосибирского авиаремонтного завода,  
**С. П. ВОРОНКОВ,**  
директор консалтинговой и аудиторской фирмы  
«Премаудит ВСТ»,  
Новосибирск

Авиация местных воздушных линий в Сибири, являясь одним из важнейших видов транспорта, в настоящее время переживает большие трудности. Сейчас летает лишь 12–15% имеющегося парка вертолетов и самолетов, остальная техника стоит на земле с выработанным ресурсом и, если не будут приняты экстренные меры, уже не сможет взле-

© ЭКО 2002 г.



теть никогда. Вместе с тем в регионах катастрофически не хватает санитарной, сельскохозяйственной, транспортной авиации, авиации для тушения лесных пожаров, и нет средств для покупки новой техники.

*В сложившейся экономической ситуации мы предлагаем максимально использовать возможности вторичного рынка вертолетов и самолетов в сочетании с технологиями лизинга путем создания крупной **Сибирской лизинговой компании**, базирующейся на авиатехнике вторичного рынка.*

Экономика вторичного рынка может быть охарактеризована следующими цифрами.

Остаточная стоимость вертолета МИ-8Т без ресурса составляет 350–450 тыс. руб. Для восстановления его летной годности требуется 6,5–7,5 млн руб., таким образом, стоимость вертолета с восстановленным ресурсом составляет 6,85 – 7,95 млн руб. Новый вертолет стоит 87–100 млн руб., т. е. в 12 раз дороже. Соответственно стоимость ресурсного часа (сухого лизинга) б/у вертолета в 12 раз дешевле, чем у нового. Это дает возможность авиапредприятиям, берущим в лизинг такие вертолеты, работать с прибылью.

Механизм лизинга позволяет авиапредприятиям, не вкладывая единовременно очень больших средств, частями платить за полученную в лизинг технику в процессе ее эксплуатации, т. е. из уже полученного дохода. А значит избежать омертвления значительных средств на весь срок выработки ресурса (2,5–3 года) и спасти их от инфляции.

*В экономическую основу создаваемой Сибирской авиализинговой компании положен следующий критерий: величина парка машин должна быть такой, чтобы сумма ежемесячного лизингового платежа была достаточна для восстановления летной годности одной единицы авиатехники. Это условие позволит обеспечить режим реинвестирования внутри лизинговой компании, т. е. обновление основных фондов за счет консолидированных амортизационных отчислений в условиях неконтролируемой инфляции.*

Расчеты, проведенные для базовой модели вертолета МИ-8, показывают, что создаваемая лизинговая компания должна иметь не менее 35 машин. Это позволит в условиях инфляции полностью использовать амортизационные отчисления, ставить на крыло 2–3 машины в месяц и за три года довести парк до 80–90 машин без привлечения дополнительных инвестиций. Этот парк, выполняя народнохозяйственные задачи, будет являться серьезным резервом для МЧС в Сибирском регионе.

Вертолетная программа – это лишь первый этап создания Сибирской авиализинговой компании, так как эта программа полностью обеспечена имеющимися в регионе техническими ресурсами и производственными мощностями. Это 250–300 вертолетов, выработавших ресурс, и незагруженные мощности в первую очередь Новосибирского 401-го завода Гражданской авиации (ГА) (ОАО НАРЗ), Красноярского (67-го завода ГА) и Омского авиаремонтного завода.

В проекте уже действует Омское НПО «Полет», осуществляющее модернизацию самолетов АН-2 и выпуск совместно с Моторостроительным заводом им. Баранова самолетов АН-3. Далее планируется восстановление летной годности сохранивших календарные сроки самолетов АН-24, АН-30, АН-32 и передача их в лизинг. Конечная задача – переход на лизинговые операции с новой авиационной техникой, начиная с самолета типа АН-38 НАПО им. В. П. Чкалова.

Проект возрождения хозяйственной и местной авиации Сибири через лизинговую компанию «Авиаинвестресурс» является социальной программой. Ее реализация возможна только при государственной поддержке.

На этапе создания компании эта поддержка может быть обеспечена путем решения вопроса о передаче из государственных ведомств и авиакомпаний выработавшей ресурс авиатехники и помощью в получении инвестиционного кредита (бюджетной ссуды) в сумме 10–12 млн дол. США сроком на три года под залог объектов лизинга.

# Развитие лизинга в Алтайском крае

**Е. И. РОГОВСКИЙ,**  
кандидат экономических наук,  
первый заместитель начальника Главного управления  
экономики и инвестиций администрации Алтайского края,  
**Б. А. ТРОФИМОВ,**  
управляющий Единой пенсионной службой по Алтайскому краю,  
Барнаул

Для Алтайского края как агропромышленного региона проблема обновления основных средств в настоящий момент особенно актуальна. В связи с недостатком финансирования, износом основных средств, недоступностью кредитов банков вследствие высоких процентных ставок практически приостановился процесс обновления основных фондов ряда отраслей экономики края, идет их быстрое старение.

Так, в настоящее время в аграрно-промышленном комплексе (АПК) края обеспеченность основными видами машин (тракторами, зерноуборочными комбайнами, кормоуборочной техникой) составляет всего 45–55% от нормативной.

Не лучше положение и с технической оснащенностью жилищно-коммунального хозяйства края. Обеспеченность основными видами техники составляет лишь 40–50% от необходимого. Кроме того, из имеющейся в наличии техники более 30% по сроку службы, износу и техническому состоянию подлежит списанию. Если не принять меры, то в ближайшие годы состояние автотракторного парка может поставить под угрозу жизнеобеспечение населения края.

Особенно остро проблема воспроизводства основных фондов стоит перед предприятиями основных отраслей промышленности, транспорта и связи. Так, степень износа в целом по промышленности края составила на начало 2001 г. 41%, причем наиболее изношенными остаются промышленно-производственные фонды в легкой (62,4%) и электроэнергетической

© ЭКО 2002 г.



(59,9%) отраслях. По транспорту и связи коэффициент износа составил соответственно 61,4 и 49,2%.

На наш взгляд, для решения проблемы обновления основных фондов края необходимо использовать современные инвестиционные механизмы. И наиболее приемлемым инструментом для Алтайского края является лизинг.

Администрация края принимает все необходимые меры по оптимизации ресурсной поддержки лизинговой деятельности, совершенствованию финансово-кредитной, налоговой политики, развитию конкурентной среды деятельности лизинговых компаний, разработке адекватных методов регулирования лизинговых отношений в крае. Принят ряд законов и нормативно-правовых документов, направленных на привлечение инвестиций для обновления основных фондов предприятий. Среди них необходимо отметить Закон Алтайского края от 5 мая 1999 г. № 17-ЗС «О поддержке лизинговой деятельности в агропромышленном комплексе Алтайского края»; Закон Алтайского края от 9 декабря 1998 г. № 61-ЗС «Об инвестиционной деятельности в Алтайском крае».

Принятые законы позволили несколько улучшить положение предприятий края, в частности, только за 2001 г. на приобретение зерноуборочных комбайнов для сельскохозяйственных предприятий края на условиях лизинга из краевого бюджета было направлено 122 млн руб., что позволило приобрести по краевому лизингу 140 зерноуборочных комбайнов.

Вместе с тем администрация края столкнулась со следующими проблемами:

- ✧ **недостаток финансовых средств** у сельхозпроизводителей, отсутствие у них объекта залога и как следствие – невозможность привлечения коммерческого кредита даже с погашением части процентной ставки за счет краевого бюджета;
- ✧ **неразвитость лизингового рынка края.** В крае немного действующих лизинговых компаний. Наиболее успешным из них можно назвать ОАО «Алтайагропромснаб», занимающееся поставкой техники для АПК края по федеральному и региональному лизингу. Всего с 1998 по 2001 г. суммы, выделенные ОАО «Алтайагропромснаб» на осуществление лизинговой деятельности, составляли: из федерального бюджета – 390,7 млн руб., из краевого – 116 млн руб. Доля остальных лизинговых компаний на рынке крайне незначительна;

- ✧ **невозврат лизинговых платежей.** Так, если в 1998 г. предъявленные ОАО «Алтайагропромснаб» покупателям платежи оплачены полностью, то в 1999 г. – на 88,4%, в 2000 г. – на 82,7%, в 2001 г. (по итогам 9 месяцев) – на 49,8%. Более 30% расчетов осуществлялось бартером и зачетами.

Все вышеуказанные проблемы сдерживали рост объема лизинговых сделок. Рассматривались различные варианты решения этих проблем: создание краевой лизинговой компании, выкуп акций ОАО «Алтайагропромснаб» и наделение его функциями краевой лизинговой компании, создание краевого лизингового фонда на базе краевого коммерческого банка. В итоге предпочтение отдано последнему варианту. Постановлением администрации края от 21.11.2001г. № 726 краевой лизинговый фонд был создан.

Формирование лизингового фонда будет осуществляться за счет следующих источников:

- средств краевого бюджета;
- взносов прочих инвесторов, включая средства бюджетов городов и районов края;
- собственных средств предприятий.

Задачей лизингового фонда определено ресурсное обеспечение лизинговых операций в АПК и ЖКХ края, создание надежного механизма целевого использования средств фонда.

Краевой лизинговый фонд представляет собой обособленную часть финансовых ресурсов, предназначенных для целевого финансирования лизинговых операций в Алтайском крае. Эти средства идут на увеличение уставного капитала коммерческого банка «Краевой коммерческий Сибирский социальный банк», 99% акций которого принадлежит администрации Алтайского края. ОАО «Алтайагропромснаб», имеющее развитую филиальную сеть, квалифицированных специалистов и значительный опыт работы по поставке техники, определено главным техническим оператором по лизинговой деятельности для АПК края.

Одна из целей создания краевого лизингового фонда состоит в обеспечении максимальной эффективности использования средств данного фонда – создании прозрачной схемы проведения лизинговых операций и минимизации

процента удорожания приобретаемой на лизинговой основе техники. Поэтому в «Порядке формирования и использования средств краевого лизингового фонда» предусмотрен жесткий контроль со стороны администрации края за условиями проведения лизинговых операций с участием средств краевого бюджета. В частности, размер комиссионного вознаграждения ОАО «Алтайагропромснаб», цены на поставляемое лизинговое имущество согласовываются с комитетом по ценам администрации края.

Претенденты на участие в краевой лизинговой программе подают заявку на участие в главное управление сельского хозяйства и комитет по жилищно-коммунальному и газовому хозяйству администрации края. При поставках приоритет отдается технике, имеющей оптимальные параметры «цена – технологическая совместимость – качество». Определены базовые хозяйства и предприятия для апробации различных образцов техники и выработки практических рекомендаций по применению того или иного вида техники.

Особое внимание на нынешнем этапе развития системы лизинга в крае уделяется разработке системы мониторинга экономических процессов сельскохозяйственного производства, т. е. поддержанию непрерывного наблюдения за экономическими параметрами, позволяющего оценивать основные воспроизводственные пропорции сельского хозяйства (отдельных предприятий): рентабельность производства, уровень и динамику почвенного плодородия, ввод и вывод основных средств и др. Постоянный мониторинг сельскохозяйственного производства позволяет строить среднесрочные прогнозы развития предприятий, максимально эффективно «настраивать» систему организации лизинговых платежей под конкретного лизингополучателя и по мере необходимости оперативно вносить изменения в эту систему.

Законом Алтайского края «О краевом бюджете на 2002 год» предусмотрено направить в этом году 140 млн руб. на лизинг сельскохозяйственной техники, еще 50 млн руб. – на лизинг техники для нужд ЖКХ края. Принятые меры позволили только за первый квартал 2002 г. передать сельхозпредприятиям края на условиях лизинга 25 тракторов

на сумму 16750 тыс. руб. Завершается согласование механизма финансирования лизинговых сделок для ЖКХ края.

По нашим прогнозам, в ближайшие годы объем лизинговых сделок в крае увеличится в несколько раз. Так, объем только краевого лизингового фонда к 2006 г. планируется на уровне 700–800 млн руб. Основные фонды предприятий изношены, недостаток финансовых средств у предприятий и относительная дешевизна краевого лизинга будут стимулировать предприятия края к обновлению основных фондов через лизинг.

---

---

## Как перестать быть бедными

**Г. Н. КУЛИПАНОВ,**  
член-корреспондент РАН,  
заместитель председателя СО РАН,  
заместитель директора Института ядерной физики (ИЯФ)  
СО РАН, Новосибирск

Всем известна фраза: «Если мы такие умные, то почему мы такие бедные?»

Действительно, почему? Не ответив на этот вопрос честно и профессионально, мы не сможем решить наши российские проблемы, в частности, экономические.

Первое, что следует понять, – действительно ли мы умные? Для этого, на мой взгляд, нужно посмотреть в прошлое и дать ответ, поразмышляв о нашей жизни, скажем, проанализировав деятельность академических институтов Сибирского отделения.

В советское время усилия ведущих исследовательских институтов и научных школ Сибирского отделения РАН привели к существенному изменению лица ряда территорий, отраслей промышленности, отдельных видов вооружения. Это открытие гигантских нефтяных и газовых месторождений Сибири, внедрение новых катализаторов и новых радиационных технологий на базе электронных ускорителей; это и работы по созданию скоростного подводного флота, по развитию аэрокосмической техники.



Вроде бы получается, что все-таки умные среди нас есть, во всяком случае, были.

Теперь посмотрим, как обстояли дела с бедностью. Опять же в советское время бюджетное финансирование наиболее активно работающих научных институтов составляло от 20 до 30%. Остальное они получали за счет договоров и программ, связанных с министерствами и ведомствами. Наука развивалась за счет государства и работала на государство.

Сегодня, несмотря на резкое сокращение бюджетного финансирования, многие сибирские НИИ не только выжили, но и плодотворно работают, получая от государства до 50% своих средств, а вторую половину зарабатывая самостоятельно. (Например, ИЯФ и Институт катализа СО РАН и сегодня имеют только 20% бюджетных средств.)

В отличие от московских академических институтов, у которых главным внебюджетным источником финансирования служит сдача в аренду институтских площадей, сибиряки зарабатывают на выполнении контрактов, то есть научной деятельностью. Причем подавляющее большинство контрактов заключается с зарубежными партнерами. И в этом – главное отличие от советских времен. Если раньше ИЯФ работал на державу (и получал деньги из казны), то теперь 75% денег в институт приносят иностранные контракты.

Надо сказать, что в России не только наука работает на зарубежье – это относится и к топливно-энергетическому комплексу, продающему нефть, газ и электроэнергию, и к оборонно-промышленному комплексу, продающему оружие.

В России вообще нет рынка квалифицированного труда. На внутреннем рынке нет спроса ни на выдающихся музыкантов, ни на хороших спортсменов, ни на ученых – все работают или за границей или на заграницу.

Ориентация на зарубежный рынок – это, конечно, плохо. Но... Есть и один большой плюс: работа на иностранного заказчика учит – и очень быстро! – действовать квалифицированно, точно в срок и не в последнюю очередь заботиться о надежности и товарном виде своих изделий или продуктов.

Мы должны быть самокритичными и признать, что очень часто в советское время мы говорили о наукоемкой продук-

ции, которая была далека от технического совершенства. Мы нередко выпускали технику, особенно для гражданского применения, работающую крайне ненадежно, а надежная техника часто выглядела в науке непрезентабельно. При работе на зарубежный рынок это невозможно. И если сейчас ИЯФ выполняет объем зарубежных контрактов на сумму 10–15 млн дол. в год, а на ГНЦ «Вектор» объем выпускаемой продукции достигает 300 тыс. руб. в среднем на одного работающего при общей численности 2000 человек, то это возможно только при условии выполнения всех требований международного рынка.

При этом, как правило, внутри России нет рынка на продукт, продаваемый в зарубежные страны.

Поэтому первое, что не позволяет всерьез говорить об отечественном инновационном рынке, это отсутствие внутренних рынков вообще и рынка квалифицированного труда – в частности.

Только ленивый не повторяет сегодня, что будущее российской экономики невозможно без перехода на выпуск наукоемкой продукции инновационного характера. Но в отсутствие внутреннего рынка и платежеспособного спроса вряд ли такое станет реальностью.

Как создать такой рынок? Кризис 1998 г. имел и свои положительные последствия для организации внутреннего рынка продукции пищевой промышленности и, частично, легкой. Но кризисы типа августовского 1998 г. – это слишком дорогая плата за создание внутренних рынков.

Приведу пример, с которым хорошо знаком, чтобы пояснить свой взгляд на способ решения проблемы.

Все страны мира сегодня переходят в водоснабжении с металлических труб на пластиковые – они не ржавеют, легкие, неметаллоемкие и технологичные. Но имеют один недостаток: обычный пластик не термостоек и не хладостоек.

Уже научились делать модифицированные полимеры, выдерживающие высокие и низкие температуры: одна технология химическая (с очень грязным и вредным по отношению к окружающей среде производством!), вторая технология основана на радиационной обработке полимеров,

когда полимер меняет свои свойства после облучения пучками электронов и гамма-квантов.

Многие европейские страны – Германия, Франция, Италия – отходят от первой, химической технологии и вытесняют соответствующие производства со своих территорий.

ИЯФ осуществляет поставки промышленных ускорителей в Китай, Японию, Италию (зарабатывая на этом до 30% своих внебюджетных средств), и львиная доля этих ускорителей как раз и применяется при производстве термостойких пластиковых труб.

В России же действуют несколько закупленных в Италии заводов, работающих на химической (экологически вредной!) технологии модификации полимера – попытки создать заводы по выпуску труб на основе применения промышленных ускорителей оказались безуспешными. Есть частные предприятия, готовые – технологически – перейти на выпуск новых, термостойких труб, но по своим масштабам эти предприятия не в состоянии сделать инвестиции в 5 млн дол. – именно столько стоит технологическое оборудование, включая ускоритель, технологическую линию экструзии и т. д.

Как не в состоянии они и получить долгосрочный кредит или взять оборудование в лизинг, потому что последний в стране не развит. Меж тем именно лизинг мог бы стать действенным инструментом инвестиционной политики, если бы таковая в стране проводилась.

На рынке наукоемкой и инновационной продукции лизинг как таковой, к сожалению, отсутствует.

А между тем именно эта форма взаимодействия промышленных производителей, финансово-кредитных институтов и научных центров, возможно, могла бы помочь задействовать инновационные технологии в российской экономике, чем и решить одну из важнейших ее проблем. Если бы удалось результаты работы «умных» (которых, кстати, не так уж много, как немного в стране Больших театров или Институтов ядерной физики) применить на родине, мы, все вместе взятые, стали бы, по крайней мере, богаче.

**Окончание в следующем номере.**

**Публикация подготовлена Е. Ю. ЕЛИЗАРОВОЙ**

# КООПЕРАЦИЯ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ИНТЕРЕСОВ

**Е. Ф. ПУСТЫРЕВ,**  
генеральный директор ОАО «Алтайский завод  
топливных насосов»,  
Барнаул

История этого предприятия начинается в годы освоения целинных и залежных земель.

Для Алтайского края эта грандиозная программа означала еще и строительство моторного завода, который должен был поставлять свои изделия для сельхозмашиностроения. В те годы в Барнауле строился хлопчатобумажный комбинат, но в 1957 г. правительство приняло решение отдать уже возведенные корпуса вновь создаваемому Алтайскому моторному заводу. Тогда был возможен такой маневр.

В 1960 г. возникла необходимость изготовления на предприятии аппаратуры для двигателей. Позднее в состав этого подразделения вошло четыре цеха.

С началом перестройки здесь внедрили коллективный подряд. Результаты оказались неплохими, и тогда появилась возможность добиваться перехода на аренду.

После некоторых колебаний руководство Алтайского моторостроительного объединения (ныне ОАО «Алтайдизель») отпустило коллектив выживать в одиночку.

Год он проработал на аренде, после этого началась приватизация. В результате на базе АМО образовано пять самостоятельных предприятий. В ноябре 1992 г. было создано акционерное общество «Алтайский завод топливных насосов» (АЗТН).

## Наука покупать и продавать

**Н**аше акционерное общество возникло на базе объединения трех цехов бывшего промышленного гиганта. Прежде всего руководство нового завода приступило к созданию собственной инфраструктуры. В период рыночных отношений снабжение комплектующими материалами и реализация готовой продукции были и остаются задачами, архаичными для любого предприятия.



Мы начинали с создания коммерческого отдела: предприятию были нужны деньги, а для этого необходимо профессионально продавать продукцию. Затем был создан отдел снабжения, поскольку моторный завод не передал нам сырье, закупленное для нашего производства еще в те времена, когда мы были под «единой крышей». Постепенно мы начали брать на себя функции снабжения, и года через три после объединения в помощи моторного завода не нуждались.

Конечно, ситуацию усложняет нехватка оборотных средств. В чем она выражается сегодня? Большие отвлечения с предприятий финансовых ресурсов и замедление оборачиваемости рубля происходят, в частности, из-за того, что в стране не купишь по сходной цене небольшую партию металла. Если запрашиваешь тонны две, то с тобой просто прекращают переговоры. На складах некоторые позиции металла составляют примерно полугодовой запас. К тому же перевозки небольшого количества металла контейнерами или автомашинами также обходятся в несколько раз дороже.

Сейчас над АЗТН не довлеет жесткое планирование видов продукции, есть возможность, не делая больших затрат, освоить выпуск широкой гаммы товаров. Заботы стали качественно другими. Нужны новые отношения и с поставщиками, и с потребителями, действительно ставшими продавцами и покупателями. Приходится учиться торговле и счету, правилам рыночной игры. При этом необходимо думать не столько о сиюминутной прибыли, сколько о налаживании и укреплении долговременных связей.

### Силы притяжения пока еще спят

Иногда приходится слышать, что не стоило нам заваливать всю эту кашу с отделением от моторного завода, что завод таким образом «развалили». Но если бы мы не пошли на отделение топливного производства на Алтайском моторном заводе, на мой взгляд, перспективы развития были плачевными. За это время на «Алтайдизеле» количество работающих снизилось в 5 раз. Завод производит 1200 двигателей в месяц, а в 80-х годах собирали 600 двигате-

лей в день! Ушли специалисты, составлявшие ранее костяк предприятия. Но самое страшное то, что нет рынка сбыта.

Моя точка зрения состоит в том, что тогда мы должны были разделиться, чтобы выжить. Оглядываясь на прошлые годы, приходится констатировать, что такие махины было трудно сохранить. Сейчас можно было бы объединиться, появились потребности, идеи, виден, как говорится, свет в конце тоннеля. Объединение привело бы к экономии средств, поскольку на АЗТН и на «Алтайдизеле» есть отделы снабжения, конструкторские отделы и т. д.

Более того, объединение помогло бы нам в конкурентной борьбе. Например, оценив, как ведет борьбу за рынок Ярославский моторный завод, наши четыре завода могли бы, предварительно договорившись, снизить цену изделия. А сегодня все предприятия, участвующие в производстве дизеля, накручивают накладные расходы, НДС и т. д. Если бы мы делали насос на предприятии в старой системе, то его себестоимость была бы ниже, чем теперь.

К сожалению, сейчас многие привыкли работать по простой схеме: деньги пришли – заплатил налоги, осталось что-то – заплатил зарплату. Не осталось – распустили коллектив в бессрочный отпуск: извините, нет денег... Многие заводы держатся на специалистах-пенсионерах, или тех, кому до пенсии осталось совсем немного. В такой ситуации о каком объединении может идти речь? Я не говорю о попытках объединения формального, когда создаются нежизнеспособные «холдинги», но инвестиций нет, а значит, нет развития...

### Как мы победили «умельцев» из гаража

**А**ЗТН – один из крупных в России изготовителей топливной аппаратуры для дизельных двигателей внутреннего сгорания, которые используются в сельскохозяйственной технике, дорожных машинах, автобусах и т. д.

Основная продукция АЗТН – топливные насосы высокого давления, а также рядные многоплунжерные открытого типа, с механическим приводом плунжера, с регулированием цикловой подачи топлива на такте нагнетания отсечкой за счет поворота плунжера вокруг оси под действием регулятора.

Их потребители – это моторостроительные предприятия: ОАО «Алтайдизель» (Барнаул), ОАО «Барнаултрансмаш», Минский моторный завод, ОАО «Рыбинские моторы».

На базе насоса НТД-27 разработана конструкция для тракторного двигателя «Беларусь». Планируется также создание насосов высокого давления, соответствующих по основным характеристикам насосам фирмы «Р. Бош» (Германия).

Создание на базе насоса НТД-27 серии топливных насосов с диаметром и ходом плунжера от 8 до 12 мм обеспечит широкий диапазон применения продукции и довольно продолжительный жизненный цикл на рынке (не менее 10–12 лет). Торгово-сбытовые издержки при этом предусмотрены в пределах 0,7–1,8% общих затрат на производство и сбыт продукции.

Такова ситуация сегодняшнего дня. Но изначально наше производство было построено для того, чтобы мы снабжали топливными насосами моторы, производимые «Алтайдизелем». Когда там объем производства резко снизился, заказов на насосы стало меньше, мы приняли решение выйти на рынок запчастей. Эта продукция должна была быть востребована, поскольку покупать новую технику стало чрезвычайно сложно, особенно сельскохозяйственным предприятиям, а старая начала массово выходить из строя. Прежде всего начали заниматься производством запасных частей к двигателям, выпускаемым «Алтайдизелем».

Проанализировав рынки запасных частей, контролируемые бывшими структурами Агроснаба, маркетологи завода разработали стратегию их поставки. Если раньше завод поставлял запчасти очень большого ассортимента (перечень занимал около трех листов убористого текста), то теперь оставили лишь то, что пользуется спросом и что нам выгодно продавать. Постепенно выделили 12 наименований запасных частей, которые нас устроили и которые мы предлагаем механизаторам.

До 1994 г. объемы производства на нашем заводе падали, мы проводили сокращения кадров, причем значительные, примерно наполовину. Совет директоров постоянно работал над стратегией выхода из этого положения. В 1995–1996 гг. мы вплотную работали над производством и освое-

нием новых видов запчастей, над расширением номенклатуры их выпуска для разных видов и марок моторов. Конечно, это сыграло некоторую позитивную роль. С 1995 г. мы увеличиваем объемы выпуска продукции в среднем на 15% в год. В 1995 г. начали принимать рабочих. Их численность увеличилась с 700 до 1150 человек. Не сделай мы такой шаг вовремя – и дальнейший рост объемов остановился бы.

Чем нас не устраивает ориентация на выпуск преимущественно запчастей? Тем, что этот рынок стихийный. Даже если на селе нужны запчасти, руководители сельскохозяйственных предприятий не всегда могут их купить из-за безденежья. Так, весной текущего года на складах хозяйства лежала пшеница, которую они не могли продать, поэтому денег не было. Механизаторы все вырученные деньги старались пустить на приобретение горюче-смазочных материалов, поскольку без этого посевную не проведешь.

Проблемы в реализации запчастей связаны также с тем, что в последние годы «умельцы» создают фирмы и начинают производить подделки прямо у себя в гаражах. Приходится придумывать, как маркировать свои запчасти. Мы купили в Германии маркировочную машину. Правда, сейчас потребители, особенно солидные, все чаще обращаются напрямую на завод. Так, крупная агрофирма из Ростова ежемесячно делает заявку на 1,5–2 млн руб. Они организовали входной контроль, действуют вполне цивилизованно.

Традиционно мы продавали запчасти в республики Средней Азии. Но и тут теперь не все проходит гладко. Так, политика правительства Туркмении направлена на то, чтобы не выделять средств на сотрудничество с Россией. Были прекращены и закупки запчастей на российских заводах. Туркмены ориентировались на американскую сельскохозяйственную технику, получив на ее приобретение кредит. В средствах массовой информации шла бурная пропагандистская кампания, направленная на дискредитацию российской техники. Показывали остановившиеся российские комбайны и работающие американские... Но американские комбайны отработали определенный срок и вышли из строя, чтобы их восстановить, необходимы серьезные финансовые средства.

По-другому подошли к проблеме в Узбекистане. Там, конечно, не отказались от получения товарного кредита у американцев, но и не переставали закупать запасные части на российских предприятиях, потому что в республике более грамотные специалисты, которые представляли возможное развитие событий. Сейчас они приняли решение развивать связи с нашими заводами, поскольку американские тракторы не обеспечивают такую глубину вспашки, какая требуется для выращивания хлопка.

### Вместо «пепси» молодежь выбирает работу и зарплату

Время шло, и мы увидели, что на запчастях далеко не уедешь. Сейчас структура выпускаемой на заводе продукции такова: топливные насосы составляют около 40%, остальное – запасные части. Мы все более активно работаем с другими моторными заводами России. Осваиваем производство современной топливной аппаратуры. Наша задача сегодня – увеличить объем выпуска топливных насосов. Правда, возникает ряд сложностей.

Во-первых, не хватает производственных помещений. Поэтому мы купили цех площадью 15 тыс. м<sup>2</sup>. Поскольку он долгое время простоял неотапливаемый, то пришлось целый год его восстанавливать. В 2001 г. подключили теплоснабжение, прошлую зиму корпус отапливался. Мы отремонтировали крышу, делаем фундаменты под оборудование, начали его монтаж. Пришлось вложить средства в ремонт, восстановление, приобретение оборудования и т. д. В течение двух-трех лет надо полностью реанимировать этот корпус, ведь если мы выйдем на новых потребителей продукции, как планируем это сделать, объем выпуска увеличится.

И тут возникает еще одна сложность: система налогообложения, как и прежде, не ориентирована на рост производства. Вроде бы хорошо, что согласно Налоговому кодексу мы платим теперь налог на прибыль на уровне 24%. Но мы проанализировали итоги за последний квартал и увидели, что существенного поворота в сторону товаропроизводящих фирм не произошло. Положение усугубляется в свя-

зи с реструктуризацией НДС, на которую наше предприятие пошло год назад, как и многие другие. Мы пытаемся платить вовремя текущие налоги, а на нас еще «висит» этот долг. Это все-таки кабальные условия.

Еще одна сложность – нехватка высокоточного оборудования. Специалисты завода вынуждены искать оборудование на вторичном рынке, так как новое стоит больших денег.

Многое зависит от того, насколько коллектив предприятия будет готов выполнять все эти задачи. А у нас есть проблемы и с кадрами. Нехватки людей как таковой нет, но высока текучесть. Ежемесячно мы увольняем около 30 человек – и столько же принимаем. В основном это рабочие. При этом в городе не осталось профессиональных училищ, в которых готовят слесарей, вообще специалистов рабочих профессий. Остро стоит проблема нехватки квалифицированных рабочих для станков с ЧПУ. Руководители промышленных предприятий поднимали этот вопрос в администрации края, но пока ситуация не изменилась. Поэтому мы заключили договор с двумя училищами о подготовке кадров для нашего завода. Берем молодых ребят слесарями второго разряда. Но их заработок очень мал... Ситуация несколько улучшилась бы, если бы за годы обучения в ПТУ можно было получить более высокую квалификацию. Пока мы приглашаем на летнюю практику около 20 человек. Даже если потом к нам на работу возвращается треть из них, это уже хорошо.

Создан конструкторский отдел, где работают в основном молодые ребята, выпускники технического университета. В отделе есть экспериментальная группа, состоящая из молодых специалистов со стажем работы до пяти лет. Их основная задача – разработка перспектив топливной аппаратуры.

Мы организовали цех мелких серий, где заняты исключительно квалифицированные специалисты.

Заводу необходимы молодые силы. Поэтому у нас действует договор с техническим университетом о том, что ежегодно студенты 4–5-го курсов работают у нас. Завод в течение двух лет платит студентам стипендию, но по окончании учебы они должны будут отработать на предприятии мини-

мум три года. Если через три года человек состоялся как инженер, то он останется на заводе, никуда не уйдет, а если не состоялся, то такого и не жалко.

В общем проблем много, и за свое место под солнцем приходится упорно бороться.

### От традиции – к выгодности

**М**ы стали анализировать, с какими предприятиями нам было бы выгодно иметь партнерские отношения, начали прорабатывать возможности производства топливных насосов для других моторных заводов. Купили разработки Центрального научно-исследовательского института топливной аппаратуры и на этой основе приступили к освоению выпуска нового насоса, по качеству и характеристикам значительно опережающего все, что мы до сих пор делали. Эти изделия соответствуют параметрам европейского стандарта «Евро-1», «Евро-2», мы предложили их Минскому и Владимирскому моторным заводам, подписали протоколы о намерении сотрудничать.

Таким образом, формируется рынок, состоящий из нескольких сегментов. Первый – насосы для завода «Алтайдизель». Второй – запасные части для потребителей сельхозтехники и для Агроснаба. Третий – насосы, поставляемые на конвейеры Минского и Владимирского моторных заводов.

Правда, с последним сегментом есть определенные сложности. Поскольку эти заводы были созданы еще при социализме, то структура поставок на них уже устоялась. Эти связи базируются на многолетних личных отношениях руководителей разного ранга.

Испытания нашей продукции на заводах прошли успешно. Но нам сказали, что проникнуть, «залезть» на конвейер – дело нашей предприимчивости. Пока представители Владимирского моторного завода выразили согласие сотрудничать при условии, что мы будем комплектовать треть выпуска их двигателей. А руководство Минского завода согласно пойти на сотрудничество, если мы будем поставлять им 10 тыс. насосов в год (объем их выпуска – 60 тыс. двигателей).

У нас же на 2002 г. запланирован выпуск всего 4 тыс. насосов. На уровень 10 тыс. мы сможем выйти на следующий год, после ввода в действие новых производственных площадей.

## Без хорошего оборудования нет хорошего качества

**Ч**ем отличается производство топливной аппаратуры? Прежде всего оно требует высокоточной обработки. Так, плунжерная пара, подающая топливо, сердце топливного насоса, требует 14-го класса точности обработки. Топливо в двигателе нужно мелко распылить. А для этого нужны хорошая форсунка и большое давление. В цехах, где производится топливная аппаратура, должен быть чистый воздух, определенный температурный и влажностный режим.

Качество топливной аппаратуры – ахиллесова пята отечественных двигателей. Оно не отвечает европейским требованиям. Поэтому, например, «КАМАЗ», «МАЗ» продают свои машины за рубеж только с импортным двигателем.

Вряд ли требует доказательства тезис о необходимости оснащения заводов топливной аппаратуры хорошим оборудованием. Но на практике этого нет. Пример – наше производство, где на сегодня износ оборудования составляет более 70%.

Конечно, мы пытаемся по мере сил искать выход из создавшегося положения.

Ситуация на рынке заставляет предприятия постоянно работать над повышением качества продукции. Только таким путем можно занять на нем соответствующую нишу.

Руководством предприятия принято решение о создании в ОАО «АЗТН» современной системы менеджмента качества в соответствии с требованиями МС ИСО 9001:2000.

Аналогичный подход к делу позволяет создать надежное производство, способное к саморазвитию. На АЗТН этот принцип был заложен изначально. Мы стремимся создать такой комплекс, который с небольшими затратами можно трансформировать для выполнения новых, более сложных задач.

# ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ:

## чему жизнь научила руководителей

В апреле текущего года на Алтае состоялась вторая встреча в Деловом клубе «ЭКО», организованная администрацией Алтайского края, Алтайским государственным университетом, Алтайским учебно-образовательным комплексом (АУСК). Большую помощь оказали Барнаульский пивоваренный завод, завод топливной аппаратуры, Барнаульский ликеро-водочный завод.

Ниже публикуются материалы встречи.

---

**Итоги реформ: положение не стабилизируется**

**С. П. БАЙКАЛОВ, заместитель главы администрации Алтайского края, кандидат технических наук**

*Ситуация в промышленном комплексе края:  
наблюдается падение темпов*

Объем производства в 2001 г. на промышленных предприятиях Алтайского края составил около 40 млрд руб. Темпы роста к 2000 г. – 110,8% (см. таблицу). Инвестиции в основной капитал – 7,2 млрд руб., из них около 40% – в основные производственные фонды.

В отраслях, которые долгие годы были «становым хребтом» экономики края, наблюдается падение темпов (см. табл.). В 2000 г. был замечен рост во всех отраслях промышленности края, но эту тенденцию сохранить не удалось.

*Промышленность:  
нет собственных оборотных средств*

В 2001 г. положительное сальдо предприятий и организаций края (без субъектов малого предпринимательства, банков, страховых и бюджетных организаций) составило в действующих ценах 1,4 млрд руб. Около 1300 предприятий

© ЭКО 2002 г.



получили прибыль в размере более 4 млрд руб., почти 900 предприятий закончили год с убытком в 2,6 млрд руб.

Промышленность в целом недополучала 229 млн руб. прибыли (в 2000 г. прибыль составила около 500 млн руб.).

Оборотные активы промышленных предприятий на 1 января 2000 г. составили 17,3 млрд руб., в том числе задолженность покупателей – 6,4 млрд руб. и 308 млн – собственные денежные средства.

Кредиторская задолженность поставщикам, бюджету и в государственные внебюджетные фонды – 17,6 млрд руб., в том числе просроченная – 10,7 млрд. По постановлению правительства мы должны были реструктуризировать долг в 5 млрд руб. сроком на пять–шесть лет. По условиям реструктуризации промышленные предприятия должны выплачивать ежегодно около 1 млрд руб. сверх текущих платежей.

Дебиторская задолженность по промышленности составила 8,3 млрд руб., просроченная – 4,7 млрд. Из них задолженность покупателей – 3,6 млрд. Долг государственного заказчика составил 46,7 млн. Коэффициент текущей ликвидности на 1 января 2002 г. по промышленности равен 80,7%.

**Показатели развития отраслей промышленности  
Алтайского края в 2001 г.**

<b>Отрасль</b>	<b>Объем производства, млрд руб.</b>	<b>Темп роста, % к 2000 г.</b>	<b>Удельный вес в объеме промышленного производства</b>
Машиностроение и металлообработка	9,4	101,4	24,2
Пищевая	8,1	112,5	20,9
Энергетика	6,1	100,2	15,8
Химическая и нефтехимическая	4,4	88,4	11,4
Мукомольно-крупяная и комбикормовая	4,2	139,4	10,7
Черная металлургия	2,8	96,0	7,1
Промышленность стройматериалов	1,2	86,9	3,0
Медицинская	0,7	110,2	1,6
Легкая	0,3	265,5	0,8

Хотелось бы обратить внимание на то, что оборотные активы предприятий равны кредиторской задолженности, то есть у промышленности практически нет собственных оборотных средств.

Стоимость основных фондов в промышленности оценивается в 35,2 млрд руб. Активная их часть составляет около 37%. Износ – 53,6%.

Средний возраст промышленно-производственного персонала – свыше 40 лет. Мы провели анализ на предприятиях края и обнаружили, что сегодня средний разряд работ выше среднего разряда рабочего.

Вот такая плачевная ситуация. Устаревшие основные фонды, стареющие кадры... Средний возраст руководителей 85% крупных промышленных предприятий – около 60 лет.

*Около 70% алтайских предприятий должны подвергнуться процедуре банкротства*

В 2001 г. правительство объявило о реструктуризации задолженности в бюджет, внебюджетные и государственные бюджетные фонды. Ясно, что около половины алтайских предприятий не смогут выплатить реструктуризованную задолженность. Многие предприятия и не подавали документы на реструктуризацию, чувствуя, видимо, беспочвенность таких попыток. К числу безнадежных 43% предприятий добавится еще процентов 20–25.

Приведу пример одного из крупнейших в крае предприятий. По условиям реструктуризации ему надо платить в год около 50 млн руб., кредитов набрано на 130 млн по средней процентной ставке 22%. То есть объем годовых платежей – более 70 млн. Чистой прибыли остается порядка 6 млн... На вопрос, откуда руководство собирается взять такие деньги, если план по валовой прибыли на 2002 г. – 16 млн руб., ответ такой: будем снижать затраты...

Около 70% алтайских предприятий должны подвергнуться процедуре банкротства. Их ожидает либо конкурсное производство, либо внешнее управление, так как мировое соглашение в силу того, что предприятиям не с чем на него выйти, невозможно.

Постановление правительства по реструктуризации я оцениваю как правильное. Другого выхода нет, оно назрело. Но по состоянию основных фондов, рабочей силы и финансов условия реструктуризации явно невыполнимы. Она усугубит состояние промышленных предприятий и приведет к полному разорению промышленности не только в Алтайском крае, но и в остальных регионах страны.

Администрация края предложила правительству увеличить сроки реструктуризации, отсрочить выплату задолженности хотя бы на два–три года. При росте платежей в бюджет и государственные бюджетные фонды за счет роста объемов производства и увеличения его эффективности реструктуризированные платежи уменьшать на величину этого роста.

В Москве многие понимают, что по другому пути сегодня пойти нельзя. Но никто не принимает решения...

### *Принята схема вывода предприятий из кризиса*

Мы, конечно, не сидим сложа руки, ищем выход. Привлекли юристов, специалистов из ФСФО, налоговиков. В результате приняли к исполнению следующую схему вывода предприятий из острой кризисной ситуации.

На базе крупного промышленного предприятия создается новое, использующее те основные фонды «материнского» предприятия, которые необходимы для технологического процесса.

Взамен новое предприятие отдает старому акции по балансовой стоимости. Их будет легче реализовать, если дело все-таки дойдет до процедуры банкротства, чем продать старое оборудование, средний возраст которого – 23,6 года. Кто этот хлам купит и по какой цене? А акции можно продать в случае необходимости не только по балансовой стоимости, но и дороже.

Новое предприятие «очищено» от затрат на социальную сферу. Это позволяет найти инвестора, который пополнил бы оборотные средства за счет живых, как мы привыкли в последнее время говорить, денег. Одно такое предприятие работает с 1 апреля 2002 г.

Конечно, инвестор идет на предприятие в том случае, если у него будет контрольный пакет акций, как минимум 51%. «К счастью» для нас, цена изношенных основных фондов снизилась настолько, что по балансу предприятия оборотные фонды превышают основные. Да и оборачиваемость рубля в лучшем случае двукратная...

### *Хронические «болезни» российской промышленности*

Кроме новой «болезни», под названием реструктуризация, сохранились и все старые «болячки» наших предприятий.

□ **Изношенное оборудование.** На некоторых предприятиях края износ оборудования составляет до 80% (при средних 50%). От четвертого технологического уклада (а некоторые предприятия ВПК достигли к 80-м годам XX века пятого) наши предприятия опустились до уровня третьего. Мы вернулись к ситуации конца 50-х – начала 60-х годов. Те инвестиции, которые привлекаются в промышленность, не могут что-то изменить. В оборудование вкладываются сколько-нибудь существенные средства лишь в пищевой и мукомольно-крупяной отрасли.

К тому же в последние десять лет не создается новая техника, есть лишь попытки модернизации существующей. При таком оборудовании, а также при низкой квалификации рабочих кадров говорить о качестве продукции не приходится. На мировом рынке мы неконкурентоспособны ни по техническому уровню, ни по качеству. А воздействие эффекта дефляции заканчивается. Внутренние цены вплотную подошли к уровню мировых, а на некоторые виды продукции они уже превысили их. Поэтому ситуация все более обостряется.

□ **Проблема кадров для промышленности.** В 2001 г. ни один выпускник Алтайского технического университета не пришел на промышленное предприятие! Молодые инженеры заявляют, что работать за месячный заработок, равный двум стипендиям, который еще и выплачивают с поддержкой, они не намерены... Что тут можно возразить?!

Конечно, мы пытаемся воздействовать на ситуацию, у нас есть программы подготовки и переподготовки кадров. В том же техническом университете создан Центр по переподготовке программистов. Средства выделили администрация, предприятия края и сам университет.

□ Но самая главная наша задача – **подготовка управленческих кадров**. Вплотную мы занялись этим четыре года назад и встретили сильное сопротивление со стороны предприятий: нечего администрации лезть в дела акционерных обществ, мы сами знаем, кого нам выбирать... Но администрация и не собиралась навязывать свою позицию на выборах руководства, а вот обучить и аттестовать кандидатов на руководящие посты на предприятиях – дело посильное и не противоречит уставу АО. Согласились направить своих специалистов руководители 53 предприятий. И не один из них не был признан готовым занять руководящую должность. Тупик! После этого совместно со специалистами технического университета мы провели тестирование специалистов на этих предприятиях, по его результатам набрали, как нам кажется, достойных 60 человек.

Конечно, их с большим трудом отпускают с предприятий на наши курсы, обучение на которых продолжается всего две недели. Во-первых, жаль на две недели отпускать с производства толкового специалиста. Во-вторых, руководители опасаются, как бы их не «подсидели» молодые и грамотные люди.

□ **Отсутствие информации**. Рынок предполагает открытость, наличие информации. Но сегодня какая бы то ни было информация о предприятиях, акционерных обществах отсут-

---

### *Несколько слов о самом важном*

**Ю. Ф. Кирюшин, ректор Алтайского государственного университета:** – Новый налоговый кодекс поставил государственную высшую школу на грань разрушения. Если до этого мы поддерживали государственное образование за счет внебюджетных средств, то теперь мы не можем это сделать – ни купить компьютер, ни отремонтировать аудиторию. Все заработанные средства надо обращать в прибыль, платить 24% НДС. В то же самое время по закону государственному высшему учебному заведению запрещено иметь прибыль. Ректоры Сибирского федерального округа ставили эти проблемы перед правительством, но пока отклика нет.

ствует. Даже директора соседних заводов или предприятий, когда-то входивших в одну отрасль, связанных технологически, почти ничего друг о друге не знают. Зачастую заводы, находящиеся в одном городе или его районе, связываются друг с другом через посредников. А это удорожает продукцию и не всегда благотворно воздействует на ее качество. Государство полностью потеряло информационное поле, потеряли его и сами предприятия.

Мы пытаемся изменить ситуацию. Создаем информационно-аналитическую систему по сопровождению товарных потоков. В базе данных – сведения о более чем 350 предприятиях. Задача на 2002 г. – сделать эту систему доступной для предприятий. Мы поняли, что нужно выдать анализ состояния того или иного предприятия, обратить внимание на вопросы маркетинга, создать электронный магазин. Над решением этих задач у нас работают две творческие группы.

□ **Невозможность получить кредиты на приемлемых условиях.** Без этого предприятия не смогут ни обновить основные фонды, ни пополнить оборотные. Лишь отдельным предприятиям дают кредиты под 22%, но и то на год. Воспользоваться такими кредитами можно лишь в мебельной промышленности. Говорить о производстве оборудования серьезного технического уровня, используя кредиты, выданные на этих условиях, не приходится.

Конечно, мы пытаемся компенсировать отсутствие финансовых ресурсов средствами из бюджета края. Возможности нашего бюджета ограничиваются 50–60 млн руб., это небольшие деньги, поэтому мы пошли по пути компенсации для предприятий кредитной ставки. Довели ее до 10%, остальное компенсируем. В 2001 г. нам удалось таким образом привлечь в производство 450 млн руб. кредитов. Динамично развивающимся предприятиям, имеющим устойчивый рынок сбыта, мы выделяем деньги на пополнение оборотных средств на тех же условиях – под 10% годовых.

Пытаемся разумно распорядиться средствами краевого заказа. Так, для предприятий бюджетной социальной сферы нужны швейные изделия. Мы сконцентрировали фонды

на эти цели и проводим тендеры. Три года назад, когда мы впервые объявили тендер, к нам приходили руководители предприятий с самыми беспочвенными претензиями! Они думали, что им будут раздавать пряники! Пришлось объяснить, что предстоит серьезная конкурентная борьба. Для алтайских предприятий тендер на выполнение краевого заказа – настоящий экзамен, который заставляет их подтянуться. Перед тендерами мы проводим выставки рабочей и детской одежды, обуви и т. д. Потенциальные покупатели смотрят, с кем имеют дело.

Около 150 млн руб. заложено в нашем бюджете на лизинг сельскохозяйственной техники. Из них 50 млн идет на лизинг алтайских тракторов. Но это тоже мизерные суммы...

\* \* \*

Итак, промышленный комплекс страны достиг той грани, за которой начнутся реальные действия по реструктуризации и дальнейшему реформированию предприятий. Какова будет линия поведения правительства, мы не знаем, но в любом случае в первые месяца два будет наломано немало дров.

Итоги первых месяцев 2002 г. не всеяют оптимизма: если в январе темпы роста составили 113,6%, то в феврале – 106,6. Самое страшное – даже не потеря темпов. Ведь предприятия вышли на реструктуризацию в начале года, у них, как всегда, не было сырья и материалов. Единственный источник, из которого они могли взять какие-то ресурсы, – оборонные заказы. Они использовали эту возможность, взяли кредиты банка. А дальше снова тупик. Предприятия России попали в еще более сложную финансовую ситуацию, чем до реструктуризации.

Кроме того, в начале года резко упал спрос. В январе реализовано около 40% выпущенных в крае товаров, в феврале и марте этот показатель несколько выше, но до 100% мы все равно далеко не дотягиваем. Намечается кризис перепроизводства...

Понятно, что только на региональном уровне все эти проблемы не разрешить.

## Высокотехнологичный промышленный комплекс России исчезнет без шума...

*Как создать задел на будущее?*

**В. В. Новиков, исполнительный директор Алтайского научно-образовательного комплекса, кандидат экономических наук, Барнаул:**

– На протяжении последнего десятилетия мы занимаемся организацией научных исследований, в том числе анализом экономической ситуации в крае. Мы пришли к такому выводу.

Прежде всего необходимо определить приоритеты. Второе – дифференцировать выбранные приоритетные направления по времени. И только потом вкладывать крайне ограниченные средства.

**С. П. Байкалов:**

– В качестве приоритетных направлений для Алтайского края выступают энергетика, сельхозмашиностроение и легкая промышленность. Сейчас поговаривают о том, что можно развивать горнодобывающую промышленность, поскольку по запасам руд наш Алтайский край не уступает Рудному Алтаю. Но сегодня развивать что-то новое, в том числе добывающие отрасли – фантазия. Это и дорого, и невостребовано. То же относится и к созданию металлургического производства.

*Вертикально-интегрированные системы:  
возможно ли выжить сообща?*

**Л. И. Лугачева, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск:**

– Какие новые тенденции складываются в управлении промышленностью на региональном уровне?

*Первое.* Пришло понимание, что сам по себе рынок не приведет к оздоровлению экономики. В лучшем случае это будет депрессивная стабилизация. Отсюда – усиление государственного контроля над процессами реструктуризации (в плане финансового оздоровления). Опыт последних лет

показал, что если администрации курируют процесс финансового оздоровления, внешнего управления, то в двух третях случаев достигаются хорошие результаты.

*Второе.* После 1998 г. акцент в управлении стал смещаться на региональный уровень, причем из федерального бюджета на эти цели средства не выделяются.

*Третье.* Как правило, региональные органы управления опираются на уже существующую специализацию. Так, соседняя с Алтайским краем Новосибирская область традиционно была центром машиностроения, поэтому внимание властей было сконцентрировано именно на выработке стратегии развития машиностроения.

*Четвертое.* Усиливается влияние местной власти на работу акционерных обществ вплоть до введения ее представителей в состав советов директоров.

*Пятое.* Большое значение имеет выработка прозрачной тарифной политики и системы ценообразования (прежде всего речь идет о формировании тарифов на услуги естественных монополий), поскольку каждый инвестор должен знать, чего надо ждать от законодательной власти в ближайшие два-три года.

*Шестое.* Развиваются процессы инвестирования на возвратной основе для технического перевооружения. Так, Алтайский край вкладывает 1,5 млрд руб. на пять лет в производство сельскохозяйственной техники.

*Седьмое.* Создаются вертикально интегрированные структуры на основе объединения предприятий региона.

**Вопрос:** – А можете ли вы привести примеры реально действующих вертикально-интегрированных систем в той же Новосибирской области?

**Л. И. Лугачева:** – В России действует программа «Сиб-ВПКнефтегаз». В ней участвуют несколько предприятий Новосибирска. Чтобы не допустить дублирования поставляемого ими на рынок нефтегазового оборудования, новосибирские предприятия решили интегрироваться, создав контрактную группу. Это позволило им выпускать весь параметрический ряд оборудования.

Еще один пример «мягкой» интеграции – реализация программы «Силовая электроника», в которой участвуют научно-исследовательские институты СО РАН и предприятия Новосибирска. Для реализации этой программы администрация области предоставила кредит под 20% годовых, причем половину процентной ставки будет выплачивать из бюджета.

У нас есть и холдинги, но преобладают «мягкие» интеграционные группировки.

**Реплика:** – В Алтайском крае 12 предприятий, которые могли бы создать интеграционную группу по выпуску тракторов. Но объединить их – дело сложное, у каждого свои амбиции. Лучше умрут поодиночке, чем поступятся своими амбициями... Может быть, банкротство предприятий, не выдержавших условия реструктуризации, наконец, образумит руководителей...

**И. Ф. Бурьгин, заместитель генерального директора ОАО «Омскнефтетранс», Омск:**

– Можно создавать вертикально-интегрированные структуры с той или иной жесткостью связей, а можно интегрироваться на основе договоров.

**Реплика:** – По интересам!

**И. Ф. Бурьгин:** – Совершенно верно. Если пойти дальше, то на основе кооперации. По сути дела, если партнер продает мне свое изделие и меня удовлетворяют степень его полезности, качество, цена, то я доволен. Такой структурой может управлять совет директоров, включающий директоров каждого предприятия. Решение по всем вопросам должно приниматься только единогласно. Администрация края или области может стать партнером нового образования. Такие системы сегодня работоспособны и могут быть реализованы.

Но при этом в рамках каждого предприятия должны быть реализованы единые принципы и подходы.

**С. П. Байкалов:** – Это и является главным камнем преткновения! Первый отказ заплатить – и все, товарищества нет. У нас был пример такого холдинга. В его создании уча-

ствовали администрации Красноярского и Алтайского краев, Новосибирской и Томской областей. Заключили договор между предприятиями, расписали, кто и на какой стадии финансирует работы. Но при первых же затруднениях в начале цепочки один из директоров заявил: «Зачем мне это надо? Я платить за другого не буду!» Все закончилось тем, что на площадке Алтайского тракторного завода стоит более 200 неукomплектованных тракторов.

**И. Ф. Бурьгин:** – Такие вещи должны быть исключены. Нужно выработать единую финансовую стратегию, на этой основе создать целостную систему управления, которая гарантировала бы успешное выполнение задач, возложенных на товарищество в целом.

**Вопрос:** – А пример такого товарищества вы можете привести?

**И. Ф. Бурьгин:** – Предприятия типа «поле – прилавок», объединяющие несколько коллективных хозяйств, молокозаводов, мясоперерабатывающих, автотранспортных предприятий и т. д. По сути, такое предприятие становится самодостаточным. Изучаются мнения покупателей и разрабатывается бездефектная технология, которая заключается в том, что оптимизируются три фактора: техническая подготовка, технология, материально-техническое снабжение и качество труда. Основная задача – предотвратить возникновение дефектов, которые влияют на полезные свойства изделия.

**В. В. Новиков:** – Все это верно для выпуска очень ограниченной и очень простой номенклатуры изделий. А вот С. П. Байкалов привел пример предприятий со сложной номенклатурой. В этом случае действуют факторы, которые теория вопроса не всегда может предусмотреть.

**Н. И. Нечаев, заместитель генерального директора ОАО «Барнаульский пивоваренный завод», Барнаул:**

– Игорь Федорович что-то недосказывает, видимо. Есть еще человеческий фактор, взаимоотношения руководителей этих предприятий. Или фактор заинтересованности каждого предприятия, входящего в этот холдинг. Я имею в виду

распределение прибыли. Должен быть с самого начала, на стадии отработки договора, определен лидер этого объединения, который консолидирует и направляет объединение. Если этого нет, структура обречена на провал.

Определены направления, задачи, поставлены цели, есть лидер – начинается совместная работа. Почему не работает объединение тракторостроителей, несмотря на то, что им занимались администрации нескольких регионов Сибири? Да потому, что нет лидера, способного консолидировать работу. Именно поэтому директор того или иного завода, входящего в холдинг, имеет право что-то делать или не делать. Кто-то должен спросить с них за это. Каждый член такого объединения должен нести ответственность за свои действия – материальную, в первую очередь, дисциплинарную. А этого нет. Нет спроса – нет работы...

Барнаульский пивоваренный завод работает в этом направлении. Но мы исходим из другого: есть группа собственников, которая консолидировалась для достижения определенного результата. Группа собственников приобрела завод резино-технических изделий, который также включается в эту систему. Когда мы пришли туда, работал один цех. Сегодня предприятие работает почти полностью. Мы сформировали пакет заказов более чем на год. Средняя заработная плата на заводе РТИ в 2001 г. была 800 руб., а сегодня она поднялась до 2200 руб.

Но хочу еще раз подчеркнуть, что главенствующая роль в деятельности этого многоотраслевого конгломерата принадлежит группе собственников. Они определяют направление развития, ставят задачи и формируют цели. А результаты перераспределяются согласно вкладу. В этом, наверное, суть объединения.

И еще одно соображение. Наши заводы поднимутся только тогда, когда появится потребность в их продукции. Посмотрите на то, что стало с Алтайским вагоноремонтным заводом: подвижной состав России рухнул – и завод стал востребованным. А что он представлял собой еще совсем недавно?

**И. С. Межов, кандидат экономических наук, Алтайский государственный университет, Барнаул:**

– Разница в этих двух примерах в том, что в первом случае мы имеем дело с неэффективными собственниками, а во втором – с эффективными.

Конечно, экономика – вещь инерционная, поэтому и на том же заводе РТИ дела не поправляются так быстро, как мы этого хотели бы. Беда в том, что государство сейчас хочет, но не может проводить политику, направленную на создание интегрированных систем, а собственники могут, но не хотят. Вот эта ситуация труднопреодолимая...

**Реплика:** – Собственники, скорее, могут, но сомневаются...

**С. П. Байкалов:** – Разница еще и в том, что сегодня легче заниматься торговлей, чем производством.

Вот Н. И. Нечаев упомянул Алтайский вагоноремонтный завод. Тот спасительный заказ не пришел на этот завод сам собой. Появился предприниматель, который был заинтересован в подъеме предприятия. Он нашел этот заказ, как нашел и следующий. Теперь завод вышел на рынки Узбекистана и Таджикистана.

**Е. Ф. Пустырев, генеральный директор ОАО «Завод топливных насосов», Барнаул:**

– В 1991–1992 гг., когда экономическая ситуация обострилась до предела, предприятия пытались выживать поодиночке. Сейчас ситуация изменилась, и на повестке дня стоит проблема интеграции. Если бы мы делали насосы, находясь в структуре моторного завода, из состава которого в свое время вышли, они стоили бы раза в два дешевле. Из-за этого дешевле был бы и трактор в целом.

Почему нам так трудно сегодня объединяться? С. П. Байкалов, видимо, говорил о создании «Сибмашхолдинга», он не получил развития потому, что не был решен вопрос с финансовым обеспечением его работы.

По условиям договора только холдинг имел право торговать тракторами и двигателями. Рубцовский завод, производя двигатели, не имел право продавать их. В результате

Алтайский моторный завод (АМЗ) стал должником четырех заводов (завода алюминиевого литья, топливных насосов, инструментального и завода прецизионных изделий), которые поставляли ему комплектующие и инструменты. Общий объем производства АМЗ составлял 100 млн руб., мы его прокредитовали на сумму 19 млн. Когда не было холдинга, многие проблемы, в том числе обеспечения металлом, могли решаться за счет поставки на комбинаты нашей продукции. Теперь такой путь стал невозможным. АМЗ не дал нам в счет расчета за долги свои моторы: он не имел права, согласно договору, продавать их, минуя холдинг. Обратились в холдинг, но там не пошли нам навстречу. И на промплощадке рубцовского завода стоят 250 неукomплектованных тракторов потому, что нет топливных насосов; а топливных насосов нет потому, что нет алюминия; чтобы получить алюминий, нужно заплатить деньги в Красноярск...

В наше время нельзя строить взаимоотношения на такой основе!

Еще одна проблема этого холдинга состоит в том, что объединили предприятия, приняли устав, а в финансовом плане такого объединения не произошло, деньги в уставной капитал ни одна сторона не вложила. Поэтому, когда в Средней Азии возникла острая потребность именно в рубцовских тракторах, развить на нем производство оказалось невозможно.

Теперь о заводах топливной аппаратуры. Сегодня осталось четыре завода этого профиля, включая вильнюсский, который работает на наш рынок. В России же четыре моторных завода, куда идет наша продукция. Недавно мы собирались в Ярославле и предварительно договорились о создании корпорации, что позволит избежать дублирования усилий и лишних затрат. Ее основная задача – координация развития предприятий. При разработке новой продук-

---

### ***Несколько слов о самом важном***

**И. С. Межов:** – Государственные лидеры не смогли или не захотели использовать тот прилив энергии, который наблюдался в начале 90-х годов. Экономические реформы были проведены в интересах незначительной группы людей.

ции необходимо учитывать требования экологии, а это не под силу каждому предприятию. Но можно производить на Алтае корпусные детали, в Ярославле – особо точные комплектующие и т. д. Наш завод может сделать насос, который обеспечит параметры изделий, предусмотренные требованиями экологии.

На всех предприятиях директора имеют солидные пакеты акций, то есть интерес собственников здесь есть. Но главное при объединении заводов – каждому на время забыть про свой карман. Если мы сейчас будем работать с полной отдачей, то и наши позиции как собственников будут укрепляться. Администрации регионов могут также стать совладельцами акций консорциума, например, приобретя их в счет долгов предприятий перед бюджетом. В этом случае они должны выступать не как некий советчик на общественных началах или опекун без особых на то прав, а как деловой партнер.

**И. Ф. Бурьгин:** – Уверен, что сегодня невозможно выйти из экономического тупика без жесткой политики государства по отношению к промышленным предприятиям. Если предприятие работает хорошо, пусть оно работает и дальше. Если оно работает неэффективно, основные фонды стареют, на нефтеперерабатывающих заводах падает глубина переработки, то необходимо применять закон о деприватизации. Не думаю, что это относится к заводам типа пивоваренных, но есть жизненно важные отрасли, где государство не может потерять свое влияние. Мы вроде бы установили диагноз: страна больна. Нужна жесткая власть, чтобы назначить лечение, которое способно вызвать положительный эффект.

---

### ***Несколько слов о самом важном***

**В. В. Новиков:** – Даже если приняты самые хорошие решения, необходимо обеспечить выполнение этих решений. Есть понятие «стиль управления». В таких ситуациях, как у нас, должен быть не демократический стиль, не либеральный, а авторитарный. Вся история учит нас тому, что в такой ситуации дальнейшая либерализация и демократизация ведет только к распаду. Президенту пора заканчивать с этим делом и приближаться к авторитарному стилю управления.

А что мы видим сегодня? Господин Чубайс пытается раздробить то, что еще осталось у государства. Большого абсурда не может быть, чем тот, когда энергетические мощности отдадут в частные руки.

Но есть еще один немаловажный момент. Как только люди поднимают предприятие, его тут же прибирают к рукам более мощные структуры. Это одна из причин, которая сегодня тормозит производство. Директора занимают позиции временщиков и вынуждены даже не развивать предприятие, дабы его не отобрали. Такие факты есть, например, у нас в Омской области: директорам хорошо работающих предприятий приходится «сдаваться» другой структуре.

**С. П. Байкалов:** – Игорь Федорович затронул важнейший момент. Единая энергетическая система страны была очень эффективна. Она создавалась в интересах страны и для страны. Поскольку страна наша обладает чрезвычайным разнообразием часовых поясов, то по мере смещения пиковых нагрузок с востока на запад таким же образом перемещалась энергия. Не нужны были запасные энергетические мощности. Для сравнения: в странах Запада запас мощностей доходит до 60%.

Кстати, у нас в России за последнее десятилетие во многих регионах, где электроэнергия дешевая, сделали локальные сети – в Иркутске, Красноярске и т. д. Поэтому реформирование РАО ЕЭС вполне могло бы пойти по пути возвращения единой энергосистемы.

Что стоит для нас реструктуризация энергетики сегодня?

В Сибири средний тариф при расчетах за электроэнергию – 33 коп. (данные на апрель 2002 г. – **прим. ред.**). А в Алтайском крае – 64 коп. Мы вынуждены были пойти на такой тариф, чтобы сохранить АО «Алтайэнерго», чтобы его не подвергли реструктуризации. Тариф этот явно завышен, но позволяет Алтайэнерго иметь рентабельность 12%.

После повышения зарплаты бюджетникам около 75% бюджетов городов краевого подчинения идет на ее выплаты. Оплачивается всего треть потребленных бюджетными организациями энергоресурсов. На этом фоне правительство решило провести реструктуризацию РАО ЕЭС...

В администрацию пришли документы, из которых вытекает, что на реструктуризацию планируется затратить 510 млрд руб., хотя на наш взгляд, это явно заниженная цифра. Из этих 510 млрд 4,6 млрд выделило государство. Остальные деньги должно дать население. А средний заработок по Алтайскому краю за 2001 г. – 1860 руб. Выдержит ли население такое реформирование РАО ЕЭС?

**Реплика:** – А выдержит ли население реструктуризацию промышленных предприятий?

**С. П. Байкалов:** – Думаю, серьезной социальной напряженности не возникнет. Дело в том, что большинство предприятий уже привели в соответствие объем выпускаемой продукции, основные фонды и численность работающих. Они должны были сокращать сотрудников, поскольку даже самые оптимистичные прогнозы не давали возможности вернуться к прежним объемам выпуска, на которые были рассчитаны предприятия при советской власти. При этом, даже несмотря на сокращения численности работников, коэффициент использования оборудования у нас 25–30%. А производительность труда по сравнению с 1990 г. снизилась почти в 2 раза. То есть резервы серьезные, поэтому большого высвобождения не будет.

В худшем положении окажутся те, кто работал в социальной сфере, но она перейдет под крыло городу, краю...

Трудность в другом. Кто после реструктуризации вложит деньги в эти предприятия? Мы работаем с предпринимателями, но они очень осторожно входят в сферу промышленности. А промышленности срочно нужны деньги на приобретение сырья и материалов.

Даже если мы будем всеми приемлемыми способами поддерживать приход на предприятия инвесторов, то сможем

---

### ***Несколько слов о самом важном***

**Н. И. Нечаев:** – Нам не хватает дисциплины и трудолюбия. Япония поднималась на строжайшей самодисциплине, а Россия – на страхе.

Мы много сегодня говорили о системах, о подходах... Но мы не вспомнили самое главное: человеческий фактор! За всем стоит человек... Любая система ничто без человека.

спасти таким образом, по нашим подсчетам, не более десятка предприятий.

## Оборонно-промышленный комплекс: как выжить?

**И. Б. Дзюбенко, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск:**

– Обследование конверсионных предприятий Алтайского края выявило несколько основных проблем.

Прежде всего это недостаток квалифицированных кадров при общей избыточной численности. Возможно, к этому привело длительное сохранение низкого уровня заработной платы.

Затем устаревшее, изношенное оборудование. Эта и другие проблемы, присущие предприятиям всех отраслей, в оборонно-промышленном комплексе (ОПК) усугубляются тем, что нет оборонного заказа, а некоторые его до сих пор ждут. При этом еще необходимо содержать мобилизационные мощности, на что государство не дает средств.

К сожалению, предприятия мало задумываются о том, как и откуда привлечь финансовые ресурсы. Так, на этот вопрос анкеты ответили не все респонденты. А те, кто ответил, в качестве источников поступления инвестиций рассматривают кредиты банков, средства на осуществление конверсионных программ (это заявляют руководители предприятий, у которых таких программ не было и нет!) или финансирование гособоронзаказа, которого также давно нет. Реальные источники в принципе не рассматриваются! Величину необходимых инвестиций также оценивают по-разному, начиная от 1,5 млн руб. Но что может сделать предприятие на полтора миллиона? Ни в одной анкете не было указано, что средства необходимы на приобретение нового оборудования! Видимо, эта проблема все-таки до конца не осознается руководителями предприятий.

В анкетах мы выделили ряд проблем, связанных с реструктуризацией. Поскольку объемы выпускаемой продукции столь существенно снизились, необходимо привести

имеющееся имущество в соответствие с ними, изменить организационно-правовую форму. Между тем более половины предприятий, которые мы обследовали, остаются государственными, видимо, из-за надежды получить государственный заказ.

Нужно также подумать о стратегии развития предприятий. Вряд ли совмещение военного и гражданского производства, которого придерживается большинство из заполнивших нашу анкету, эффективно и даже допустимо в условиях длительного отсутствия госзаказов, высокого износа оборудования и его низкой конверсопригодности.

Структура управления также нуждается в совершенствовании. Это отмечают руководители предприятий, но на предприятиях зачастую отсутствуют службы маркетинга или в ней работает один-два-три человека. Служб развития предприятий вовсе не существует.

Большинство предприятий оборонного комплекса из года в год выпускает простую продукцию, вероятно, из-за возможности быстро получить «живые» деньги. Но этот вариант не может быть стратегическим. Высокие накладные расходы усугубляют финансовое положение предприятий, не позволяя достигнуть безубыточности.

Многие предприятия выпускают слишком большое количество номенклатурных позиций, что не под силу даже крупным корпорациям Запада.

Наблюдается тенденция натурализации хозяйств, или выпуск конечной продукции силами самих предприятий. Кооперационные процессы очень слабо развиты. На Западе предприятия получают 80% продукции по кооперации, остальное производят на месте. У нас наоборот: 20% предприятия получают по кооперации, а 80% производят самостоятельно. Хотя в силу причин, изложенных выше, вряд ли они смогут найти и выпустить какой-то вид продукции, который пользовался бы спросом. Никто этого и не пытается делать.

Отсюда основной, на мой взгляд, вывод состоит в необходимости развития интеграционных и кооперационных процессов среди оборонных предприятий.

**В. В. Новиков:** – Как правило, технологическая база алтайских предприятий оборонного комплекса была приспособлена для выпуска специальной продукции мелкими сериями. В 1992 г., когда Гайдар своим распоряжением закрыл все договора, были закуплены на годовую производственную программу и сырье, и комплектующие. Какие средства были у предприятий, чтобы рассчитаться за все, что они закупили?

Поскольку оборонный заказ был аннулирован, пришлось искать нового заказчика. Кто им мог стать в ситуации, когда продукция гражданских заводов тоже была невостребованной? Только население! Надо было выпускать товары народного потребления. А кто их основной потребитель? Семья! Что мы могли срочно начать делать для семьи? Сложную технику? Но чтобы выпускать конкурентоспособную стиральную машину, нужно было работать в этой области столько, сколько работали американцы, – лет 200... Значит, нам можно было выпускать простые изделия для семьи.

Но это уже массовое производство. А технологическая база у ОПК осталась старая, для единичного производства. Потому-то предприятия и производят большую номенклатуру, что продукцию массового производства делать не могут!

Что можно сделать с оборонной промышленностью при таком подходе центральных властей? Покажу это на примере. Завод топливных насосов испытывает трудности из-за недостатка производственных площадей. Его директор, который здесь присутствует, купил у радиозавода корпус с оборудованием для мелкосерийного производства. Он выбрасывает сейчас это оборудование и ставит оборудование для массового производства. Это единственный выход для оборонных предприятий.

Но, как подсчитали мы с С. П. Байкаловым, для того чтобы создать новое рабочее место на бывшем оборонном заво-

---

### ***Несколько слов о самом важном***

**Ю. Ф. Кирюшин:** – Вызывает большое сомнение нововведение, связанное с введением единого экзамена путем тестирования. Его идеологи ссылаются на зарубежный опыт, но там тестирование проводится потому, что молодежь элементарно неграмотна.

де, нужно затратить около 10 тыс. дол. Если на заводе работало 5 тыс. человек, то какие средства нужно затратить на его переоснащение? Вот в чем проблема!

Не только отсутствие службы маркетинга привело к тому, что на предприятиях оборонного комплекса делают примитивную продукцию! Кто разрабатывал документацию на продукцию, которую выпускали оборонные предприятия? У меня в объединении было конструкторское бюро, где работало 600 человек. Оно закрывало всего треть номенклатуры и объемов. А еще были КБ в Ростове, НИИ в Ленинграде и т. д. В феврале 1992 г. нам сказали: больше с ними вы не работаете! С чем остались предприятия? Где они могли взять конструкторскую документацию на новое изделие? Негде!

Никогда мы не проведем конверсию оборонных предприятий таким образом. Это даже физически невозможно! Единственное, что можно сделать сейчас, те предприятия, которые еще не погибли, загрузить оборонным заказом. И пусть они продолжают делать системы вооружения.

Если мы этого сделать не можем, то остается только снести их и избавиться от проблем! Невозможно создать на их базе массовые производства! Правительство должно было принять какое-то решение, взяв ответственность на себя. Но оно акционировало их, полностью сложив с себя ответственность, при этом узаконив их разграбление. А надо было какие-то из них загрузить, а какие-то – попросту закрыть.

**Вопрос:** – Вот мы покупаем за рубежом автобусы. Неужели крупное самолетостроительное объединение не может их производить?

**В. В. Новиков:** – Не может! Самолетов это объединение выпускало в год около 30 штук, чтобы быть рентабельным, а автобусов ему надо выпустить сотню тысяч...

**Вопрос:** – Виктор Васильевич, а если все-таки не сносить предприятия, то что с ними можно еще сделать?

**В. В. Новиков:** – Что сейчас делают директора оборонных заводов? Они из 30 цехов закрывают 20, все оборудование стаскивают в один корпус и пытаются выжить, сокра-

тив расходы на содержание корпусов либо продав их. Создав небольшие предприятия, они стараются сохранить то, что еще есть. За что им, кстати, нужно сказать спасибо.

**И. Ф. Бурьгин:** – Правительство должно определиться, какие заводы что будут выпускать, какие сохраняются как оборонные, а какие – нет. На уровне директоров предприятий и даже руководителей регионов это нереализуемо.

**И. С. Межов:** – А не равноценно ли закрытие оборонных предприятий «закрытию» Российского государства?

**В. В. Новиков:** – Равноценно! Но что делать? Есть другой путь? Какой?

\* \* \*

Ситуация, в которой очутилось сегодня большинство промышленных предприятий России, не является результатом лишь сегодняшнего дня. Ее корни уходят в решения центральных органов власти в первые перестроечные годы. Дело в том, что структурная перестройка для большинства, если не для всех, крупных предприятий оказалась неосуществимой мечтой. Любое сложное производство – система инерционная, требующая серьезных капиталовложений. Причем оборачиваемость рубля очень низка и снижается по мере усложнения продукции. Изъяв у предприятий финансовые ресурсы посредством гайдаровских реформ, государство так и не выработало условий, при которых товаропроизводители, особенно выпускающие сложную продукцию, в том числе машиностроительную, станкостроительную, смогли бы накопить средства на реформирование своих предприятий.

Об этом «ЭКО» неоднократно писал, основываясь на положении в разных регионах страны. Выступления в ДК развивают эту тему.

Итак, приближается своеобразный момент истины для промышленного комплекса России – вступила в действие программа реструктуризации. Очередное испытание? Нет. От предыдущих приступов «реформирования» этот этап отличается тем, что промышленность подошла к нему обескровленной всеми предыдущими годами борьбы за место под солнцем... Поэтому остается либо наблюдать, как опустится в иные миры Атлантида нашей высокотехнологичной промышленности, либо... Но это уже из области политического поля. А политикой «ЭКО» не занимается...

Подготовила Л. А. ЩЕРБАКОВА

Ни один из методов практической психологии не пользуется такой популярностью и не окружен таким количеством мифов, как тесты. Увидев в журнале тест, мы немедленно достаем карандаш и начинаем проставлять плюсики или баллы, волнуясь и предвкушая, что вот-вот сейчас наконец-то узнаем удивительную истину о себе. А уж квалифицированный психолог, вооруженный самыми новейшими и самыми научными тестами, точно может читать нас как открытую книгу. И хотя результаты редко оказываются такими уж удивительными и ценными, все мы готовы тестироваться бесконечно – ведь здесь не магия, а сама наука извлекает наши сокровенные тайны. Тем более, когда нас не берут на работу, а нашего ребенка – в престижный класс, возражать некому: не прошли тестирование! Все объективно!

Об использовании тестов в психологии и педагогике мы беседуем с **Еленой Ивановной НИКОЛАЕВОЙ**, автором учебника «Психофизиология», создателем Теста инверсии эмоционального отражения.

---

# ТЕСТИРОВАНИЕ БЕЗ МИФОВ

**Е. И. НИКОЛАЕВА,**  
доктор биологических наук, профессор,  
Новосибирск

В латинском языке слово *testa* означает «ваза из глины», в средние века у него появился специфический смысл – чаша, в которой алхимики определяли количество золота в определенной смеси. И в современном значении слова можно увидеть отголосок этого смысла – мы как бы определяем, сколько «золота» в том или ином человеке.

В науку слово «тест» попало уже из английского языка, где означает «испытание, проба, проверка». По словарю, тест – это стандартизированное, часто ограниченное во времени испытание, предназначенное для установления количественных и качественных индивидуально-психологических различий. Этот термин был введен Р. Кэттеллом, а первый



тест создал выдающийся английский ученый Френсис Гальтон, родственник Дарвина. Гальтон ввел дактилоскопию в Скотланд-Ярде, использовал математические методы для исследований и впервые провел ассоциативный эксперимент. Он брал карточки и писал на них по одному слову. Откладывал их, позже брал снова и засекал время, в течение которого у него появлялись две разные ассоциации по поводу написанного слова. Но свои результаты он публиковать отказался, потому что они, по его словам, настолько глубоко вскрывали суть человека, что их обнаружение делало бы бессмысленной всю остальную деятельность этого человека. Фрейд и Юнг впоследствии очень многое позаимствовали из методики Гальтона.

Гальтон же провел первые тесты на интеллект. Он хотел проверить две гипотезы: 1) что интеллект мужчины выше, чем интеллект женщины, 2) что интеллект аристократа выше, чем интеллект человека из простого народа. Обе гипотезы не подтвердились, Гальтон из-за этого очень расстроился, но опубликовал результаты абсолютно честно, ничего в них не изменив.

Я хочу поговорить о двух категориях тестов – о психологических и о школьных, то есть тех, которые используются, чтобы установить уровень знаний ученика по какому-либо предмету школьной программы.

Недавно одна из моих студенток предложила взять два разных теста, обследовать с их помощью одну и ту же группу и посмотреть корреляцию, чтобы получить некую новую информацию. Я ее убеждала, что никакой новой информации получить таким образом нельзя. Она страшно удиви-

---

---

Видел я, как краснел испытуемый,  
Протирал запотевшую лысину,  
Было видно, как невольно ему  
Так стоять с обнаженными мыслями,  
С откровенным своим состоянием,  
Утекающим на расстояние...

Б. ПОЛОСКИН, бард

лась. Я упоминаю об этом случае потому, что за ним стоит распространенное у множества людей непонимание того, что такое тесты и тестирование.

Как создается тест? Исследователь на основании какой-то теоретической идеи создает набор заданий, предлагает их как можно большему количеству людей и затем обобщает полученные результаты, выделяя в них определенные градации. Для чего? Чтобы затем можно было легко определить: отклоняется ли тот или иной индивид от обобщенных данных по своей выборке и в какую категорию этой выборки он попадает. Вот и все.

Можно ли с помощью теста получить какие-либо новые данные? Ни в коем случае! Тест становится таковым только после того, как исследован со всех сторон. Что касается корреляции двух разных тестов, ее легко себе представить, просто проанализировав цели, с какими создавались сравниваемые тесты. Это тоже нам никакой новой информации не обещает.

Второй момент – тестировать можно только представителя той же группы, на основе которой создавался и испытывался тест. Если он придуман для детей, его нельзя использовать на взрослых; если он создан для взрослых, далеко не факт, что он станет работать на детях; если он разработан для американцев, почти наверняка его простой перевод на русский язык будет неприменим для исследования русских. Возьмем, к примеру, ММРІ (Миннесотский многоаспектный личностный опросник) – любой американец уже, наверное, выучил его наизусть, потому что у них им пользуются непрерывно. Но когда его используют у нас, даже в адаптированном варианте, – у российских мужчин он вызывает разнообразные реакции, от смеха до растерянности, потому что вопросы, легко ли они писают и какают и наступают ли они на трещины на асфальте, по разным причинам ставят их в тупик. Наши мужчины на такие темы с женщинами не говорят. Тогда как американцы давно приучены открыто и откровенно говорить о своей физиологии и соответствующих потребностях.

Есть серьезные культурные различия, препятствующие переносу готовых опросников в другую среду. Необходимо их адаптировать. А для адаптации опять же необходимо проводить обследования и эксперименты.

**– То есть, поскольку всякий тест имеет чисто индуктивную природу – он создан на обобщении конкретной выборки людей, которая всегда ограничена теми или другими параметрами, то применять его к другой реальности категорически невозможно?**

– Совершенно верно. Нужно все заново проверять. *Тест, таким образом, по своей сути не может давать новую информацию. Это только инструмент для определения, какое место занимает конкретный человек в рамках данной выборки.*

Даже берем мы тест на интеллект. Все 1980-90-е годы шло обсуждение, что такое интеллект. Какое-то количество человек решило: интеллект – это то, что измеряется тестами на интеллект. Но здесь есть парадокс. Нестандартный, неординарный интеллект протестировать невозможно!

Как мы уже сказали, тест – это стандартизированное исследование. Он определяет соответствие со стандартом, и не более того. Часто приходится слышать фразу: «Сейчас вас протестируют и все о вас скажут». Большое заблуждение! Сказать *все* может только гадалка.

Другое дело – особая категория тестов, где нет жестко формализованных процедур истолкования результатов. Это проективные методики, к которым относятся различные ассоциативные тесты, тесты-рисунки на заданную тему и т. п. Существует множество точек зрения на то, как оценивать результаты проективных тестов, – их столько же, сколько теоретических посылок. Проективные методики дают намного больше информации, но это всегда связано с сильным субъективным фактором – кто и как интерпретирует. У каждого хорошего психолога обычно есть какой-то проективный тест, который он использует наиболее эффективно, опираясь на свой профессиональный опыт и на свое понимание людей. Проведя этот тест на тысячах людей, он знает все его нюансы и может пользоваться им потрясающе. Хотя

психологу, поработавшему с тысячами людей, уже никакие тесты не нужны. Он видит все и так.

**– Как Боткин мог поставить диагноз, пообщавшись с человеком минут 5–10.**

– Примерно так.

**– Елена Ивановна, вы автор опубликованного и рекомендованного к использованию теста. Расскажите о нем.**

– Он называется Тест инверсии эмоционального отражения, и мы создали его вместе с доктором биологических наук, профессором В. П. Леутиным. На эмоционально окрашенные слова здоровый человек дает ассоциации той же эмоциональной окраски. Например, любовь – счастье, радость... А невротики часто выдают ассоциации с противоположным знаком: любовь – ненависть, поцелуй – укус и т. д. Или совсем не могут дать никакой ассоциации. По количеству и характеру инвертированных ассоциаций мы можем определить степень невроза. Более шести инверсий – состояние острого эмоционального напряжения, от 2 до 5 – затяжной невроз. Но состояние острого эмоционального напряжения бывает у 95% людей в особых условиях (сдача экзамена, ссора с близким человеком, неприятный разговор с начальником и т. п.). В этот момент мы ведем себя неадекватно. У студента на экзамене потеют руки, пересыхает горло, но стоит ему получить в руки зачетку с положительной отметкой, как все симптомы исчезают. При затяжном неврозе ситуация меняется, а симптомы остаются. Надо сказать, что в стандартизированном виде этот тест, подобно всем стандартизированным тестам, говорит не так уж много.

Однако если вы берете его как проективный тест, анализируете содержание предъявленных ассоциаций, используете весь свой опыт и интуицию, тогда он говорит о человеке невероятно много. Гальтон не случайно сказал, что ассоциации вскрывают всю подноготную человека. Но формализовать это качество понимания так, чтобы им мог воспользоваться специалист любого уровня, я уже не могу.

Формализованное тестирование действительно необходимо. Прежде всего, там, где есть четкие формализованные критерии, какой именно человек нужен для определенного рода деятельности. Стоит рекомендовать этого человека на данную работу или он к ней малопригоден? Или когда мы проверяем ребят, готовы ли они служить в армии: можно доверять этому молодому человеку оружие или ни в коем случае нельзя?

Но есть сферы, где тестирование просто бессмысленно и даже вредно. С моей точки зрения, тесты в школах совершенно неуместны. Почему? Во-первых, хотим мы этого или не хотим, обучать нужно всех. Мы можем сказать, что у этого ребенка интеллект выше, а у этого ниже. И что дальше? Кого из них можно учить хуже – того, кто с более высоким интеллектом, или с более низким?

У школьного психолога в должностных обязанностях записано: проведение тестирования. А с какой целью – не написано. Например, психолог проводит тестирование и несет результаты директору школы. Тот делает оргвыводы. Я знаю случаи, когда школьников «выпинывали» из школы из-за тестов, и случаи, когда тестировали преподавателей, после чего они тоже покидали школу. Только на основании тестирования – а не по каким-то другим мотивам!

**– Но, может быть, психолог, изучив результаты тестов, сможет дать какие-то рекомендации учителям?**

– Если он просто будет разговаривать с учителями, учениками и родителями, то даст гораздо более толковые рекомендации и тем, и другим, и третьим. Хорошему психологу, как и хорошему педагогу, тесты в школе не нужны, а в руках плохого педагога они опасны. Поэтому тестирование в школе – зряшная трата времени. Ко мне однажды пришел человек с предложением автоматизировать процедуры тестирования для нашего компьютера. Я спрашиваю: «Зачем?» Он отвечает: «А вот вы сможете проверить, в каком состоянии ваши школьники до каникул и в каком – после». Но, согласитесь, все это может себе представить любой думающий человек, не включая компьютер.

Когда мои студенты в педагогическом университете хотят брать для практических работ тесты, я обычно отвечаю: закрыться тестом от ребенка вы сможете всегда. А научиться его видеть, слышать, понимать нужно обязательно. Поэтому пусть каждый из вас просто выберет ребенка и понаблюдает за ним. Смотрите на его глаза, походку, жесты, слушайте, что и как он говорит, анализируйте его поведение, общение с другими людьми. Это самый лучший опыт. И, безусловно, главная информация – что делают его родители, потому что, по крайней мере, *до подросткового возраста все проблемы ребенка – это проблемы его родителей*. Если вместо этого школьный психолог вздумает полагаться на результаты тестов, он рискует наломать дров. Увы, совсем нередко эти результаты негативно отзываются на учениках – в этих случаях прямо можно говорить, что такое тестирование антипедагогично.

**– Есть тесты, которые можно использовать для профессиональной ориентации школьника – определить его способности, склонности, профпригодность. Как вы к ним относитесь?**

– Я считаю, что и здесь тестирование неуместно. *Человек вправе сам решать, чем ему заниматься, независимо от того, какие у него задатки*. Если я страстно хочу, я добьюсь, потому что буду много работать в этом направлении. Психолог не имеет права на основе теста «зарезать мечту».

**– Но может дать положительную рекомендацию, если сам ребенок колеблется: лучше всего у тебя может получиться вот это...**

– Такие советы тоже лучше всего давать на основе комплексных наблюдений, а не на тестах. Иначе получится, что вы скажете ему: ты от природы тот-то и тот-то, опять же лишая его самостоятельного выбора.

Очень часто предлагают тесты на леворукость-праворукость. Эту область я знаю прекрасно. И когда мне говорят, что у леворуких детей способности к тому, а у праворуких – к этому, я тоже считаю, что это не так. Есть вели-

кие ученые и праворукие, и леворукие, художники – и праворукие, и леворукие. Они разные, но никаких ограничений по профессии здесь не может быть. Психолог может помогать в решении проблем личности, общения, адаптации, но не может ставить человеку цели и принимать за человека ответственные решения.

Тестирование полезно при приеме на работу – там, где есть формализованные критерии. Везде, где речь идет о творческих способностях, оно бессмысленно.

**– То есть, идея тестирования (соотнесения человека с усредненной нормой) прямо противоположна идее творчества?**

– Конечно! Идея тестирования прямо противоположна открытию чего-то нового. Еще раз говорю, что в тех сферах, для которых создаются тесты, это – великолепный и необходимый инструмент. Но из-за того, что множество людей не осознает смысла тестирования, тесты начинают использовать всюду и часто именно там, где их использовать нельзя. В частности, в школе.

**– Тестирование выполняет селективную роль – оно делит испытуемых на определенные классы. Я хочу вспомнить Ж. П. Сартра, который утверждал, что все современные системы образования основаны на скрытой идее селекции. Общество обучает детей не столько знаниям и умениям, сколько «правилам игры», принятым в данном обществе. Поэтому «хорошие» и «лучшие» ученики – отнюдь не самые умные и способные, а самые конформные и лояльные к социальной системе. Смысл школы – отбор функционеров и «отсевание вниз» тех, чей удел – стать низкоквалифицированной рабочей силой. Возможно, именно в этом отношении школа и тестирование как раз вполне отвечают друг другу?**

– Это интересная тема. И я думаю, вы во многом правы. Селекция действительно осуществляется на протяжении всего школьного обучения, и чаще всего педагоги и администрация школы делают это бессознательно. Тестирование – как бы попытка ввести инструмент сознательной селекции детей. И все равно он крайне неэффективен.

Возьмем поступление ребенка в школу. Его тестируют. Зачем? Учить его все равно необходимо, независимо от уровня дошкольной подготовки. Однако есть школы, которые говорят: а мы не всех берем. И имеют на это право, потому что к ним стоит большая очередь. Часть детей отбраковывается. Здесь всегда есть темная подоплека. Вслух говорится: мы берем одаренных детей. Что это реально значит?

Был момент, когда в школе-гимназии с углубленным изучением английского языка принимался тезис: одаренные – это нестандартные дети. И в класс было набрано 65% леворуких детей. Как их можно всех вместе обучать? В популяции их 1%, в новосибирском Академгородке – 20, а в классе – 65%. Это ситуация, нормальная для чукчей: у северных народов леворукость очень распространена. Но тогда и этим детям нужен преподаватель-чукча. Наши преподаватели работать в таком классе не в состоянии. Нестандартные дети ведут себя на уроках непредсказуемо. Если мы набираем детей по личностным качествам, скажем, одних потенциальных лидеров – каждый урок в таком классе становится маленькой войной.

Самый распространенный постулат: мы берем детей, обладающих определенным набором знаний. Но это значит, что кто-то их этим знаниям научил – родители или специально приглашенные учителя. Мы не знаем, сколько времени этих детей готовили. Однако думать, что раз их хорошо научили, то они и дальше будут хорошо учиться, весьма наивно. Тем, кто привык к индивидуальной дрессировке, и дальше нужна индивидуальная дрессировка. Построить групповую работу с ними невозможно.

Какой бы критерий для отбора мы ни выбрали – мы обязательно попадем в ловушку: каждому достоинству сопутствуют свои недостатки. «Нет в мире совершенства!», как говорится в «Маленьком принце». И, прежде всего, совершенства нет в устройстве отдельно взятого человека.

На мой взгляд, руководители школы и педагоги могут опираться только на одно: если уж школа намерена давать элитарное образование, выбирать нужно семью. Конечно, не по совокупному доходу, а по критерию: готова ли семья

работать с ребенком, интересен ли ей ребенок как таковой, будут ли родители приходить в школу, сотрудничать с учителями, помогать ребенку решать его проблемы. Другими словами, мы выбираем не ученика, а его группу поддержки. Имея надежную группу поддержки, он сможет обучиться всему и пройти через все трудности. Понятно, что здесь я говорю не про общеобразовательную школу, куда нужно принимать всех детей, независимо от их семей и тестовых показателей.

**– Понятно: элитарное обучение не может опираться ни на что другое, как на культурную элиту общества.**

– В психологии это аксиома: если вы хотите, чтобы ваш ребенок был таким-то, станьте сами таким.

**– А правило «в семье не без урода»?**

– Заботливая и внимательная семья постарается сделать все, чтобы адаптировать ребенка, какие бы проблемы у него ни были, будь он даже олигофрен, о чем мы уже говорили<sup>1</sup>.

**– Но ведь наше «престижное» образование ориентируется не на культурную элиту, а на денежную...**

– Увы, это так. И если мы считаем, что элита – это родители, которые в состоянии регулярно платить большие деньги, то должны быть готовы к тому, что дети в классе могут вести себя как угодно: материться, говорить «мой папа вас всех продаст и купит» или всех вас постреляет из пулемета. В ситуации, когда школьник возвращается с летних каникул на Гавайях и на Канарах, а учитель провел лето, загорая с лопатой на приусадебном участке, – педагог просто не может ничего требовать от ученика. При этом папа, заплативший большие деньги, требует, чтобы учитель дал его ребенку хорошие знания. Такие «элитные» классы очевидно порочны. Классы должны быть смешанными. Мы снова возвращаемся к тому, что тестирование при отборе в школу не имеет смысла.

---

<sup>1</sup> См.: Николаева Е. И. Включить все резервы мозга: Умственно отстающие дети – не всегда аутсайдеры // ЭКО. 2002. №7.

**– А тестирование в процессе обучения? Например, имеет ли оно смысл для формирования более сильных и более слабых классов?**

– В смешанных классах у слабых всегда перед глазами есть пример – это для них полезно. И сильный в смешанном классе чувствует себя уверенней. Когда создаются «отборные» специализированные классы, физико-математические или гуманитарные, дети в них часто доводятся до невроза. Они работают не потому, что им интересно, а потому что поставлены в соревновательную ситуацию.

Основной формой тестирования в процессе обучения является школьная оценка. И эта форма тоже по-своему двусмысленна. Мы знаем, что Нильс Бор имел двойку по физике, выдающегося психолога А. Адлера выгоняли из гимназии как неспособного к обучению и предлагали отдать в сапожники, Шаляпина не приняли в школьный хор, плохие оценки были у Эйнштейна, и подобные примеры легко множить.

О чем все это говорит? Есть дети, которым легко учиться в силу особенностей их семьи и их психофизиологических данных. Очевидно, что жизнь в благополучной семье облегчает учебу. Важный фактор – здоровье. По современным данным, у основной массы детей, которые плохо читают, имеется сдвиг шейного позвонка и потому ухудшен кровоток мозга. А получить такой сдвиг проще простого – достаточно упасть, скатившись с горки. Также девочки более адаптивны, чем мальчики, потому что мальчики созревают существенно позднее<sup>2</sup>. Поэтому и учатся они в целом лучше.

Кроме того, отличники – это обычно дети, у которых основная сфера восприятия – зрение (визуалы). Когда они читают, то зрительно запоминают текст. Потом они легко воспроизводят большие блоки текста, мысленно видя его перед глазами, делают мало ошибок, потому что помнят графему слова, и т. д. Дети с доминирующей слуховой сферой восприятия (аудиалы) пишут то, что слышат. Даже когда они заучивают правила грамматики, эти правила не связа-

---

<sup>2</sup> См.: Николаева Е. И. Школьная реформа // ЭКО. 2001. № 10. С. 163.

ны с их рукой – информация лежит в разных отделах мозга. И, наконец, есть дети-кинестетики, с доминирующей двигательной-осозательной сферой восприятия, о них в школе можно только плакать. Им нужно все попробовать, потрогать, пощупать. Все образование – не для них.

**– Елена Ивановна, вот здесь-то наверняка тестирование и должно помочь! Определив, кто их детей визуал, аудиал и кинестетик, учитель сможет давать материал в соответствии с их основными сферами восприятия.**

– Учитель должен развивать все сферы у всех детей. Визуалы не глухи, аудиалы не слепы, и работать руками полезно не только кинестетикам. Важно активизировать разные каналы восприятия, тогда все дети в классе будут понимать и работать лучше.

Так вот, главный недостаток школьных оценок в том, что они сравнивают детей с совершенно разными исходными задатками и позициями. Когда учитель проверяет одну тетрадь за другой, он берет работу троечника после работы отличника. Понятно, какая между ними разница. Тогда как правильным и эффективным было бы сравнение работы троечника с его же предыдущими работами в этой же тетради. Пусть все они на тройку (в рамках стандартного теста), но важно увидеть в них динамику, и вот тут имело бы смысл использовать оценку, дифференцированную по шкалам. В этой работе лучше логика изложения, в этой лучше почерк, в этой грамотность и т. д., чтобы самое маленькое улучшение подкреплялось каким-то стимулом.

Ну да, шутка ли, чтобы учитель этим занимался, он же за проверку одной тетради по сегодняшним (!) расценкам получает 0,5 копейки. Вся система, как мы видим, работает только на отличника – адаптивного, здорового ребенка-визуала с хорошей группой поддержки в семье. Дети, не вписывающиеся в этот стандарт, – жертвы этой системы, хоть тестируй их, хоть нет.

**– Тогда нам осталось только поговорить о тестировании, на основе которого мы собираемся проводить зачисление в вузы, – о едином государственном стандарте?**

– И мы снова слышим ключевое слово – **стандарт**. *Парадоксальным образом страна, не без основания утверждающая, что у нас дети получают лучшее образование, чем в среднем на Западе, собирается перенять способы оценки из стран, где качество всеобщего образования явно ниже.*

Я знаю нескольких детей, учившихся в России более или менее средне. Как только они попали в американские школы, они стали там лучшими учениками даже по английскому языку. И они сами объясняют это тем, что там продолжают учиться так, как привыкли учиться здесь. При всех недостатках наше обучение эффективней, чем американское.

Чем мотивируется замена экзаменов тестами? С помощью всеобщего теста мы уберем те взятки, которые сейчас вымогаются при приеме в вуз.

Вузы вузам рознь. В Новосибирском университете система сдачи экзаменов настолько сложна, что давать взятки просто невозможно. Это я знаю – я там работаю, мой сын учился на двух разных факультетах, и еще много знакомых людей через эту систему прошли. В то же время есть вузы, в которые во все времена нельзя было поступить без взятки, все их знают, и способы вымогательства тоже всем хорошо известны. Что нужно сделать, чтобы взяток не было? Построить правильную систему поступления, к примеру, такую как в НГУ.

Избавят ли от взяток тесты? Конечно же, нет! Уже сейчас преподаватели дают объявления: «готовлю к тестированию по...». Кто от этого выиграет? 1. Те, кто может заплатить за натаскивание. 2. Преподаватели, имеющие доступ к тестам. 3. Городские жители. Те, кто приедет поступать из деревни, станут жертвами той самой селекции, о которой вы сказали, они пополнят рынок дешевой рабочей силы.

Хуже того. *Тесты при поступлении в вуз – негодный инструмент для отбора кадров с высоким потенциалом.* Это стандартизированная система по определению, о чем мы уже не раз говорили. Там, где мы хотим иметь мыслителей, исследователей, творцов, на тесты полагаться нельзя.

Ректор МГУ рассказывал, как он поступал в университет. Он приехал из маленького городка, и задача в его билете была такого типа, каких никогда не решали там, где он учился. Тогда преподаватель дал ему первоначальные условия, и молодой человек самостоятельно вывел из них следствия. Его приняли, потому что увидели, что он способен мыслить. В тестовой системе это было бы невозможно.

Отмечу еще один важный момент: тест непригоден как оценка знаний, полученных в негосударственных школах. Я знаю очень одаренных, талантливых выпускников таких школ, но они не могут сдавать тесты. Это штучный продукт обучения, мало того, что они сориентированы на нестандартные решения, для них попасть из маленького класса в поточную аудиторию, где идет тестирование, – уже сильный стресс.

На вступительных экзаменах, как бы они ни были несовершенны, яркого, оригинально мыслящего человека можно увидеть глазами.

**– Так что же, получается, что в алхимической чашечке, которая когда-то называлась «теста», совсем не осталось «золота»?**

– К сожалению. «Золотой запас» каждого человека лучше определять другими способами.

**Беседовал Н. В. ГЛАДКИХ**





# Истоки многих современных проблем *Европы*

**Кудров В. М. Крах советской модели  
экономики М., 2000. – 224 с.**

Истоками многих проблем постсоциалистических, особенно постсоветских стран Европы и их взаимоотношений с соседями даже в начале XXI века остается наследие развалившегося «реального социализма» – невысокая эффективность и слабая конкурентоспособность индустрии, устаревшее оборудование, ориентация очагов высоких технологий на производство вооружений, низкая трудовая этика работников и непрозрачность управления хозяйством, слабая защищенность частной собственности, неразвитость рыночных отношений и своеобразие структур и направлений внешнеэкономических связей. Без изучения рухнувших в этих странах моделей советской экономики невозможно представить их перспективы.

Существенным вкладом в изучение истоков многих сложных современных социально-экономических проблем представляется новое исследование известного экономиста В. М. Кудрова.

Внимание автора сосредоточено на генезисе советской командно-административной модели хозяйства, на ее сущности и основных чертах и, наконец, на результатах ее функционирования в СССР и других социалистических странах Европы. Рассматривая марксистские концепции эксплуатации, положения и поведения пролетариата, а также идеи социалистической революции и диктатуры пролетариата, автор подчеркивает, что Маркс и Энгельс опирались на изучение социально-экономических процессов и событий середины XIX в., которые существенно изменились уже в начале, тем более – к концу XX столетия.

© ЭКО 2002 г.



Особое внимание автор уделяет марксистской трактовке модели хозяйствования – нерыночной, безденежной, бартерной модели экономики. Он пишет, что «по смыслу экономической теории социализм – это такое общественное устройство, которое ликвидирует не только частную собственность, но и конкурентный рынок и рыночное ценообразование, заменяя их государственной собственностью, прямым государственным администрированием в сферах производства и распределения благ и услуг. При этом в качестве альтернативы рынку и конкуренции выступают план и соцсоревнование. С ликвидацией рынка в СССР был полностью отрезан путь для измерения результатов труда самими людьми – потребителями и производителями. И это был громадный регресс по отношению к товарному производству. За долгий период времени наука и история доказали, что подлинный прогресс состоит не в уничтожении рынка, а в его постепенном и непрерывном совершенствовании. Рынок выступает в роли активного двигателя социально-экономического прогресса, развития демократии и демократических институтов» (с. 21).

Влияние традиций российского народничества автор прослеживает, прежде всего, в виде активных и решительных насильственных действий по навязыванию обществу и его экономике социалистической идеи и других предначертаний, задаваемых сверху малой группой революционеров – профессионалов-большевиков. Остро критиковавший большевиков Г. В. Плеханов в октябре 1917 г. говорил: «Готов ли наш рабочий класс к тому, чтобы теперь же провозгласить свою диктатуру? Всякий, кто хоть отчасти понимает, какие экономические условия предполагаются диктатурой рабочего класса, не колеблясь ответит на этот вопрос решительным отрицанием. Нет, наш рабочий класс еще далеко не может с пользой для себя и для страны взять в свои руки всю полноту политической власти. Навязать ему такую власть, значит толкать его на путь величайшего исторического несчастья, которое было бы в то же время величайшим несчастьем для России» (с. 35). Такой же точки зрения придерживалась в то время и почти вся западноевропейская социал-демократия, ставшая на путь серьезных социальных преобразований внутри рыночной экономики и демократического общества, отойдя от утопизма, бланкистских и якобинских тенденций. Но ультра-

революционные ленинские идеи были воплощены на практике в СССР, в частности, в его экономической модели.

Детальный анализ советской модели экономики (СМЭ) является основной частью рецензируемой монографии. Автор характеризует ее следующими признаками (с. 81): однопартийная система с полным контролем со стороны партийных органов всех сторон экономической и социальной жизни страны; государственная собственность на средства производства; централизованное управление и планирование экономики; наличие правящей номенклатуры, преданной общей идее – религии, своему начальству и собственным интересам; строгая приверженность государственной идеологии и широкая пропаганда «преимуществ и успехов» реального социализма; изоляция от всего мира, внешняя торговля на базе государственной монополии.

В своем развитии СМЭ прошла три этапа. Первый этап получил название «военного коммунизма» и, по признанию В. И. Ленина, потерпел крах. Но именно тогда был нанесен мощный удар рыночной экономике, был создан Госплан, проведена национализация промышленности, отменена прибыль, введена продразверстка, широко использовались репрессии и террор всех «чуждых». Переменам в годы нэпа автор не придает принципиального значения, хотя они во многом возродили производство.

После отмены нэпа наступил второй этап в развитии СМЭ, когда были не только восстановлены все тотальные механизмы «военного коммунизма», но и насильственно проведены коллективизация и индустриализация. Уничтожались последние остатки рыночной экономики, появились «теоретики», отрицавшие личный интерес и объявлявшие план «экономическим законом социализма», «планом диктатуры пролетариата», «законом движения социалистической системы» и т. д.

Один из ярких сторонников СМЭ Л. Крицман видел в социализме царство коллективного труда, где «нет места свободе», а «работник, функционируя в процессе труда в качестве винтиков механизма, будет желать именно так функционировать», ибо «в царстве труда нет места свободе, в нем царствует необходимость». Другой адепт командно-административной системы, А. Гастев, шел дальше: «Постепенно расширяясь, нормировочные тенденции внедряются в... питание, квартиры и, наконец, даже в интимную

жизнь вплоть до эстетических, умственных и интеллектуальных запросов пролетариата... В его психологии из края в край гуляют мощные грузные психологические потоки, для которых как будто уже нет миллионов голов, есть одна мировая голова. В дальнейшем эта тенденция незаметно создает невозможность индивидуального мышления, претворяясь в объективную психологию целого класса».

Такая жесткая и очень централизованная система в концентрированном виде проявляла себя в планировании – в превращении по мечте В. И. Ленина «всего государственного экономического механизма в единую крупную машину».

В книге В. М. Кудрова показано, как развивались система планирования в СССР, как Сталин настаивал на максимизации темпов экономического роста любой ценой, как увеличивалось количество планируемых показателей с упором на «вал».

Третий этап в развитии СМЭ начался после смерти Сталина, когда стал нарастать процесс ее эрозии, возникли попытки частичного внедрения в нее элементов рыночного механизма, ослаблялась система централизованного и директивного планирования. В 1962 г. профессор Е. Либерман выступил с идеями реформирования советского хозяйственного механизма на путях внедрения хозрасчета и прибыли, в 1964 г. академик В. С. Немчинов выдвинул предложение об установлении прямых горизонтальных хозяйственных связей между поставщиками и потребителями. В 1965 и 1979 гг. А. Н. Косыгин сделал две попытки сформировать систему «рыночного социализма» в нашей стране с учетом практического опыта Венгрии, Польши и Югославии. Возможно, даже был шанс встать на путь интенсификации производства, ускорения НТП, развития демократических институтов.

Но жизнь показала, что СМЭ могла давать значительный эффект и обеспечивать высокие темпы экономического роста лишь в условиях тоталитаризма, централизованного планирования и внешней изоляции. Как только политическая система стала смягчаться, а централизованное планирование – включать использование рыночных механизмов, темпы роста стали замедляться и в конечном счете стало происходить падение производства (как считает автор, с конца 70-х годов). «Так неверный, оши-

бочный исторический выбор большевиками новой общественной и социально-экономической системы, особой СМЭ, оторванной от магистральной дороги развития человечества, привел к естественному концу», – подытоживает В. М. Кудров свой анализ (с. 117).

В книге большое внимание уделяется функционированию СМЭ в странах Центральной и Восточной Европы. Сюда «реальный социализм» был привнесен извне после окончания второй мировой войны, и здесь СМЭ также дала временный экономический подъем, сменившийся затем повсеместным замедлением. Автор справедливо замечает, что «для многих экономистов этих стран стало ясно, что не работает сама система реального социализма. Эта тоталитарная система партийного государства экономически держится на государственной собственности, на принуждении, т. е. на командах сверху. Политически эта система держится на всевластии партийных органов, чиновничьего аппарата министерств и ведомств, органов внутреннего сыска. Организационно она строится на жесткой партийной дисциплине, культивации страха наказаний, натуральном распределении производимой продукции. Идеологически – на марксизме-ленинизме, влияние и роль которого в Западной Европе повсеместно к этому времени уже шли на убыль. Большинство экономистов в таких странах, как Венгрия и Польша, пришли к выводу, что системный кризис может быть преодолен только на путях к реальной рыночной экономике» (с. 193).

Все, что происходило в СССР и странах Центральной и Восточной Европы, охваченных «социалистическим строительством», вызывало серьезную озабоченность в Западной Европе. Эти события побуждали страны Западной Европы к политическому и экономическому сплочению, формированию институтов экономической интеграции. И случилось так, что социалистическая экономическая интеграция в виде СЭВ распалась, а европейская экономическая интеграция в виде ЕЭС и ЕС укреплялась. Сегодня последняя представляет собой важнейшую опору современной мировой экономики.

СМЭ, доказывает автор, всюду была неэффективной и неконкурентоспособной по стандартам мирового рынка, а уровень производительности труда и жизненный уровень населения соцстран были в 4–5 раз ниже, чем в США, и

в 3–4 раза ниже, чем в Западной Европе. Эта нерыночная модель хозяйства не содержала, считает В. М. Кудров, внутреннего механизма стимулирования НТП и интереса к высококачественному и высокопроизводительному труду. Поэтому «реальный социализм», как свидетельствуют приведенные в книге данные, проиграл соревнование со странами рыночной экономики.

Серьезная книга В. М. Кудрова не свободна от недостатков. Автор мало внимания уделил анализу отношений собственности в условиях «реального социализма», недостаточно подробно изложен материал по странам Центральной и Восточной Европы, нет и анализа влияния СМЭ на ход экономических реформ в современной России. Трудно согласиться с рядом острых критических замечаний автора в адрес советской экономической науки. В. М. Кудров считает, что значительная часть этой науки была попросту «лженаукой» (с. 135). Жаль, что автор не преодолел традиции советских экономистов умалчивать о такой важнейшей черте советской экономики, как ее высшая степень милитаризации. Процесс крушения СМЭ в рецензируемой работе не рассматривается, видимо, станет предметом его дальнейших исследований.

Рецензируемая книга – не просто воспоминание о прошлом. Она, как и книга известного венгерского экономиста Я. Корнаи «Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма» (М., 2000), дает представление о ряде причин многих современных трудностей социально-экономического развития постсоциалистических стран Европы, преодоление которых необходимо для ликвидации их отставания от наиболее развитых стран и интеграции в мировую экономику.

**В. Ф. КОРЕЛЬСКИЙ,**  
доктор экономических наук,  
Москва

# «Рожденный ползать...»? »?

Сложно представить себе жизнь современного человека без авиации.

Во время полета многие воспринимают вынужденное бездействие как возможность отдохнуть, выспаться, заняться текущими делами и, наконец, просто подумать и помечтать. Но есть люди, которые еще на земле начинают испытывать страх. Весь полет они прислушиваются к своим внутренним ощущениям, замирая при каждой воздушной яме, и покидают самолет с полной уверенностью, что остались живы чисто случайно, а в следующий раз непременно произойдет самое страшное.

Психологи в таких случаях ставят диагноз «**авиафобия**».

Паническая боязнь авиаперелетов – не такое уж редкое явление. По словам специалистов, почти каждый второй пассажир чувствует себя в салоне самолёта крайне неуютно. Причины, вызывающие страх полета, могут быть самыми разными. Гибель знакомых в авиакатастрофе, клаустрофобия (боязнь замкнутого пространства), страх высоты, неумение плавать (при необходимости полета над водой) и т. п. Масла в огонь подливают сообщения и кинофильмы об авиакатастрофах и терактах.

Авиафобия может иметь объективные причины. Например, болезни сердца или слабый вестибулярный аппарат. Во время полета человек поднимается на высоту, где меняется атмосферное давление, что влечет за собой изменение кровяного давления и сбой в слаженной работе системы человеческого организма. При болезни адаптироваться к нестандартным условиям существенно труднее, и при наличии объективных противопоказаний лучше всего воздерживаться от полетов, перемещаясь наземным транспортом.

Другое дело – физически здоровые люди, страхи которых не имеют под собой разумных оснований. Пассажиры, испытывающие страх перед авиапутешествиями, в большинстве своём старше 30 лет.

В принципе, страх – биологически целесообразная психическая реакция, доставшаяся нам в наследство от пер-



вобытного человека. Если бы не инстинкт самосохранения, человечество давно бы уже вымерло.

Страх испытывают даже те, кто вынужден часто летать. У людей кружится и болит голова, они обильно потеют и страдают от мышечных спазмов. Некоторые пытаются заглушить свой страх при помощи таблеток, сигарет и алкогольных напитков. Однако, к сожалению, большинству пассажиров это не помогает.

В последние годы авиафобия из личной проблемы стала общественной. Например, каждый пятый житель Европы из-за боязни летать на самолётах вообще не пользуется этим видом транспорта. Страх отпугивает потенциальных пассажиров. В результате авиакомпании несут убытки, тысячи билетов остаются непроданными. Поэтому и авиаперевозчики заинтересованы в том, чтобы пассажиры смогли преодолеть свой страх. Некоторые из них даже проводят специальные семинары для своих реальных и потенциальных клиентов.

Стандартный принцип лечения всех фобий прост: главное – постепенное и планомерное приобретение позитивного жизненного опыта. Надо помочь человеку справиться со своим страхом и пережить травмирующую ситуацию более спокойно.

Семинар германской авиакомпании «Люфтганза» проходит следующим образом. Сначала – упражнения, снимающие стресс, затем – рассказ опытного пилота о законах физики. Тот, кто точно знает, почему летает, скажем, огромный «Боинг» и почему лайнер не может просто так упасть с неба, тот уже наполовину избавился от своего страха. Знание – это сила, знание – это власть. В том числе и власть над собственным страхом. Как раз это и должны понять участники семинаров.

Они общаются с пилотами, налетавшими сотни



и тысячи часов. Людям, испытывающим страх от одной мысли о любом воздушном судне, рекомендуют сначала совершить полёт на маленьком самолёте. Основное преимущество заключается в том, что человек в этот момент находится в непосредственной близости от пилота и видит, как он управляет воздушным судном. Справедливости ради стоит отметить, что такая «шоковая терапия» помогает не всем. Но тем не менее большинство участников семинара успешно преодолевают страх.

В России нет столь широкой практики лечения авиафобии. Борьбу с собственным страхом придется вести самостоятельно.

Курс самолечения можно начать с чтения литературы о самолетах, пилотах и авиаконструкторах. Также имеет смысл освежить в памяти законы физики и максимально подробно изучить устройство самолета. Стоит узнать о предмете своего страха как можно больше.

Специальные компьютерные игры дают возможность самостоятельно «побывать за штурвалом самолета» и «полетать» в земных условиях. Подобные тренажеры есть практически во всех залах игровых автоматов.

Наконец, можно договориться о недолгих тренировочных полетах. Есть и организации, которые оказывают такие услуги, катая желающих на небольших самолетах – только плати.

С помощью психолога можно разобраться в своих ощущениях: трагедия, произошедшая с кем-то когда-то, все-таки не является частью вашего жизненного опыта. Из чужой трагедии вовсе не вытекает, что вы всю оставшуюся жизнь должны бояться.

На самом деле гораздо опаснее не самолеты, а машины. По статистике, в прошлом году в России в автокатастрофах погибло около 30 тысяч человек, а в авиационных – 300 человек, то есть в 100 раз меньше. Стоит ли после этого терять присутствие духа и панически бояться самолетов?

Согласно статистике ИКАО (Международная организация гражданской авиации), российский «Аэрофлот» входит в число десяти лучших мировых авиакомпаний по безопасности полетов.

Ну а если необходимо лететь прямо завтра и нет времени на долгую подготовку и тренировку, то существует множество небольших «хитростей».

Накануне лечь как можно позже, подняться пораньше. Усталость во время полета возьмет свое. Можно принять успокоительные таблетки. Врачи не советуют злоупотреблять транквилизаторами – они затормаживают деятельность мозга и мешают сконцентрироваться, а авиаперелеты связаны с выполнением массы формальностей, где концентрация внимания просто необходима. Не рекомендуется также смешивать транквилизаторы со спиртным.

Алкоголь, особенно в больших дозах – не всегда удачный способ приглушить страх. Результат может быть совершенно противоположным. Если нет противопоказаний, можно выпить немного коньяка – он отлично успокаивает нервы и стабилизирует давление.

Интересная книга или увлекательная электронная игра способна отвлечь внимание от тревожных мыслей. События подчас сделает это еще лучше.

Наблюдайте за другими пассажирами, их реакцией на полет. Спокойное поведение окружающих всегда действует положительно. Обратите особое внимание на бортпроводников – они прямо-таки излучают уверенность, а ведь это люди, не один десяток часов проведших в воздухе. И они уж совсем не похожи на камикадзе.

Также помогает избавиться от страха присутствие человека, который боится сильнее, чем вы, – например, ребенка. Успокаивая другого, вы заодно успокоите и себя.

Стоит иногда побыть немного фаталистом. «Чему быть – того не миновать» – гласит русская пословица. Какой смысл расстраиваться и паниковать, если «страшное» уже произошло: вы в самолете и дальше остается лишь уповать на судьбу? Людям верующим перед полетом полезно будет сходить в церковь.

Если невозможно изменить ситуацию, то стоит изменить свое отношение к ней. При желании положительные стороны можно обнаружить практически в любой жизненной ситуации. Ирония и юмор также способны значительно улучшить состояние.

Самое главное – помните, что люди, сидящие в кабине пилотов, точно так же, как и вы, любят жизнь.

Ну а если вы категорически не хотите лететь самолетом – это полное ваше право. В конце концов, собственное здоровье и спокойствие гораздо важнее.

Подготовила Ю. С. КОЗЛОВА

# КАЛЕНДАРЬ ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫХ ДАТ НА СЕНТЯБРЬ

## **1 сентября**

1714 г. В Петербурге по распоряжению Петра I создана первая в России Государственная библиотека.

1939 г. Германские войска вторглись Польшу. Началась вторая мировая война.

1953 г. Открытие новых корпусов Московского университета на Ленинских горах.

Всемирный день мира.

## **2 сентября**

1945 г. Япония подписала Акт о безоговорочной капитуляции.

## **5 сентября**

1568 г. Родился Томмазо Кампанелла (1568–1639), итальянский философ, автор «Города солнца».

## **7 сентября**

1812 г. Произошло Бородинское сражение.

## **8 сентября**

Международный день памяти жертв фашизма.

Международный день солидарности журналистов.

Международный день распространения грамотности.

## **9 сентября**

1828 г. Родился Лев Николаевич Толстой (1828–1910), русский писатель.

1927 г. Родилась Татьяна Ивановна Заславская, академик, социолог, основатель сибирской социологической школы.

1913 г. (27 августа по ст. ст.) Русский военный летчик Петр Нестеров (1887–1914) впервые выполнил фигуру высшего пилотажа «мертвая петля». Погиб Нестеров в первую мировую войну, первым в мире совершив воздушный таран.

## **11 сентября**

1900 г. Родился Семен Алексеевич Лавочкин (1900–1960), советский авиаконструктор.

1935 г. Родился Герман Степанович Титов (1935–2000), летчик-космонавт, Герой Советского Союза.



## **12 сентября**

1897 г. Родилась Ирен Жолио-Кюри (1897-1956), французский физик, нобелевский лауреат 1935 г.

## **14 сентября**

1492 г. С этого года постановлением Московского Собора новый год стал исчисляться с 1 сентября вместо 1 марта. Так продолжалось до петровских времен, когда с 1700 г. летоисчисление стало вестись от рождества Христова (а не от сотворения мира), и началом года стало 1 января.

1812 г. Армия Наполеона вошла в Москву.

1954 г. На Тоцком полигоне (Оренбургская область) проведены войсковые учения с применением ядерного оружия. В учениях принимали участие 40 тыс. человек, а мощность ядерного взрыва составила 40 килотонн.

## **16 сентября**

1745 г. Родился Михаил Илларионович Голенищев=Кутузов (1745–1813), русский полководец.

## **17 сентября**

1857 г. Родился Константин Эдуардович Циолковский (1857–1935) – основоположник современной космонавтики.

## **19 сентября**

1802 г. Родился Никита Акинфиевич Демидов (1724–1789), промышленник, владелец Тагильских заводов, представитель 3-го поколения знаменитого рода горнозаводчиков.

1893 г. Новая Зеландия стала первой страной, предоставившей на выборах право голоса женщинам.

## **20 сентября**

1900 г. Родился Николай Владимирович Тимофеев-Ресовский (1900–1981), биолог, генетик.

1802 г. Во время правления Александра I в России взамен коллегий учреждены первые восемь министерств: военное, морское, иностранных дел, внутренних дел, юстиции, финансов, коммерции и народного просвещения. В основу новой системы управления вместо прежнего коллегиального начала была положена единоличная власть и ответственность министра.

## **21 сентября**

1380 г. День победы русских полков над монголо-татарскими войсками в Куликовской битве.

1936 г. Родился Юрий Михайлович Лужков, мэр Москвы.

## **22 сентября**

1791 г. Родился Майкл Фарадей (1791-1867), английский физик, основоположник учения об электромагнитном поле.

1900 г. Родился Сергей Иванович Ожегов (1900-1964), советский языковед, лексиколог, лексикограф, создатель «Словаря русского языка» и «Толкового словаря русского языка».

## **26 сентября**

1849 г. Родился Иван Петрович Павлов (1849–1936), физиолог, первый русский нобелевский лауреат (премия 1904 г.).

## **28 сентября**

551 Родился Конфуций (Кун-цзы) (551 до н. э. – 479 до н. э.), древнекитайский мыслитель.

1864 г. В Лондоне основан I Интернационал.

Всемирный день моря.

## **29 сентября**

1901 г. Родился Энрико Ферми (1901–1954), физик, нобелевский лауреат 1938 г.

## **30 сентября**

1891 г. Родился Отто Юльевич Шмидт (1891–1956), полярник, главный редактор первой Большой советской энциклопедии.

1452 г. В Майнце Иоганном Гутенбергом напечатана первая книга – Библия.

**При подготовке материалов использованы  
данные сайта «Этот день в истории»  
(<http://www.citycat.ru/historycentre/index.cgi>).**

---

**0131-7652. «ЭКО». 2002. № 8. 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 23.07.02.  
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.  
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3050. Заказ 723.**

---

**Сибирское издательско-полиграфическое  
и книготорговое предприятие «Наука»  
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.**

# Нестареющие истины

**Несчастье походит на труса: оно преследует людей, которых видит трепещущими, и бежит, когда смело идут ему навстречу.**

А. Л. Жюлье

**Все дело в мыслях. Мысль – начало всего. И мыслями можно управлять. И потому главное дело совершенствования: работать над мыслями.**

Л. Н. Толстой

**Ни самые прекрасные, ни самые отвратительные устремления человека не заложены в нем биологически, от природы: они – результат социального процесса.**

Э. Фромм

