

ISSN 0131-7652

ЭКО

№ 9

2002 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

**Монополии душат
эффективную
нефтедобычу**



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

9 (339) 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 СОРОКИН Д. С.
«Золотой миллиард»
против бедного
- 19 КРЮКОВ В. А.
Зарытая эффективность, или как
государство пытается управлять
нефтяными компаниями
- 38 ШАБАЛИН А. О.
Усиление взаимосвязей между
фондовым рынком и реальным
сектором
- 50 КУЗОВКИН А. И.
Тарифная политика и конку-
рентный рынок электроэнергии

«ЭКО»-ИНФОРМ 17, 49, 107

КОНЪЮНКТУРНЫЙ ОБЗОР

- 60 СОКОЛОВ В. М.,
СОКОЛОВ А. В.,
КРИВЕНКО А. П.,
МИНИН В. А.
Россия на мировом рынке
металлов платиновой группы

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 80 ГЛОВАЦКИЙ А.
Туалет для кошки в засухе
дождей

УПРАВЛЕНИЕ

- 87 МАСЛЕННИКОВА Н. П.
Управление коллективом
в процессе внедрения
нововведений

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 96 НОВИКОВА О.
Проблемы правового регулиро-
вания сети Интернет
- 103 ЛОГИНОВ М. П.
К вопросу об оценке
недвижимости в России

- 108 ЛУГАЧЕВА Л. И.
Государственная поддержка
лизинговой деятельности:
региональный аспект
- 118 МЕНЯЙЛОВ С. С.
Перераспределение прав
собственности при лизинге
и эффективность производствен-
ного объединения
- 120 Лизинг в ядерной энергетике

ОБРАЗОВАНИЕ

- 127 ХАРЧЕНКО И. И.,
ЧИНАКОВА Н. В.
Знать экономику со школьной
скамьи

СТРАНИЦЫ

ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 140 РОГАЧЕВСКАЯ М. А.
П. А. Столыпин: аграрная
реформа и Сибирь

ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

- 169 ИСАКОВА О.
«Мой девиз – работать
на индивидуальность»

ЗДОРОВЬЕ?.. НЕ КУПИШЬ!

- 175 НИКОЛАЕВА Е. И.
Старость и здоровье
- 184 ПУТИЛОВ А. А.
«За этим стоит более общая
проблема»

POST SCRIPTUM

- 188 ВЕЙЦМАН Э.
Из древнеримских анналов
- 189 ВОРОНЦОВ В. В.
Построено на песке,
но какая архитектура!
- 190 Календарь знаменательных дат
на октябрь



В статье осмысливаются социально-экономические изменения в мире и их влияние на траекторию развития России. Статья может заинтересовать экономистов, философов, политологов, преподавателей, аспирантов и студентов.

«ЗОЛОТОЙ МИЛЛИАРД» ПРОТИВ БЕДНОГО

Д. С. СОРОКИН,
доктор экономических наук,
заместитель директора Института экономики РАН,
Москва

В любом прогнозе общественного развития мы ценим не положительный или отрицательный вывод, сделанный на основе фактов и аргументов, а только сами эти факты и аргументы.

Йозеф Шумпетер



© ЭКО 2002 г.



Новый тип экономического роста

Изменения объема и качества знаний о закономерностях движения природы и общества, происшедшие к концу прошлого века, вкупе с технологическими изменениями, как в производстве благ, так и в его организационной базе, дают возможность обеспечить согласованное движение (использование) ресурсного (в самом широком смысле этого слова) потенциала, которым располагает человечество в глобальном масштабе.

Рост значимости научного знания, интеллектуализация всех фаз общественного воспроизводства потребовали адекватных изменений в человеческом факторе. Проблема развития того, что было названо человеческим капиталом, выходит на первый план и соответственно корректирует ориентацию роста, как на микро-, так и на макроуровнях, в сторону его социализации («очеловечивания»).

Рост эффективности производства в сочетании с его гибкостью позволяет, во-первых, снять проблему удовлетворения базовых жизненных потребностей (питание, одежда, жилье, средства транспорта, медицинское обслуживание и т. п.) в масштабе всего общества. На первый план выходят задачи удовлетворения потребностей в свободном времени и обусловленных наличием свободного времени.

Во-вторых – индивидуализируется сам процесс удовлетворения потребностей. Массовость производства тех или иных благ становится возможным сочетать с индивидуальными требованиями потребителей к этим благам. Нетрудно заметить, что как первое, так и второе адекватно требованиям, продиктованным новой ролью человеческого капитала и задачам его развития.

В-третьих, интеллектуализация производственной базы требует адекватного наращивания интеллектуального потенциала общества. Не случайно в этой связи новый век часто называют веком образования, науки, культуры.

Технологии, породившие глобальное информационное пространство, создали возможность поддержания необходимой пропорциональности воспроизводственного процесса на макроуровне. Прежде всего это связано с тем, что

современные средства передачи, обработки и хранения информации создают своеобразное «информационное облако», делая общественное производство транспарентным («прозрачным»). «Неизвестный» для действующих на нем агентов рынок, выступающий в качестве внешней среды, изменяющей свои характеристики независимым и непознаваемым образом, становится атрибутом прошлой экономической эпохи. Современные информационные технологии не только предоставляют доступ всем агентам экономической жизни к информации о ситуации в экономическом пространстве на всех его уровнях, но и позволяют прогнозировать варианты изменения «экономического климата» в результате тех или иных действий.

Крупнейшие диверсифицированные корпорации овладевают политическими, организационными, финансовыми, экономическими и т. п. механизмами, позволяющими регулировать воспроизводственные процессы в режиме реального времени не только в государственно-национальном, но и глобальном масштабах, подчиняя этому регулированию десятки миллионов мелких и средних агентов рынка. Одновременно возникают новые институты регулирования экономической жизни.

Совокупность этих изменений позволяет сглаживать колебания экономических циклов, предупреждать возникновение диспропорций, грозящих разрушением воспроизводственного процесса. Наконец, новый технологический облик общественного воспроизводства в той его части, которая позволила создать глобальное информационное пространство, дает возможность управлять движением капитала в режиме реального времени независимо от того, где происходит это движение. Тем самым создается возможность все более глобального вовлечения ресурсов (в самом широком смысле) планеты в воспроизводственный процесс. Индустриальные технологии в их новом технологическом обличье становятся в свою очередь глобальным явлением.

Таким образом, представляется правомерным вывод о качественных изменениях, происходящих под влиянием технологических сдвигов в материально-организационной базе

воспроизводства, в социо-политико-экономических структурах наиболее индустриально развитых стран, сопровождаемых переходом к новому типу экономического роста, включающего новую ценностную ориентацию этого роста и новые механизмы его регуляции. Причем характер и глубина этих изменений таковы, что правомерно ставить вопрос о переходе индустриально развитых стран на новую ступень их цивилизационной эволюции, новых формах и механизмах этой эволюции. Эта ступень уже не может быть безоговорочно определена в качестве капиталистической по политико-экономическим критериям.

Постиндустриальные технологии против индустриальных

Зададимся вопросом: означает ли, что становление и развитие так называемых постиндустриальных технологий, занятие ими места главного движителя воспроизводства вытесняет индустриальные технологии?

Если посмотреть на стоимостную структуру ВВП, то нетрудно заметить: действительно, все большую долю в ней занимает сфера услуг, что отражает названные технологические сдвиги в процессе создания национального богатства. Однако означает ли это, что происходит сокращение производства продукции классических индустриальных технологий в натуральном выражении?

Постиндустриальные технологии сыграли важную роль в существенном снижении энерго- и материалоемкости производства, тем не менее потребление первичных энергоресурсов (ПЭР) – нефти, угля, газа, электроэнергии, что является отличительной чертой индустриальной экономики, росло впечатляющими темпами (табл. 1).

Как видно из табл. 1, в последнее десятилетие XX века темпы суммарного роста потребления первичных энергоресурсов в США, являющихся признанным лидером постиндустриального мира, обгоняли общемировые, а среднегодовой прирост потребления такого энергоресурса индустриальной эпохи, как уголь, в США в этот же период оказался самым высоким за последние 30 лет прошлого века (нелиш-

не отметить, что среднемировой показатель, наоборот, оказался самым низким). При этом, как и положено при переходе на постиндустриальные технологии, происходило неуклонное снижение расхода первичных энергоресурсов в расчете на доллар ВВП.

Одновременно высокими темпами росла добыча минерального сырья. За 27 лет (1913–1940 гг.) господства индустриальных технологий его добыча в расчете на одного жителя Земли увеличилась на 148%. За 20 последующих лет (1940–1960 гг.) этот показатель составил 193,2%. К концу же 80-х годов в условиях перехода на постиндустриальные технологии добыча минерального сырья в расчете на одного человека выросла еще в 2 раза, составив 30 т/чел.¹

Таблица 1

Динамика потребления первичных энергоресурсов

Год	Рост потребления ПЭР, % за предшествующее десятилетие		Среднегодовой прирост потребления ПЭР за предшествующее десятилетие, млн т у. т.*		Энергоемкость ВВП США	
	Мир	США	Мир	США	Т у. т. на 1000 дол.	Снижение, % за предшествующее десятилетие
1950	102,9		7,2			
1960	170,4		178,6			
1970	162,8		271,6		0,713	
1980	126,6	113,1	187,2	31,73	0,592	16,97
1990	124,4	107,0	217,5	19,2	0,477	19,43
2000 (оценка)	112,0	114,8	133,2	43,25	0,417	12,58

* Т у.т. – тонн условного топлива

Рассчитано по: Байков И., Александрова И. Производство и потребление топливно-энергетических ресурсов в XX веке // *Мировая экономика и международные отношения*. 2001. № 9. С. 28, 29.

¹ Рассчитано по: Протасов В. Ф., Молчанов А. В. *Экология, здоровье и природопользование в России*. М.: Финансы и статистика. 1995. С. 25.

Развитые (постиндустриальные) страны, в которых проживает 16% населения земного шара, потребляют более половины добываемого сырья. Удельное потребление минерального сырья в этих странах в стоимостном выражении в расчете на одного жителя более чем в 8 раз превышает уровень потребления в развивающихся и в 4,3 раза – в других странах, в том числе и постсоциалистических.

Аналогичные явления происходят и в динамике потребления классических продуктов металлургической промышленности.

Если в 1980 г. развивающиеся страны потребляли за год в расчете на душу населения 43 кг стали и 2 кг других металлов, то в развитых (постиндустриальных) странах эти показатели составили, соответственно, 455 и 26 кг. К началу XXI века наивысший уровень потребления первичного алюминия на душу населения был достигнут в Японии (32 кг) при том, что Япония вообще не учитывается в мировой статистике в качестве производителя первичного алюминия, США (31 кг), Германии (24 кг), в то время как в России этот показатель в 1990 г. (наивысший для нее уровень) составлял около 14 кг².

Доля развитых стран в мировом потреблении таких связанных с индустриальными технологиями продуктов, как нефть, составляет 55–56%, газ – 50, уголь – 23–25, железная руда – 43, медь – 77, свинец – 72%³.

Аналогичным образом выглядит и потребление такого «ведущего звена» индустриальных технологий, как металлообрабатывающее оборудование⁴.

В 90-х годах прошлого века Япония, Франция, Германия, Великобритания и США занимали в соответствующем по-

² Адно Ю. Россия на мировом рынке алюминия // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 12. С. 75–76.

³ Орлов В. П. Доклад на VI международном форуме стран СНГ 17.11.98. г. Санкт-Петербург (<http://orlov.priroda.ru>). Цит. по: Россия в окружающем мире. 1999. С. 19, 188.

⁴ Потребление металлообрабатывающего оборудования в расчете на душу населения в 2000 г. в Швейцарии составило 144,3 дол., Германии – 67,6, Италии 58,8, США – 26 дол., в то время как в такой быстроиндустриализирующейся стране, как Китай, – 9 дол. (См.: Мельникова М. Россия – ВТО // Экономика и жизнь. 2000. № 15. С. 3).

рядке первые пять мест по количеству производимых легковых автомобилей на душу населения.

Косвенным показателем места индустриальных технологий в современном общественном воспроизводстве служит динамика оценки тех видов антропогенного воздействия на экологическую обстановку, которые порождаются, прежде всего, как самими этими технологиями, так и результатами использования их продуктов (табл. 2).

Таблица 2

Выбросы углерода в 1960 и 1987 гг.

Страна	Всего			На 1 дол. ВВП			Т/чел.		
	млн т		1987, % к 1960	1960	1987	1987, % к 1960	1960	1980	1987, % к 1960
	1960	1987							
США	791	1224	154,7	420	276	65,7	4,38	5,03	114, 8
ФРГ	149	182	122,1	410	223	54,4	2,68	2,98	111, 2
Велико- британия	161	156	96,9	430	224	52,1	3,05	2,73	89,5

Расчитано по: Протасов В. Ф., Молчанов А. В. Экология, здоровье и природопользование в России. М.: Финансы и статистика. 1995. С. 59.

Как видно из приводимой таблицы, лидер постиндустриального мира – США – лидирует по производству побочного результата индустриальных технологий – углерода. При этом опять-таки снижение объема этих выбросов в расчете на доллар ВВП, что, безусловно, является постиндустриальным эффектом, соседствует с увеличением объема выбросов в расчете на одного человека населения.

В результате ныне США, где насчитывается 4,6% мирового населения, занимают наибольшую долю в общемировом выбросе углерода – более 20%. Становится понятным, почему постиндустриальные США отказались подписывать Киотский протокол (декабрь 1997 г.), устанавливающий квоты на эмиссию CO₂.

Постиндустриальные страны – члены ЕЭС – незначительно отстают от США: располагая 6,2% мирового населения, производят около 20% общемировых выбросов углерода.

Таким образом, правомерен вывод, что, несмотря на всю значимость постиндустриальных технологий в функционировании и развитии современного производственного аппарата, материально-вещественная часть совокупного общественного продукта в ее натуральной форме продолжает вовлекать в производство и потребление все большее количество природных ресурсов, усиливая давление на среду обитания человека, чем и характеризовалась вся индустриальная эпоха. Более того, даже оптимистические варианты прогноза указанной динамики грозят человечеству катастрофой⁵.

Другой вопрос, что постиндустриальные страны, опираясь на свои политико-экономические возможности, вытесняют индустриальные технологии с их экологическими последствиями за пределы собственных территорий, о чем, в частности, свидетельствуют изменения в мировом распределении производства стали (табл. 3).

Таблица 3

**Распределение мирового производства стали
в 1950–2000 гг. (Мир=100)**

Страна	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Промышленно-развитые страны	78,0	62,0	64,0	54,0	47,0	47,0
США	46,0	25,0	20,0	14,0	12,0	12,0
Япония	2,6	6,0	16,0	16,0	14,0	13,0
Германия (до 1990 г. – ФРГ)	6,4	9,0	8,0	6,0	5,0	6,0
Страны ЕЭС (в составе на соответствующий год)		22,0	25	19	18,0	20,0
Развивающиеся страны без КНР	2,7	4,0	7,0	12,0	20,0	23,0

Рассчитано по: Адно Ю. Мировая металлургия на пороге нового столетия // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 8. С. 59.

Приведенные факты, как представляется, делают правомерным вывод, что грандиозные технологические сдвиги, действительно меняющие облик современного воспроизводства во всех его фазах, тем не менее составляют лишь некую технологическую оболочку, позволяющую с большей

⁵ См.: Протасов В. Ф., Молчанов А. В. Указ. соч. С. 60.

эффективностью эксплуатировать классические индустриальные технологии. Индустриальный мир никуда не исчез. Да он и не может исчезнуть, пока не изменятся физические потребности людей, что адекватно изменению физической формы их существования.

Капиталистические отношения в глобальном масштабе

К рубежу прошлого и нынешнего веков Мир оказался по существу разделенным на три зоны:

- зона «золотого миллиарда», вершиной (центром) которой являются полюс современного мира – США;
- зона, обслуживающая «золотой миллиард», которая в свою очередь делится на две части: «верхняя» – индустриальная и «нижняя» – сырьевая;
- маргинальная зона, к которой относятся беднейшие (по классификации ООН) страны, ситуация в которых характеризуется полной безысходностью.

Тем самым, по сути, в глобальном масштабе воспроизведена система капиталистических экономических отношений.

С определенным допущением можно констатировать, что три фактора создания стоимости (земля, труд и капитал) ныне распределены по зонам глобальной экономики: в первой зоне сосредоточен капитал, в чем бы он сейчас ни заключался (финансовый, человеческий), а во второй – труд и земля.

Именно поэтому институциональная система зоны «золотого миллиарда» без существенных оговорок «не проходит» по политико-экономическим критериям как зона капитализма. Страны «золотого миллиарда» как бы выталкивают за национальные границы не только часть индустриального производства, но и институты капиталистического хозяйства.

Таким образом, в глобальном масштабе господствует капиталистическая институциональная система со всеми присущими ей признаками и противоречиями.

В докладе ООН «О развитии человека» за 1999 г. констатировался факт, что доходы 20% населения мира в бога-

тейших странах превышали доходы 20% населения беднейших стран в 1960 г. в 30 раз, в 1990 г. – в 60 раз, а к 2000 г. – в 74 раза⁶.

В докладе МВФ «Обзор мировой экономики» (World Economic Outlook. May, 2000) отмечается, что если в странах, представлявших в начале прошедшего столетия богатейшую четверть населения Земли, среднедушевой ВВП увеличился к его концу в 6 раз, то противоположный квартал ограничился трехкратным ростом. Результатом явилось увеличение коэффициента Джини с 0,40 до 0,48. Кроме этого, несмотря на впечатляющий (трехкратный) относительный темп роста в беднейших странах, абсолютный размер среднедушевого ВВП в конце XX века там оставался ниже, чем в богатейших странах в его начале. Так, в 2000 г. в ценах и по ППС 1995 г. среднеафриканский показатель ВВП на душу населения составлял 1290 дол. против 3090 и 4020 дол., которые в 1900 г. имели соответственно Западная Европа и страны, населенные выходцами из Европы (Австралия, Канада, Новая Зеландия, США). В результате, как отмечается в докладе МВФ, в XX веке «разрыв между богатыми и бедными странами... чудовищно вырос. Главной чертой экономического роста прошлого века, если использовать для его измерения среднедушевой показатель ВВП, был “разгул неравенства”».

Никуда не делись и воспроизводственные диспропорции, характерные для капиталистической формы общественного воспроизводства. Они лишь приобрели, во-первых, во многом новое содержание и, во-вторых, глобальный характер.

Не следует идеализировать и институциональную систему самих стран «золотого миллиарда». Вытесненная за их пределы, но функционирующая в глобальном масштабе капиталистическая система не может не оказывать на них обратного влияния. К тому же социально-экономические институты постиндустриального общества, которые существуют гораздо меньше времени, чем институциональные формы, адекватные «чисто» индустриальной эпохе, неизбежно несут на себе отпечаток последних.

⁶ Экономика и жизнь. 2000. № 1. С. 1.

Глобальный капитализм предлагает (а, по сути, навязывает) миру существование в условиях капиталистического хозяйства, субъектами которого выступают не индивиды, а социумы.

Теоретическим обоснованием такой стратегии является концепция линейного прогресса (становления единой «общечеловеческой» цивилизации), в рамках которой миру, не входящему в зону «золотого миллиарда», предлагается (а по существу навязывается) стратегия гонки за лидером.

Бесперспективность стратегии «линейного прогресса» в историческом плане очевидна. Прежде всего, речь идет о ресурсных ограничениях, не позволяющих сколь-нибудь значимым образом перейти за границу численности «золотого миллиарда».

Так, подсчитано, что России для обеспечения стандартов жизни населения на уровне США необходимо расходовать 18 т у. т. на 1 человека в год. Реально ли это, если ныне его годовая добыча составляет около 8 т у. т. на 1 человека? Нетрудно также представить экологические последствия гипотетического перехода России и Китая в состав «золотого миллиарда».

Ресурсные ограничения делают невозможным существование в сколь-нибудь длительной перспективе даже одного «золотого миллиарда»⁷.

Однако капиталистическая институциональная оболочка нацеливает глобальную экономику на безграничный рост материального потребления, ибо только при такой экспансии возможно существование «золотого миллиарда». Попытки ограничить эту экспансию противоречат объективной природе сложившейся институциональной системы.

Реализация концепции линейного прогресса в сложившихся исторических условиях означает становление такой регулирующей в глобальном масштабе общественное воспроизводство социально-экономической системы, которую Э. Фромм называл фашизмом «с улыбающимся лицом». Но

⁷ Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рендерс Й., Беренс В. Пределы роста / Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ. 1991. С. 146.

если фашизм в пределах одного социума – катастрофа для него, то глобальный фашизм – общечеловеческая катастрофа.

Конечно, когда катастрофические последствия становления подобной системы начнут зримо проявляться в глобальных масштабах, в том числе и для «золотого миллиарда», последний будет вынужден использовать свои возможности для предотвращения подобного исхода, в том числе и путем собственного самоограничения. Однако в этом случае, скорее всего, сработает «эффект запаздывания», когда последствия предшествующих действий проявляются позже того момента, когда их (последствия) еще можно было бы предотвратить. Образно говоря, «точка возврата» уже будет пройдена.

Вызов для России

Для России вызов глобального капитализма предстает в качестве прямой угрозы превращения ее в «нижнюю» (сырьевую) часть зоны, обслуживающей «золотой миллиард».

Теоретически Россия, опираясь на все еще сохраняющийся производственный, научно-технический и квалификационный потенциал, могла бы рассчитывать на свое становление в качестве лидера «верхней» (индустриальной) зоны глобальной экономики, обслуживающей «золотой миллиард». Такая траектория развития, с одной стороны, обеспечивала бы приемлемый уровень жизни большинства россиян, а с другой – развитие ВПК, обеспечивающего защиту геополитико-экономических интересов России.

Однако идея подобной траектории российского ответа неизбежно наталкивается на высокую затратность материального производства на территории России. Во-первых, речь идет о повышенной материало-, энерго- и транспортности производства, обусловленных природно-географическими факторами (так, энергоемкость ВВП СССР даже при сопоставимых технологических и организационных условиях была бы на треть выше, чем в США⁸).

⁸ Кара-Мурза С. Ядро нашего общества – существует ли оно // Экономические стратегии. 2000. Июль–август. С. 101.

Во-вторых, так называемая «дешевизна» российской рабочей силы имеет место лишь в соотношении с аналогичными показателями ведущих мировых держав. Однако по сравнению с успешно строящими индустриальную экономику развивающимися странами российская рабочая сила утрачивает свою конкурентоспособность.

Вместе с тем Россия, обладающая колоссальным природным и территориальным потенциалом, не может не быть объектом ресурсной экспансии «золотого миллиарда». Становление же России как мощной индустриальной державы, даже в рамках «второй» зоны глобальной экономики неминуемо и существенным образом ограничит возможности ресурсной экспансии «золотого миллиарда», поставив под угрозу сохранение достигнутого им благополучия.

Учитывая названные обстоятельства, лидеры мировой экономики вынуждены рассматривать возможность индустриального развития России лишь в рамках «первого передела» тех природных ресурсов, которые необходимы глобализирующейся под их руководством мировой экономики. Следующие переделы осуществляются в странах, способных обеспечить более высокую экономическую эффективность за счет более низкой себестоимости производства товаров и услуг при вполне сопоставимом (а зачастую превосходящем нынешний российский уровень) качестве.

Таким образом, попытка выбрать индустриальную траекторию ответа в рамках линейного прогресса, как представляется, нереалистична. В этих рамках Россия неизбежно будет вытеснена в состав третьего (ресурсообеспечивающего) эшелона мирового геополитико-экономического пространства.

То, что такое развитие событий не является лишь теоретическим допущением, демонстрирует в том числе структура прямых иностранных инвестиций в российскую экономику. Учитывая направленность собственно российских инвестиций преимущественно в отрасли сырьевого комплекса, российская экономика явно обнаруживает тенденцию становления в качестве источника ресурсов «первого передела» для мировой экономики (табл. 4).

**Структура российского экспорта в 1995–2000 гг.,
% к общему объему**

Экспортная позиция	1995 г.	2000 г.	В среднем в 1995–2000 гг.
Сырая нефть	15	22	17
Природный газ	17	18	15
Нефтепродукты	6	10	8
Алюминий необработанный	4	4	4
Прокат плоский из железа и стали	3	2	3
Полуфабрикаты из железа и стали	2	2	2
Никель необработанный	1	1	1
Лесоматериалы необработанные	1	1	1
Медь	1	1	1
Каменный уголь	1	1	1
Всего по приведенным позициям	52	63	55

Рассчитано по: Илларионов А. Экономическая политика в условиях открытой экономики со значительным сырьевым сектором // Вопросы экономики. 2000. № 4. С. 7.

Отметим, что становление российской экономики в качестве ресурсообеспечивающей зоны глобальной экономики может вполне благоприятно сказаться на состоянии жизненного уровня россиян. Другой вопрос, что такой выбор, в исторической перспективе неизбежно ведет к деградации сохранившегося интеллектуального и научно-технического потенциалов, к ускорению сокращения численности населения. Подобное развитие событий поставит Россию в экономическую (включая продовольственную) зависимость от стран «первого и второго эшелонов» с одновременной утратой статуса великой военной державы и, в конечном итоге, устранение России в качестве сколь-нибудь значимого субъекта геополитико-экономических отношений.

Отсюда вытекает объективная заинтересованность стран «золотого миллиарда» в минимизации роли Российского государства как самостоятельного субъекта не только внешней, но и внутренней политики. Тем самым Россия, с одной стороны, внесет свой вклад в реализацию варианта «линейного прогресса». С другой – выход из этого истори-

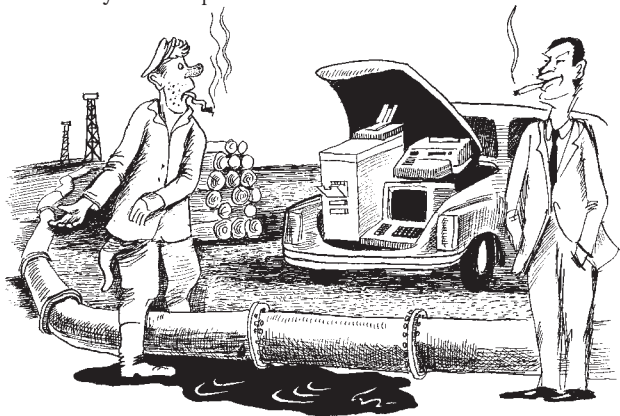
ческого тупика, в который неизбежно приведет человечество «линейная» стратегия ответа, Мир будет искать без России, и не исключено, что за ее счет.

Таким образом, возможность реализации варианта «линейного прогресса» человеческого сообщества в нынешних конкретно-исторических условиях не просто «выталкивает» Россию в зону ресурсообеспечения «золотого миллиарда», а ставит ее перед вызовом: будет ли Россия вообще существовать на геополитической карте мира и если да, то в качестве субъекта или объекта мировой истории?

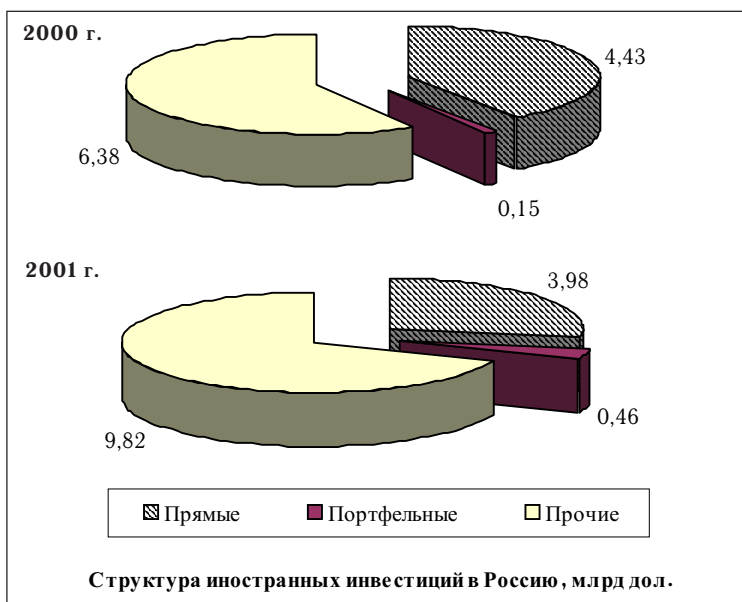
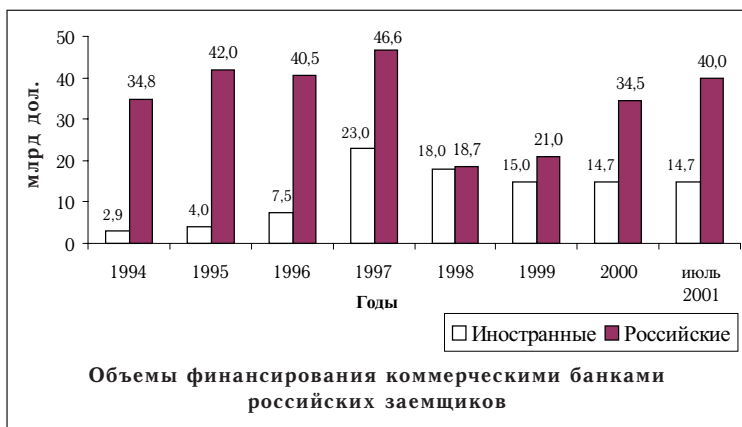
Что же касается варианта «изолированного индустриального (постиндустриального) роста», то его рассмотрение лежит за пределами науки.

Иной выход из данной ситуации, как представляется, может быть найден лишь на пути становления России в качестве одного из полюсов (источников) расширенного воспроизводства в масштабах глобальной экономики и тем самым в качестве одного из центров ее регулирования. В свою очередь это означает становление российского народного хозяйства в качестве одного из источников постиндустриальных технологий⁹.

На этом пути Россия сможет внести вклад в формирование исторически перспективной стратегии ответа на вызов человечеству со стороны глобального капитализма.

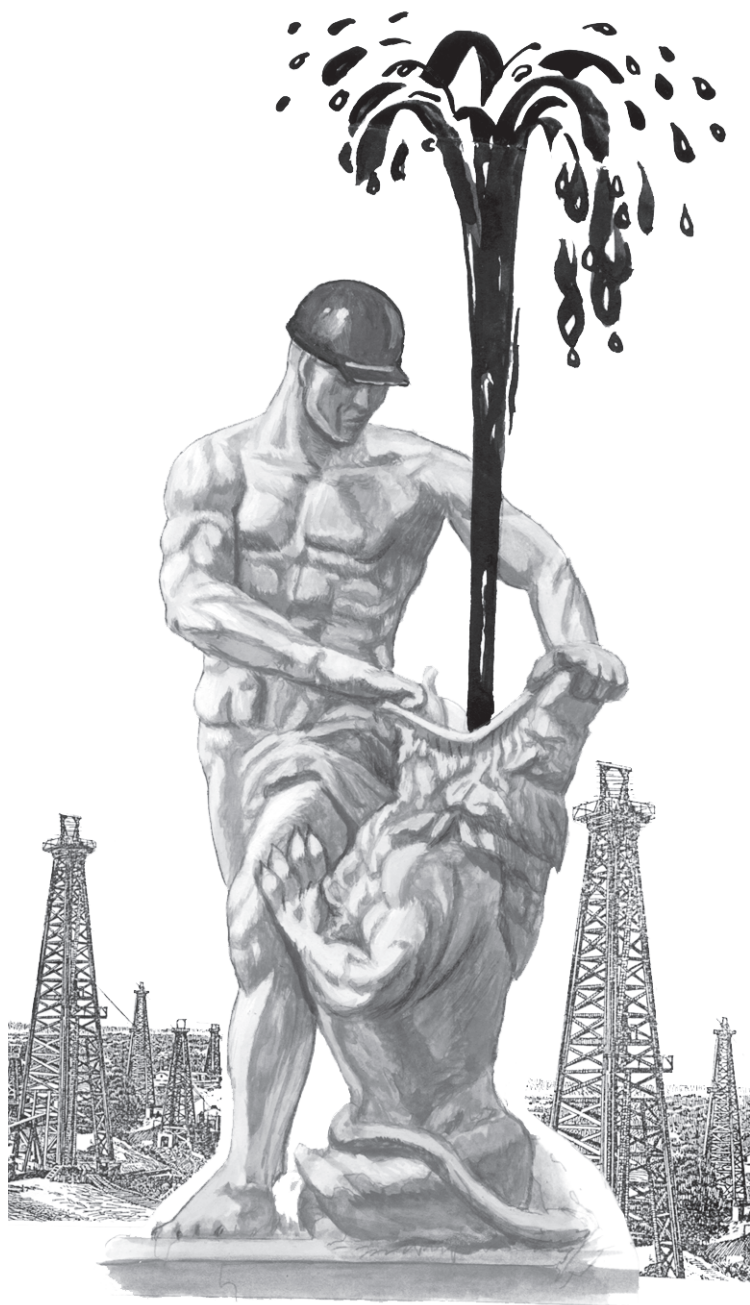


⁹ Это отнюдь не тождественно вхождению России в состав «золотого миллиарда».



Источники информации: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат РФ. – М., 2001. С. 535. Макаревич Л. Основные источники, инструменты и механизмы финансирования российских предприятий // Общество и экономика. 2002. № 3-4. С. 5-58





Российские реформы отвели нефтегазовому сектору роль финансового источника. Вплоть до конца 90-х годов неявно предполагалось, что организационное несовершенство этой громоздкой хозяйственной системы будет каким-то образом исправлено одним лишь «включением» механизма рыночных преобразований. Но, увы, благие намерения не всегда устилают дорогу в рай. Разобраться, почему с богатейшим сырьевым комплексом страны происходит не совсем то, что было первоначально задумано, поможет эта статья, которая продолжает публикации по данной тематике (см., в частности: ЭКО. 2002. № 2).

Зарытая эффективность, или как государство пытается управлять нефтяными компаниями

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

Лицензионный междусобойчик

В России получить права на пользование недрами можно только в рамках принятой административной системы. Критерием, определяющим успех, служит величина бонуса – однократного разового платежа.

Понятно, что его размеры не способствуют появлению в нефтяном сообществе малых и венчурных компаний. Последние могут рассчитывать только на заведомо худшие месторождения.

Вместе с тем местным властям необходимо обеспечивать занятость населения, а также решать иные жизненно важные социальные задачи в регионе. Да и на прозрачность

© ЭКО 2002 г.



финансовых потоков, хочешь не хочешь, а приходится обращать внимание, поскольку российские нефтегазовые гиганты этим явно пренебрегают.

Все это подталкивает региональные власти к проведению закрытых конкурсов на разработку нефтяных месторождений. Хотя это и противоречит действующему законодательству, но на местах просто не знают, как другим путем предоставить лицензии социально-значимым компаниям и операторам. По своей экономической состоятельности такие компании абсолютно не выдерживают жестких требований обычных аукционов.

К сожалению, давление супермонополистов сводит на нет попытки местных властей с помощью лицензионной политики влиять на регулирование структуры нефтегазового сектора. В 1992–1993 гг. вышли указ президента РФ и постановление правительства, в соответствии с которыми права на освоение и разработку всех основных газовых месторождений и 180 нефтяных месторождений переходят (причем на бесконкурсной основе¹) к крупнейшим нефтегазовым компаниям, что напрямую противоречит федеральному закону «О недрах», принятому и вступившему в силу в том же 1992 г.

Появление этих документов не улучшило ситуацию. Из-за нехватки средств нефтедобытчики приступили к работам лишь в начале 1996 г. и всего на 19 месторождениях.

Дела несколько сдвинулись с мертвой точки под влиянием изменившийся конъюнктуры внешнего рынка и после того, как положение новых собственников стало более устойчивым. Вместе с тем в 2000 г. только 12 из 43 месторождений подавали какие-то реальные признаки жизни.

Причина простая – компании стараются вкладывать средства в интенсивное использование уже имеющейся ресурс-

¹ Указ президента РФ от 01.06.92 г. № 539 «О неотложных мерах по освоению новых крупных газовых месторождений на полуострове Ямал, в Баренцевом море и на шельфе острова Сахалин» // Ведомости Совета народных депутатов и Верховного Совета РФ. 1992. № 23. Ст. 1271.

Постановление Совета министров-правительства РФ от 01.03.93 г. № 180 «Об обеспечении ввода в эксплуатацию новых нефтяных месторождений в 1993–1995 годах» // Собрание актов президента и правительства РФ. 1993. № 10. Ст. 840.

ной базы, а не в создание новой. Поэтому наши ведущие «тяжеловесы» (прежде всего это ОАО НК «ЛУКойл», ОАО НК «ЮКОС», ОАО «Славнефть») стремятся инвестировать разработку нефтяных месторождений в других регионах мира. За рубежом новейшие технологии поискового и эксплуатационного бурения обеспечивают максимальную эффективность вложенного капитала, к тому же там существенно меньше политические и экономические риски.

В России в настоящее время практически отсутствует оборот прав на пользование недрами. В соответствии с действующим законодательством необходимы или вторичное проведение конкурса, или покупка не менее 51% акций компании-владельца лицензии. Очевидно, что такой порядок препятствует привлечению средств мелких инвесторов, а также существенно сужает круг потенциальных участников операций. Создание системы оборота прав предполагает наличие мониторинга лицензионных соглашений, а также ясных и непротиворечивых процедур (основанных на однозначных критериях) прекращения прав пользования недрами.

Пока же региональные политики, пользуясь своим исключительным положением, раскрутили в полную силу череду конкурсов и аукционов, на которых основной приманкой стали природные богатства.

К сожалению, главный упор организаторы конкурсов сделали не на правовую или социальную сторону торга, а на получение – «сейчас и немедленно» – разовых платежей (бонусов). Причем, чтобы таковых было по возможности больше, в распродажу отдавались, как правило, лучшие объекты – Приобское нефтяное месторождение (Ханты-Мансийский АО), Юрубчено-Тухомская нефтегазовая зона (Эвенкийский АО), Талаканское нефтяное месторождение (Республика Саха-Якутия), Ковыктинское газовое месторождение (Иркутская область).

Ускоренная выдача прав на пользование недрами в 90-е годы привела к нарушению элементарных условий хозяйствования. В настоящее время по просроченным лицензиям работают около 10% недропользователей, а добрый десяток компаний консервируют добычу. В их числе – ОАО «Газ-

пром», ОАО НК «ЛУКойл», ОАО НК «ЮКОС», ОАО «Сибнефть», а также и ряд компаний, созданных при участии местных органов власти – такие как ОАО «Ненецкая нефтяная компания» и ОАО «Югранефть»².

1 октября 2001 г. президент РФ В. В. Путин особо отметил в распоряжении премьер-министру М. А. Касьянову неблагоприятную обстановку в нефтедобывающей промышленности. «Положение в сфере лицензирования недропользования, – говорится в документе, – не отвечает интересам государства и требует вмешательства...»³ Озабоченность состоянием отрасли основана на материалах информационной записки Главного контрольного управления Администрации президента РФ.

Приводятся следующие факты: ущерб государства в результате невыполнения оговоренных в лицензиях условий добычи только за 2000 г. и первую половину 2001 г. составил 70 млрд руб. Например, «Газпром» добыл на 60 млрд м³ газа меньше, чем предусмотрено в его лицензиях, и ведет добычу только на 67 из 126 имеющихся у него месторождений; «ЮКОС» добыл на 6,6 млн т нефти меньше, чем должен в соответствии с лицензиями, «ЛУКойл» – на 2,1 млн т, а «Сибнефть» – на 741 тыс. т.

Нефтяные компании получили в свое распоряжение слишком большие запасы углеводородов – «ЛУКойл» обеспечен на 33 года, «ЮКОС» – на 47 лет, «Тюменская нефтяная компания» – на 80 лет. Это еще одна причина того, что месторождения не вовлекаются в разработку, процессы инвестирования замедляются, а дополнительные доходы идут за счет капитализации.

Еще хуже обстоят дела с претворением в жизнь данных заблаговременно обязательств. Только 54% из всего, что оговорено в лицензиях, выполняется полностью или частично. Мы уже привыкли, что уровень нефтедобычи, вопреки лицензионным соглашениям, неизменно падает. Тому мож-

² Рыбальченко И. Минприроды атакует лицензии // Коммерсантъ. 2002. 11 янв.

³ Резник И., Осетинская Е., Бушуева Ю. Путин зол на ТЭК // Ведомости. 2001. 23 окт.

но найти косвенные подтверждения. Например, в региональных подразделениях Министерства природных ресурсов не располагают сведениями о платежах более чем 27% недропользователей⁴.

Сегодня более 40% нефтяных запасов на территории Ханты-Мансийского АО не вовлечены в разработку. Нефтяные компании планируют сделать действующими до 2005 г. только 60 из 95 лицензионных участков. Оставшиеся невосстребованными ресурсы ожидает консервация.

В этой связи администрация Ханты-Мансийского АО предлагает⁵:

- ▼ ввести дифференцированную плату (ренту) за неразбуренные запасы;
- ▼ разработать и ввести в действие кадастр запасов (в зависимости от их структуры и качества, обустройства и подготовки к разработке);
- ▼ ограничить допуск компаний, обеспеченных запасами сверх нормы, к участию в аукционах.

Итак, подведем итоги. Лицензионная политика в России делает пока еще первые робкие шаги и нуждается в серьезном совершенствовании.

Держать и не пущать

Система налогообложения в нефтегазовом секторе явно придумана с фискальной целью. В качестве приоритета выдвинуто получение максимальных поступлений в данный момент и в данном месте.

Деятельность налоговой службы основана преимущественно на взимании государственных поборов с валового дохода. От чего суммарные затраты на производство продукции резко возрастают.

Крупные компании, не имея серьезных конкурентов и пользуясь отсутствием действенных принципов лицензирования, склонны к наращиванию издержек и последующему

⁴ Лицензия должна работать // Деловая трибуна. 2002. 10 янв.

⁵ Карасев В. И. Стратегия развития и управления минерально-сырьевой базой в Ханты-Мансийском автономном округе // сайт администрации ХМАО: <http://www.hmao.wsnet.ru/economic>

получению от государства различных льгот и преференций (что, собственно, и имеет место в России в настоящее время).

Между тем пополнение казны можно осуществлять и несколько иным путем. Например, посредством налогообложения финансовых результатов. Конечно, эта система более сложная, но она в большей степени отвечает особенностям функционирования нефтегазового сектора.

Нефтегазовый сектор России в 1992–1997 гг. очень страдал от перегруженности всевозможными государственными поборами. Эту проблему автоматически решил дефолт августа 1998 г. Как по мановению волшебной палочки номинированные в рублях налоги тут же сократились в 3 раза.

Накануне августовского кризиса «Газпром», «ЛУКойл» и другие компании вынуждены были брать валютные кредиты для того, чтобы расплатиться с государством. Но полностью погасить долги так и не смогли. Например, в 1999 г. при цене нефти 9 дол. за баррель общая сумма начислений на тонну нефти составляла 9,8 дол. К концу 1998 г. сумма налогов превышала стоимость всей добываемой нефти.

Если же говорить о «фискальности» некоторых специальных налогов, то наиболее сложными и противоречивыми среди них выглядят метаморфозы акциза, введенного на добытую нефть и природный газ, начиная с 1992 г. Условия взимания многократно изменялись. Но в конце концов после множества неудачных попыток найти универсальное решение законодатели вернулись к единой для всех предприятий ставке.

Были ли попытки с помощью более совершенных методов налогообложения добиться улучшения производственных показателей в нефтегазовом секторе? Да. Такую цель преследовало формирование льготного режима платежей по отношению к малодобитным и ранее не использовавшимся нефтяным скважинам.

1 ноября 1999 г. принято соответствующее постановление правительства № 1213. Но, несмотря на все кажущиеся плюсы, оно также не способствовало формированию рациональной налоговой политики, адекватной условиям нормальной работы нефтегазового сектора.

Месторождение в рамках данного документа не рассматривалось как единый производственно-технологический и экономический комплекс. Во внимание принимались только отдельные скважины (рентабельность теперь привязывают к их абсолютным показателям и не учитывают при этом как «общепромысловые» производственные и управленческие расходы, так и уровень цен на нефть).

Поэтому не случайно в рамках нефтегазового сектора центр тяжести налогообложения постепенно перемещается в сферу розничной торговли:

- ✧ отменен налог на горюче-смазочные материалы (его ставка составляла 25% от стоимости произведенной продукции);
- ✧ введены дополнительные акцизы (помимо ранее установленных на автомобильный бензин) на дизельное топливо и масла.

С 1 января 2002 г. действует новая ставка налога на прибыль – 24% (в федеральный бюджет зачисляется 7,5%, в региональный – 14,5%, в бюджеты муниципалитетов – 2% от прибыли организаций). Отменены все льготы, урезана возможность регионов понижать (более чем на 4%) собственную часть ставки (что означает отход от попыток налогового регулирования операций в нефтегазовом секторе).

Фактически это была попытка привести в соответствие реальную и номинальную налоговую составляющую (табл. 1).

Таблица 1

Соотношение налогов на прибыль и прибыльности продаж по итогам 2000 г., %

Компания	Налог на прибыль	Прибыльность продаж
«ЛУКОЙЛ»	8,94	25,26
«ЮКОС»	32,69	39,15
«Сургутнефтегаз»	23,32	44,71
«Татнефть»	21,20	22,73
«Сибнефть»	10,40	28,14
«Тюменская НК»	16,91	14,24

Источник: Нефтегазовая вертикаль. 2001. № 11. С. 69.

Принципиальные изменения связаны с введением единого налога на добычу. Налог на добычу полезных ископае-

мых фактически объединяет акциз, плату за пользование недрами и отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы. Устанавливается единая для всех недропользователей процентная ставка, дифференцированная лишь по видам полезных ископаемых.

В бюджете 2001 г. суммарная ставка трех налогов (акциза, платы за недра и отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы) составила 332 руб. на 1 т добытой нефти при ее цене 20 дол. за баррель. Единый налог на пользование недрами предусматривает ставку в 425 руб. за 1 т добытого сырья при цене 17 дол. за баррель и 625 руб. за 1 т, если цена нефти поднимется до 25 дол. за баррель.

Новая шкала таможенных пошлин также означает дальнейшее увеличение налогового бремени. Так, при цене нефти в 17 дол. за баррель налоговая нагрузка составит 41,7% (против существовавших в 2001 г. 40%), при цене в 20 дол. за баррель – 43,9% (вместо 40,8%), и, наконец, при цене 25 дол. за баррель нефтяная отрасль будет вынуждена заплатить 47,1% (вместо 42,1%)⁶. Изменения, происходящие в системе налогообложения, размывают экономическую сущность платежей и внедряют принципы «уровнировки» в нефтегазовом секторе. Все это, на наш взгляд, подталкивает мелкие компании к свертыванию деятельности (из-за нерентабельности), а крупные собственники идут на отработку лучших запасов. Эти выводы расходятся с утверждениями специалистов Минэкономразвития⁷. Однако факты – вещь упрямая. Крупные компании покупают нефть у своих добывающих подразделений по низким внутрикорпоративным ценам, минимизируя таким образом налоги. В середине 2000 г. «Сибнефть» платила в федеральный бюджет лишь 49 руб. с 1 т, тогда как «Сиданко» – 173 руб.

Министерство по налогам и сборам РФ отмечает, что в конце 2000 г. нефтяные компании недоплачивали в консолидированный бюджет в среднем по 700 руб. с 1 т нефти. Это означает, что недоплата составляла в 2000 г. примерно

⁶ Совместный пресс-релиз ряда ведущих нефтяных компаний России от 18 мая 2001 г.

⁷ Письмо Минэкономразвития и Министерства по налогам и сборам президенту РФ В. В. Путину от 22.12.2000 г. // Коммерсантъ. 2000. 25 дек.

9 млрд дол., или почти 23% доходной части федерального бюджета⁸.

Данные обстоятельства позволяют большим компаниям – особенно в условиях высоких цен внешнего рынка – получать более чем достаточные доходы от продажи нефти и газа после выплаты всех налогов в бюджеты различных уровней.

Результат – упрощение (и даже примитивизация) системы налогообложения в нефтегазовом секторе препятствует нормальному государственному регулированию.

Сомнительные последствия одного достойного начинания

В России во все эпохи с каким-то маниакальным упорством занимались (и занимаются) наведением порядка. Мы больше всего хотим иметь то, что нам недоступно.

Наведение порядка начинается с самого трепетного вопроса: «Кто главный?». Как известно, главный – тот, кто больше имеет и богатства, и прав. На нефтегазовых просторах страны «главными» стали крупные вертикально-интегрированные компании. Они разместились в центре вновь создаваемой организационной структуры.

При этом абсолютно не учитывались специфические особенности активов сектора. Прежде всего – степень выработки запасов на крупных, а также роль средних и мелких месторождений. В результате стали возникать серьезные проблемы с эффективным освоением недр.

Последствия предугадать нетрудно. Из рук государства уходит значительная часть природной ренты. Рентные потери трансформируются в издержки крупных компаний. Это подтверждает и сравнительный анализ эффективности вертикально-интегрированных и неинтегрированных компаний (табл. 2)⁹.

⁸ Ведомости. 2000. 28 нояб.

⁹ Надо иметь в виду, что чистоту сравнения и сопоставления данных по компаниям различного типа в России очень трудно обеспечить – например, многие неинтегрированные компании являются собственностью... высших менеджеров и собственников вертикально-интегрированных компаний и поэтому имеют доступ ко многим объектам производственной инфраструктуры на преференциальной основе (или же просто не создают необходимые объекты и пользуются ранее созданной инфраструктурой).

**Экономические показатели нефтяных компаний
различного типа в России в 1999 г.**

Показатель	Компании	
	вертикально-интегрированные	неинтегрированные
Производительность труда, т/чел. в год	640	2000
Бюджетная эффективность, дол./т	10–15	55–60
Капитальные вложения, дол./т	7,6	11,4
Простаивающий фонд скважин, %	24,2	9,8

Источник: АсоНефть. См.: Любимов А. Государство наступает на нефтяные грабли // Время МН. 2000. 22 июня.

По итогам 2000 г. при общеотраслевых темпах прироста в 6% темпы неинтегрированных компаний достигли почти 10%. Новые скважины дают 13% всей добываемой нефти в стране, на новых месторождениях – более половины¹⁰.

В конце 2001 г. около 150 средних и малых предприятий поставляли в целом 10% всей добываемой нефти страны и примерно 8% газа (как природного, так и попутного нефтяного).

По данным Госкомстата России, малые предприятия (т. е. с численностью не более 30–100 человек) обеспечивают выпуск в нефтяной промышленности лишь 1,1% валовой продукции¹¹. Важно, что примерно 7 млн т добывается данными компаниями на новых месторождениях, в то время как остальные объемы обеспечивают старые и очень мелкие месторождения (которые заведомо не представляют для крупных компаний интереса).

На нефтегазовых территориях крупные компании стремятся, в первую очередь, «проглотить» именно те мелкие фирмы, которые разрабатывают новые месторождения в районах, находящихся в стадии нарастающей добычи.

¹⁰ Нефть и Капитал. 2002. № 12.

¹¹ Граник И. Малые предприятия переписали // Коммерсантъ. 2001. 31 март.

К таковым относятся Тимано-Печорская нефтегазоносная провинция – прежде всего север и северо-запад Республики Коми – и земли Ненецкого автономного округа.

Данные соображения во многом подтверждаются вполне конкретными фактами. Достаточно познакомиться со структурой запасов, находящихся в процессе разработки, у компаний различного типа, а также с динамикой поглощения мелких и средних компаний (табл. 3).

В составе активов последних находятся, как правило, новые, очень продуктивные месторождения. В силу этих причин их и «проглатывают» более солидные соседи.

Таблица 3

Распределение запасов разрабатываемых месторождений нефти между крупными и малыми компаниями, %

Компании	Месторождения		
	Малые и средние (до 30 млн т)	Крупные (от 30 до 300 млн т)	Уникальные (свыше 300 млн т)
Вертикально-интегрированные	28	41	31
Малые и средние	59	41	Нет

Источник: Крутихин М. Чужие здесь не бурят// Коммерсантъ. 2001. 15 нояб.

Безусловно, крупные вертикально-интегрированные компании составляют основу организационной структуры нефтяной промышленности (не говоря уже о газовой).

И речь вовсе не о том, как их раздробить. **Не стоит лишать возможности нормально жить и развиваться все остальные предприятия, оставшиеся в силу определенных обстоятельств за пределами тех или иных нефтяных конгломератов. Это особенно необходимо в период благоприятной ценовой конъюнктуры.** Это время отличается значительным «смягчением» бюджетных ограничений (другими словами, появляется очень удобный момент «потопления» менее эффективных и гибких компаний). Более того, в условиях переходной российской экономики смягчение бюджетных ограничений приводит просто к ус-

коренному «выкачиванию» финансовых ресурсов из нефтегазового сектора – в том числе и за счет поглощения малых и средних компаний.

В этих условиях особенно остро возникает необходимость в регулирующей роли государства.

К сожалению, эти государственные функции были отданы на волю рыночной стихии. Поэтому последствия в самом ближайшем будущем могут быть самыми печальными.

Проиллюстрируем это на примере ряда нефтегазоносных провинций.

Республика Татарстан

Татарстан достиг «нефтяного» пика (примерно 100 млн т в год) в середине 70-х годов. Его запасы сегодня, казалось бы, уже изрядно истощены и находятся на завершающей стадии развития. Поэтому солидные капиталы сюда не попадают. В республике действуют только три совместных предприятия, организованных по соглашению с западными партнерами, и еще два созданы с помощью российских участников – АО «Татнефтеотдача» и «РИТЕК-Нефтеотдача».

В 1996 г. совместные предприятия Татарстана добыли около 902 тыс. т нефти, в то время как в целом по республике нефти извлечено более 20 млн т. Как нам представляется, такое положение возникает из-за явно недооцененного инновационного потенциала малых и средних компаний. Им в этих краях отведена роль вспомогательных и, в определенном смысле, экспериментальных подразделений ОАО «Татнефть».

В свете данных установок стратегия развития «материнской» компании выглядит как самая жизненно-важная: «...Основным вкладом СП в решение наших проблем будет обеспечение доступа к новым методам добычи нефти и новым технологиям, которые позволят увеличить производительность и отдачу, так же как и применение новых подходов к повышению эффективности организации и эффективности...» (из годового отчета ОАО «Татнефть») ¹².

¹² См.: <http://www.tatneftjsc.ru/strategy> от 21.07.99 г.

Весьма показательно, что в 2000 г., как только малые предприятия достигли определенных результатов (причем гораздо лучших, чем у «материнской» компании), правительство Татарстана, тотчас воспользовавшись своим правом, принимает решение: 25% + 1 акцию из пакетов данных компаний закрепить в республиканской собственности.

Итак, с одной стороны, малым компаниям отведена лишь обслуживающая роль по отношению к «материнской», с другой – чиновники получили возможность блокировать все, что идет вразрез с их чисто фискальными интересами. Вполне очевидно, что ни о каком «инновационно-ориентированном поведении» и ни о какой «высокой эффективности» малых компаний в этих условиях говорить не приходится.

Пермская область и Тимано-Печора

Эти земли представляют «зону стратегических» приоритетов «ЛУКойла». За последние 3 года он поглотил большую часть расположенных здесь предприятий. В результате прирост нефтедобычи этого гиганта составлял в 2000 и 2001 гг. по 8 млн т и более.

В начале 2001 г. собрание акционеров «ЛУКойл-Пермь» утвердило приобретение 49%-й доли в ООО «Кама-нефть», 51% – в ООО «Парма-ойл», 50% – в ООО «Волгодеминойл», 49% – в ООО «Российская топливная компания» и 46%-й – в ООО «Ватойл» (самое крупное в России СП, добывающее около 3 млн т в год). Ранее в «ЛУКойл-Пермь» были переведены российские активы из СП «Пермьтекс» и «ПермТОТИнефть»¹³.

К середине 2001 г. руководство «ЛУКойла» предложило выкупить 100% ценных бумаг своего предприятия канадской компании «Bitech Petroleum Corp». Одновременно «ЛУКойл» устанавливает полный контроль над «АмКоми» (а у той, между прочим, десять лицензий на поиск и добычу углеводородного сырья).

Присоединив к уже «схваченным» предприятиям еще и компанию «ПармаОйл», «ЛУКойл» создает в Республике

¹³ Ведомости. 2001. 26 февр.

Коми новое дочернее образование, имеющее запасы до 80 млн т и добычу до 3 млн т нефти в год¹⁴. Для «ЛУКойла» скупать компании и увеличивать таким образом размеры своих нефтяных кладовых намного выгоднее, чем самому вкладывать в поиск и разведку полезных ископаемых. Если в первом случае он тратит около 0,7 дол. за тонну нефтяных запасов, то во втором на прирост того же количества нефти «уходит» не менее 4–6 дол.¹⁵

Западная Сибирь

Летом 1998 г. НК «ЮКОС» объявила о намерении передать убыточные месторождения вновь создаваемым «социальным» предприятиям. «Социальными» их назвали с легкой руки местной администрации, выступившей самым активным организатором этого дела. Оно и понятно: речь шла о сохранении рабочих мест. Компания «ЮКОС» из-за очень низкой рентабельности своего хозяйства намеревалась 4 тыс. человек оставить «за бортом».

АО «Юганскнефтегаз» «отдавал» 25 «социальным» предприятиям 10 месторождений, «Самаранефтегазу» – 32 и «Томскнефти» – 11¹⁶. В совокупности на 53 месторождения приходилось 235 млн т извлекаемых запасов нефти.

О прибыльности с самого начала речи не шло, а успешное решение социальных задач «ЮКОС» связывала с налоговыми льготами, предоставленными данным предприятиям. Однако на первом же предприятии – в Нефтеюганской муниципальной нефтедобывающей компании (НМНК) – НК «ЮКОС», как и следовало ожидать, попыталась избавиться от неликвидных активов. Однако администрация района, вопреки всему, начала настаивать на передаче в состав малой компании более выгодных объектов¹⁷.

Как бы то ни было, к началу 2001 г. в структуре «ЮКОСа» имелось 11 «социальных» предприятий, насчитывавших в

¹⁴ Тутушкин А. «ЛУКойлу» мало нефти (Гигант продолжает скупать активы в Тимано-Печоре) // Ведомости. 2001. 9 март.

¹⁵ ЛУКойл скупает нефть Коми // Коммерсантъ. 2001. 22 август.

¹⁶ Русский Телеграф. 1998. 25 август.

¹⁷ Нефть и Капитал. 1999. № 5. С. 34.

общем 2500 работников. Ясно, что доминировал вспомогательно-подчиненный характер деятельности малых компаний. Ожидать от них инновационно-ориентированного и эффективного поведения было бы просто смешно. Реальные возможности устойчиво функционировать и развиваться имеют только малые и средние компании, которые либо являются «дочерними» (аффилированными) по отношению к крупным компаниям, либо представляют интересы высших менеджеров и собственников крупных компаний, либо объединяют и то и другое.

Есть ли примеры таких экономически эффективных компаний? Да. К их числу относится ОАО «РИТЭК». Эта компания осваивает по лицензиям в основном месторождения Западной Сибири и Татарстана. Суммарный объем запасов – около 60 млн т нефти. ОАО «РИТЭК» известно самыми передовыми технологиями нефтедобычи.

Благодаря им в 2001 г. получено 2,4 млн т нефти, причем 1,4 млн т – на месторождениях, арендованных у НК «ЛУКОЙЛ». Чистая прибыль компании в 2000 г. выросла на 345% и составила около 90 млн дол.

Как распорядились ценными бумагами компании? Основные их держатели – ОАО НК «ЛУКОЙЛ» (38,6%), ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» (11,9 %), ОАО «Татнефть» (6,43%); 26,1% акций – в руках частных владельцев: среди акционеров – почти весь совет директоров НК «ЛУКОЙЛА», от президента и председателя правления до вице-президентов¹⁸.

В 1999–2001 гг. на нефтяном рынке сложилась благоприятная ценовая конъюнктура. Крупные собственники используют значительный прирост капиталов как удобный момент для поглощения малых и средних компаний, а также тех, кто разрабатывает «затухающие» месторождения. При этом государство процессу поглощения несколько не препятствовало, а даже наоборот – способствовало. Закон о банкротстве служит этому подтверждением.

Так, не ссорясь с законом, ОАО «Славнефть» в конце 2001 г. приобрело контрольный пакет СП «Белые ночи» (со-

¹⁸ Тутушкин А. Маленький бизнес больших людей (Акции «РИТЭКа» принесли им 4200% за два года) // Ведомости. 2002. 24 янв.

зданного в СССР еще в 1987 г.). «Белые ночи» на своих лицензионных месторождениях имело 12 млн т общих запасов и добывало свыше 800 тыс. т нефти ежегодно.

Однако наиболее успешно «технология банкротства» освоили менеджеры и собственники ОАО «Тюменская нефтяная компания». В течение 1999–2001 гг. они завладели частью пакета акций ОАО «Славнефть», обанкротили ОАО «Кондпетролеум», ОАО «Черногорнефть» (лучшую нефтяную компанию России 1996 г.), ОАО «Нижевартовскнефтегаз», а также вели дела о несостоятельности нефтяной компании «Югранефть» и газонефтяной «РОСПАН»¹⁹.

За последние годы в России не появилось ни одного реального нефтегазового проекта, в котором приняли бы участие иностранные учредители. А ведь не так давно они очень активно помогали становлению малых и средних компаний. Сейчас иностранцы, работающие в малом нефтяном бизнесе (прежде всего это инновационно-ориентированные компании, имеющие высокий потенциал в определенных хозяйственных сферах и являющиеся носителями или уникальных технологий, или уникального производственного опыта), стремятся уйти из нашей страны, несмотря на достигнутые здесь успехи. Этому способствует агрессивная политика российских нефтяных магнатов, а также абсолютно пассивное поведение государственных служб.

Большинство малых и средних компаний видит только один путь к своему устойчивому положению – экспорт не менее 60–70% добываемой продукции.

Успех зависит от дирижера в чиновном мундире

Прежде всего потому, что:

- значительная часть нефтяной и газовой ренты попросту уходит из поля зрения государственных органов, которым сам Бог велел управлять экономическими процессами;
- нынешняя практика лицензирования приводит к постепенному «умиранию» ранее вполне жизнеспособных месторождений;

¹⁹ Клименко Е. «Кроты» ТНК на самом верху // Новые Известия. 2001. 10 август.

- налоговая система всецело ориентирована на достижение краткосрочных фискальных интересов;
- в организационной структуре безраздельно доминируют крупные вертикально-интегрированные компании (даже там, где их деятельность не является социально и экономически оправданной);
- существующие модели нефтегазового сектора малоэффективны и инновационно несостоятельны.

Самое главное в том, что различные элементы в рамках формируемой системы между собой никак не связаны.

Наглядным примером являются события конца 2001 – начала 2002 гг., когда отечественным потребителям пришлось «отвечать рублем» за падение мировых цен на нефть. «Лишняя» нефть на внутреннем рынке не приводит к увеличению поступающих в торговый оборот нефтепродуктов. Компании стремятся держать приемлемый для них уровень изготовления и продажи. Выход из кризисной ситуации они видят в снижении добычи и последующего производства. В то же время в период резкого улучшения конъюнктуры на внешних рынках рост добычи напрямую связан с увеличением трудоемкости. Проще говоря, все проблемы вытягивали на горбу рабочих-нефтяников.

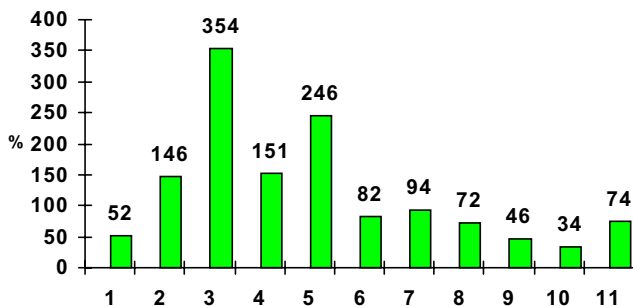
Известно, что низкие цены на нефтепродукты являются не только важнейшим элементом «американского жизненного стандарта», но также и условием поддержания высокой конкурентоспособности американской экономики в целом.

Наши выводы подтверждают данные, приведенные на рисунке.

Динамика капитальных вложений характеризует лишь приросты инвестиций, но никак не их относительный уровень. А ведь более 30% капиталовложений приходится на ОАО «Сургутнефтегаз», в то время как другие компании наверстывают упущенное за предыдущие годы (табл. 4).

Собственно, в этом и состоит одна из основных государственных задач – сделать процесс инвестирования и развития сектора поступательным, без стремительных взлетов и падений. И если правительственные чиновники устраняются от ее решения, инициатива переходит в частные руки. Одним из ярких тому подтверждений – предложенный ком-

панией ОАО «Газпром» в 1997 г. проект (тут же получивший статус закона РФ) «О газоснабжении». Затем компания представила свою редакцию Закона о несостоятельности и банкротстве, чтобы иметь самое безотказное средство воздействия на своих клиентов, вовремя не расплатившихся за поставляемый природный газ, и т. д.



Изменение численности промышленно-производственного персонала с 1990 по 1997 гг., % к 1990 г. по отраслям промышленности России:

- 1) промышленность в целом; 2) электроэнергетика; 3) нефтедобывающая; 4) нефтеперерабатывающая; 5) газовая; 6) угольная; 7) металлургическая; 8) химическая; 9) машиностроительная; 10) легкая; 11) пищевая.

Таблица 4

Динамика капитальных вложений по ведущим нефтяным компаниям в 1996–2000 гг., %

Компания	1996	1997	1998	1999	2000
«ЛУКойл»	100	123,9	62,6	96,1	224,7
«ЮКОС»	100	104,6	101,8	22,5	377,0
«Тюменская НК»	100	61,6	63,7	148,5	355,4
«Славнефть»	100	131,5	64,3	135,1	155,9
«Роснефть»	100	80,8	68,5	163,0	174,2
«Сургутнефтегаз»	100	87,6	107,1	151,8	157,4
«Башнефть»	100	84,8	83,5	110,6	190,1
«Сиданко»	100	107,5	64,3	119,5	68,4

Источник: доклад «Приватизация, конкурентная среда и эффективность менеджмента (на примере отраслей ТЭК)». См.: <http://www.expert.ru/expert/special/11.06.2001> г.

Куда идем, туда и придем

Нефтегазовому сектору достались родимые пятна прежней России. Нам, живущим уже в другой стране, следует понять всю специфичность эволюции активов нефтегазового сектора. Надо отказаться от стремления взять «побольше и прямо сейчас».

Следует также учесть, что система государственного регулирования нефтегазового сектора неотъемлема от всего хозяйственного комплекса страны. Вызывают недоумение противопоставление «сырьевой» и «технологической» политики государства.

Окружающий мир убедительно показывает, что поиск, разведка, добыча и, тем более, переработка углеводородов – сферы применения самых высоких и сложных технологий. Только они позволяют известным регионам и странам обеспечивать недостижимую конкурентоспособность.

К сожалению, у нас современные технологии не получают необходимого распространения. В итоге мы наблюдаем снижение экономической эффективности, стагнацию, а в недалеком будущем, возможно, увидим и полный развал в нефтегазовом секторе.

Однако уже сегодня возможно плодотворное управление нефтегазовыми ресурсами. Для этого государство должно соблюдать интересы всех «игроков» на поле (включая и самых «маленьких»).

В настоящей статье исследуются современные проблемы российского фондового рынка, причины возникновения этих проблем и пути их преодоления.

Автор также вносит предложения по совершенствованию государственной политики в области ценных бумаг, реализация которых, по его мнению, поможет укрепить связь фондового и реального рынков.

Статья вызовет интерес у аналитиков и специалистов в области ценных бумаг.

УСИЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ МЕЖДУ ФОНДОВЫМ РЫНКОМ И РЕАЛЬНЫМ СЕКТОРОМ

А. О. ШАБАЛИН,
ведущий научный сотрудник Центра финансовой и банковской
стратегии Института экономики РАН,
Москва

1999–2000 гг.:
изменения на фондовом рынке России

После кризиса 1997–1998 гг., повлекшего за собой крах пирамиды ГКО-ОФЗ и дефолт, фондовый рынок России резко сократился. В настоящее время емкость рынка ГКО-ОФЗ по мировым стандартам незначительна – около 5,5 млрд дол. и имеет тенденцию к сокращению.

Подавляющая часть государственных ценных бумаг приходится на ОФЗ-ПД и ОФЗ-ФД – соответственно 37% и 46% от общего объема рынка. Доля инвестиционных выпусков ОФЗ составляет 13%, а доля ГКО – всего 4%. На традиционные государственные ценные бумаги – ГКО и ОФЗ-ПД, обращавшиеся еще до дефолта, приходится 41% емкости рынка. Ведущее положение на рынке (59%) заняли новые ценные бумаги – ОФЗ-ФД и инвестиционные ОФЗ.

Постепенный рост интереса к рынку, появление покупателей и стабилизация по многим направлениям в экономике стали стимулом к снижению доходности и увеличению

© ЭКО 2002 г.



оборотов рассматриваемых ценных бумаг. С октября 1999 г. по середину 2002 г. доходность различных выпусков ОФЗ снизилась с 90% до 13,5 – 17,5%. Доходность ГКО падала до 8,5–10%. Подобных достижений на российском фондовом рынке не было за все время его существования.

Таким образом, с конца декабря 1999 г. и по середину 2002 г. на рынке государственных ценных бумаг начали проявляться положительные тенденции. Прежде всего, это относится к падению доходности практически всех видов федеральных долговых обязательств.

Однако, несмотря на это, **рынок государственных ценных бумаг** всё ещё не соответствует международным стандартам. Он также значительно уступает по разнообразию операций, уровню инфраструктурного обеспечения и ликвидности рынку ГКО-ОФЗ до августа 1998 г. На рынке по-прежнему господствуют нерезиденты, капиталы которых были заморожены в России в результате дефолта. Для большинства инвесторов – корпораций, средних и мелких предприятий, населения – участие на рынке государственных ценных бумаг не представляет интереса.

Рынок корпоративных акций находится в состоянии затяжного кризиса. Курсы «голубых фишек» сейчас в 3–10 раз ниже (в долларовом исчислении), чем летом–осенью 1997 г. На биржах обращается очень узкий круг дивидендных бумаг. Он значительно меньше, чем в 1997 г. Главными инструментами рынка являются акции всего шести эмитентов – РАО «ЕЭС России», «ЛУКойла», «Газпрома», «Сургутнефтегаза», «Ростелекома», «Мосэнерго». На них приходится подавляющее число сделок с акциями в стране. При этом доступ к акциям «Газпрома» затруднен в связи с тем, что они котируются только на второстепенных торговых площадках – Петербургской и Московской фондовых биржах. Несмотря на решение президента РФ о демократизации рынка акций «Газпрома», они пока так и не вышли на главные торговые площадки страны – ММВБ и РТС.

В России практически отсутствует первичный рынок корпоративных акций. Крупных эмиссий дивидендных бумаг не производится. Отчасти это вызвано неразвитостью инфра-

структуры рынка, отсутствием сколько-нибудь значительного института андеррайтеров. Однако основная причина – блокирование эмиссии корпоративных акций владельцами контрольных пакетов. Эмиссия, в условиях крайне низкого курса акций, расценивается ими как угроза потерять контроль над корпорациями.

Иное положение дел наблюдается на **рынке корпоративных облигаций**. За два года, прошедшие после возрождения рынка корпоративных долговых бумаг, он стал реальным конкурентом рынка федеральных долговых бумаг. Суммарный номинальный объем этих облигаций превысил 2 млрд дол., а объем их вторичного рынка сопоставим с вторичным рынком коротких ГКО-ОФЗ. Это значит, что уже в ближайшем будущем частные эмитенты могут потеснить федеральные облигации на рынке краткосрочных заимствований.

В результате на рынке долговых обязательств складывается положение, когда корпоративные бумаги начинают вытеснять федеральные облигации. В настоящее время емкость рынка корпоративных облигаций составляет около 40% от емкости рынка ГКО-ОФЗ. Причем емкость рынка корпоративных бумаг быстро растет, в то время как емкость рынка федеральных обязательств в течение середины 1998 – конца 2001 г. постоянно сокращалась.

В целом, несмотря на существенные изменения на рынке и особенно в сфере корпоративных облигаций, **фондовый рынок России по-прежнему крайне неустойчив, перепады в его развитии являются одним из главных факторов, влияющих на нестабильность экономики в целом.**

Наконец, нельзя не обратить внимание и на тот факт, что возобновление эмиссии государственных ценных бумаг с конца 1999 г. и особенно в 2002 г. вернуло фондовый рынок в систему бюджетно-перераспределительных отношений. Средства, полученные от размещения ГКО, идут **не на инвестирование народного хозяйства, а на покрытие текущих потребностей федерального бюджета**, в том числе на выплату процентов нерезидентам-держателям ОФЗ, и на погашение этих ценных бумаг. На 2002 г. плани-

руется погасить ГКО на сумму 100 млрд руб. за счет выпуска новых займов на сумму 120 млрд руб. Это означает строительство новой пирамиды госбумаг.

Вовлечение фондового рынка в бюджетную систему, как убедительно показала практика 1997–1998 гг., подрывает инвестиционный потенциал страны, ведет к губительным последствиям для экономики (вспомним дефолт 1998 г.), повышает угрозу экономической безопасности страны.

Основные факторы неустойчивости рынка ценных бумаг в настоящее время следующие.

- ❑ **Сохраняющаяся непрозрачность рынка.** Это проявляется в закрытости информации о производственно-финансовой деятельности эмитентов ценных бумаг, об операциях, проводимых на рынке его профессиональными участниками, и деятельности на рынке Центробанка и Минфина РФ. Например, Министерство финансов составило рейтинг региональных облигаций, который недоступен никому, кроме самого Минфина. О программе действий Центробанка на рынке часто известно лишь банкам-дилерам.
- ❑ **Разрыв связей между фондовым рынком и реальным сектором.** В период кризиса в реальном секторе (1992–1997 гг.) рынок ценных бумаг развивался огромными темпами. В период оживления производства (1999–2002 гг.) фондовый рынок находился в состоянии стагнации.
- ❑ **Искажение связей между первичными и производными ценными бумагами.** Курсовая цена акций и облигаций в значительной мере определяется изменением котировок производных от них бумаг (опционов, ADR, GDR, ADS).
- ❑ **Искажение процесса перелива капиталов.** Фондовый рынок не является каналом для межотраслевого и внутриотраслевого перелива капиталов. Вместо этого механизмы фондового рынка осуществляют перелив капиталов из реального сектора в бюджетную систему (через госзаймы) и за рубеж (через нерезидентов).
- ❑ **Крайне малое число участников фондового рынка.** Регулярно в операциях с акциями задействовано несколько десятков юридических лиц, в операциях с госбумагами – несколько десятков банков и нерезиденты, попавшие под реструктуризацию госдолга по ГКО-ОФЗ. Российский рынок акций кардинально отличается от рынков других стран, являясь «вещью в себе». Он предназначен для узкого круга фондовой элиты. Причем она практически не связана с эмитентами ценных бумаг, не зависит от экономического и политического положения страны в целом.

- **Состояние фондовых рынков в других странах, особенно имеющих близкие к России рейтинги.** В случае кризиса нерезиденты выводят на них свои средства из российских ценных бумаг.
- **Изменение важнейших международных фондовых индексов и, прежде всего, NASDAQ и Dow Jones.** Рост этих индексов вызывает оживление на российском рынке, падение приводит к сбросу российских ценных бумаг и конвертации полученных от этого рублевых средств в СКВ.
- **Повышение или понижение учетных ставок в западных странах.** Причем повышение ставок в США ведет, как правило, к снижению котировок российских ценных бумаг, а повышение ставок в европейских странах – к росту их котировок.
- **Известия о состоянии экономики США в целом.** Например, увеличение отрицательного внешнеторгового сальдо в США ведет к падению котировок американских ценных бумаг и одновременно к падению котировок российских акций.

Фондовый рынок страны, никогда не имевший устойчивости и взаимосвязи с реальным сектором, становится все более важным каналом, через который потрясения на внутреннем и мировом финансовых рынках сказываются на народном хозяйстве России. Экономическая безопасность России в настоящее время во многом определяется тем, будут ли найдены действенные рычаги управления отечественным фондовым рынком.

Необходимо четко понимать, что фондовый рынок, существующий вне связи с реальным сектором, функционирующий как замкнутая элитарная система, причем исключительно для спекулятивных операций, **по своей сущности не может быть устойчивым.** Такой рынок будет постоянным источником дестабилизации экономики страны, особенно в условиях неблагоприятной конъюнктуры на мировом финансовом рынке. Поэтому **главным условием для повышения устойчивости фондового рынка является его интеграция с реальным сектором экономики.**

Государственная политика в области ценных бумаг

Важную роль играет изменение государственной политики в области ценных бумаг. Нужно перестать рассматривать государственные займы исключительно как источник финансирования дефицита федерального бюджета. Государственные ценные бумаги в первую очередь должны стать **инструментом для мобилизации средств в целях инвестирования экономики.**

Для этого надо, прежде всего, кардинально изменить структуру ценных бумаг, обращающихся на рынке, резко увеличив долю ценных бумаг, приобретаемых населением. Для этого следует продолжить и увеличить выпуск ОГСЗ, а также приступить к выпуску новых ценных бумаг. В России с 60-х годов XIX в. и до 1992 г. наиболее популярными ценными бумагами были облигации внутренних выигрышных займов. Население привыкло к этим ценным бумагам, знакомо со спецификой доходов по ним и особенностями их обращения. Поэтому необходимо возобновить крупномасштабный выпуск облигаций внутренних выигрышных займов. При этом должна быть учтена специфика современного рынка. Облигации должны продаваться по цене несколько ниже их номинала. Среди выигрышей необходимо увеличить долю крупных и сократить долю мелких, а также постепенно увеличивать количество тиражей выигрышей к моменту погашения облигаций. Чтобы стимулировать обладание облигациями до их погашения, целесообразно установить погасительные премии. Облигации должны приниматься в качестве залога при получении их владельцами кредитов.

Весьма эффективной разновидностью выигрышных займов могут стать процентно-выигрышные займы. По облигациям этих займов один-два раза в год выплачиваются твердые проценты.

Параллельно с облигациями процентно-выигрышных займов необходимо выпускать облигации чисто процентных займов, в частности, с переменным купонным доходом, величина которого выше темпов инфляции и доходов по депозитным вкладам.

Кроме того, для населения надо выпускать краткосрочные облигации (на 6–8 месяцев) в целях аккумуляции временно не используемых средств (накапливаемых для каких-либо покупок, туристических поездок и т. п.).

В мировой практике известен ряд видов ценных бумаг, предназначенных для физических лиц. Это валютные облигации, золотые сертификаты, облигации целевых и процентно-целевых займов и т. п. Многие из этих ценных бумаг можно в настоящее время выпускать в России.

В целом **емкость рынка ценных бумаг для физических лиц должна составлять 40–50% от общей емкости рынка госбумаг**. При этом законодательно следует установить, что средства, полученные от размещения займов для населения, должны расходоваться исключительно на инвестиционные цели, и, прежде всего, **на финансирование реального сектора**.

Потенциальные инвестиционные ресурсы фондового рынка – часть накоплений населения в наличных долларах и на депозитах, часть свободных ресурсов коммерческих банков (их депозиты в Центральном банке Российской Федерации) – позволяют оценить возможные поступления в реальный сектор через эмиссию акций и облигаций в 3–5 млрд дол. в год в течение ближайших 4–5 лет. Поэтому необходимо начать **крупномасштабную эмиссию корпоративных акций и облигаций**. При этом важен комплекс мер по восстановлению доверия инвесторов к вложениям в ценные бумаги: беспорочное соблюдение эмитентами своих обязательств по процентным выплатам и погашению облигаций; создание государственного рейтинга государственных и корпоративных облигаций; создание государственного консалтингового агентства, имеющего целью консультации граждан по вопросам ценных бумаг; постоянная пропаганда (не путать с рекламой) и разъяснительная работа в государственных средствах массовой информации о преимуществах накопления сбережений в акциях и облигациях.

Необходим также ряд мер, направляемых на восстановление и совершенствование системы государственного регулирования фондового рынка. Ее основные элементы:

- ✓ восстановление резко снизившейся после дефолта роли Центрального банка Российской Федерации в операциях с государственными ценными бумагами;
- ✓ крупномасштабные интервенции на фондовом рынке;
- ✓ восстановление полностью разрушенной системы кредитования Центральным банком коммерческих банков под залог имеющихся у них долговых бумаг. Причем это должны быть не только государственные долговые обязательства, но и корпоративные облигации. Введение крупномасштабной выдачи ссуд под залог облигаций позволит повысить ликвидность банков и заинтересовать их в приобретении новых государственных и корпоративных обязательств;
- ✓ изменение ставок по коротким продажам Центральным банком РФ корпоративных облигаций коммерческим банкам;
- ✓ приостановление права коммерческих банков использовать короткую позицию по денежным средствам; недопущение их к операциям РЕПО; ограничение неконкурентных заявок на аукционе; отключение банков от торгов в случае их игры на понижение котировок ГКО-ОФЗ и корпоративных облигаций;
- ✓ ограничение (или, наоборот, снятие этих ограничений) использования банковского кредита для купли-продажи ценных бумаг;
- ✓ регулирование деятельности биржевых посредников: установление ограничений на размер маржи брокеров и маклеров; изменение условий их кредитования; установление размеров и видов (фиксированные или в определенном проценте от объема сделки) комиссионных, получаемых биржевыми посредниками;
- ✓ лимитирование вложений нерезидентов в российские ценные бумаги. В настоящее время такие вложения (исключая нерезидентов, попавших под реструктуризации ГКО-ОФЗ) должны быть полностью запрещены, а с восстановлением рынка, налаживанием рычагов его регулирования эти вложения могут быть допущены сначала (не ранее 2003–2004 гг.) до 5–6%, затем – максимум до 10–12% от емкости рынка. Вложения нерезидентов в акции российских эмитентов должны быть ограничены в настоящее время 15–20% от общей стоимости акций, обращающихся на рынке. Позже эту цифру можно увеличить до 25–30%;
- ✓ снижение доходов по госбумагам (в момент их конвертации в СКВ) в том случае, если нерезиденты продают их через 1–2 месяца после покупки и не вкладывают полученные от продажи денежные средства в другие национальные финансовые инструменты;

- ✓ установление срока (минимум 3–4 месяца), в течение которого нерезиденты не могут вывезти за границу средства, полученные от продажи российских государственных и корпоративных ценных бумаг в короткие сроки (до 6 месяцев со дня покупки). Эти средства поступают на счета «С», с которых могут быть использованы только для вложения на внутреннем рынке.

Следует обратить особое внимание на тот факт, что рынок акций, в отличие от рынка госбумаг, государством не регулируется вообще. Наиболее вопиющий пример, на наш взгляд – это размеры комиссионных, взимаемых биржевыми посредниками. На рынке госбумаг они установлены в размере 0,03% от оборота. При сделках же с акциями комиссионные составляют 0,2–0,25%. Да еще биржа берет при некоторых сделках, например с акциями «Газпрома», 0,05% с оборота. И только для крупнейших инвесторов комиссионные существенно снижаются. Это отсекает от рынка акций большое число мелких и средних инвесторов. Необходимо понизить комиссионные биржевых посредников при работе с акциями до 0,03–0,025% с оборота.

Важным инструментом управления рынком собственных акций, а также существенным источником привлечения инвестиционных ресурсов является **установление корпорациями контроля над рынком депозитарных расписок на эти акции**. Американские депозитарные расписки и глобальные депозитарные расписки на акции российских эмитентов обращаются на североамериканском и европейском фондовых рынках. Участники операций с депозитарными расписками получают крупные доходы, которые в Россию не попадают. Кроме того, владельцы депозитарных расписок могут через различные «серые схемы» приобретать акции на российском рынке, в том числе акции, на владение которых иностранными инвесторами действующим законодательством страны наложены ограничения.

Казалось бы, что установить контроль за западными рынками почти невозможно. Однако таким мощным корпорациям, как «Газпром», РАО «ЕЭС России», «ЛУКОЙЛ» и т. п., установить контроль над рынками производных ценных бумаг вполне под силу. Примером в этой области могут слу-

жить действия «Газпрома». Еще в 1997 г. эта корпорация предприняла первые попытки установления контроля за рынком депозитарных расписок на собственные акции. Данная работа ведется «Газпромом» регулярно до настоящего времени. Так, в середине 2001 г. по инициативе «Газпрома» и юридической фирмы «Class Law», представляющей интересы ряда держателей американских депозитарных расписок на акции «Газпрома», была проведена встреча держателей этих расписок. На ней были обсуждены меры борьбы с «серыми» схемами продажи акций компании нерезидентам.

К сожалению, большинство других корпораций не ведет регулярной работы по контролю над рынком депозитарных расписок на собственные акции. Между тем пример «Газпрома» показывает, что подобный контроль необходим. Он пресекает серые схемы сделок с акциями корпораций, позволяет стабилизировать внутренний рынок акций за счет ограничения резкого взлета или падения котировок депозитарных расписок на внешнем рынке.

Одновременно целесообразно начать **прямое участие крупнейших корпораций в проектах выпуска американских и глобальных депозитарных расписок на собственные акции**. В первом полугодии 1997 г. эмиссия только американских депозитарных расписок на акции российских эмитентов составила примерно 10 млрд дол. В ближайшие 2–3 года можно ожидать эмиссию американских и глобальных депозитарных расписок на акции российских корпораций в размере 50–60 млрд дол. Если корпорации будут получать хотя бы 5% от суммы эмиссии, то это принесет им 2,5–3 млрд дол.

Еще одним крупным источником доходов корпораций с помощью эмиссии ценных бумаг является **выпуск векселей**. Центральный банк РФ пытается наладить операции по учету векселей с 1994 г. В условиях кризиса 1997–1998 гг. эти попытки прекратились. С конца 1999 г. Центробанк РФ вновь активизировал свои усилия в этом направлении.

Введение операций по учету векселей сейчас для России исключительно важно. Это позволит не только регулировать фондовый рынок за счет изменения учетной ставки, но

и инвестировать корпорации за счет нового источника ресурсов – средств ЦБ РФ. Банк России, переучитывая векселя у коммерческих банков, которые те приобрели у корпораций реального сектора, по сути, кредитует корпорации. А ресурсы у Банка России для этого есть. Это, в первую очередь, остатки средств на корсчетах коммерческих банков, обязательные резервы коммерческих банков, доходы от операций с ценными бумагами. В операциях по переучету векселей крупнейших корпораций Центральным банком РФ может быть, в разумных пределах, использован и эмиссионный источник покрытия корпоративных векселей.

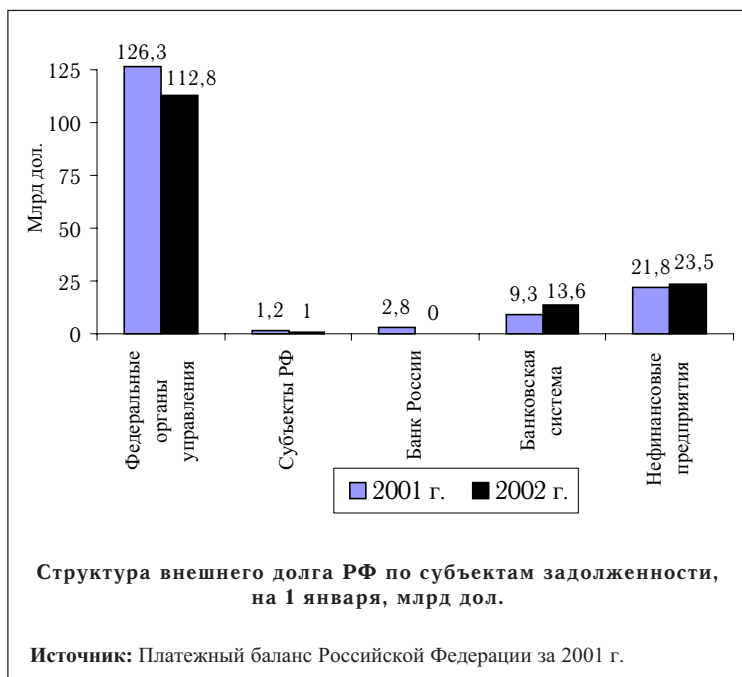
В настоящее время лидирующее положение на рынке корпоративных векселей занимают ценные бумаги ОАО «Газпром». Они являются наиболее привлекательным инструментом для финансовых вложений. Высокая надежность вложений в векселя «Газпрома» обусловлена высоким кредитным рейтингом эмитента. В результате векселя «Газпрома» обладают наибольшей ликвидностью не только среди корпоративных долговых бумаг, но и на всем вексельном рынке. Высоколиквидны и векселя Тюменской нефтяной компании (ТНК). Вексельная программа, проводимая ТНК вот уже полтора года, позволила сформировать крупный, по масштабам России, и устойчивый рынок векселей нефтяной компании. На рынке векселей ТНК наблюдается значительное превышение спроса над предложением – спрэд купли-продажи составляет 4–6% (для сравнения – аналогичный спрэд по векселям ОАО «Газпром» равен 1–2%), что свидетельствует о популярности этих ценных бумаг. Векселя «Норильского никеля» долгое время являются одними из самых высоколиквидных и востребованных на рынке финансовых инструментов и котируются на уровне 21–23% годовых за векселя сроком погашением через месяц.

Помимо общепринятых в мировой практике векселей в России образовался рынок так называемых «зачетных» векселей. Это явилось реакцией корпораций на многие годы проводимую государством политику различного рода денежных и безденежных зачетов. Рынок «зачетных» векселей энергично развивается. Цены этих векселей растут, пожа-

луй, наиболее высокими темпами среди всех корпоративных бумаг. Так, если еще в начале октября 2000 г. векселя ОАО «Межрегионгаз» погашением в 2001 г. котировались на уровне 58–59,5%, то сейчас их цена составляет 72–74%. Значительная часть сделок с зачетными векселями приходится на сделки с ценными бумагами энергетических компаний.

Выполнение комплекса мероприятий по созданию системы регулирования фондового рынка, совершенствованию его инфраструктуры, выпуску новых финансовых инструментов позволит повысить стабильность рынка, существенно расширить его масштабы, сделать рынок ценных бумаг полноценным каналом для перелива капиталов в реальный сектор экономики.

«ЭКО»-ИНФОРМ



Тарифы на электроэнергию в России растут. К этому привыкли, возмущаются, но не удивляются. За привыканием идет смирение, за смирением – покорность и пассивность. Пропадает желание изменить жизнь к лучшему.

Но вдруг мелькает надежда: разрастание тарифов можно остановить. Об этом – в настоящей статье.

ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА И КОНКУРЕНТНЫЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

А. И. КУЗОВКИН,
доктор экономических наук,
заведующий лабораторией экономики электроэнергетики
Института микроэкономики Минпромнауки России,
Москва

Тарифы на электроэнергию

При регулировании тарифов Федеральная энергетическая комиссия (ФЭК) и региональная энергетическая комиссия (РЭК) должны утверждать тарифы на весь объем поставки электроэнергии и газа потребителям в соответствии с балансами электроэнергии и газа на регулируемый период. При одновременном существовании регулируемого и конкурентного рынков этих видов товаров неизбежна дискриминация потребителей. Для ее устранения необходим регулируемый конкурентный рынок электроэнергии.

Только сверхплановые объемы электроэнергии и газа, возникающие внутри регулируемого периода, целесообразно продавать на бирже электроэнергии и газа, через аукционы*. При этом до проведения таких продаж электроэнергии необходимы оптимизация баланса мощности и электроэнергии по ЕЭС и определение замыкающих баланс элект-

* В принципе возможны и целесообразны фьючерсные и форвардные контракты на покупку электроэнергии.



ростанций и их затрат, по которым и должен устанавливаться тариф на продажу электроэнергии.

Установление тарифа на электроэнергию на каждый час (полчаса) суточного графика нагрузки энергосистемы по предельным затратам электростанции, которая замыкает график нагрузки в данный час, не лучше, чем по средним затратам производства электроэнергии. Дело в том, что при нем другие электростанции получают необоснованную сверхприбыль и не заинтересованы в снижении затрат. Главное для них – уметь завышать и как можно меньше снижать предельные затраты самой дорогой электростанции, которая обязательно войдет в утвержденный системным оператором баланс электроэнергии и мощности, и не превышать эти предельные затраты при подаче заявок системному оператору. **В результате тариф на электроэнергию оказывается выше, чем мог бы быть, если бы формировался по принципу усреднения затрат для каждого типа электростанций.**

Это подтвердил и опыт Великобритании, где в 2000 г. правительство обнаружило, что тарифы могли быть снижены в 2 раза больше, чем они снизились фактически, а энергопроизводители получили сверхприбыль. Ofgem – независимый регулятор, который отчитывается перед английским парламентом, – пришел к выводу, что электростанции диктовали свои цены на рынке. Поэтому в 2001 г. Великобритания отказалась от традиционного спотового рынка электроэнергии с маржинальными ценами и перешла к долгосрочным договорам (95% всех продаж). На бирже теперь продается только 5% электроэнергии, представляющей собой возникающий небаланс электроэнергии, который по заранее известной цене закрывает системный оператор.

На спотовом рынке с маржинальной ценой возможен и молчаливый сговор производителей – не снижать значительно предельные затраты электростанциям, замыкающим баланс мощности и электроэнергии, или даже довести дело до дефицита мощности и электроэнергии. В качестве примера можно привести штат Калифорния в США.

Электричество фактически невзаимозаменяемо, и потребитель откажется от нее лишь тогда, когда тариф вырастет в 5–10 раз, достигнув величины удельного ущерба от недопоставок электроэнергии. В этом случае потребитель займется энергосбережением или строительством собственных электростанций, на что ему потребуется несколько лет.

Выполненные нами расчеты (табл. 1) по двухфакторной регрессионной модели зависимости объема электропотребления в России от величины изменения ВВП и среднего тарифа на электроэнергию за 1991–2001 гг. показали, что динамика электропотребления определяется динамикой ВВП (коэффициент регрессии 6,7) и в очень слабой степени – динамикой среднего тарифа на электроэнергию (коэффициент регрессии равен – 0,08). При этом коэффициент множественной корреляции составил 0,99. Неэластичность спроса на электроэнергию приводит к выводу, что в 2001 г. вклад ВВП в электропотребление в России составил 51,4%, вклад среднего тарифа равен –1,1%, а постоянный член двухфакторной регрессии равен 435 млрд кВт.ч (49,7% электропотребления).

При неэластичности спроса на электроэнергию от тарифа в широких пределах введение свободных цен на электроэнергию для получения «равновесной цены спроса и предложения» ничем не оправдано. Оно приведет к снижению конкурентоспособности и рентабельности промышленной продукции, прежде всего энергоемких отраслей.

Таблица 1

Зависимость электропотребления (Э) от тарифа на электроэнергию (Т) и ВВП (В) в 1991 – 2001 гг. в России, % к 1990 г.

Год	Тариф на электроэнергию	ВВП	Электропотребление*, млрд кВт.ч
1991	58,8	95,0	1056,1
1992	104,0	81,2	992,2
1993	143,0	74,1	937,9
1994	139,0	64,7	856,4
1995	149,0	62,05	840,0
1996	163,0	59,9	827,7
1997	164,5	60,4	814,4
1998	136,5	57,4	809,1
1999	97,6	59,2	832,1
2000	105,0	64,1	863,7
2001	121,8	67,3	874,3

* $\text{Э} = 435 - 0,08\text{T} + 6,7\text{В}$

Предлагаемый нами в данной статье метод определения тарифов на электроэнергию как замыкающих (предельных) затрат по типам электростанций на основе усреднения затрат электростанций каждого типа (пиковые, полупиковые, базисные и др.) дает значительно более низкий и устойчивый уровень оптимальных тарифов для каждой временной зоны графика нагрузки (табл. 2).

Таблица 2

Индексы среднего тарифа на электроэнергию и цен производителей промышленной продукции (декабрь к декабрю предыдущего года, разы) в сопоставимых ценах 1990 г.

Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	
Индекс текущего тарифа на электроэнергию	2,0	59,9	13,8	3,2	2,9	
Индекс цен производителей	3,4	33,8	10,0	3,3	2,7	
<i>Средний тариф в сопоставимом виде</i>						
Соотношение индексов текущего тарифа на электроэнергию и цен производителей	0,59	1,77	1,38	0,97	1,07	
То же в ценах 1990 г.	0,59	1,04	1,43	1,39	1,49	
Индекс цен в электроэнергетике	2,1	55,1	13,6	3,3	3,0	
Соотношение индексов цен в электроэнергетике и цен производителей	0,62	1,63	1,36	1,0	1,11	
То же в ценах 1990 г.	0,62	1,01	1,37	1,374	1,53	
Показатель	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Индекс текущего тарифа на электроэнергию	1,37	1,09	1,02	1,20	1,42	1,29
Индекс цен производителей	1,26	1,08	1,23	1,67	1,32	1,11
<i>Средний тариф в сопоставимом виде</i>						
Соотношение индексов текущего тарифа на электроэнергию и цен производителей	1,09	1,01	0,83	0,72	1,08	1,16
То же в ценах 1990 г.	1,63	1,65	1,37	0,98	1,05	1,22
Индекс цен в электроэнергетике	1,4	1,1	1,03	1,14	1,4	1,3
Соотношение индексов цен в электроэнергетике и цен производителей	1,08	1,01	0,84	0,68	1,06	1,17
То же в ценах 1990 г.	1,64	1,65	1,38	0,95	1,00	1,17

Конечно, необходимо, чтобы конкурирующие генерирующие компании были достаточно крупными и не имели в своем составе лишь одну-две электростанции каждого типа с высокими затратами. Иначе они будут убыточными. Определение оптимального размера и количества генерирующих компаний – отдельная задача. На первом этапе для каждой электростанции, вошедшей в оптимальный баланс электроэнергии (мощности), ФЭК и РЭК устанавливают индивидуальный тариф, равный ее экономически обоснованным затратам и прибыли, как это сейчас делается.

Без государственного регулирования тарифов генерирующие компании не заинтересованы во вводе энергомощностей из-за неопределенности будущего спроса на электроэнергию и тарифов, а также из-за риска не окупить инвестиции. Существует **противоречие между краткосрочными интересами генерирующих компаний и долгосрочными интересами потребителей и общества**. Если генерирующая компания строит новые электростанции, она должна включить инвестиции в тариф в течение 4–5 лет. Тогда она теряет свою нишу на конкурентном рынке электроэнергии, так как у нее тариф выше, чем у конкурентов.

Это подтверждает и зарубежный опыт. На конференции СИГРЭ в Париже (сентябрь 2000 г.) представители Норвегии – страны, где работает конкурентный рынок, говорили о возможном дефиците энергомощностей в ближайшие годы. В Германии после введения конкурентного рынка в 1999 г. тарифы снизились в основном за счет сокращения инвестиций. Дефицит энергомощностей ожидается во многих европейских странах. Только государственная «Электрисите де Франс» (Франция) является крупным нетто-экспортером электроэнергии в Европе. При государственном регулировании тарифов утверждаются инвестиционные программы, обеспечивающие необходимый ввод энергомощностей. Эти программы не всегда эффективны и, возможно, дают избыточный ввод энергомощностей. По оценкам американских энергетиков, при государственном регулировании ФЭК и РЭК в США тариф завышен на 15–18%. Однако такой перерасход средств на порядок меньше, чем ущерб экономике и населению от дефицита электроэнергии, к которому приводит конкурентный рынок. Наглядный пример – «урок» Калифорнии. С его учетом РЭК штата Техас приняла в августе 2001 г. решение регулировать тарифы на электроэнергию и увеличивать тариф только на величину роста цен на топливо и другие ресурсы, не повышая при этом прибыль энергопроизводителей.

Сопоставление тарифов на электроэнергию в России и зарубежных странах, проводимое нами по методике Международного энергетического агентства по паритету покупательной способности (ППС) рубля к доллару (11 руб./дол. в конце 2001 г.), показывает, что средний тариф на электроэнергию в России составляет более 4,5 центов за 1 кВт.ч., а для промышленных потребителей – более 5 центов. Это выше, чем в промышленности США. Поэтому вопрос должен ставиться так: что нужно сделать в системе государственного регулирования цен для ликвидации диспаритета цен, чтобы **снизить тариф на электроэнергию, а не повысить его?**

Существование регулируемого и конкурентного секторов с двумя системами цен на электроэнергию – регулируемые и нерегулируемые – заложено и в подготовленных в конце 2001 г. Минэкономразвития России проектах законов («Об электроэнергетике», «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации»), а также в соответствующих проектах постановлений правительства РФ. Поэтому необходим тщательный анализ этих проектов, чтобы учесть возможные социально-экономические последствия для экономики и населения России.

В указанных проектах предусматривается установление предельного уровня тарифа в конкурентном секторе оптового рынка электроэнергии. Это не решает проблему наличия двух систем и двух уровней тарифов на электроэнергию. В частности, неясно, в каком соотношении будут устанавливаться регулируемый тариф и предельный уровень нерегулируемого тарифа. При любом соотношении регулируемой цены в регулируемом секторе и предельного уровня цены в секторе свободной торговли оптового рынка будет происходить дискриминация потребителей. Установление регулируемой цены выше предельного уровня цен в секторе свободной торговли ведет к дискриминации потребителей регулируемого сектора, получающих электроэнергию по более высокой цене, чем потребители в секторе свободной

торговли. В последний попадают только аффилированные потребители. Кроме того, у производителей электроэнергии нет стимулов поставлять электроэнергию по более низкой цене, чем регулируемая.

Случай, когда регулируемая цена ниже, чем предельная в секторе свободной торговли, представляет собой ничем не оправданное лимитирование потребителей в ситуации, когда они могли бы получать электроэнергию по более низкой регулируемой цене на весь объем электропотребления. Даже при равенстве регулируемости предельных цен энергопроизводитель может поставлять электроэнергию по более низкому, чем предельный уровень, «свободному» тарифу одним потребителям (например, аффилированным) и по предельному уровню тарифа – другим. Затем, в следующем периоде регулирования, энергопроизводитель перенесет свои убытки прошлого периода на новый регулируемый тариф.

Практически невозможно разделить расходы энергопроизводителей, идущие на производство электроэнергии на регулируемый и нерегулируемый рынок электроэнергии. Поэтому при очередном пересмотре регулируемых тарифов расходы на производство электроэнергии на конкурентном рынке могут быть перенесены на регулируемые тарифы, что приведет к дискриминации потребителей регулируемого рынка.

Разделение оптового рынка на конкурентный и регулируемый есть ничем не оправданное лимитирование потребителей регулируемого рынка, если цены на нем будут ниже, чем на конкурентном рынке.

Дефицитные АО-энерго являются основными потребителями ФОРЭМ, поэтому рост нерегулируемых тарифов в конкурентном секторе ФОРЭМ отразится на росте тарифов на покупку электроэнергии и, в конечном счете, росте тарифов на потребительском рынке АО-энерго.

24 января 2002 г. на заседании правительства РФ принято решение о том, что тарифы на электроэнергию с ФОРЭМ будут повышены с 1 марта на 20% и до конца года меняться не будут.

В этой связи возникает вопрос, удастся ли выполнить требования правительства РФ о предельном росте тарифа на ФОРЭМ на 20%, если намечается ввести с III квартала 2002 г. нерегулируемые тарифы на конкурентном рынке электроэнергии?

Государственная дума приняла 13 февраля 2001 г. в первом чтении поправку в закон о государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию. Тарифы предложено менять один раз в год законом о бюджете. Второй раз изменять тарифы в течении года правительство может лишь после того, как Дума, а за ней Совет Федерации проголосуют за соответствующую поправку в закон о бюджете.

Согласно ст. 145 закона о бюджете 2002 г. правительство обязано представить Думе прогноз роста тарифов всех естественных монополий на 2003 г. вместе с проектом бюджета. Поэтому поправка в закон о госрегулировании тарифов на энергию должна касаться не только электроэнергетики, но и всех естественных монополий. Правительство РФ и ФЭК должны готовить прогноз тарифов естественных монополий на следующий год. В то же время в течение года должна быть возможность пересмотра тарифов только вместе с бюджетом, если инфляция превысит некоторую предельную величину.

Такой подход позволит, наконец, решить проблему неплатежей за электрическую и тепловую энергию и отключений организаций, финансируемых из бюджета (Минобороны, социальная сфера и др.). Основная причина неплатежей связана с тем, что бюджетным организациям оплата за энергию в пределах выделенного лимита заложена в бюджете на весь год и не пересматривается, а тарифы на энергию пересматриваются внутри года, и у бюджетников нет средств для оплаты прироста тарифов.

Было бы правильно, чтобы в бюджете выделялись при этом необходимые средства для решения проблемы перекрестного субсидирования населения и других групп потребителей с тем, чтобы освободить промышленность от дополнительного налога в тарифах на электрическую и тепловую энергию.

К чему приведет реформирование электроэнергетики

Из изложенного выше следует, что до тех пор, **пока не решены принципиальные методологические проблемы создания конкурентного рынка электроэнергии со свободными ценами, нельзя «запускать» такой рынок через механизм принятия пакета законов и постановлений.**

В соответствии со ст. 71 Конституции РФ федеральные энергетические системы находятся в ведении Российской Федерации. Поэтому создание Федеральной сетевой компании (ФСК) и Системного оператора (СО) должно находиться под контролем государства постоянно. Создание ФСК в качестве дочерней компании РАО «ЕЭС России», где государство до марта 2004 г. не будет иметь собственности и контрольного пакета акций, противоречит Конституции РФ. **Сейчас государство отдает собственность бесплатно создаваемой ФСК, а в марте 2004 г. должно выкупать у нее 51% акций за миллиарды рублей?** Это противоречие отмечено в заключении Главного правового управления при президенте РФ. Создание ФСК и СО как 100% дочерних компаний РАО ЕЭС приведет к росту монополизма и дискриминации независимых производителей, прежде всего атомных электростанций. В большинстве стран, где проведена реформа электроэнергетики, национальная сетевая компания является полностью государственной – Норвегия, Великобритания (первые годы реформы), Франция, Швеция, Казахстан, Украина и др.

В постановлении правительства РФ № 526 от 11.07.2001 г. предусматривается финансовое и организационное разделение интегрированных АО-энерго на генерирующие, сетевые (распределительные) и сбытовые компании. Такое реформирование приведет к снижению надежности энергоснабжения регионов и неоправданному росту тарифов из-за роста трансакционных издержек. Очевидно, что предлагаемый в постановлении «гарантирующий поставщик» – создаваемая сбытовая компания – на самом деле ничего гарантиро-

вать не может, так как не имеет генераторов и электрических сетей для поставки электроэнергии и не будет иметь необходимых средств для компенсации ущерба потребителям из-за недопоставки электроэнергии. Ведь этот ущерб в 5–10 раз превышает стоимость электроэнергии. Проблема надежности энергоснабжения при либерализации цен на электроэнергию вызвала озабоченность ученых-энергетиков на конференции СИГРЭ в 2000 г., где прошла дискуссия на тему: «Конкуренция против надежности?».

Предложенный в ноябре 2001 г. РАО ЕЭС проект создания 10 генерирующих компаний не обеспечивает равных стартовых условий для шести компаний, состоящих из ТЭС. В частности, две компании имеют на 20–30% худшие показатели по основным энергетическим индикаторам – удельному расходу топлива и числу часов использования установленной мощности. При таких стартовых условиях эти две компании при самом лучшем управлении не выдержат конкуренции.

В докладе комиссии губернатора Томской области В. Кресса, представленном В. В. Путину 15 мая 2001 г., даны предложения по реформированию электроэнергетики:

- ✓ создание независимых Федеральной сетевой компании и системного оператора с контролирующим пакетом акций, принадлежащих государству;
- ✓ сохранение вертикально-интегрированных региональных компаний (АО-энерго), обеспечивающих надежное энергоснабжение регионов;
- ✓ сохранение государственного регулирования тарифов на электрическую и тепловую энергию на первом этапе реформы.

Эти предложения учитывают реальное положение дел в стране.

РОССИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ МЕТАЛЛОВ ПЛАТИНОВОЙ ГРУППЫ*

В. М. СОКОЛОВ,
доктор экономических наук,
А. В. СОКОЛОВ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
А. П. КРИВЕНКО,
доктор геолого-минералогических наук,
В. А. МИНИН,
кандидат геолого-минералогических наук,
Институт геологии СО РАН,
Новосибирск

Потребление металлов платиновой группы

К металлам платиновой группы (МПГ), или платиноидам, относятся платина, палладий, родий, иридий, рутений и осмий. Их использование говорит о высоком уровне развития промышленности. Эти металлы нашли применение именно в современных производствах, так как они обладают исключительно полезными свойствами, которых нет у других металлов и материалов. К таким свойствам относятся: высокая электропроводность, пластичность, отражательная способность, теплопроводность, малая химическая активность, стойкость к коррозии, нетоксичность, уникальные каталитические свойства, а также способность сохранять все это в широком диапазоне температур, давления и состава агрессивных сред.

* Исследования велись в рамках интеграционного проекта СО РАН «Антропосферное производство и информационная стоимость природных ресурсов» и при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 02-02-00217а).



Так, в электротехнике и электронике они используются для производства изделий исключительно высокой надежности. Для изготовления надежных коммутационных соединений (разъемов, штекеров) применяется сплав палладия и серебра. В составе сопротивлений высокой надежности (резисторов) используют платину и рутений, в конденсаторах на керамической основе – платину и палладий, в конденсаторах на танталовой основе – платину. В виде покрытий жестких дисков компьютеров применяют сплав платины и кобальта – для увеличения плотности записей.

В качестве катализаторов платиноиды используются в химической и нефтехимической промышленности. В нефтехимии наибольшее распространение получили платино-рениевые катализаторы, с помощью которых из нефти производится более 5 тыс. видов синтетических продуктов. Палладий используют в катализе для получения мономеров синтетического каучука, полупродуктов для производства синтетических волокон, моющих средств. Платиноиды применяются также в качестве катализаторов неорганических соединений, особенно аммиака и азотной кислоты.

С середины 70-х годов в зарубежной автомобильной промышленности распространяются конвертеры выхлопных газов с платиновыми и палладиевыми автокатализаторами, способствующими снижению в выхлопных газах автомобилей концентрации оксида углерода и углеводородов.

В стекольной промышленности платину, палладий и сплавы на их основе применяют в виде конструктивных элементов при изготовлении трубок дисплеев компьютеров и жидкокристалльных дисплеев, оптического стекла, при выращивании монокристаллов для лазеров и для производства стекловолокна.

Металлы платиновой группы широко применяются и в других отраслях – в приборостроении, атомной промышленности, медицине (в основном в стоматологии).

Металлы платиновой группы относятся к числу редких, содержание их в земной коре очень невелико. Добыча обходится дорого, и на мировом рынке цена их выше цены золота. Поэтому длительное время потребление МПГ было незначительным. Еще лет 40–50 назад добыча и потребление этой группы металлов в мире составляли несколько десятков тонн, в основном добывалась платина, которая шла преимущественно на изготовление ювелирных изделий. Стимулом для быстрого роста потребления платиноидов в промышленности стало внедрение в индустриально развитых странах в 80–90-е годы XX столетия пятого технологического уклада. Широкое развитие в этот период электронной промышленности, производства телекоммуникацион-

ного и лазерного оборудования, роботостроения потребовало применения новых металлов и сплавов, и платиноиды оказались практически незаменимыми.

Другим толчком для ускорения роста потребления платиноидов в развитых странах в последние десятилетия XX века стало выделение заметных средств на улучшение окружающей среды, ужесточение норм экологического законодательства. Так, в 70-х годах в Японии, а в 80-х годах в США были введены строгие нормы содержания вредных веществ в выхлопных газах автомобилей. Это привело к оснащению продаваемых в этих странах автомобилей платиновыми и палладиевыми каталитическими фильтрами-нейтрализаторами. Введение с 1993 г. строгого экологического законодательства в большинстве европейских стран, а также в Латинской Америке и ряде государств Азии привело к быстрому росту спроса на такие фильтры.

Потребление платины за 1991–2000 гг. выросло более чем на 42%, палладия – в 2,35 раза, родия – в 2,45 раза (табл. 1). При этом палладий вышел на первое место по объемам потребления среди платиноидов в 1993 г., в дальнейшем разрыв его с платиной увеличивался. О причинах этого явления и факторах, способствовавших его реализации, мы поговорим ниже. Отметим также быстрый рост потребления родия в конце периода.

Таблица 1

Динамика мирового потребления платины, палладия и родия в 1991–2000 гг., кг

Металл	1991	1995	1998	1999	2000	2000 г. к 1991 г., %
Платина	132593	156434	179602	187380	188776	142,4
Палладий	120513	193753	173291	297161	283944	235,6
Родий	11258	15892	17541	18442	27524	244,5

Источник табл. 1–2, 5, 7–8, 10: Platinum 2001. Jonson Matthey. May 2001. London.

Объемы и отраслевая структура промышленного потребления платиноидов в 2000 г. показаны в табл. 2. Основной областью применения платины остается ювелирная промышленность. При этом на долю Китая приходится 39% миро-

вого потребления платины в ювелирной промышленности, на долю Японии – 37%, и только 24% – на все остальные страны. На втором месте – автомобильная промышленность. Далее идут электронная, химическая и нефтехимическая, стекольная отрасли.

Основная область применения палладия – производство каталитических фильтров-нейтрализаторов для автомобильной промышленности. Достаточно большие объемы палладия используются в электронике и медицине, доля остальных отраслей невелика. Родий почти полностью потребляется автомобильной промышленностью в производстве каталитических фильтров-нейтрализаторов выхлопных газов. В частности, родий добавляют в некоторые палладиевые каталитические системы для нейтрализации оксидов азота в выхлопных газах. Основная область применения рутения и иридия – электроника.

На рис. 1 показана доля отдельных крупных регионов в современном потреблении платины, палладия и родия. Четко видно, что основное потребление платиноидов приходится на долю стран – технологических лидеров. Так, 50–60% отдельных платиноидов потребляется в США и Японии.

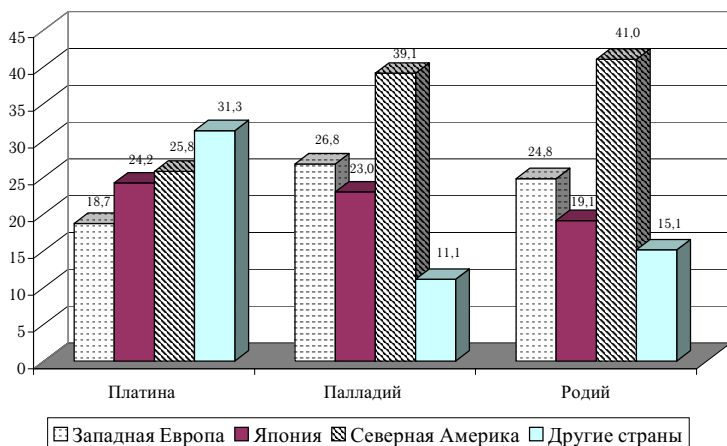


Рис. 1. Региональное потребление платины, палладия и родия в 2000 г., %

Структура промышленного потребления МПГ в 2000 г.

Область применения	Платина		Палладий		Родий		Рутений		Иридий	
	кг	% к итогу	кг	% к итогу	кг	% к итогу	кг	% к итогу	кг	% к итогу
Автомобильная промышленность	57224	30,0	175715	61,9	24662	89,6	—	—	435	11,0
Химия	8397	4,4	—	—	1088	4,0	2457	18,0	—	—
Нефтехимия	3265	1,7	8086	2,8	—	—	—	—	—	—
Электротехника	—	—	—	—	—	—	3017	22,1	591	15,0
Электроника	14150	7,4	66554	23,4	187	0,7	7308	53,5	1835	46,5
Стекольная промышленность	7931	4,2	—	—	1306	4,7	—	—	—	—
Ювелирная промышленность	88324	46,3	6220	2,2	—	—	—	—	—	—
Медицина	—	—	25503	9,0	—	—	—	—	—	—
Прочие отрасли	11351	6,0	1866	0,7	280	1,0	870	6,4	1088	27,5
Итого	190642	100,0	283944	100,0	27523	100,0	13652	100,0	3949	100,0

Добыча металлов платиновой группы за рубежом

Металлы платиновой группы добываются, как правило, из двух типов месторождений – собственно платинометаллических малосульфидных, где платиноиды – главная полезная компонента, и комплексные сульфидные медно-никелевые. Из месторождений первого типа добываются платиноиды в ЮАР и США, второго типа – в России и Канаде. Небольшое значение имеют платиновые россыпи, а также колчеданно-полиметаллические, медно-порфиновые и другие месторождения, из которых платиноиды добываются попутно.

В заметном количестве (140–300 кг в год) платину начали добывать с 1735 г. из россыпей Колумбии. Там добыча продолжается до сих пор. Первые 200 лет именно россыпные месторождения были основным источником добычи платины. Со второй половины XIX века платину попутно с золотом стали добывать в США и Канаде. В начале XX века металлы платиновой группы в Канаде научились извлекать из сульфидных медно-никелевых руд месторождения Садбери. Начиная с 30-х годов XX века медно-никелевые месторождения на несколько десятилетий стали главным источником производства платиноидов. В рудах этих месторождений палладий преобладает над платиной, в небольшом количестве содержатся родий и другие платиноиды.

В ЮАР в 1924 г. было сделано открытие, изменившее всю дальнейшую историю платинодобывающей промышленности. Геолог Ганс Меренский обнаружил в Бушвельдском массиве породы, богатые минералами платиновой группы. При мощности рудного тела около 1 м оно тянется на несколько сотен километров. Содержание платиноидов в рудах достигало 10 г/т, при этом платины было больше, чем палладия. Выявленный платиноносный горизонт получил название «риф Меренского». Добыча платиноидов началась здесь в 30-х годах и до сих пор увеличивается в объемах.

Долгое время считалось, что месторождения Бушвельдского массива являются уникальными. Однако в 70-х годах геолог К. Конн обнаружил в штате Монтана (США) платиновое оруденение в массиве Стиллоутер. Поиски платиноидов там велись целенаправленно, массив был выбран как

перспективный по сходству с Бушвельдским. Но в этом месторождении содержание платиноидов значительно больше – 20 г/т. Открытие вызвало бум поисковых работ во многих странах. Вскоре аналогичные месторождения были открыты в Зимбабве, Финляндии, в России на Кольском полуострове, в Бразилии...

Динамика добычи металлов платиновой группы за рубежом показана в табл. 3 и 4. Если в 1930–1950 гг. платиноидов добывалось немного, и ведущая роль отводилась добыче их как попутных металлов в Северной Америке, то начиная с 70-х годов лидирующие позиции захватывает ЮАР, многократно увеличивая добычу. И хотя в 90-х годах фактически была создана платинодобывающая промышленность в США и Зимбабве, значительно выросло извлечение платины из импортируемых руд цветных металлов в Японии, лидирующие позиции ЮАР только укрепились.

Таблица 3

Динамика суммарной добычи металлов платиновой группы за рубежом в 1930–1999 гг., кг

Страна	1930	1940	1950	1960	1971	1983	1991	1995	1999
ЮАР	0,90	2,00	4,90	12,60	39,65	80,86	142,90	182,8	224,90
Канада	2,11	6,20	8,50	14,99	14,78	6,97	11,71	16,07	14,75
США	0,28	1,29	1,17	0,89	0,56	0,19	7,78	6,85	12,72
Австралия	–	–	–	–	–	0,44	0,50	0,50	0,50
Колумбия	1,31	1,11	0,82	–	0,63	0,34	1,60	0,97	0,44
Финляндия	–	–	–	–	–	0,14	0,16	0,16	0,20
Япония	–	–	–	–	0,27	1,82	2,04	2,90	6,25
Сербия и Черногория	–	–	–	–	–	–	0,18	0,06	0,03
Зимбабве	–	–	–	–	–	0,13	0,05	0,02	3,10
Всего	4,60	10,60	15,39	28,48	55,89	90,89	166,92	210,33	262,89

Источник: Кривенко А. П., Глотов А. И. Типы месторождений, запасы, добыча и рынок платиновых металлов// Вестник МГТУ, Мурманск. 2000. Т. 3, № 2. С. 211–224; U.S. Geological Survey, Mineral Commodity Summaries, 2000.

С 1991 г. по 1999 г. добыча платины в ЮАР выросла в 1,45 раза, палладия – в 1,70 раза, других металлов – в 1,87 раза. При этом темпы роста добычи фактически определяли

**Добыча и извлечение из комплексных руд металлов
платиновой группы за рубежом**

Страна	Добыча, кг			1999 г.	1999 г.	Доля в общей добыче, %
	1991	1995	1999	к 1995 г., %	к 1991 г., %	
<i>Платина</i>						
ЮАР	88900	102000	131000	128,4	147,4	91,80
Канада	4680	5945	5442	91,5	116,3	3,81
США	1730	1590	2920	183,6	168,8	2,05
Австралия	100	100	100	100,0	100,0	0,07
Колумбия	1600	973	440	45,2	27,5	0,31
Финляндия	60	60	50	83,3	83,3	0,04
Япония	988	730	750	102,7	75,9	0,52
Сербия и Черногория	22	10	5	50,0	22,7	0
Зимбабве	19	7	2000	в 285 раз	в 105 раз	1,40
Всего	98100	111415	142710	128,1	145,5	100,00
<i>Палладий</i>						
ЮАР	38000	51000	63600	124,7	167,4	71,41
Канада	6440	9319	8592	92,2	133,4	9,65
США	6050	5260	9800	186,3	162,0	11,00
Австралия	400	400	400	100,0	100,0	0,45
Финляндия	100	95	150	157,9	159,0	0,17
Япония	1050	2174	5500	253,0	523,8	6,17
Сербия и Черногория	155	50	25	50,0	16,1	0,03
Зимбабве	30	17	1000	в 59 раз	в 33 раза	1,12
Всего	52225	68315	89070	130,4	170,5	100,00
<i>Другие МПГ</i>						
ЮАР	16000	29797	30300	101,7	189,4	97,38
Канада	586	803	716	89,2	122,2	2,30
Зимбабве	0	0	100	—	—	0,32
Всего	16590	30600	31116	101,4	187,0	100,00

Источник: Geological Survey, Mineral Commodity Summaries, February 1997, January 2002.

и мировые темпы роста добычи платиноидов. В целом же на долю ЮАР в 1999 г. пришлось почти 92% добычи платины, свыше 71% добычи палладия, более 97% добычи других МПГ за рубежом. Значительную роль играет добыча МПГ в Канаде и США, палладия – в Японии. Роль остальных стран в разработке месторождений, добыче и производстве данной группы металлов невелика. Ситуация сохранилась и в первые годы нового столетия.

Добыча металлов платиновой группы за рубежом увеличивалась быстро, но еще быстрее рос спрос на их потребление. В табл. 5 приводятся динамика поставок первичного металла на мировой рынок зарубежными странами и степень удовлетворения потребностей рынка. Поставки платины в 1991–1992 гг. и 1994–2000 гг. составляли от 69% до 76% мирового потребления, и только в 1993 г. их доля достигала 86,3%. В 1997–2000 гг. наблюдалась тенденция к снижению зарубежных поставок платины в мировом потреблении. В потреблении палладия доля поставок из-за рубежа также невелика и постоянно снижалась – от 45% в 1991–1992 гг. до 28% в 1999–2000 гг. Что же касается родия, то доля поставок зарубежного первичного металла в его потреблении сильно меняется. Если в 1992 г. и 1994 г. она составляла свыше 80%, то в 2000 г. – уже менее 55%.

Таким образом, добыча платиноидов за рубежом растет, соответственно увеличиваются и их поставки на мировой рынок. Но в 90-х годах доля их, особенно палладия, в мировом потреблении снижалась.

Добыча МПГ в России и отечественные поставки их на мировой рынок

В России добыча платины началась из россыпей Среднего Урала еще в 20-х годах XIX века. До 1845 г. платину закупали для чеканки монет, а в дальнейшем и для продажи в страны Западной Европы. По официальным данным, за 1824–1922 гг. из уральских россыпей было добыто 254,6 т платины. В 1900–1913 гг. годовые объемы добычи платины составляли 5–6 т. Уральские россыпи обеспечивали боль-

шую часть мировой добычи платины. Из них она добывается и в настоящее время, но не более 1 т в год и в основном попутно с золотом.

В 20-х годах XX века в северной части Норильского плато было открыто месторождение сульфидных платино-медно-никелевых руд «Норильск-1». Разработку начали в 1938 г. с селективной добычи богатых руд, не требующих обогащения. В настоящее время ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель» – крупнейший поставщик металлов платиновой группы на мировой рынок. Основу сырьевой базы горнодобывающих предприятий ГК «Норильский никель» составляют руды трех месторождений – «Норильск-1», «Талнахское» и «Октябрьское». Эти месторождения содержат три промышленных типа руд: богатые, медистые и вкрапленные. Их характеристика приводится в табл. 6. Соотношение платины и палладия в рудах норильского «плацдарма» составляет 1:4, а доля остальных платиноидов невелика.

Все проекты строительства рудников Норильской горной компании были ориентированы на преимущественную отработку богатых руд. К началу XXI века значительная часть богатых руд уже изъята. Если за исходные взять суммарные запасы всех месторождений по результатам подсчета их запасов в 1975 г., то к настоящему времени общий баланс норильских руд уменьшился всего на 12%. При этом запасы вкрапленных руд снизились на 7%, медистых – на 8, а богатых руд – на 35%. И сегодня проводится селективная отработка наиболее богатых руд, обеспечивающая хорошие экономические показатели работы Норильского ГК. Однако в ближайшее время это приведет к снижению содержания МПГ в добываемых рудах и сокращению их производства.

По оценкам западных экспертов, в 2000 г. добыча платины в России составила 30 т, палладия – 94 т, других – 3,7 т. В 2001 г. объемы добычи несколько снизились: платины – до 29 т, палладия – до 90 т¹. Подавляющая часть пла-

¹ U. S. Geological Survey, Mineral Commodity Summaries, January 2002.

**Динамика поставок первичных платиноидов на мировой рынок зарубежными странами
и степень удовлетворения потребностей рынка**

Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Платина</i>										
Поставки, кг	95167	95477	115382	109472	115381	116936	126266	127511	134663	130309
Доля в мировом потреблении, %	71,8	75,9	86,3	73,0	73,8	70,8	73,8	71,0	71,9	69,0
<i>Палладий</i>										
Поставки, кг	54736	55358	58467	61579	66554	69665	76195	80860	82725	80550
Доля в мировом потреблении, %	45,4	44,7	43,1	39,8	34,3	35,6	31,7	29,6	27,8	28,4
<i>Родий</i>										
Поставки, кг	7402	9268	9206	10761	11072	11383	12316	13062	13560	14804
Доля в мировом потреблении, %	65,7	85,1	75,7	82,0	69,7	70,9	76,7	74,5	73,5	54,3

Таблица 6

Качество и структура запасов руд ОАО «ГМК «Норильский никель»» на 01.01.2001 г.

Тип руд	Качество			Запасы, %			
	содержание никеля, %	содержание меди, %	сумма платиноидов, г/т	руда	никель	медь	сумма платиноидов
Богатые	3,20	4,60	10,80	10,8	42,7	33,1	21,5
Медистые	0,88	3,71	9,81	7,3	8,0	16,3	13,3
Вкрапленные	0,48	0,93	4,34	81,9	49,3	50,6	65,2
Всего	0,81	1,50	5,45	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: Валетов А. В., Рябкин В. А., Олешкевич О. И. Динамика состояния, добычи и перспективы развития сырьевой базы платиновых металлов ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»» // Платина в геологических формациях Сибири. Красноярск: КНИИГиМС, 2001. С. 39–44.

тиноидов добывается в Норильском рудном районе: практически весь палладий, родий и рутений, более половины платины. Значительный объем платины добывается из россыпей в Хабаровском крае и Корякском АО (табл. 7), но здешние месторождения обеспечены запасами менее чем на 10 лет.

Таблица 7

Добыча платины на Дальнем Востоке в 1993–1997 гг., кг

Регион	1993	1994	1995	1996	1997
Хабаровский край	3706	3993	4163	4509	4421
Корякский АО	4	662	1427	4639	7326
Всего	3710	4655	5590	9148	11747

Источники: Мамаев Ю. А., Ван-Ван-Е А. П. Горная промышленность Дальнего Востока – настоящее и будущее// Горный журнал. 2000. № 6. С. 62–64.

За 90-е годы добыча платиноидов в России не выросла. Наоборот, сокращение в 1991–1995 гг. производства на Норильском ГКМ (почти на 38%) обусловило спад их добычи. Однако с 1996 г. добыча опять пошла в рост: и в Норильске из комплексных руд, и на Дальнем Востоке из россыпей. К настоящему времени уровень 1990 г. почти достигнут.

Собственное потребление платиноидов в России в 90-х годах было небольшим: это, как уже отмечалось, металлы пятого технологического уклада, а нам до него еще далеко. Ежегодно 80–90% добываемых платиноидов наша страна отправляет на экспорт. Вывозились также и государственные складские запасы, созданные в предыдущие годы. Так, на конец 80-х годов наши складские запасы палладия оценивались в 622 т², были и запасы платины, хотя и существенно меньшие. Объемы поставок платины, палладия и родия из России на мировой рынок приводятся в табл. 8. Их роль на этом рынке показана на рис. 2. Поставки палладия в 1994 г. превышают 100 т; они растут и впоследствии, достигая в 1996 г. 180 т. Это более чем вдвое превышает объемы добычи в стране. Распродажа запасов шла очень быст-

² На мировом рынке платины и палладия// БИКИ. 1997. 3 мая.

рыми темпами. Экспорт платины и родия в отдельные годы также значительно превышал объемы добычи. Как показано на рис. 2, в 1991–2000 гг. за счет поставок из России в разные годы покрывалось от 9,0% до 25,7% потребностей стран Запада в платине и от 52,7 до 89,0% – в палладии. Россия играла роль основного поставщика палладия на западный рынок, в 2000 г. мы стали и основными поставщиками родия.

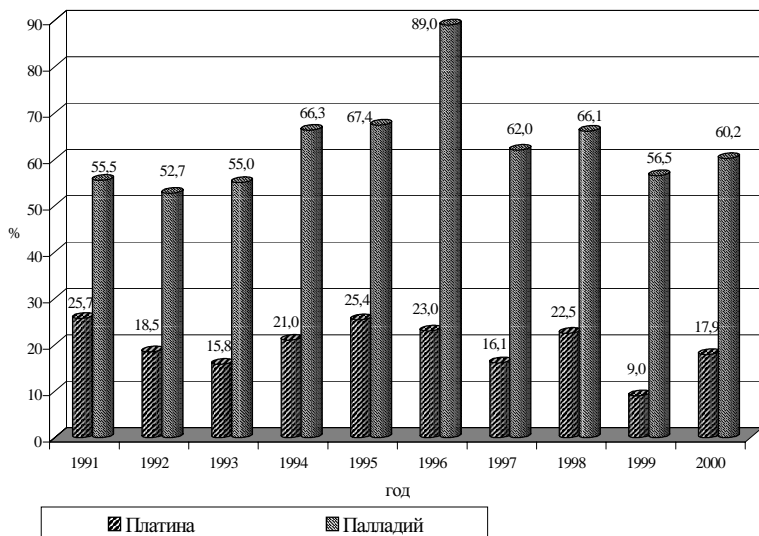


Рис. 2. Доля российского экспорта в потреблении платины и палладия западными странами в 1991–2000 гг., %

Таблица 8

Динамика поставок первичных МПГ из России на мировой рынок в 1991–2000 гг., кг

Металл	1991	1995	1998	1999	2000	2000 г. к 1991 г., %
Платина	34210	39808	40430	16794	34210	100,0
Палладий	66866	130621	180382	167942	161722	241,9
Родий	3421	2488	3421	2022	9019	263,6

**Динамика цен на металлы платиновой группы
в 1991–2001 гг., дол. за тройскую унцию**

Металл	1991	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Платина	371	425	398	397	373	379	549	540
Палладий	87	153	130	184	290	363	692	770
Родий	3739	463	300	298	620	904	1986	1800
Рутений	55	26	43	37	47	39	129	130
Иридий	283	55	68	218	430	415	415	н.д.
Осмий	400	450	450	450	450	401	401	н.д.

Источник: Platinum-Group Metals. By Henry E. Hillard, U. S. Geological Survey Minerals Yearbook, 1999; U. S. Geological Survey, Mineral Commodity Summaries, January 2002.

**Динамика цен, взаимозаменяемость платины
и палладия и роль «российского фактора»**

Динамика мировых цен на платиноиды за 1991–2000 гг. приводится в табл. 9. Обращают на себя внимание большие перепады цен на малые металлы (кроме осмия, который в настоящее время почти не применяется). Так, цена родия снижалась с 3739 дол. за тройскую унцию (31,1 г) в 1991 г. до 300 дол. в 1996–1997 гг., а затем выросла почти до 2000 дол. в 2000 г. Цена рутения снижалась с 55 дол./унц. в 1991 г. до 13 дол. в 1993 г., а в 2000–2001 гг. выросла до 129–130 дол. Цена иридия также снижалась в начале рассматриваемого периода – с 283 дол./унц. в 1991 г. до 47 дол. в 1993 г., а начиная с 1998 г. она уже превышала 400 дол./унц. По-видимому, относительно узкий круг потребителей малых металлов и колебания спроса на них, а также наличие или отсутствие запасов определяют и значительные колебания цен. Когда растет потребность, небольшие объемы металлов можно купить и по высоким ценам, когда потребность снижается, очень быстро падает и цена, а переориентироваться на других потребителей поставщик не может.

Более подробно остановимся на ценах на платину и палладий и соотношениях между ними. Цена платины не очень сильно изменялась в течение рассматриваемого периода.

Только в 1994–1995 гг. имел место некоторый рост. Затем последовал спад, и в 1999 г. цена незначительно превысила уровень 1991 г. (379 и 371 дол./унц. соответственно). Но в 2000 г. цена подскочила в 1,45 раза – до 549 дол./унц. и остается на этом уровне до сих пор.

Цена палладия в 1991–1992 гг. была вчетверо меньше цены платины, не достигнув и 90 дол./унц. Рост цены на него в 1993–1994 гг. сменился некоторым спадом в 1995–1996 гг., и в 1996 г. установилась цена, превысившая уровень 1991 г. в 1,5 раза. Но затем последовал не только быстрый, но и ускоряющийся рост цен на палладий. В 1999 г. цена палладия была немного меньше цены платины, а в 2000 г. – уже на 26% превысила ее. Соответственно к уровню 1996 г. в 2000 г. цены на палладий выросли в 5,3 раза. Рост цен на палладий продолжался и в начале 2001 г.; потом он прекратился, и цены постепенно вошли в нормальное русло – до 350–400 дол./унц. в конце 2001 г. и первой половине 2002 г.

Основным фактором, влияющим на динамику цен на платину и палладий, был быстрый рост спроса в автомобильной промышленности. Вначале в производстве каталитических фильтров-нейтрализаторов выхлопных газов автомобилей в основном использовалась платина. Но поскольку платина и палладий близки по целому ряду свойств, требуемых именно в этой сфере применения, а палладий был значительно дешевле, в 90-х годах опережающими темпами стали производиться палладиевые фильтры-нейтрализаторы.

Совместная динамика потребления платины и палладия в автомобильной промышленности показана на рис. 3. Если в 1991 г. в эту отрасль направлялось платины в 4,4 раза больше, чем палладия, то в 1996 г. потребление палладия для производства фильтров-нейтрализаторов выхлопных газов автомобилей уже значительно опережало потребление платины, а в 1999 г. соотношение спроса на эти металлы доходит до 3,65:1 в пользу палладия. Поскольку потребление платины в автомобильной промышленности не снизилось и даже несколько выросло, мы считаем, что замена платины палладием шла в основном за счет роста суммарного потребления этих металлов (в 3,9 раза в 1999 г. по

отношению к 1991 г.). На быстро расширяющемся рынке ведущие позиции занял замещающий платину металл.

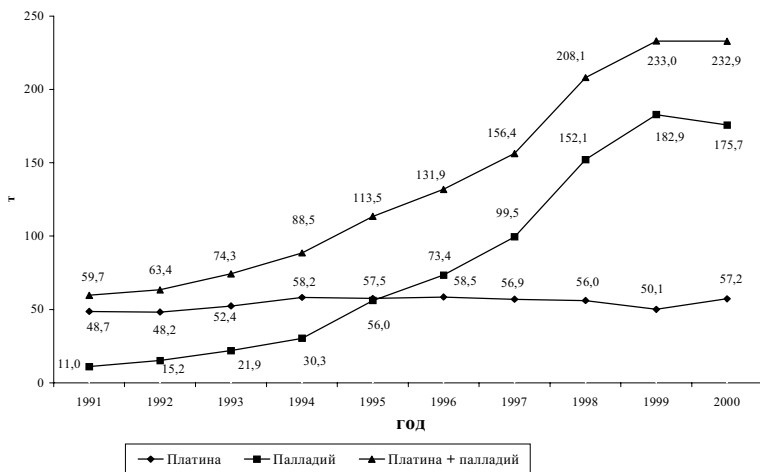


Рис. 3. Динамика потребления платины и палладия в автомобильной промышленности в 1991–2000 гг., т

И уже в середине 90-х годов, когда потребление палладия в автомобильной промышленности стало преобладающим, цены на него должны были приблизиться к ценам платины. Это обусловлено не только желанием производителей палладия получить дополнительную прибыль, но, в первую очередь, необходимостью вкладывать средства в увеличение добычи руд и производство металла. Однако же реальная картина оказалась иной. Цены на палладий оставались низкими в 1995–1996 гг., и только в 1997 г. началось их повышение, продолжавшееся около четырех лет.

Чтобы понять причины, сдерживающие цены на палладий, обратимся сначала к данным в табл. 10. В 1991–1996 гг. запасы как платины, так и палладия росли, что и служило надежным рычагом сдерживания цен. Падению цен на палладий в 1996 г. соответствовал беспрецедентный рост запасов – на 52,5 т. Нелишне вспомнить (см. табл. 8), что именно в 1996 г. Россия увеличила экспорт палладия с 130,6 до 174,2 т. Весь прирост нашего экспорта пошел в зарубеж-

ные запасы по низким ценам. В целом же за 1991–1996 гг. зарубежные запасы палладия увеличились на 76,0 т, платины – на 17,4 т. И только в 1997 г., когда потребности росли, а поставки из России более или менее стабилизировались, на мировом рынке началось «проедание» запасов, созданных ранее. В конечном итоге это привело к быстрому росту цен на оба металла при опережающем росте цен на палладий, абсолютному снижению потребления палладия (см. табл. 1) с 297,2 т в 1999 г. до 283,9 т в 2000 г., частичной обратной замене палладия платиной в автомобильной промышленности. При этом Россия распродала свои запасы по достаточно низким ценам, поддерживая эти самые низкие цены несколько лет тем, что создавала избыток платиноидов, в первую очередь – палладия на мировом рынке.

Таблица 10

**Изменение запасов на конец года и цены
на платину и палладий**

Год	Платина		Палладий	
	Изменение зарубежных государствен- ных складских запасов, кг	Средне- годовая цена, дол. за тройскую унцию	Изменение зарубежных государствен- ных складских запасов, кг	Средне- годовая цена, дол. за тройскую унцию
1991	+3421	371	+3732	87
1992	+156	361	-311	89
1993	+10107	375	+466	123
1994	-1555	411	+12751	156
1995	+4665	425	+6842	153
1996	+622	398	+52559	130
Всего за 1991– 1996 гг.	+17416		+76039	
1997	-5287	397	-10263	184
1998	+933	373	-6220	290
1999	-22392	379	-40741	363
2000	-9641	549	-34521	692
Всего за 1997– 2000 гг.	-36387		-91745	
Всего за 1991– 2000 гг.	-18971		-15706	

Основные проекты добычи платиноидов за рубежом и перспективы российских производителей

Рост потребностей в металлах платиновой группы, сопровождаемый ростом цен в конце XX века, привел к тому, что зарубежные горнодобывающие компании увеличивают инвестиции в подготовку новых проектов добычи и организацию геологоразведочных работ. Расскажем о наиболее крупных из новых горных проектов (по материалам зарубежных специализированных изданий)³.

Южная Африка

В мае 2000 г. компания «Anglo Platinum» заявила о намерениях увеличить объем добычи платины с 62,2 т в 1999 г. до 108,9 т в 2006 г. Рост ожидается за счет улучшения работы действующих горнодобывающих предприятий и введения в строй нового рудника «Maandagshoek» в восточной части Бушвельдского массива.

Компания «Lonmin» в ноябре 2000 г. заявила о намерении поднять годовую добычу платины с 21,2 т в 2000 г. до 27,1 т в 2007 г.

Компанией «Aquarius Platinum» на введенном в 2001 г. руднике «Marikana» в ближайшие годы будет добываться 2,9 т платины, 1,5 т палладия и 0,5 т родия ежегодно.

Компания «SouthernEra» приступила к реализации проекта освоения рудника «Messina» с планируемой годовой добычей 5,0 т. На первом этапе мощность достигнет 0,9 т платиноидов и золота в год.

Реализация перечисленных проектов позволит южно-африканским компаниям поставить на рынок в текущем десятилетии дополнительно более 62 т платины ежегодно.

Северная Америка

В Канаде увеличение добычи платиноидов связывают с открытием новых перспективных участков на уже существующих рудниках. Так, компания «Inko» объявила об открытии нескольких богатых МПГ рудных зон в комплексе «Садбери». В первую очередь, это касается небольшого участка «Copper Cliff North Mine», запасы медно-никелевых руд которого оцениваются в 300 тыс. т. Содержание платиноидов в этих рудах в среднем составляет 16 г/т. Разработка этих руд позволит компании увеличить производство МПГ минимум на 20%.

На месторождении «Lac des Iles» компания «North American Palladium» планирует увеличить ежегодную добычу палладия с 2,9 т до 7,8 т.

³ Platinum 2000. Johnson Matthey. May 2000. London; Platinum 2001. Johnson Matthey. May 2001. London.

В США единственным производителем металлов платиновой группы является компания «Stillwater Mining Company». Их добыча на действующем руднике возрастет с 15,5 т в 2001 г. до 20,7 т в 2003 г.; кроме того, планируется ввод в действие новой шахты «East Boulder» с проектной мощностью 12 т в год.

Зимбабве

Основной производитель МПГ – компания «Zimasco», владеющая рудником «Mimosa». В настоящее время компании «Zimplats» и «Impala» приступили к реализации проекта «Ngezi» – разработка платиносодержащих руд открытым способом. Карьер «Ngezi» планируется ввести в строй в течение 2002 г. Предполагаемая производительность – 3,0 т платины, 2,6 т палладия и 0,2 т родия в год.

Перечисленные мероприятия позволят горнодобывающим компаниям Канады, США и Зимбабве поставлять на мировой рынок дополнительно свыше 24 т палладия и 10,9 т платины ежегодно уже к середине текущего десятилетия.

Россия

В России практически все запасы МПГ сосредоточены в комплексных медно-никелевых месторождениях Норильского рудного района (Таймырский АО). Менее 1% приходится на долю месторождений в Мурманской области. В россыпях Урала, Корякского АО, Хабаровского края и Якутии содержится менее 1% МПГ, преимущественно это платина. Роль других комплексных месторождений в общем балансе также невелика⁴.

Внутреннее потребление металлов платиновой группы в ближайшие годы должно вырасти: расширятся или появятся новые мощности в отраслях, соответствующих пятому технологическому укладу, возрастут экологические требования. Желательно сохранить позиции и на мировом рынке. Но теперь, когда государственные запасы в основном исчерпаны, следует рассчитывать на увеличение добычи металлов.

На вопрос, за счет чего стабилизировать и увеличивать добычу платиноидов в России, специалисты отвечают следующее.

Во-первых, за счет совершенствования технологий производства на Норильском комбинате. Использование традиционной технологии обогащения медно-никелевых руд с сопутным извлечением металлов платиновой группы при-

⁴ Беневольский Б. И., Кривцов А. И., Мигачев И. Ф. Проблемы развития и освоения минерально-сырьевой базы драгоценных металлов в России// Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2001. № 6. С. 12–24.

водит к таким потерям последних, которые сравнимы с добычей платины из всех россыпных месторождений страны. На комбинате разрабатывается новая технология обогащения, близкая к технологиям переработки платиновых руд на зарубежных месторождениях и позволяющая значительно повысить извлекаемость платиноидов из руд. Это даст возможность перейти от отработки в основном богатых руд, запасы которых не безграничны, к добыче и переработке более бедных вкрапленных руд. А их значительно больше (см. табл. 6).

Во-вторых, необходимо перейти к геолого-экономической переоценке ряда разведанных ранее в районе Норильска месторождений («Черногорское», «Норильск-2», гора Зуб-Маркшейдерская). Там низкое содержание цветных металлов, а суммарное содержание платиноидов довольно высоко – от 4 до 8 г/т. При оценке по меди, никелю и кобальту руды этих месторождений относили к забалансовым, непригодным для промышленной отработки. Однако при современных ценах на платиноиды эти руды можно рассматривать как собственно платиновые с попутными цветными металлами. К тому же значительную часть этих запасов можно отрабатывать дешевым открытым способом.

В-третьих, надо выходить за пределы Норильска. Обнаружены и предварительно изучены на уровне оценки прогнозных ресурсов месторождения малосульфидных платинOMETАЛЬНЫХ руд в Мурманской области (месторождения Федорово-Панского массива и др.), в Карелии (Бураковский массив) и Бурятии (Йоко-Довыренский массив).

Несомненный интерес представляют медно-палладиевые руды Волковского месторождения на Урале и Чинейского в Читинской области, а также ванадий-уранпалладиевые руды Карелии (район месторождения Средняя Падма). Не исчерпаны перспективы обнаружения новых россыпных месторождений платины и платиноидов на Урале, в Западной и Центральной Сибири, Якутии, Хабаровском крае и Корякии. Но там еще предстоит провести геологоразведочные работы и специализированные исследования.

Подготовил А. М. ПАЗОВСКИЙ

ТУАЛЕТ ДЛЯ КОШКИ В ЗАСУХЕ ДОЖДЕЙ

А. ГЛОВАЦКИЙ,
кандидат технических наук,
Москва

В текущем году исполнилось 20 лет моей статье «Направления коренной перестройки», опубликованной в журнале «ЭКО» (№ 4, 1982 г.). В ней шла речь о неудовлетворительной организации технического творчества в нашей стране, о непродуманных нормативных актах бывшего Госкомизобретений, об измельчании отечественных изобретений, а также о неправдоподобности навязчиво рекламируемых цифр о якобы достигаемых многомиллиардных экономических эффектах от реализации новинок.

Статья была поддержана изобретателями, рационализаторами, а также работниками патентных служб, отклики которых поступали в редакцию в течение многих месяцев. Она вызвала настоящий переполох в чиновничьих кабинетах патентного ведомства. Однако, к большому сожалению, как всегда, одним переполохом все и закончилось.

С тех пор изменилось многое. Прежде всего, осуществлен переход на патентную форму регистрации изобретений. Введены патентные пошлины на экспертизу заявляемых технических решений и поддержание их в силе, организован Институт патентных поверенных, принят новый патентный закон РФ, произведены многие организационно-структурные изменения в самом Роспатенте. Но это – по форме. А по сути своей – **все эти изменения оказали негативное влияние на показатели технического творчества и научно-техническому прогрессу не способствовали**. Работники Роспатента и сами признают, что реформы, проведенные в их ведомстве, ощутимых результатов не дали. Так, заведующий отделом Федерального института промышлен-



ной собственности О. Степанов считает, что в последнее время число впервые примененных изобретений, защищенных патентами, сократилось почти на одну треть. При этом, пишет он, «преобладающую часть производственных технологий вряд ли можно отнести к передовым, большая часть внедренных изобретений, защищенных патентами, уже морально устарела».

Таким образом, внедрять по-прежнему нечего, вся работа патентного ведомства, как и 20 лет назад, сводится к **погоне за количественными показателями технического творчества**. Но достигать эти пресловутые показатели теперь стало значительно легче – к новинкам стали причислять¹ «полезные модели» (ПМ), то есть технические обоснования давно используемых, порядком изношенных, но еще не патентованных средств производства, предметов потребления, а также их составных частей. А поскольку отечественные нормативные акты, в отличие от зарубежных, не предъявляют к ПМ требований, необходимых для изобретения, авторское свидетельство можно получить на любое ранее известное техническое решение.

Поэтому количество то и дело возникающих в стране скандалов растет пропорционально числу выдаваемых на ПМ патентов. Достаточно напомнить о недавно разразившемся грандиозном «пивоваренном» скандале, когда некая коммерческая фирма «изобрела» давно применяемые отечественными пивоварами бутылки и банки. Но мало того, получив патент, обнаглевшие коммерсанты предложили пивоварам заключить лицензионные соглашения на использование плодов столь лукавого «технического» творчества.

Открываю наугад толстенный Бюллетень с описаниями совсем свеженьких еще патентов. Что же нынче изобретают наши новаторы?

Вот раздел заявок и патентов важнейшего класса «Удовлетворение жизненных потребностей человека». В глазах рябит от обилия патентов, выданных на алкогольную продукцию. «Водка “Федор”» (№ 2129158), «Композиция инг-

¹ Патенты и лицензии. 2001, № 2.

редииентов для бальзама “Горная сказка”» (№ 2129155), «Напиток винный “Иван-да-Марья”» (№ 2129153), «Водка “Серебряная свадьба”» (№ 2129152), «Винный напиток “Арабелла”» (№ 2129150), «Композиция ингредиентов для ликера “Дагестаночка”» (№ 2129147)...

Я понимаю, что так и должно быть: мы народ гостеприимный, обильных возлияний не чураемся, многие другие наши жизненные потребности традиционно компенсируются алкогольной продукцией. И от этого все довольны: потребители, производители, государство... И наши патентоведы, судя по количеству изобретений по данной тематике.

Листаю дальше Бюллетень. Изобретения мельтешат своей количественной пестротой и тематической легковесностью. Вот, например, «Лопата» (патент № 2128894). Она состоит все из того же самого черенка и лезвия. То есть лопата – она и есть лопата. А возросшим жизненным потребностям человека, как я понимаю, в этом «изобретении» соответствует электрическая обмотка в месте соединения черенка с лезвием.

Не вызывает сомнения социальная и техническая значимость такого изобретения, как «Способ восстановления поваленного дерева» (заявка № 98113805). Чтобы восстановить упавшее дерево, считают авторы заявки, надо удалить между его корнями землю, поставить дерево в вертикальное положение и засыпать ямку. Дух захватывает от «гениальности» предложенного решения! По своей оригинальности, полету творческой фантазии и технико-экономической эффективности оно сравнимо разве что со «Способом отделения зелени от срубленных ветвей» (авторское свидетельство № 914272), авторы которого предложили листья подсушивать, чтобы они опадали сами.

Есть в Бюллетене и такие «изысканные» технические решения, как «Наполнитель туалета для кошек» (патент № 2125792) или «Сиденье для унитаза для домашних животных» (заявка № 96120177).

Конечно, авторы приведенных изобретений могут обвинить меня: не понимаю, мол, важности и уникальности их технических находок для удовлетворения жизненных по-

требностей человека. Тем не менее обращусь еще к одному патенту (№ 2134525). Он называется «Набор для общевоинского суточного рациона питания». Прочитав текст полностью, чтобы читателю были ясны вполне прогнозируемые дальнейшие изыски изобретателей в этом направлении. «Набор, содержащий мясные и мясорастительные консервы, чай и сахар, отличающийся тем, что он дополнительно содержит хлебцы армейские, консервы рыбные, концентраты пищевые брикетированные, повидло фруктовое, фрукты сушеные, поливитамины, разогреватель портативный, салфетки бумажные и вскрыватель банок и упаковок, а в качестве чая – чай растворимый с сахаром, при этом рацион размещен в групповой упаковке, разделенной на 3 секции по приемам пищи, а предметы взяты в следующем количестве: хлебцы армейские 7 упаковок по 50 г, консервы мясные в виде говядины натуральной или свинины закуской, или свинины тушеной по-московски 1 банка 250 г и в виде фарша любительского, или паштета печеночного, или фарша сосисочного 1 банка 100 г, консервы мясорастительные в виде каши дорожной рисовой с говядиной, или каши славянской, или гороха по-домашнему, или картофеля с мясом, или рагу овощного с мясом 1 банка 250 г, консервы рыбные 1 банка 100 г, концентраты пищевые брикетированные 1 брикет 60 г, чай растворимый с сахаром 3 пакетика по 1 г, сахар 2 пакетика по 15 г, повидло фруктовое 1 пакет 45 г, фрукты сушеные в виде яблок, или груши, или изюма 1 пакет 20 г, разогреватель портативный 1 комплект, салфетки бумажные 3 штуки, поливитамины 1 пакет, вскрыватель банок и упаковок 1 штука».

Авторы данного, с позволения сказать, изобретения – ученые НИИ концентратной промышленности и специальной пищевой технологии. С легкой руки чиновников патентного ведомства они положили начало нескончаемому потоку новых изобретений на эту тему. Теперь достаточно внести небольшие изменения в рацион питания, чтобы, согласно действующим нормативным актам, эти изменения можно было признавать очередными новаторскими находками. Например, «свинину по-московски» заменили «сви-

ниной по-ярославски» – получили патент. Вместо «каши рисовой» внедрили «кашу гречневую» – другой патент в кармане.

Вот где лежат скрытые резервы технического творчества и прекрасный исходный материал для статистической отчетности! Представляете, сколько «полноценных» изобретателей в скором времени получит страна!

Однако, прочитав содержание этого изобретения, лично я, человек, уже не один десяток лет посвятивший техническому творчеству, пришел к твердому убеждению, что у страны, где подобным новаторам и экспертизе дозволено выдавать «на гора» такие изобретения, о научно-техническом прогрессе следует надолго забыть.

Но окончательно сразила меня заявка на «Способ образования грозных дождей духовной энергией» (№ 93012224). Это изобретение, судя по больному воображению автора, относится к биофизике, биохимии. Цитирую: «Цель изобретения – освещение новым научным словом тайны исламских молебнов – намазов о дожде – как способа образования летних грозных дождей духовной энергией, предложить способ для борьбы с засухами. Сущностью изобретения является открытие условий цепной реакции образования грозных дождей, которое включает: насыщение воздуха духовной энергией космобиоэнергией, насыщение воздуха положительно отрицательно заряженными, а также насыщенными биоэнергией людей молекулами воды. Совокупление этих молекул с духовной энергией рождает цепную реакцию образования воды – дождь из атмосферного водорода и кислорода, а также образование озона. Цепная реакция происходит только при достаточной концентрации кислорода в воздухе. Проследить ход цепной реакции можно по ходу приближения дождевых облаков с красиво очерченными круглыми краями. Облака увеличиваются подобно грибу: космобиоэнергия их рождает и растит».

Так что теперь процессы «совокупления» в запатентованном виде будут служить великим целям гидрометеорологии, повышению эффективности естественного орошения полей и сохранения экологической девственности окружающей среды.

Эту публикацию я нашел (где бы вы думали?!) в серьезнейшем бюллетене «Изобретения» (1997. № 6. С. 24).

Теперь меня серьезно беспокоит, что Роспатент настойчиво рвется к созданию Федерального фонда отечественных изобретений, имея в виду, что, «задавленные» непомерными патентными пошлинами, отечественные новаторы примутся за мизерную плату передавать этому фонду свои изобретения. Вот что пишет по этому поводу его генеральный директор А. Корчагин: «Много жалоб поступает от пенсионеров: платить нечем, пенсии не хватает. Поэтому мы подготовили изменения патентного закона РФ, предлагая предоставить возможность физическим лицам не продавать, а передавать Федеральному фонду изобретений свои исключительные права на изобретения без уплаты патентных пошлин»².

На самом деле это стремление приватизировать не только нынешние, но и будущие творческие способности лучшей части нашего общества горсткой чиновников.

Дополнение к патентному закону РФ по этому поводу сформулировано Роспатентом и уже принято Государственной думой в первом чтении. Обсуждение поправок в соответствующих комитетах прошло без участия самих изобретателей. Все эти уроки страна уже неоднократно «проходила», но вновь нам демонстрируют все ту же келейность, закрытость и стремление во что бы то ни стало в очередной раз обмануть изобретателей и общество. Кажется, что этому беспределу не будет конца.

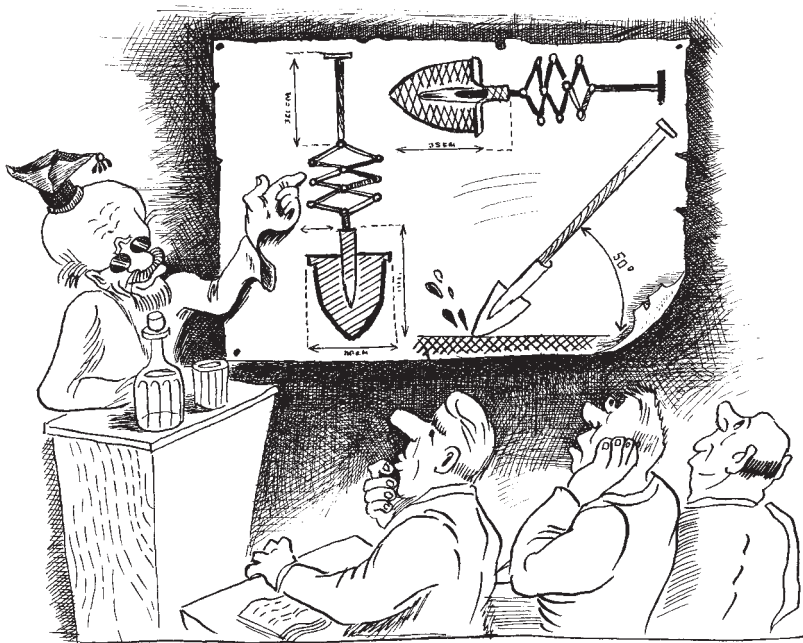
Пока идет процесс одурачивания, мы, по моему глубокому убеждению, все быстрее и быстрее катимся в бездну. Из технического творчества ушла наиболее плодотворная часть новаторов. Замученные глупейшими нормативными актами, непомерными пошлинами и всесильной, никем не управляемой, экспертизой, плодотворные творцы технического прогресса либо отошли в сторону, либо реализуют свой творческий потенциал за рубежом. А заполнившая вакантные места в творческом поле бездарность насыщает Государ-

² Интеллектуальная собственность. 1998. № 1.

ственный реестр отечественных изобретений туалетами для кошек и собак, «совокуплениями» облаков, а также прочей чушью и белибердой.

От редакции. Один из экспертов, познакомившихся со статьей, обратил внимание на другую сторону проблемы – а именно на важность изменения приоритетов и соответственно общественного мнения. На нынешнем этапе развития страны изобрести, а потом произвести хорошие наполнители для кошачьих туалетов важнее, чем многие грандиозные изобретения в «оборонке» и других отраслях. Мы традиционно гордились этими изобретениями, но теперь их некому и не на что внедрять.

Конечно, возражение резонное, но все же... 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; даже в кризисный 1998 г. он составлял 736, а в предкризисный 1997 г. – 996 (см.: Курьеров В. Г. Обзор экономической ситуации в России. // ЭКО. 2002. № 8).



УПРАВЛЕНИЕ КОЛЛЕКТИВОМ В ПРОЦЕССЕ ВНЕДРЕНИЯ НОВОВВЕДЕНИЙ

Н. П. МАСЛЕННИКОВА,
кандидат экономических наук,
Государственный университет управления,
Москва

Необходимость нововведений

Чтобы не просто выжить, а расти и развиваться, организация вынуждена изменяться в соответствии с поставленными целями. Если она не приспособится к новым обстоятельствам, не будет внедрять нововведения, новые направления деятельности, она потерпит неудачу и прекратит существование. Требуемое количество нововведений растёт, и темп их внедрения убыстряется. Это подтверждается наблюдениями практики хозяйствования.

Ситуация

Приватизированное машиностроительное предприятие (ранее государственной формы собственности), которое ныне приобрело юридический статус ОАО, унаследовало значительное количество объектов социальной, культурно-бытовой сферы (гостиницы, больницы, клубы, стадионы; пионерские лагеря; детские сады и т. д.), они остались на балансе предприятия, но уже не финансируются из бюджета.

Объекты соцкультбыта являются убыточными, но требуются значительные затраты на их содержание. Чтобы выжить в рыночной среде, необходимы какие-то нововведения.

В частности, есть два варианта нововведений.

1. Передать объекты соцкультбыта в долгосрочную аренду (свыше 1 года), основные средства передаются на ба-



ланс вновь созданному предприятию – закрытому акционерному обществу, старое предприятие участвует в уставном капитале этого ЗАО, например, с долей участия 60%;

2. Создать холдинговую компанию на базе предприятия, выделив объекты соцульбтыта в самостоятельные юридические лица, и организовать функциональные звенья – штабы специалистов по маркетингу, планированию, финансово-бухгалтерской деятельности, юридической деятельности при исполнительном директоре из числа специалистов завода, работающих по договору с новыми юридическими лицами – бывшими объектами соцульбтыта.

Преимущества и недостатки каждого варианта нововведений приведены в таблице 1.

Вывод: с учетом действующих сил сопротивления, преимуществ и недостатков предпочтительным является второй вариант нововведений.

Причины нововведений

Их можно разделить на внешние (необходимость нововведений вызвана влиянием внешней среды) и внутренние (необходимость нововведений вызвана внутренними особенностями организации).

К числу внутренних причин нововведений могут быть отнесены и личностные качества менеджера, который сознательно пытается изменить элементы системы управления. Хотя внешние причины возникают чаще, но обычно наблюдается сочетание спланированных действий менеджера и влияния нескольких внешних факторов.

Внешние причины – факторы нововведений – представлены в табл. 2.

Анализ движущих и сдерживающих сил, сопровождающих нововведение

Процессу внедрения нововведений должен предшествовать детальный анализ ситуации, требующей вмешательства менеджера, с целью управления внедрением нововведений (табл. 3).

Преимущества и недостатки двух вариантов нововведений

Первый вариант: передача в аренду		Второй вариант: создание холдинга	
Преимущества	Недостатки	Преимущества	Недостатки
<p>Нет затрат из чистой прибыли на содержание объектов соцкультбыта</p> <p>Получение дохода в виде арендной платы в договоре, оговоренном договором аренды, но не более: арендная плата за минусом НДС и налога на прибыль (на арендную плату как доход)</p> <p>Доходы в виде арендной платы не облагаются налогом напользователей дорогами (в дорожный фонд) и местным налогом – на содержание объектов жилсоцбыта</p>	<p>Отказ от ведения деятельности, связанной с соцкультбытом</p> <p>Потеря для работающих социальных льгот</p> <p>Руководство завода не имеет возможности распоряжаться объектами соцкультбыта, так как по уставу вмешательство в оперативную деятельность осуществляется на общем собрании акционеров-участников</p> <p>Необходимость согласования с коллективом работников и с профсоюзом прекращения деятельности, связанной с социальными вопросами</p> <p>Передача убыточных объектов ставит под сомнение возможность получения дивидендов в составе арендной платы и на свою долю капитала в новом ЗАО.</p> <p>В перспективе возможна потеря объектов социальной сферы для предприятия, передача их за долги третьим лицам и т. п.</p> <p>Передача объектов соцкультбыта в ЗАО рассматривается работающими акционерами как лишение части собственности и может вызвать социальный взрыв вследствие лишения социальных благ</p>	<p>Нет эксплуатационных затрат из чистой прибыли на содержание объектов</p> <p>Возможно предоставление самостоятельности коллективам объектов.</p> <p>Это позволит привлечь инициативу работников с целью поиска вариантов ликвидации убыточности</p> <p>Функциональные звенья работают по договору с новыми юридическими лицами, следовательно, возможно увеличение их зарплат и использование знаний, умений и опыта по повышению прибыльности объектов соцкультбыта</p> <p>Создание холдинговой компании на базе предприятия сохраняет его имидж и торговую марку</p> <p>Не прекращается деятельность, связанная с социальной сферой, так как объекты находятся в составе холдинга, рабочие могут получать социальные выплаты: путевки в пансионат, дом отдыха, для детей – в лагерь отдыха, оплату детского сада по льготной цене и т. п.</p>	<p>Необходимость разработки бизнес-плана по ликвидации убыточности и расширения сферы услуг для каждого самостоятельного юридического лица – бывшего объекта соцкультбыта, ныне находящегося в составе холдинговой компании</p>

Внешние причины нововведений

Причины	Примеры
Рыночные	Рост конкуренции Уменьшение доли рынка сбыта Более высокие требования заказчика к качеству продукции Низкий спрос на продукцию
Экономические	Убыточность производства продукции Низкая рентабельность продукции Высокие издержки производства Перерасход материалов Недостаток собственных оборотных средств Изменение курса валюты Изменение цен на энергоносители, сырьевые материалы
Социальные	Безработица Текучесть кадров Наличие социальных программ (оздоровление, жилье, экология и т. п.)
Технологические	Достижения НТП в области менее материалоемких технологий, прогрессивного оборудования, оснастки Создание новых коммуникационных связей Разработка современных информационных систем и т. д.
Политические	Введение нового налогового кодекса Смена политического лидера в составе местной власти, правительства Издание постановлений правительства, указов президента Влияние профсоюзов
Случайные	Влияние стихийных бедствий (наводнение, пожар, ураганы) Другие

Схема процесса анализа нововведений

Этап анализа	Возможный вариант аналитической информации
Определение уровня иерархии, охваченного нововведением	Макроуровень (народное хозяйство в целом) Уровень отрасли Уровень дирекции (верхний) Уровень среднего звена (отдел, цех, корпус) Уровень индивидуума (рабочее место)

Этап анализа	Возможный вариант аналитической информации
Анализ времени и сложности нововведения	Продолжительность времени и сложность нововведения возрастают по мере увеличения охвата нововведением большего количества уровней управления, двигаясь по иерархии снизу вверх
Анализ движущих сил по времени действия	Составление списка движущих сил, действующих постоянно Составление списка движущих сил, действующих кратковременно
Определение потенциальных сил, способных стать движущей силой при определенных условиях	Определение условий, при которых потенциально существующие силы могут быть движущими
Анализ движущих сил по степени мощности	Ранжирование движущих сил с целью определения наиболее значимых
Анализ движущих сил на возможность манипулирования ими	Внешние – нельзя манипулировать, внутренние – можно манипулировать
Анализ сдерживающих сил	Варианты сдерживающих сил (см. табл. 4)

Процесс нововведения испытывает на себе действие как движущих, так и сдерживающих сил.

Характеристика сдерживающих сил, наиболее часто встречающихся в практике, дана в табл. 4.

Таблица 4

Характеристика сдерживающих сил

Содержание сдерживающей силы	Причина возникновения	Степень опасности и последствия действия сдерживающей силы
Узкособственнический интерес: боязнь что-то потерять	Особенности психологии человека: свои интересы ставятся выше интересов организации	Степень опасности низкая Возможно создание групп давления, цель которых – провалить нововведение
Неправильное понимание последствий нововведения	Отсутствие полной и достоверной информации о нововведении, отсутствие доверия к руководству	Последствия могут быть опасны, так как неправильное понимание может привести к возникновению слухов, сплетен и вызвать сопротивление всего коллектива

Содержание сдерживающей силы	Причина возникновения	Степень опасности и последствия действия сдерживающей силы
Различное восприятие нововведения у разных хозяйствующих субъектов	Психологические особенности личности, нежелание изменений, отсутствие достоверной информации о последствиях нововведений	Последствия опасны, могут привести к открытому несогласию коллектива
Боязнь сокращения вследствие введения новшеств	Неуверенность в своих силах, способностях, опасение, что люди не будут иметь возможности переквалифицироваться, недоверие к руководству	Последствия опасны, так как провоцируют поведение, ориентированное на поддержание собственного престижа и несогласие с нововведениями
Боязнь потери контроля, своей значимости вследствие нововведений, особенно в области техники и технологии	Психологические особенности личности: нежелание менять соотношение «сделано мной» вследствие, например, автоматизации труда и уменьшения трудоемкости выполняемых функций	Возможность коалиции противников нововведений, разрушить которую можно лишь привлечением противников к процессу обсуждения и принятия решений
Наличие длительного состояния неопределенности будущего	Отсутствие информации о последствиях нововведения на каждом рабочем месте и длительности этого процесса, отсутствие доверительных отношений между личностью и менеджером	Спротивление можно уменьшить предоставлением большего объема информации о причинах изменений и об их длительности, необходимо ликвидировать ощущение «прохождения пропасти с завязанными глазами»
Боязнь неожиданностей, которые могут сопровождать нововведение	Отсутствие времени на обдумывание нововведений, их последствий, присущее людям чувство скептицизма, отсутствие предварительной информации	Последствия устранимы проведением встреч и бесед с работниками до того, как будет объявлено о нововведениях
Нарушение традиций, ценностей, привычек	Отсутствие информации о выгодах нововведений, которые позволяют нарушить устои, привычки, ценности	Последствия устранимы проведением предварительных бесед с каждым участником нововведений

Содержание сдерживающей силы	Причина возникновения	Степень опасности и последствия действия сдерживающей силы
Потеря престижа	Отсутствие уверенности, что компетенция, признанная на старом рабочем месте, сохранится	Потери устранимы проведением предварительной беседы и привлечением к процессу обсуждения и принятия управленческого решения
Боязнь потери компетенции вследствие нововведения	Отсутствие разъяснений, обучения и подготовки людей для работы в новых условиях	Последствия устранимы обучением и подготовкой
Увеличение объема работы	Скрытие факта увеличения работ вследствие нововведений, отсутствие роста вознаграждения за больший объем работ	Последствия устранимы, если признается как реальность возросший объем работы и назначается соответствующее вознаграждение
Наличие прошлых обид	Отсутствие контакта, позволяющего обсудить недомолвки и недоразумения, возникшие в прошлом	Наличие сопротивления нововведениям, если источником изменений является человек или организация, которая обидела работника в прошлом Последствия устранимы при устранении прошлых обид
Наличие реальных угроз	Любое нововведение действительно содержит некоторые нежелательные для людей последствия, которые затрагивают их интересы и приводят к необходимости сопротивляться	Последствия устранимы при наличии доверия и правдивости в отношениях работника и менеджера
Случайные неожиданности	Неожиданное влияние одного события на другое	Последствия устранимы при планировании катастрофы; необходимо пользоваться законами Мерфи, чтобы планировать даже невозможное

Варианты политики внедрения нововведений в коллективе

Директивная политика. Суть ее сводится к тому, что нововведения проводятся менеджером без привлечения членов коллектива. Целью такой политики являются быстрые изменения в условиях кризисной ситуации, и члены коллектива вынуждены будут смириться с изменениями в силу их неизбежности. Необходимым условием является сильная личность менеджера, наличие необходимой информации и возможности подавить сопротивление коллектива. Менеджер при этом должен обладать значительными полномочиями, полнотой власти и необходимой стойкостью, чтобы довести начатые изменения до конца. Ясно, что политика директивных изменений эффективна при невозможности применения других вариантов политики.

Политика переговоров. Менеджер является инициатором нововведения; он проводит переговоры с коллективом, при которых возможны частичные уступки и взаимные соглашения. Члены коллектива могут высказать свое мнение и понимание сути нововведений.

Политика достижения общих целей. Суть ее состоит в том, что менеджеры, привлекая консультантов – специалистов в области менеджмента, не только получают согласие коллектива на внедрение нововведений, но и ставят перед каждым членом организации цели внедрения нововведения, определяя их ответственность за достижение целей, как личных, так и всей организации.

Аналитическая политика. Менеджер привлекает специалистов-экспертов, которые изучают проблему, собирают информацию, анализируют ее и разрабатывают оптимальные решения, не привлекая коллектив работников и не учитывая их личные проблемы.

Политика проб и ошибок. Менеджер не может определить проблему достаточно четко. К внедрению нововведений привлекаются группы работников, которые пробуют подходы к решению проблемы и учатся на своих ошибках.

Этапы осуществления нововведения

Осуществлять нововведения предлагается по этапам (табл. 5).

Таблица 5

Этапы осуществления изменений

Подготовительный этап	Определение проблемы и уровня нововведения Анализ движущих и сдерживающих сил Выявление потенциальных движущих сил Определение причин и источников сил сопротивления Определение круга лиц, вовлекаемых в процесс внедрения нововведения Определение политики нововведения Определение проблем, которые следует решить для преодоления сил сопротивления Составление графика осуществления нововведения Определение параметров контроля над процессом осуществления нововведения Определение необходимых ресурсов для осуществления изменений, включая и привлечение внешних консультантов и экспертов
Осуществление нововведения	Изменение только того, что необходимо для достижения желаемого результата Общение с членами коллектива согласно выбранной политике Привлечение к изменениям членов коллектива с целью формирования у них чувства ответственности и причастности к нововведениям Наличие подробного плана осуществления нововведения Наличие необходимых финансовых, временных, человеческих ресурсов
Контроль	Выделение необходимых ресурсов для осуществления контроля Решение вопроса об обучении сотрудников
Оценка осуществления нововведения	Анализ достигнутых результатов Осуществление обратной связи с объектами и субъектами нововведений Информирование о результатах

Таким образом, любое нововведение должно быть тщательно подготовлено. Необходимо проанализировать необходимость нововведения, взвесить все за и против; рассмотреть возможные варианты решения проблемы, их достоинства и недостатки; выявить движущие силы, сопровождающие нововведение, и силы, сдерживающие его внедрение. Затем важно провести разъяснительную работу среди членов коллектива.

До сих пор существует точка зрения, что Интернет – особый виртуальный мир, которому законы реального мира – не указ. На самом деле специфика Интернета затрагивает лишь форму правоотношений, а не их суть.

В статье рассмотрены основные, с точки зрения юриста, группы проблем, с которыми само интернет-сообщество и только техническими средствами справиться не в состоянии. По крайней мере, пока.

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

О. НОВИКОВА,
Новосибирск

Считается, что пестрое сообщество пользователей сети само в состоянии себя урегулировать. В связи с этим представляется интересной мысль, которая была высказана в одном из громких дел, связанных с использованием доменных имен в российском сегменте сети Интернет. Она прозвучала в ответ на утверждение суда о том, что специфика Интернета настолько велика, что действующее законодательство на него не распространяется. Ведь тогда в равной мере еще в недавнем прошлом можно было заявлять, что действующее законодательство не распространяется и на телевидение, использование факса и т. п. В таком случае получается, что, например, оскорбление, высказанное не лично, а по телевизору или даже по телефону, не будет иметь никаких юридических последствий.

Именно в сети в последние годы совершается немало правонарушений, подчас и уголовно наказуемых. Специфика компьютерных технологий такова, что проследить, а тем более предотвратить нарушения в Интернете весьма сложно.

Первая группа проблем правового регулирования сети Интернет связана с электронной коммерцией и вызывает



наибольший интерес у законодателя. В Государственной думе рассматривается проект закона «О сделках, совершаемых при помощи электронных средств (Об электронных сделках)», принят закон «Об электронной цифровой подписи». Среди проблем этой группы можно выделить вопросы определения места и времени заключения договора, достоверного определения стороны по договору, бухгалтерского учета и налогообложения электронных сделок, а также, в силу трансграничного характера Интернета, вопросы применимого права и выбора юрисдикции. Кроме того, в сети возникают проблемы защиты информации вообще и конфиденциальной информации и коммерческой тайны в частности.

В отдельную группу можно выделить проблемы, связанные с существованием электронных газет и журналов, которые могут и не издаваться в традиционном понимании этого слова, то есть на бумаге. Относятся ли такие газеты (и вообще сайт в Интернете) к средствам массовой информации? Если да, то подлежат ли они регулированию как СМИ? Как тогда, например, установить объем тиража таких «изданий» и, в частности, нужно ли регистрировать их как СМИ в Министерстве печати (со стороны которого были предприняты соответствующие попытки)?

Большой блок вопросов связан с защитой прав интеллектуальной собственности. Особенно массовый характер приобрели нарушения авторских прав, связанные с копированием, воспроизведением, переработкой литературных, художественных, музыкальных произведений без указания автора и без разрешения последнего.

В области охраны промышленной собственности наиболее острые и многочисленные споры, в том числе и судебные, ведутся в отношении защиты прав на товарные знаки и фирменные наименования от нарушений, связанных с использованием доменных имен в сети Интернет. В рамках данной статьи нет возможности дать развернутую характеристику всем вышеозначенным проблемам, поэтому в качестве примера рассмотрим ситуацию с доменными именами.

На первый взгляд, у доменного имени и товарного знака нет ничего общего: доменное имя – электронный адрес, а

товарный знак – обозначение, отличающее товары и услуги одних лиц от однородных товаров и услуг других лиц. Например, обозначения «Кодак», «Fuji», «Agfa» – товарные знаки, которые используются для фототоваров. При более подробном анализе можно обнаружить, что у товарных знаков и доменных имен достаточно много точек соприкосновения. Допустим, пользователя интересуют банковские услуги. Тогда он может наугад набрать www.bank.ru и не ошибется. Если же его интересуют фототовары, то он может набрать www.kodak.ru. Естественно, зная об этом, владельцы информационных ресурсов (сайтов) стараются подобрать такое доменное имя, которое было бы простым для угадывания, т. е. известным и отражающим содержание сайта.

Налицо функциональное сходство доменных имен и средств индивидуализации участников гражданского оборота. Как и товарный знак, доменное имя идентифицирует некий объем информации, которая, кроме всего прочего, может содержать сведения о продукции и производителе, иногда саму продукцию (при возможности ее существования в цифровом виде). При помощи оригинального словесного электронного адреса пользователям представляется возможным выделить такого рода информацию среди других однородных предложений в Интернете и адресоваться к соответствующему информационному ресурсу. Учитывая возможность совершения сделок в сети, можно также утверждать, что предложенные к продаже товары могут быть введены в гражданский оборот.

Формальное сходство объектов проявляется в следующем:

- ✓ доменное имя регистрируется владельцем информационного ресурса самостоятельно с использованием услуг специальных организаций (полномочия этих организаций также неоспорны); согласно п. 1 ст. 2 Закона о товарных знаках, «правовая охрана товарного знака в Российской Федерации предоставляется на основании его государственной регистрации в порядке, установленном настоящим Законом, или в силу международных договоров Российской Федерации»;
- ✓ доменные имена уникальны, то есть существование в сети аналогичного домена невозможно. Следовательно, в силу своей неповторимости словесные электронные адреса об-

ладают различительной способностью, а это основной критерий охраноспособности товарных знаков;

- ✓ выбор имени осуществляется владельцем домена, что характерно и для владельца товарного знака в отношении выбора соответствующего обозначения.

Возможность свободного выбора доменного имени порождает и противоправное явление – кибер-сквоттинг (англ. – cybersquatting), означающее регистрацию доменных имен, совпадающих или сходных со средствами индивидуализации, с их последующим недобросовестным использованием как для собственных коммерческих целей, так и с целью предложения к продаже самим правообладателям средств индивидуализации. Далеко не всегда в этом случае владельцы товарных знаков добивались защиты своих прав и устранения нарушений.

Корпорацией «Eastman Kodak Company», владельцем товарного знака «Kodak» (пример выше был приведен не случайно), были проиграны все инстанции по основаниям нарушений прав на товарный знак и все инстанции по основаниям нарушения прав на фирменное наименование, за исключением двух кассаций, которые отменяли предыдущие решения и направляли дело на новое рассмотрение. Суд отказал правообладателю в защите прав со ссылкой на отсутствие законодательного регулирования отношений, связанных с наименованием доменов в сети Интернет, а также на то, что доменное имя не является ни товаром, ни услугой, поэтому не подпадает под действие Закона «О товарных знаках».

Даже Высший арбитражный суд (ВАС) РФ не поставил точку в этом споре, однако тенденция все-таки положительная. В своем постановлении о направлении дела на новое рассмотрение ВАС РФ отметил, что «отсутствие в названных нормах Закона прямого указания на то, что использование в доменном имени чужого товарного знака является нарушением прав владельца товарного знака, не препятствует признанию судом таких действий предпринимателя правонарушением. Согласно статье 10 bis Парижской конвенции подлежат запрету все действия, способные каким бы то

ни было способом вызвать смещение в отношении предприятий, продуктов либо промышленной или торговой деятельности конкурента.

Анализ материалов судебной практики подтверждает необходимость активного включения в правовое поле таких понятий, как «Интернет», «домен» и других связанных с ними.

Будущий закон об Интернете, безусловно, должен быть комплексным (содержать нормы различных отраслей права) и обязательно регламентировать принципы применения законодательства Российской Федерации (в первую очередь – гражданского) к отношениям в сети Интернет, некоторые фундаментальные принципы регулирования этих отношений с учетом их специфики, принципиальное решение вопроса о юридической природе доменных имен и других интернет-объектов, а также о подходах к их законодательному регулированию (например, «отношения по поводу регистрации и использования доменных имен регулируются законодательством Российской Федерации о...» и т. п.). Немаловажно ввести в законодательство и нормы, позволяющие эффективно применять к указанным отношениям действующее законодательство по аналогии, устраняющие противоречия и несообразности, возникающие в процессе прямого применения существующих сегодня норм.

К сожалению, попытки, предпринимаемые законодателем в данном направлении, иногда лишь усложняют ситуацию. Вернемся к ситуации с доменными именами.

В декабре 2001 г. Государственная дума приняла в первом чтении поправку к ст. 4 Закона о товарных знаках. Пункт 4 ст. 4 предлагается дополнить абзацем следующего содержания: «Нарушением прав владельца товарного знака также признается несанкционированное использование товарного знака во всемирной компьютерной сети Интернет, в том числе в наименовании домена, если вследствие этого лицо, нарушившее право, получило или могло получить доходы, приобрело или могло приобрести какие-либо преимущества в деловом обороте». Внимание законодателя к вышеозначенной проблеме само по себе весьма похвально,

однако практическая сторона вопроса вызвала немало неодобрительных замечаний среди юристов, специализирующихся в области правового регулирования сети Интернет. Несмотря на то, что доменные имена и товарные знаки, как было показано выше, имеют много общего, полное их отождествление в праве приведет к неминуемым проблемам в процессе его применения.

Предлагаемая поправка открывает широкие возможности для злоупотреблений со стороны владельцев товарных знаков. Так, любое лицо, зарегистрировав товарный знак, соответствующий определенному доменному имени, может предъявить к добросовестному владельцу домена иск о нарушении его прав и потребовать передать домен ему. Если строго следовать языку поправки, такое требование будет удовлетворено. Эта проблема не нова, и в материалах Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) получила название «обратный захват домена».

Еще одна проблема связана с тем, что товарные знаки в соответствии с Международным классификатором товаров и услуг регистрируются в 42 классах по отдельности. Не редкость ситуация, когда одна компания (например, производитель продуктов питания) зарегистрировала товарный знак в одном классе, и тот же самый знак зарегистрирован другой компанией (например, издательством) в другом классе. После принятия нового варианта Закона о товарных знаках между такими компаниями может возникнуть спор о праве на доменное имя.

Далее, усложнится процедура регистрации доменных имен, поскольку, чтобы обезопасить себя от описанной выше ситуации, придется предварительно регистрировать в Роспатенте соответствующий товарный знак. В этом случае для регистрации доменного имени будет необходимо доказать отсутствие идентичного товарного знака. Это значительно увеличит стоимость (добавляются пошлины, оплата услуг патентных поверенных и юристов) и длительность регистрации доменного имени. Однако даже в этом случае остается нерешенным вопрос о защите прав физических лиц, зарегистрировавших доменное имя, так как субъектами пра-

ва на товарный знак могут быть только юридические лица и индивидуальные предприниматели.

Вместе с тем можно не изобретать велосипед. Подходы к решению этих проблем уже выработаны в мировой практике. К примеру, Единые правила рассмотрения споров о доменных именах, действующие во многих доменных зонах, в частности в зонах .com, .org, .net, предусматривают, что спор о домене будет рассмотрен только при наличии всех трех перечисленных ниже обстоятельств:

1) доменное имя идентично или сходно до степени смешения с товарным знаком или знаком обслуживания, на которое заявитель имеет права;

2) у ответчика нет прав или законных интересов в отношении доменного имени, и

3) доменное имя было зарегистрировано и используется недобросовестно.

Таким образом, в мировой практике владельцы товарных знаков далеко не всегда могут претендовать на соответствующие домены. Поэтому очевидна необходимость внесения поправок и в другие законодательные акты. Причем эти изменения должны быть направлены не только на предоставление приоритета владельцам товарных знаков и фирменных наименований, но и на урегулирование противоречий, возникающих между лицами, имеющими «равные права» на доменное имя. Кроме того, важно избежать ущемления прав физических лиц.

Итак, практически не остается сомнений в том, что правовое регулирование развития глобальных информационных сетей станет одним из приоритетных направлений развития законодательства в наступившем веке. Вместе с тем вопросы о том, кто будет осуществлять такое регулирование, по каким направлениям регулировать и как, стоят очень остро. Появление специального законодательства должно сопровождаться совершенствованием уже существующих нормативных актов.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ

М. П. ЛОГИНОВ,
Снежинск

Проблемы оценки недвижимости, существующие в России, – это издержки становления рынка оценки. Так как рынок еще только складывается, то и оценка в ее классическом понимании не всегда применима.

Отечественный рынок недвижимости можно назвать собственным рынком с большой натяжкой, поскольку в России ныне существует не рынок объектов недвижимости как таковых, а рынок отдельных элементов объекта недвижимости – квартир, офисов, складских помещений и т. д., вплоть до комнат.

Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ установил основы правового регулирования оценочной деятельности в отношении объектов оценки, принадлежащих как Российской Федерации, ее субъектам или муниципальным образованиям, так и отдельным юридическим и физическим лицам.

Различают несколько видов стоимости недвижимости: рыночную, потребительскую, инвестиционную, страховую, ликвидационную, балансовую, для налогообложения и др. **Стоимость вообще – это денежный эквивалент собственности.**

К недвижимости в жилищной сфере относятся жилые дома с жилыми и нежилыми помещениями, квартиры, иные жилые помещения в жилых домах и других строениях, пригодные для постоянного и временного проживания и содержания, а также элементы инженерной инфраструктуры.

© ЭКО 2002 г.



Жилье обладает пятью характерными особенностями, отличающими его от других товаров.

Во-первых, жилой фонд неоднороден: жилища различаются по размеру, местоположению, времени постройки, внутренней планировке, отделке и коммунальным удобствам.

Во-вторых, жилье является недвижимостью: перемещать жилища из одного места в другое практически невозможно.

В-третьих, жилье долговечно: если содержать его в порядке, оно служит десятилетиями.

В-четвертых, жилье – дорогой товар, чтобы приобрести его в собственность, обычная семья должна взять немалый заем.

В-пятых, издержки переезда также высоки: помимо существенной денежной стоимости собственно переезда существуют также «психологические» издержки, связанные с расставанием с привычным окружением.

Оценка как важнейшая функция системы управления предшествует принятию практически любого решения в отношении недвижимого имущества. Она проводится обычно профессиональными оценщиками по заказу собственника или покупателя перед заключением сделки, для получения кредита под залог недвижимости, при разделе имущества или внесении его в качестве взноса в уставный капитал коммерческой организации, при страховании и налогообложении объектов и для многих других целей.

В случае получения кредита под залог недвижимости на этапе проведения андеррайтинга банк должен убедиться в том, что стоимость имущества достаточна для обеспечения кредита. При оценке предмета залога анализируются:

- законность права собственности (юридическая чистота);
- соотношение стоимости имущества и суммы кредита;
- физическое состояние имущества.

Банк проводит проверку правоустанавливающих документов, законности права собственности на предмет залога, наличие или отсутствие прав третьих лиц на предмет залога, соответствие заключаемых договоров стандартам. Юридическая служба банка проверяет документы, подтверждающие собственность на приобретенное жилье, с целью исключить возможность возникновения встречных требований третьих лиц в отношении заложенного имущества.

Банк обеспечивает проведение оценки стоимости имущества с привлечением оценщика, имеющего надлежащую лицензию в соответствии с требованиями правительства Российской Федерации. Все отчеты оценщика должны быть проверены экспертом банка и признаны удовлетворительными.

Оценщик предоставляет банку подробное описание имущества и оценку его рыночной стоимости, т. е. цены, которую покупатель готов заплатить продавцу на свободном рынке. Отчет о результатах оценки должен включать следующие пункты.

1. Анализ земельного участка. Оценщик должен представить банку карту с указанием местоположения недвижимости и чертеж, показывающий размер и форму земельного участка. Для квартиры указывается расположение квартиры в здании, а здания – в микрорайоне. Должны быть описаны и другие характеристики имущества, включая адрес, размер, топографию, доступность коммуникаций и других услуг, и параметры земельного участка, влияющие на рыночную цену.

2. Анализ состояния жилого помещения. В отчете о результатах оценки приводится поэтажный план здания или план квартиры, полное описание помещений, включая вид, год постройки, основные черты и имеющееся инженерное оборудование (отопление, водоснабжение, канализация и т. д.), его состояние, а также состояние мест общественного пользования, необходимые ремонтные работы.

3. Анализ прилегающей территории. Оценщик должен охарактеризовать прилегающую территорию, указав на близость к скоростным магистралям, транспортные условия, наличие или близость промышленных предприятий, экологическую обстановку; престижность данного района, насколько он привлекателен для населения, среднюю стоимость одного квадратного метра жилой площади, перспективы роста или снижения цен на жилье в данном районе.

4. Продажная цена сопоставимого жилья. Оценщик должен провести сравнение с проданным за последние шесть месяцев объектами недвижимости, аналогичными по местоположению, размеру и характеристикам, и сделать вывод о соответствии продажной цены имущества с учетом различий в размере, характеристиках и состоянии сравниваемых объектов.

5. Ликвидационная стоимость. Стоимость продажи дома в случае срочной реализации объекта залога в течение короткого периода времени.

6. Рыночная стоимость. Оценщик определяет текущую рыночную стоимость залоговой недвижимости на дату проведения оценки, основываясь на анализе всей полученной информации на основе требований и по методологии Российского общества оценщиков.

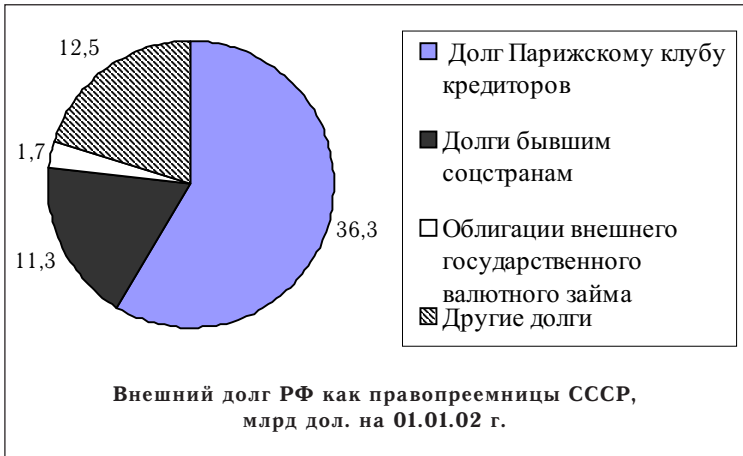
Законодательное обеспечение прав участников рыночных отношений при проведении операций с имуществом – важнейшее условие цивилизованности этих отношений. Для нормализации работы российского рынка необходим четкий механизм оценки рыночной стоимости активов.

В настоящее время процесс оценки в стране осуществляется спонтанно. Оценка собственности производят на основе так называемого нормативного подхода к оценке, когда уровень стоимости собственности определяется по методикам, утвержденным федеральными или региональными органами управления. Например, стоимость имущества, подлежащего приватизации, оценивают по методике, предусмотренной Государственной программой приватизации, стоимость чистых активов акционерных обществ – по методике, утвержденной Комитетом по ценным бумагам и фондовому рынку совместно с Минфином РФ, стоимость земельных участков – по методике, утвержденной правительством РФ. На региональном уровне оценка различных видов муниципальной собственности производится по многочисленным методикам, утвержденным местными органами власти.

Почти все нормативные методики базируются на затратном подходе, т. е. основаны на определении затрат на создание данного вида собственности. Данный подход не отвечает современным условиям хозяйствования, когда основным фактором формирования стоимости товара на рынке является соотношение спроса и предложения данного товара.

Управлять процессом оценки следовало бы на государственном уровне. Необходима единая система оценки собственности, с помощью которой можно реально оценить рыночную и другие виды стоимостей имущества.

Объективная оценка имущества, определение его рыночной стоимости станут возможными по мере формирования устойчивой рыночной экономики, когда закономерности получения доходов от эксплуатации различных объектов, их износа будут ясны, а неприбыльные объекты составят небольшую часть от имеющихся в эксплуатации.



Источники информации: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат РФ. – М., 2001. С. 535. Макаревич Л. Основные источники, инструменты и механизмы финансирования российских предприятий // Общество и экономика. 2002. № 3-4. С. 5-58



В этом номере мы заканчиваем публикацию материалов конференции «Лизинг как форма инвестиций в реальный сектор экономики».

Начало публикации см.: ЭКО. 2002. № 8.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: *РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ*

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

Экономическая политика России последних лет состоит в том, что государство возвращает себе активную хозяйственную функцию, связанную с необходимостью корректировки рыночных регуляторов. Помимо традиционных форм макроэкономического и организационно-правового регулирования, данная функция реализуется через государственные инвестиционные программы и лизинговые проекты, поддержку отдельных сегментов экономики, для развития которых только рыночных механизмов оказывается недостаточно. Такой подход позволяет получать прибыль и предприятиям, и регионам.

Государственное участие в развитии лизинга можно разделить на три уровня: федеральный, региональный и муниципальный. На федеральном уровне государство, как правило, участвует в лизинговой деятельности в основном посредством законотворческой и нормотворческой деятельности, а также предоставляя долгосрочные кредиты предприятиям стратегически важных отраслей. В этом смысле авиация и сельское хозяйство являются основными реципиентами государственной поддержки.

© ЭКО 2002 г.



За последнее время в федеральном законодательстве, регулирующем лизинговую деятельность, произошел ряд изменений, оказывающих непосредственное влияние на ее развитие. Несмотря на неоднозначную оценку эффективности законодательных нововведений, представляется, что более четкие правовые рамки позволят российским предприятиям шире использовать лизинг для модернизации оборудования.

Региональные и местные администрации начинают понимать, что лизинг может быть средством финансирования успешных региональных и местных производителей, если позволить лизинговым компаниям принимать решения о предоставлении финансирования, исходя из состоятельности заемщика. Эти деньги при должном инвестировании могут быть источником для дальнейшего кредитования в будущем (что снизит потребность в прямых субсидиях из бюджетов администраций), и это – убедительный довод для региональных администраций в пользу большей коммерческой направленности этих компаний.

Государственное участие в развитии лизинга на региональном и муниципальном уровне своими целями ставит:

- содействие кредитованию сельскохозяйственных предприятий;
- поддержку важных отраслей в регионе;
- техническое переоснащение транспортной инфраструктуры в регионе;
- расширение доступа к финансированию для малых и средних предприятий.

Государственная поддержка лизинга в последние годы во многих регионах РФ включает следующие направления.

1. Разработка областных законов о государственной поддержке лизинговой деятельности в агропромышленном производстве, о содействии развитию промышленного лизинга (Новосибирская, Пермская, Ленинградская области, Санкт-Петербург и др.), а также поддержке организаций, осуществляющих туристическую деятельность и санаторно-курортное обслуживание (Кабардино-Балкария). Инвестиционное законодательство в регионах предусматривает возможность предоставления ряда льгот субъектам предпринимательства в дополнение к льготам, существующим в федеральном законодательстве. Так, на местном уровне пре-

дусмотрены льготы для лизингодателей по налогу на их имущество, налогу на прибыль и налогу на пользователей автомобильных дорог при условии реинвестирования сэкономленных средств в реальный сектор экономики.

Наряду с общими положениями, касающимися регулирования и осуществления лизинговой деятельности, законопроекты предусматривают:

- создание правовых и организационно-финансовых условий для эффективного функционирования лизингового механизма в регионе, формирование регионального рынка лизинговых услуг, совершенствование механизма государственной поддержки лизинговой деятельности в сфере промышленного производства на областном уровне;
- создание лизинговых фондов, которые будут являться собственностью области. Наличие стабильного источника финансирования дает возможность рассматривать более долгосрочные и капиталоемкие проекты и постоянно увеличивать портфель лизинговых сделок;
- конкретизацию основных направлений использования фонда: предоставление областной администрацией поручительств в целях обеспечения исполнения обязательств лизингодателей, вытекающих из кредитных договоров, а также финансирование лизинговых проектов посредством предоставления лизингодателям субсидий на удешевление процентных ставок по кредитам коммерческих банков;
- разработку программ развития лизинговой деятельности и долевое участие бюджетов регионов в приобретении лизинговыми компаниями техники и племенного скота;
- создание гарантийного фонда в областном бюджете, что позволит лизинговым компаниям охотнее финансировать реальный сектор.

Так, администрации многих областей ежегодно закладывают в областные бюджеты специальные статьи по финансированию поддержки товаропроизводителей с помощью лизинговых схем. Почти во всех областях использование средств областного бюджета направлено прежде всего на приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования по лизингу. В некоторых регионах – центрах обрабатывающей промышленности – администрации предоставляли кредиты лизинговым компаниям для того, чтобы способствовать увеличению продаж важного регионального производителя оборудования.

2. Поддержка за счет лизинговых схем местных производителей машиностроительной продукции.

Для технического перевооружения отдельных отраслей региональные власти вкладывают инвестиции на возвратной основе. В последние годы во многих регионах России особенно заметно снижается энерговооруженность сельскохозяйственного производства.

Так, в Алтайском крае списание изношенных машин многократно опережает поступление новых: коэффициент обновления техники не превышает 1,5%, при норме 10–12%.

На балансе хозяйств числится 75–85% техники, полностью выработавшей свой срок эксплуатации. В связи с этим администрацией Алтайского края была принята программа производства современных тракторов, сельхозмашин и оборудования для агропромышленного комплекса. Для реализации программы региональные власти планируют вложить в производство на возвратной основе 571 млн руб. Значительную часть из этой суммы получают ОАО «Алттрак» (145,5 млн руб.) для организации производства тракторов Т-404, ОАО «Алтайдизель» (106 млн руб.) и ОАО «Рубцовский машзавод» (94 млн руб.) на производство посевных почвообрабатывающих комплексов и ФПГ «Сибагромаш» (93,8 млн руб.) – для производства комплекса сельхозорудий. Программа предусматривает освоение выпуска и серийное производство 39 типов новых машин. До 2005 г. планируется выпустить и поставить селу 1362 трактора Т-404, 682 посевных почвообрабатывающих комплекса, 600 плугов, около 20 тыс. других сельскохозяйственных машин.

По мнению специалистов краевой администрации, выполнение программы позволит большей части хозяйств Алтайского края получить комплектные пакеты энергоресурсосберегающей техники и технологий для полеводства и животноводства с помощью созданного лизингового кредитного фонда. Проект будет поддерживаться краевым бюджетом, что даст твердые гарантии банкам, которые примут участие в его реализации. В соответствии с проектом при формировании бюджета края на 2002 г. предусмотрено выделение финансовых ресурсов для создания лизингового фонда за счет краевых средств, используемых в 2002 г. на лизинг сельскохозяйственной техники, по разделу «Сельское хозяйство» – в объеме 150 млн руб., а также за счет капитальных вложений – в объеме 50 млн руб.

3. Разработка лизинговой инвестиционной программы региона, направленной на техническое переоснащение транспортной инфраструктуры.

Пополнение городских автопарков во многих сибирских регионах новыми, комфортабельными и экологичными транс-

портными средствами стало возможным благодаря лизинговым договорам (Красноярск, Новосибирск и др.).

В рамках соглашения о сотрудничестве между Кабардино-Балкарией и ОАО «КамАЗ» Камский автозавод будет поставлять в Северокавказский регион технику по лизингу – автобусы «НефАЗ» и моторы для сельскохозяйственной техники, а также оказывать предпродажные, гарантийные услуги. Сыктывкарский филиал «ГУТА-Банка» предоставил кредит для реализации лизинговой программы по приобретению пассажирских автобусов для Республики Коми. Автобусы будут эксплуатироваться ГУП «Комитрансавто». На реализацию лизинговой программы по приобретению пассажирских автобусов из республиканского бюджета будет выделено около 70 млн руб. Всего на эти средства будет закуплено 120 новых «ЛиАЗов», «ПАЗов», «ГАЗов».

4. Формирование инфраструктуры, направленной на поддержку лизинга в области.

Администрации регионов определяют в качестве своих лизингодателей государственные унитарные предприятия (ГУП), имеющие, как правило, лицензии на право ведения лизинговой деятельности, а также отслеживают цепочки в поставках техники. При этом не всегда средства администрации идут по короткой цепочке: администрация – ГУП – хозяйства. Нередко удлинение цепочки происходит за счет посредников.

Так, в 1997–2001 гг. администрация Новосибирской области определила лизингодателем ГУП «Новосибирская продовольственная корпорация», которое не позаботилось о приобретении лицензии на право ведения лизинговой деятельности*. В результате появился посредник в поставках техники – ОАО «Агроснабтехсервис», а деньги пошли по удлинённой цепочке: администрация – корпорация – акционерное общество – хозяйства.

Средства из областного бюджета должны были пойти на финансирование поставок техники на условиях лизинга, но большая их часть – 98,5 млн руб. – пошла в «Продовольственную корпорацию» и только 47,3 млн руб. – в ОАО «Агроснабтехсервис», имеющее лицензию на лизинг.

5. Расширение сотрудничества с международными финансовыми организациями.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и его Фонд поддержки малого предпринимательства считают

* С февраля 2002 г. лицензирование лизинговых компаний отменено. (Прим. ред.)

перспективными инвестициями в Воронежскую и Липецкую области. Их эксперты сделали вывод о благоприятном инвестиционном климате региона и считают приоритетными проекты по переработке отходов, водоснабжению, улучшению инфраструктуры муниципальных образований. Эти инвестиционные проекты будут реализованы на условиях поставки техники по лизингу при гарантиях администраций названных областей.

6. Создание государственных учреждений для развития лизинга в сфере малого и среднего бизнеса.

В Тюменской, Нижегородской и Ленинградской областях открыты бизнес-инкубаторы для малого бизнеса. На их создание администрациями названных областей направлены значительные средства в рамках программы поддержки малого предпринимательства.

Например, в Тюмени на эти цели из областного бюджета на 2002 г. предусмотрено выделить 850 тыс. руб. Инкубаторы будут работать над созданием инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Важной составляющей финансовой поддержки малого и среднего бизнеса является микрокредитование на основе лизинга, которое сопряжено с большими рисками. Финансирование лизинговой программы осуществляется за счет средств, выделенных областными бюджетами в виде бюджетных ссуд, а также реинвестирования денежных средств, поступающих от лизингополучателей. Для предприятий малого и среднего бизнеса лизинг привлекательнее других форм заимствования: часть рисков берет на себя лизинговая компания.

В последние три года приоритетные направления государственной поддержки лизинговой деятельности на региональном уровне – это развитие лизинга для малого предпринимательства и лизинг сельскохозяйственной техники.

Большинство малых и средних предприятий обращается к лизинговым компаниям потому, что у них нет возможности получить банковский кредит. Остальные преимущества явно второстепенны. По оценке Группы по развитию лизинга, почти три четверти от всего объема банковских кредитов выданы компаниям, с которыми банки проработали более трех лет, и более половины – при сроке сотрудничества более пяти лет. Только 8% кредитов получили компании, с которыми банки работали менее одного года. Многие малые и средние предприятия, недавно заключившие лизинговые сделки, не имеют тесных контактов с банками. «Взаимодействие» с банками

может заключаться в простом наличии расчетных счетов и минимальных депозитов. В случае с малым бизнесом значительная часть платежей (за поставки, имущество и т. д.) может производиться наличными или посредством банковских переводов без открытия счета.

От распространения лизинговых услуг на малые и средние предприятия выиграет регион в целом, так как появятся условия для

- роста количества рабочих мест. Предприятия приобретают оборудование для увеличения продаж и прибыли, что без лизинга было бы невозможно. Это прямо и косвенно влияет на занятость: необходимы персонал для работы на этом оборудовании и, кроме того, расширение штата других подразделений предприятия (отдела продаж, администрации и др.). В итоге возросшие выручка и прибыль инвестируются (напрямую или опосредованно), что приводит к увеличению занятости на производстве и пополнению доходной базы региональных и местных бюджетов;
- вывода предприятий «из тени», что станет побочным эффектом использования лизинга малыми предприятиями. Наличие источников реального внешнего финансирования может оказаться достаточным стимулом для ухода фирм с серого рынка, где они действуют квазизаконоугодно;
- подготовки кадров для крупных региональных коммерческих лизинговых компаний. Государственные учреждения для развития лизинга в сфере малого и среднего бизнеса служат инкубатором хорошо подготовленных профессионалов.

Лизинговые компании, пользующиеся государственной поддержкой, как правило, имеют небольшой капитал и привносят создание коммерческих лизинговых компаний, которые могут предоставить их клиентам возможность заключить более крупные сделки. На сегодняшний день лизинговые компании, пользующиеся государственной поддержкой, не являются для администрации существенным источником доходов. Поэтому у администрации мало оснований опасаться коммерческой конкуренции. Однако следует заметить, что существование лизинговой компании при участии администрации региона является хорошим свидетельством заинтересованности в развитии лизинга со стороны региональных или муниципальных властей – что в конечном счете благоприятно влияет на создание условий для

деятельности коммерческих компаний. Вместе с тем объем государственного финансирования обычно очень незначителен и не может видоизменить кредитный рынок.

Во многих случаях основанные администрацией лизинговые компании получают финансирование для осуществления кредитных программ, но кредитуют преимущественно на коммерческой основе.

В качестве примера можно привести «Нижегородскую лизинговую компанию малого бизнеса», получающую ограниченное финансирование от областной администрации и действующую в основном на коммерческой основе.

Самым эффективным средством замены устаревшей техники в сельском хозяйстве на всех уровнях государственного управления является лизинг. На федеральном уровне компанией, занимающейся лизингом сельскохозяйственного оборудования, стала лизинговая компания «Россельхозлизинг», созданная по распоряжению правительства «Россельхозбанком». В задачу «Россельхозлизинга» входит повышение эффективности бюджетных субсидий сельскому хозяйству России. В 2002 г. ОАО «Россельхозбанк» трансформируется в банковскую группу, куда войдут также несколько лизинговых компаний. Преобразование происходит в соответствии с идеей создания (на базе данного банка) национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного комплекса страны, а также с учетом практики развития крупных российских банков.

В настоящее время группа включает следующие дочерние лизинговые компании: «Росагролизинг», ОАО «Сибмашлизинг» с участием ОАО «Сибирский машиностроительный холдинг» (Красноярск); создаваемые ОАО «РБ-Лизинг» (Москва) и филиал в Белоруссии с участием Белагропромбанка, ОАО «Ростсельмашлизинг» (Ростов-на-Дону) с участием ОАО «Ростсельмаш», а также дочернюю кредитную организацию ЗАО «Челябинский коммерческий земельный банк» (контрольный пакет акций которого – 76,3% – приобретен ОАО «Россельхозбанк» в апреле 2001 г.).

И все же недостаточность финансирования лизинговых схем поставки сельскохозяйственной техники на федеральном уровне приводит к тому, что многие регионы используют лизинг как способ кредитования сельскохозяйственных предприятий. Так, федеральный лизинг сельхозтехники в

2001 г. практически не действовал, обещанные средства из федерального лизингового фонда на приобретение техники во многие области не поступили. Тенденции развития рынка последних лет подтверждают, что даже поддерживаемые в настоящее время государством лизинговые сделки постепенно будут приобретать коммерческий характер. Если еще два-три года назад типичная сделка по лизингу сельскохозяйственной техники была по своей сути обычной дотацией, то в будущем все больше займов в сельскохозяйственной отрасли будут иметь коммерческий характер.

Уже сегодня есть некоторые свидетельства того, что лизинговые сделки в сельском хозяйстве заключаются на все более строгих кредитных условиях, а займы и лизинговые сделки все чаще ориентированы на возвратность. В последние годы целый ряд региональных лизинговых компаний использует в своей работе по существу коммерческие принципы: их основная задача – предоставлять финансирование сельскохозяйственным предприятиям, но при этом лизинговые ставки практически не субсидируются. Хотя и есть компании с крайне низкими процентными ставками, предполагающими не лизинговую деятельность, а скорее кредитование предприятий (возможно, с некоторыми налоговыми льготами).

Все более заметна тенденция со стороны региональных администраций к предоставлению кредитов на коммерческой основе. Другими словами, сегодня кредиты предоставляются с расчетом на их возврат и под реальный процент (хотя этот процент может быть ниже рыночных ставок).

Так, в Новгородской области из областного лизингового фонда каждому району будет выделяться долгосрочный инвестиционный кредит сроком на 5 лет на беспроцентной основе для реализации лизинговых программ, и получателями в первую очередь будут крепкие хозяйства.

В Ростовской области также будут предоставлять долгосрочные кредиты для лизинговых схем на условиях возврата. В 2002 г. на эти цели будет выделено 109,3 млн руб. бюджетных средств. Кредиты из областного бюджета будут выданы сельхозтоваропроизводителям в виде долгосрочного лизинга в сумме 91,3 млн руб. на срок до 5 лет; на поддержку малого бизнеса в виде среднесрочного лизинга – в сумме 3 млн руб. на срок до 3 лет; на поддержку других

предприятий в виде среднесрочного лизинга – в сумме 15 млн руб. на срок до 3 лет. Бюджетные ссуды будут также предоставляться на реконструкцию жилого фонда (12,3 млн руб. на срок до 2 лет), ипотечное кредитование (35 млн руб. на срок до 10 лет) и другие цели.

Несмотря на позитивные сдвиги на региональных рынках лизинговых услуг в последнее время, для их эффективного развития остаются некоторые препятствия. Как представляется, следующие замечания вполне справедливы.

► Отсутствие конкурсов по определению уполномоченного лизингодателя способствует неэффективному использованию средств региональных бюджетов. Поэтому следует проводить ежегодные конкурсы по определению уполномоченного лизингодателя. В субъектах Федерации необходимо готовить и утверждать положения «О конкурсе на получение статуса уполномоченной лизинговой компании».

► Реальные бюджетные лизинговые фонды нужно привести в соответствие с тем, что декларируется в областных законах. Использование средств областных бюджетов на приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования по лизингу в соответствии с областными законами проверяют контрольно-счетные палаты. Акты их проверок свидетельствуют о том, что средства бюджета используются нерационально. Зачастую бюджетного лизингового фонда, как это должно быть по закону, в областях нет. Есть просто бюджет, в котором лизинговые средства хотя и названы соответствующим именем, но содержанию своему не отвечают. Отмечены необоснованное получение средств с лизингополучателей, завышение цен при поставках техники, нецелевое использование средств.

► Следует выделять дополнительные средства в бюджетах на техническое оснащение сельскохозяйственного производства и предоставлять инвестиционные кредиты под реализацию инвестиционных проектов.

► Информация по лизингу для предпринимателей должна быть доступнее. Сама лизинговая отрасль все еще относительно невелика, ей не хватает хорошо подготовленных профессионалов, и, кроме того, лизинговый механизм не всегда и не совсем понятен потенциальным лизингополучателям. Основным препятствием развитию рынка лизинговых услуг остается низкая технологическая культура пользователей: они часто просто некомпетентны в вопросах экономической природы лизинга. Им необходимо демонстрировать положительные примеры – как лизинг помогает компаниям (поставщикам) развивать свой бизнес, а также консультировать производителей, как можно осуществлять реализацию продукции на российском рынке, используя лизинг.

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ ЛИЗИНГЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

С. С. МЕНЯЙЛОВ,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
Новосибирск

Привлекательность лизинга в качестве инструмента финансовой, инвестиционной и коммерческой политики обеспечивается влиянием его особенностей на эффективность деятельности предприятий и объединений. Одна из особенностей лизинга состоит в том, что собственник ресурсов не участвует в процессе их использования. Каким же образом перераспределение прав собственности на ресурсы может улучшить показатели эффективности объединения?

В результате перераспределения прав собственности может быть обеспечена концентрация этих прав на одном предприятии объединения, чаще всего на головном. Это улучшает показатели долгосрочной платежеспособности данного предприятия. Тем самым обеспечивается доступ к более дешевым инвестиционным ресурсам, которые затем перераспределяются между предприятиями объединения. В результате эффективность деятельности возрастает. Следует помнить, что улучшение показателей долгосрочной платежеспособности одного предприятия происходит на фоне их ухудшения на других предприятиях объединения. Поэтому положительный эффект удешевления инвестиционных ресурсов для одного предприятия должен быть выше, чем отрицательный эффект их удорожания для других предприятий объединения.

© ЭКО 2002 г.



Чтобы обеспечить концентрацию ресурсов на одном предприятии, требуется наличие у него достаточных источников для инвестиций, т. е. фонда накопления. Механизм внутреннего ценообразования в рамках объединения позволяет перераспределить прибыль, которая является одним из источников фонда накопления. Благоприятными условиями для реализации механизма внутреннего ценообразования являются вертикальная интеграция и специфичность производственного процесса.

Перераспределение прав собственности и сопутствующее перераспределение прибыли в головную компанию положительно влияет на бюджет региона, где находится головная компания, через сравнительно большие поступления по налогам на имущество и на прибыль. Вместе с тем это отрицательно сказывается на доходной части бюджетов тех регионов, где расположены другие предприятия. Тем самым, чтобы интересы производственного объединения совпадали с интересами региональных властей, дополнительно требуется значительный положительный эффект от лизинга. Таким положительным эффектом может оказаться снижение коммерческих рисков во взаимоотношениях между партнерами.

Коммерческие риски могут возникнуть из-за опасения приобретать в собственность специфичные ресурсы, которые используются в производстве специфичной продукции. Опасения возникают ввиду того, что потребитель может отказаться от приобретения продукции, несмотря на штрафные санкции по договору, а альтернативное использование ресурсов или их продажа не представляются возможными.

Лизинг позволяет снизить коммерческие риски через приобретение специфичных производственных ресурсов заказчиком специфичной продукции.

Предполагается, что в результате снижения коммерческих рисков объем сделок возрастает, что благоприятно для всех заинтересованных участников рынка, в том числе и региональных властей.

Итак, распределение прав собственности при лизинге позволяет производственному объединению удешевить инвестиционные ресурсы и увеличить объем сделок.

ЛИЗИНГ В ЯДЕРНОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ

Емкость мирового рынка тепловыделяющих сборок (ТВС) для ядерных реакторов атомных электростанций (АЭС) составляет около 12 млрд дол. На этом рынке идет жесткая конкурентная борьба. Например, американская фирма «Вестингауз» освоила производство ТВС для российских ядерных реакторов и предлагает их для стран Восточной Европы, в которых Россией были построены соответствующие АЭС.

В свою очередь, российская компания ОАО «ТВЭЛ» совместно с фирмой «Сименс» освоила производство ТВС для западных ядерных реакторов и уже продает их в Германию, Швейцарию и ряд других стран.

В этих условиях перед производителями ТВС стоят две важнейшие задачи: удержаться на рынке ТВС и расширить на нем свое присутствие. Чтобы представить себе масштабы потерь, связанных с борьбой за рынки ТВС, достаточно упомянуть, что фирма «Вестингауз» уже получила контракт на поставку ТВС для российского ядерного реактора чешской АЭС «Темелин», и это привело к потере для России не менее 400 млн дол.

Что нужно сделать, чтобы не только удержаться на рынке ТВС, но и расширить на нем свое присутствие? Рецепт известен: снижать цены, повышать качество и предоставлять дополнительные услуги заказчикам. Лизинг ТВС является одним из самых эффективных компонентов этого «рецепта».

Сегодня момент для внедрения лизинга на мировом рынке ТВС подходящий. Перед миром стоит ключевая проблема развития ядерной энергетики – переработки и хранения отработавших ТВС и радиоактивных отходов. Лизинг может снять эту проблему с потребителей ТВС, которые не в состоянии (или не хотят) решать ее самостоятельно. Лизинг позволяет увязать поставки свежих и возврат отрабо-



тавших ТВС, что даст возможность увеличить оборот на мировом рынке ТВС примерно в 1,5 раза.

Лизинг ТВС создает важные стимулы для вовлечения новых стран в развитие ядерной энергетики. Предусматриваемая лизингом возможность возврата отработавших ТВС их производителю или лизингодателю обеспечивает гарантию того, что ТВС не будут использоваться для несанкционированных целей, и, следовательно, позволяет практически предотвратить угрозу распространения ядерного оружия.

Отметим, что пока только три страны – Франция, Великобритания и Россия – оказывают услуги по переработке отработавших ТВС на индустриальной основе. Так что возможности участия России в развитии мирового рынка ТВС на основе использования лизинговых операций велики именно сейчас.

Есть и еще одно удивительное обстоятельство.

Существует многолетняя практика, при которой Россия (в рамках выполнения своих обязательств как правопреемницы СССР), поставляя ТВС для построенных при ее содействии АЭС, принимает на переработку выгруженные из них отработавшие ТВС.

При этом фактически используется схема, в которой все технологические и организационные операции совпадают с операциями при реализации лизинга ТВС: поставка ТВС на АЭС, использование ТВС для производства тепловой энергии, выдержка отработавших ТВС на АЭС, их транспортировка на радиохимический завод, переработка ТВС для извлечения ценных изотопов и т.д. В этой схеме не используются только преимущества и новые возможности, которые связаны с внедрением лизинга.

Экономический эффект от лизинга ТВС достигается за счет увеличения объёмов поставок, поскольку предоставление более выгодных условий позволит сохранить традиционные и выйти на новые рынки сбыта.

Растут и цены поставок по договору лизинга за счет включения оплаты дополнительных услуг (цена за услуги по обращению и переработке ТВС, которая является составной частью лизингового контракта, близка к цене свежих ТВС).

Увеличение объёмов поставок ТВС по схеме лизинга может обернуться:

- ✓ увеличением налоговых платежей в бюджет (около 500 млн дол. ежегодно);
- ✓ увеличением производственных мощностей и загрузки предприятий;
- ✓ снижением издержек на производство ТВС;
- ✓ увеличением прибыли от реализации продукции и услуг;
- ✓ созданием новых рабочих мест и решением социальных проблем ЗАТО.

**Оценки объемов ожидаемых поставок ТВС
при внедрении лизинга ТВС**

Источник	Объем поставок по лизингу
Украинские АЭС (Ровенская, Южноукраинская, Запорожская, Хмельницкая и др.)	100 т/год*
Новые рынки в Европе, восстановление поставок на АЭС Пакш (Венгрия) и Ловииза (Финляндия)	100–150 т/год
Чешские станции на условиях возврата государственного долга России	100 т/год
Новые рынки Юго-Восточной Азии (доля России)**	100–300 т/год
Восстановление страхового резерва ТВС на российских АЭС (всего)	500 т
Недогрузка АЭС России из-за нехватки средств	50 т/год
Общий объем годовых поступлений	1–1,3 млрд дол. США

Примечания.

* В 1999 г. Украиной закупки ТВС составили около 40% от запланированного уровня из-за отсутствия средств.

** Годовое потребление ТВС в Восточной Европе и Юго-Восточной Азии составляет около 2000 т.

Присоединение России к Международной конвенции по лизингу и принятие Федерального закона «О лизинге» создали предпосылки для организации в России лизинга в такой наукоемкой и сложной сфере деятельности, как ядерная энергетика.

Одними из наиболее продвинутых, высокотехнологичных и наукоемких изделий на мировом рынке ядерной энергетики являются ТВС. Возникает вопрос: **может ли ТВС быть предметом лизинга?**

В соответствии с Федеральным законом «О лизинге» предметом лизинга может быть любая непотребляемая вещь.

Однако развитие лизинга сдерживается различными толкованиями законодательных актов и, в первую очередь, ошибочным отнесением ТВС к потребляемым вещам. Источником этой ошибки является терминологический казус: ТВС многие понимают как топливо, не учитывая принципиального различия между ядерным «топливом» и химическим топливом. (С тем же успехом можно отнести к «топливу» и электроплитку.) Такие казусы встречаются довольно часто. Самый близкий по теме обсуждения пример – это использование неправильного термина «атомная электростанция» вместо правильного – «ядерная электростанция». В большинстве случаев эти казусы являются предметом научных дискуссий, но в данном случае принятый в обиходе для удобства и образного представления, но неправильный по существу термин может радикальным образом повлиять на экономические возможности огромной отрасли и, в конечном счете, на благосостояние нашего общества в целом.

Учитывая важность этой проблемы, группа экспертов РНЦ «Курчатовский институт» совместно с ОАО «ТВЭЛ», ВНИПИЭТ и Институтом государства и права РАН рассмотрела технологические, экономические и правовые аспекты применения международного лизинга в ядерной энергетике России. Основными целями этой работы были: оценка технической осуществимости и экономической целесообразности использования лизинга в ядерной энергетике России; анализ международных правовых актов, действующего федерального законодательства России и наиболее важных подзаконных актов, а также разработка предложений по изменениям и дополнениям в федеральные законы и подзаконные акты.

Итак, относится ли ТВС к непотребляемым вещам?

Ответ на поставленный вопрос прямо не следует из законодательных актов. С технической и юридической точек зрения ошибочность отнесения ТВС к потребляемым вещам обоснована в Экспертном заключении и в Пояснительной записке, которые были переданы экспертами Курчатовско-

го института в Государственную думу России в марте 2000 г. и в Министерство экономики в апреле 2000 г.

ТВС является машиностроительным изделием со сроком службы (амортизации) 3–5 лет, что сопоставимо со сроком лизинга.

Ядерное топливо, в отличие от химического, не теряет своих натуральных свойств в процессе эксплуатации. Отработавшая в ядерном реакторе ТВС имеет практически те же конструктивные характеристики, что и новая ТВС, и способна длительное время выделять тепло даже вне ядерного реактора.

Процессы, которые происходят при «выгорании» ядерного «топлива» и горении химического топлива, абсолютно разные. Выгорание ядерного «топлива» сопровождается не только выделением большого количества тепла, но и образованием большого количества новых изотопов. Среди этих изотопов есть весьма ценные, не встречающиеся в природе.

Нелишне напомнить, что первые ядерные реакторы были созданы исключительно для получения одного из таких изотопов – плутония-239, который был нужен для изготовления ядерного оружия. При этом тепловыделение, столь необходимое для производства электроэнергии на АЭС, считалось вредным сопутствующим процессом.

Полученный в ТВС плутоний может использоваться не только для производства ядерного оружия, но и новых ТВС для ядерной энергетики. Мы сталкиваемся здесь с парадоксальным фактом, когда вопреки нашему повседневному опыту по мере «выгорания» урановых ТВС в них нарабатывается новое ядерное «топливо». Причем в некоторых типах ядерных реакторов нового топлива может получаться даже больше, чем «выгоревшего».

Уже одно только наличие в ТВС указанных выше ценных продуктов, которые образуются в процессе работы ТВС в ядерных реакторах, создает весьма существенную остаточную стоимость отработавших ТВС, в связи с чем ТВС можно отнести к оборудованию, имеющему определенный и достаточно продолжительный (обычно от 3 до 5 лет) ресурс работы.

Таким образом, с физической и технологической точек зрения совершенно очевидно, что ТВС для ядерных реакторов относятся к непотребляемым вещам и, следовательно, могут являться предметом лизинга.

Каковы правовые основания для отнесения ТВС к непотребляемым вещам

С правовой точки зрения понятие «непотребляемые вещи» означает «вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования» (см. ст. 607 Гражданского кодекса Российской Федерации). То есть это вещи, не уничтожаемые полностью при их использовании и в течение длительного времени могущие служить по назначению.

Из всего многообразия натуральных свойств естественно выделить те, которые определяют потребительские свойства вещи. Для ТВС это – способность выделять тепло в реакторе, сохраняя с высокой точностью в течение всего срока эксплуатации все конструктивные характеристики.

Наиболее существенная с этой точки зрения черта лизинга – сохранение собственности на предмет лизинга за лизингодателем. Для того чтобы все положения закона о лизинге были применимы, необходимо сохранение ликвидности предмета лизинга в течение всего срока амортизации.

Так, в ст. 11 закона «О лизинге» содержится положение, что «право лизингодателя на распоряжение предметом лизинга включает право изъять предмет лизинга из владения и пользования у лизингополучателя в случаях и в порядке, которые предусмотрены настоящим федеральным законом и договором лизинга».

Об этом же сказано также в п. 1. ст. 13 («Лизингодатель имеет право беспорочного взыскания денежных сумм и беспорочного изъятия предмета лизинга в следующих случаях: если условия пользования предметом лизинга лизингополучателем не соответствуют условиям договора лизинга или назначению предмета лизинга...») и в ст. 17 («При прекращении договора лизинга лизингополучатель обязан вернуть лизингодателю предмет лизинга в состоянии, в котором он его получил, с учетом нормального износа или износа, обусловленного договором лизинга»).

Предмет лизинга в целях учета, амортизации и последующего списания должен существовать, не теряя основные эксплуатационные свойства и функциональные возможности. Те предметы, которые одновременно теряют основные свойства в акте использования – расходные материалы (бензин, фотопленка, продукты питания и т. д.) – нельзя вернуть лизингодателю при нарушении условий договора.

Однако все это не имеет отношения к ТВС.

ТВС – замкнутая система, из которой, если не учитывать дефекты и аварии, не выходит никакое вещество (нет «химического горения»), они не теряют формы и функциональных частей. ТВС не теряют своего основного свойства – генерировать тепло – в течение всего срока до амортизации. Их, если в этом возникла бы необходимость, можно вернуть лизингодателю до окончания срока полной амортизации. При этом лизингодатель может, при соблюдении определенных правил и процедур, в случае экономической или иной целесообразности использовать их в целях дальнейшей эксплуатации.

Поэтому ТВС полностью удовлетворяют правовому пониманию термина «непотребляемые вещи», в соответствии с чем **ТВС для ядерных реакторов могут и должны быть предметом лизинга**. Для дополнительного законодательного закрепления факта отнесения ТВС к категории непотребляемых вещей разработаны дополнения и поправки в Федеральный закон «О лизинге» (ст. 3 п. 1).

Поиск дополнительных источников поступления валютных средств для России чрезвычайно актуален. И при желании найти эти источники можно выработать приемлемые формулировки поправок и дополнений, учитывающие особенности лизинга для изделий, содержащих ядерные и радиоактивные материалы, и удовлетворяющие международным договорам, Конституции РФ и Гражданскому кодексу РФ.

Источник: Бюллетень программы «Ядерная и радиационная безопасность». 2000. № 7–8.

<http://www.atomsafe.ru/B7-8/doc4.htm>

Публикация подготовлена Е. Ю. ЕЛИЗАРОВОЙ

Цель статьи – показать, как развивается ситуация с преподаванием экономики в школе, насколько удовлетворена потребность в изучении экономики, какое место занял этот предмет в учебной деятельности школьника, чем обусловлен интерес к данному предмету, чем удовлетворены и чем не удовлетворены школьники и их родители, и ряд других вопросов.

ЗНАТЬ ЭКОНОМИКУ СО ШКОЛЬНОЙ СКАМЬИ

**И. И. ХАРЧЕНКО,
Н. В. ЧИНАКОВА,
Новосибирск**

Рыночная экономика дала рядовым гражданам экономическую свободу. Она побуждает каждого из нас почти ежедневно принимать экономические решения, независимо от выбранной профессии и социального статуса, а от этих решений зависит наше благосостояние в будущем.

Своя модель преподавания

В обществе с рыночной экономикой элементарная экономическая грамотность становится компонентом общей культуры человека. Она помогает человеку ориентироваться в информации, разбираться в происходящих политических и экономических изменениях, помогает реализовать свои интересы и следить за соблюдением своих прав как работника, как избирателя, налогоплательщика, владельца собственности и денежных сбережений.

У молодого поколения стали популярными экономические специальности в вузах и колледжах. Соответственно, не могла остаться в стороне и школа. С 1991 г. в учебных планах общеобразовательной школы появился новый предмет – экономика.

© ЭКО 2002 г.



В 90-х годах этот предмет доказал свое право на существование. Каким образом?

Он был востребован учениками и их родителями.

Учительские коллективы и школьная администрация проявили заинтересованное отношение к этому предмету. Этот интерес поддержали многие организации (кафедры вузов, управленческие структуры системы образования, некоммерческие организации, действующие в сфере образования). Быстро развивался рынок учебной и методической литературы.

Но, как и все новое, школьная экономика должна была накопить опыт, попробовать разные учебные программы и методики. Некоторым школам, которые сначала ввели экономику, а затем отказались от нее, по всей видимости, не хватило возможностей (как правило, ресурсов), а, может быть, и желания улучшить преподавание этого предмета, преодолевать трудности, искать свою «модель» преподавания экономики школьникам.

Минимум знаний по экономике входит в «Обязательный минимум содержания среднего (полного) общего образования». Он входит в государственный образовательный стандарт и должен быть реализован в общеобразовательных учреждениях любого типа независимо от их профиля и организационно-правовых форм собственности.

Весной 2001 г. Центр экономического и бизнес-образования (ЦЭБО) совместно с Институтом экономики и организации промышленного производства СО РАН и Экономической школой г. Бердска провел социологическое исследование состояния экономического образования в средних общеобразовательных школах Новосибирска и Новосибирской области. Было обработано 2160 анкет школьников и 1474 – родителей, а также анкеты администрации средних школ и учителей экономики. Исследование осуществлялось при поддержке Национального совета по экономическому образованию (Нью-Йорк, США).

Многие ли школьники изучают экономику?

В целом по Новосибирской области экономика как отдельный предмет преподается только в 31% обследованных школ, в 8% школ – преподавалась раньше. Самая высокая доля школ, где этот предмет изучается, – в Новосибирске (57%), здесь же и самая высокая доля школ, где он преподавался раньше (20%).

В тех школах, где экономика преподается в настоящее время, среднее число лет существования этого предмета составило 4,4 года (в Новосибирске – 4,55, в других городах – 5,39, поселках и селах – 3,88). В течение 90-х годов во всех типах населенных пунктов шел интенсивный рост числа школ с преподаванием экономики – «закрытие» предмета в одних школах перекрывалось более интенсивным процессом «открытия».

К 1999 г. число школ с преподаванием экономики в Новосибирске перестало расти. А в малых городах и сельской местности рост числа школ, где этот предмет изучался, продолжался до 2000 г.

В 2002 г. был проведен телефонный опрос администраций средних школ для того, чтобы выяснить, как изменяется ситуация с преподаванием экономики. Результаты опроса показали, что в городе продолжается незначительное сокращение числа школ с преподаванием экономики. На сегодняшний день в 106 школах города преподается экономика, что составляет 55,7% от общего числа опрошенных школ.

Большинство – за изучение

Подавляющее большинство школьников положительно относится к тому, что в школах стали преподавать экономику. Они уверены, что изучение экономики полезно во многих отношениях: экономические знания пригодятся в любой работе (50%); это расширяет кругозор (45%); помогает найти в будущем хорошую работу (31%) и дает другие преимущества.

Школьники, не изучающие экономику, в большинстве хотели бы ее изучать (в целом 63%) против 16% тех, кто не желает изучать этот предмет. Еще у 21% пока не сложилось определенного отношения. Причем в сельской местности желающих изучать экономику относительно больше, чем в Новосибирске (72% против 58%).

Говорят те, кто не изучает...

Почему хотели бы изучать экономику те, кто сейчас ее не изучает? Главный аргумент – необходимо в

жизни (50%), 34% объясняют свое желание интересом к экономике, 23% – намерением получить в будущем экономическую специальность, 18% – требованиями при поступлении в вуз и 11% – престижностью предмета.

Какие аргументы у тех, кто не изучает экономику и не собирается ее изучать? Главный (38% всех опрошенных) – это то, что экономика не преподается в их школе или классе, причем доля выбравших этот вариант ответа значительно больше в области, чем в Новосибирске: 65% против 27%.

Другие причины: нежелание быть экономистом (27%), нехватка времени (22%), отсутствие интереса к экономике (19%), и без того большая учебная нагрузка (18%). Отметим, что все эти названные «другие» причины относительно чаще указываются новосибирцами, чем их сверстниками из сельской местности, для которых (повторимся) главным препятствием является недоступность этого предмета. Материальную причину – «не могут оплатить родители» – назвали только 5% в Новосибирске и 2% – в селе.

...И те, кто изучает

Главный мотив – это пригодится в жизни (55%). Это интересно – отметили 30%, требуется для поступления в вуз или колледж – 25% и желание получить экономическую специальность – 22% опрошенных. Для 12% изучение экономики связывается с намерением начать зарабатывать деньги и для 8% – с престижностью этого предмета и экономических специальностей в современном обществе.

Большинство школьников изучают экономику как обязательный предмет, и именно этим 79% объясняют свое решение изучать экономику в школе. Четверть отметили, что приняли такое решение самостоятельно. При этом на какое-либо давление (например, заставили родители или угворили друзья) не ссылается почти никто.

Отрадно, что лишь 6% учащихся не находят для себя ничего хорошего на уроках экономики. Более половины (64%) отметили, что при изучении экономики в школе их удовлетворяют получаемые знания, 44% довольны тем, что интересно проходят уроки, еще четверти – просто нравится учитель.

«Что тебе не нравится при изучении экономики?»

На такой вопрос 40% опрошенных не стали называть никаких недостатков, ответив, что им все нравится. По мнению остальных, самый крупный недостаток – отсутствие или нехватка учебников: на это указали 29% опрошенных, в том числе 13% в Новосибирске, 70% – в других городах и 39% – в сельской местности.

Второй крупный недостаток – отсутствие экономической информации (18%), часто требующейся для выполнения домашних заданий и самостоятельных работ. Примерно каждый десятый учащийся указал и на другие недостатки, в числе которых – нехватка компьютеров для занятий; то, что экономика – трудный для понимания предмет, с большим объемом математики; предмет, далекий от реальной жизни. Примерно каждый пятый был недоволен тем, что он не успевает записывать за учителем, и неудобством расписания.

Что нужно сделать, по мнению старшеклассников, чтобы уроки экономики стали интереснее? Два главных пожелания, высказанных более чем половиной опрошенных (по 55%): чаще использовать на уроках деловые игры и другие активные формы обучения и чаще использовать компьютер.

Около трети (29 и 31%) считали, что уроки экономики станут интереснее, если приглашать практиков (бизнесменов, специалистов) и больше приводить примеров из реальной жизни. Каждый четвертый (26%) говорил о том, что нужно лучше обеспечивать библиотеки учебниками и другой экономической литературой.

Показательно, что желание иметь больше уроков экономики высказали 45% опрошенных, в том числе 64% среди школьников малых городов. Это свидетельствует, во-первых, об интересе к предмету, во-вторых, об имеющемся неудовлетворенном спросе на этот предмет даже среди школьников, уже изучающих экономику. Возможно, стоит подумать о введении нескольких экономических дисциплин (например, в форме факультативов) в тех школах, где учащимся недостаточно даже увеличенных часов на преподавание экономики.

Перечень основных учебников, которые используются старшеклассниками при подготовке к урокам экономики,

состоит из 28 наименований. В то же время 35% учащихся в Новосибирске ответили, что не пользуются никакими учебниками, поскольку их не хватает и раздают только для работы в классе или их нет совсем (на селе не имеют учебников 50%), еще 19% пользуются в основном собственными конспектами.

Для изучения экономики особенно важно получить навыки самостоятельной работы, самостоятельного анализа экономических явлений, подкрепить теоретический материал примерами из реальной экономической жизни. Очень важно также, чтобы учащиеся имели доступ к экономической статистике.

Необходимы школьные или межшкольные кабинеты или «уголки» экономической литературы, доступные учителям и учащимся, где последние могли бы заниматься самостоятельно. Их оснащение можно вести за счет разных источников (бюджет, родители, спонсоры и др.). Вообще отсутствие читальных залов в большинстве школ следует признать большим недостатком учебного процесса.

На вопрос, была ли в жизни учащегося ситуация, когда емугодились экономические знания, 59% ответили, что таких случаев не было (среди селян – 73%). На наш взгляд, это говорит о поверхностном понимании экономики школьниками, а также о том, что вместо основного курса школьникам начинают преподавать прикладные экономические дисциплины, содержащие узкопрофессиональные знания.

Наиболее распространенная ситуация, когда нашим респондентамгодились знания, полученные на уроках экономики, это покупки в магазине и на рынке (16%). Школьники писали, что здесь им помогли знания того, как устанавливаются цены под действием спроса и предложения, а также знание закона о защите прав потребителей. Более 10% школьников оценили важность своих знаний по экономике в одной из следующих ситуаций: учет денег и операции с ними (рублями, валютой), в учебе (участие в конкурсах, олимпиадах), в подработках или занятиях бизнесом (1,7%) и т. д.

А в соседний класс пойти нельзя

В специализированных классах (гимназических и лицейских) Новосибирска доля изучающих экономику выше (42%), чем среди учащихся общеобразовательных классов (36%). В них также выше доля изучающих экономику помимо школы – 14% (против 7% в обычных классах), в том числе 7% занимаются экономикой самостоятельно или с родителями, 5% – учатся в заочной экономической школе при Новосибирском государственном университете, 4% – занимаются экономикой с репетитором и 3% – на подготовительных курсах при вузах.

Среди них значительно чаще, чем у их сверстников из обычных классов, встречаются мотивы изучения экономики, связанные с поступлением в вуз, интересом к экономике и желанием получить экономическую специальность. Напротив, самый популярный, но менее конкретный довод, – «пригодится в жизни» – звучит в профильных классах относительно реже, чем в обычных классах.

Так что цели преподавания экономики в обычной общеобразовательной школе и в гимназиях и лицеях, занимающихся по усложненной и расширенной программе, различны. Более высокий уровень притязаний формируется, по-видимому, тем, что весь комплекс предметов изучается в гимназиях и лицеях на более высоком уровне.

Последнее обстоятельство нашло отражение в оценках, которые дали школьники своему образовательному уровню. К моменту окончания школы «хороший уровень образования, подготовку, достаточную для поступления в вуз», рассчитывают получить 77% учащихся профильных классов против 35% их сверстников из обычных классов; «широкий кругозор, владение иностранными языками и компьютерная грамотность» – соответственно 65% против 23%. В то же время проблема доступности экономики для всех желающих ее изучать остается актуальной во всех типах школ.

Подходящим вариантом могут быть необязательные факультативы, которые посещаются по желанию учащимися из классов любого профиля. Судя по полученным данным, такая практика преподавания экономики (факультативы) как

в обычных школах, так и в лицеях и гимназиях, используется в три раза реже, чем обязательные уроки.

Возможно, что факультатив по экономике должен существовать параллельно с обязательным уроком по этому предмету во всех школах, где нет стопроцентного охвата старшеклассников изучением экономики. Ведь если этот предмет вообще не преподается в их школе, так и то, что этот предмет не преподается в их классе – в чужой класс (при существующей в российской школе жесткой системе) вообще не принято, а часто и просто невозможно ходить на уроки.

Экономические факультеты как «палочка-выручалочка»

Ориентации старшеклассников на специальности сферы экономики и финансов (экономист, аудитор, бухгалтер, специалист по банковскому делу, налогообложению, менеджменту, маркетингу и др.) стали заметными очень скоро после начала рыночных реформ в экономике (по данным социологических исследований Института экономики и организации промышленного производства СО РАН и ряду других). Возросли конкурсы в вузы и техникумы на экономические специальности, вслед за спросом стало расти и предложение соответствующих образовательных услуг.

Большинство государственных вузов открыли у себя дополнительные отделения или факультеты экономической направленности (зачастую с высокой долей платного обучения). Именно высокий спрос на экономические (а также юридические и некоторые гуманитарные специальности) позволил «стать на ноги» большинству негосударственных вузов.

Получение высшего образования по экономической специальности для многих молодых людей стало стратегией достижения других жизненных целей (высоких заработков и материального благополучия, возможности карьерного роста, высокого положения в обществе и т. д.). Естественно, что на экономические специальности стали поступать не только по призванию, но и из прагматических соображений.

Для многих абитуриентов, не определившихся до самого последнего момента с выбором специальности, экономичес-

кие факультеты стали своеобразной палочкой-выручалочкой – уж тут-то вряд ли промахнешься – экономисты нужны везде. В этих условиях не только мировоззренческое, но и профориентационное значение школьной экономики трудно переоценить.

Половина опрошенных еще не решила, какую профессию они хотели бы получить после школы. Даже среди одиннадцатиклассников доля не определившихся также не маленькая – в целом 38%.

Посмотрим, какие профессии предпочитают для себя школьники:

- 50% опрошенных школьников еще не определились в выборе профессии;
- 26% назвали профессию, относящуюся к сфере рыночной экономики (профессии экономиста, юриста, специалиста-управленца, бизнесмена, риэлтера, налогового инспектора и многие другие престижные профессии);
- 17% назвали профессии социального обслуживания или, как сейчас часто говорят, бюджетной сферы (образования, здравоохранения и социального обеспечения, культуры, науки);
- 7% назвали профессии сферы материального производства (промышленности, транспорта, связи, строительства, торговли и материальных услуг).

Заметим, что в принципе все профессии, которые мы объединили в группу «рыночной экономики», требуют в той или иной степени профессиональных экономических знаний. Из упомянутых 26% на собственно экономические специальности были ориентированы 9% учащихся, что превышало долю ориентированных на любые другие конкретные профессии.

Родители и сами хотели бы учиться

В Новосибирске 78% старшеклассников (а среди одиннадцатиклассников – 87%) намерены поступать в вуз, на техникумы ориентированы 8%, на профессиональное училище и курсы – 5%. В поселках городского типа и селах соответствующие показатели – 52%, 26 и 7%. Такое массовое стремление продолжить образование социологи, в частности, объясняют нормо-ценностными изменениями.

Почти каждый второй из наших респондентов объяснил свое стремление продолжать образование после окончания школы, по крайней мере, одним из четырех моментов: получить специальность, найти благодаря образованию хорошую работу, стремление сделать карьеру, получать хорошую зарплату в будущем. Каждый третий учащийся также отметил, что хорошее образование престижно и оно дает возможность развить свои способности. Каждый четвертый объяснял свое стремление учиться дальше также намерением приносить пользу обществу.

Образовательные планы школьников, чем бы они ни мотивировались, не могут не радовать школьных педагогов, поскольку желание учащегося продолжить образование хорошо стимулирует школьную учебу.

У 41% родителей, заполнивших анкеты, ребенок изучает экономику, у 57% – не изучает и у 8% – изучал раньше. Родители разделились примерно на две равные группы – усиленно занимающиеся воспитанием детей и относящиеся к этой миссии философски спокойно. Так, если 49% родителей регулярно обсуждают со своими детьми их школьные успехи и проблемы, то 45% ответили, что ребенок только иногда делится с ними своими успехами и проблемами, и еще 5% родителей в курсе лишь успехов, но не в курсе проблем своего ребенка.

Как родители оценивают учебную нагрузку своего ребенка? Только 14% считали, что их ребенок перегружен, из-за чего у него не остается времени для отдыха и любимых занятий. Большинство (58%) считают учебную нагрузку ребенка оптимальной, а 12% – недостаточной. Еще 12% за перегрузками ребенка видят не избыток учебных занятий, а их нерациональную организацию.

Высокий интерес родителей к школьному экономическому образованию уже проявился. Поэтому не случайно 49% из них считали, что экономика нужна всем старшеклассникам, 20% – что она нужна всем школьникам с 1-го по 11-е классы. Еще 23% были сторонниками мнения, что экономика должна изучаться только по выбору. Подавляющее большинство родителей, у которых дети не изучают эконо-

мику, хотя, чтобы они ее изучали (82%). Главным препятствием в этом они видят то, что экономика не преподается в их школе (72%), и только 5% сослались на невозможность оплачивать такие занятия.

Большинство родителей наших старшеклассников (65%) и сами не прочь повысить уровень своих экономических знаний, ведь 89% опрошенных на вопрос «Бывают ли в жизни ситуации, когда вам требуются экономические знания?» ответили положительно.

Тормозящие проблемы

Основной вывод из нашего исследования – и ученики, и их родители положительно и заинтересованно относятся к изучению экономики в средней школе. Руководители школ, несмотря на многочисленные проблемы и трудности, также в основном настроены положительно. В Новосибирской области существуют организации, нацеленные на развитие экономического образования. Органы управления образованием постепенно приходят к пониманию важности экономических знаний для адаптации выпускников школ в их взрослой жизни.

Но в последние годы замедлилось внедрение предмета экономики в школы области, так как есть следующие тормозящие проблемы.

1. Неопределенность статуса предмета «Экономика».

Отсутствует официальный статус в том смысле, что в базисном учебном плане общеобразовательных учреждений РФ часы на курс экономики не выделены. Хотя экономика с 1999 г. считается федеральным курсом, который включен в обязательный минимум содержания среднего (полного) образования и обязательна для изучения в 10–11-х классах, изучать ее рекомендовано за счет часов вариативной (необязательной) части базисного учебного плана.

2. Содержание экономического образования.

Оно требует разработки содержательных стандартов по экономике, проведение экспертизы качества преподавания

экономики и используемых программ. Также к этому относится и перенос вузовских программ по экономической теории в школы и преподавание узкопрофессиональных знаний школьникам.

3. Кадры и повышение их квалификации.

На сегодняшний день как в Новосибирске, так и в сельских районах ощущается острая нехватка квалифицированных кадров преподавателей этого предмета. Этот вывод подтверждают и данные мониторинга 2002 г. Более половины школ, в которых сегодня обучение не ведется, назвали отсутствие учителя экономики главной проблемой. С другой стороны, работающие учителя экономики отмечают потребность в дальнейшем повышении квалификации (в целом 89% опрошенных учителей во всех типах населенных пунктов).

Еще сильнее обостряет эту проблему низкая оплата труда в образовании в целом, а ведь для того чтобы начать преподавать этот новый предмет, учителю потребуется затратить особые усилия. Если при этом не найти возможностей дополнительного стимулирования такой инновационной деятельности, школа вряд ли сможет удержать учителя.

4. Отставание сельских районов от областного центра.

Эта проблема характерна для образовательной системы в целом, и экономика – не исключение. Проведенное нами исследование показало, что существует огромный разрыв в распространенности экономического образования между селом и областным центром. Сельские школьники часто не имеют возможности изучать экономику, а для многих сельских учителей курсы по экономике, проводимые в Новосибирске, становятся недоступными, так как их школы не в состоянии оплатить дорогу и проживание в областном центре. Гораздо хуже в селах ситуация с обеспеченностью учебно-методическими пособиями и компьютерной техникой.

5. Недостаточная информированность и отсутствие налаженной системы консультирования по вопросам преподавания экономики в школе для учителей и администрации школ (о существующих программах

и методиках преподавания, новинках учебно-методической литературы, о курсах переподготовки для учителей, о новых событиях в сфере школьного экономического образования и др.).

6. Недостаточное финансирование.

Неукомплектованность классов учебниками по экономике, отсутствие экономической литературы в библиотеках школ, низкий уровень доступности для учителя копировальной техники, компьютера с принтером, Интернета – все эти и многие другие проблемы являются следствием недостаточного финансирования сферы образования.

7. Неудовлетворенность спроса на школьное экономическое образование.

Несмотря на то, что за 10 лет проделана огромная работа, далеко не каждый школьник сегодня имеет возможность изучать экономику. В 70% школ области экономика как отдельный предмет не преподается. Часто в тех школах, где этот предмет преподается, не все школьники имеют возможность его изучать.

Перечисленные выше проблемы вряд ли позволят нам в ближайшем будущем сделать экономическое образование обязательным и повсеместным. Тем не менее есть проекты по развитию школьного экономического образования, реализуемые в Новосибирской области. В частности, в течение последних трех лет эту деятельность осуществляет ЦЭБО, в 2002 г. – это и семинар по повышению квалификации учителей экономики, и распространение информационного бюллетеня, поддержка веб-сайта для учителей экономики и проведение брифинга по экономическому образованию для руководителей органов управления образованием Новосибирской области.

Естественно, реализация намеченных действий потребует совместных усилий всех заинтересованных структур: органов управления образованием, вузов и некоммерческих организаций для того, чтобы удовлетворить потребность школьников в изучении экономики и дать возможность каждому выпускнику средней школы получить экономические знания.

П. А. Столыпин: аграрная реформа и Сибирь

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



«Столыпин заплатил жизнью за то, что он указал путь для эволюции. Нашёл выход, объяснил, что надо делать».

В. В. Шульгин, депутат Государственной думы

Время деятельности Петра Аркадьевича Столыпина на высшем посту государственной власти было предельно сжато: 23 апреля 1906 г. его назначили на пост министра внут-

© ЭКО 2002 г.



ренных дел, 8 июля 1906 г. – председателем Совета министров, а 5 сентября 1911 г. после покушения его не стало.

П. А. Столыпин – последний крупный государственный деятель царской России

П. А. Столыпин принадлежал к старинному дворянскому роду, известному с XVI в., представители которого проявили себя на административной и военной службе. Его дед, Дмитрий Алексеевич, был младшим братом Аркадия Алексеевича, друга М. М. Сперанского, и Е. А. Арсеньевой, бабушки М. Ю. Лермонтова. Отец, Аркадий Дмитриевич, участвовал в Крымской и Турецкой войнах, дослужившись до генерала. Его мать, Наталия Михайловна, тоже побывала на Турецкой войне, ухаживала под огнём за ранеными, за что была награждена медалью. Родился Пётр Аркадьевич в 1862 г. Образование получил в Петербургском университете. Его привлекали естественные науки, и позже в своём имении Колноберже он стал и хорошим практиком-помещиком. В 1889 г. он – ковенский губернский предводитель дворянства, в 1902 г. его назначают гродненским губернатором, а в 1903 г. – саратовским. Там, в революцию 1905 г., он показал себя волевым, умеющим чётко действовать в различных обстоятельствах, вплоть до применения войск, и не боящимся ответственности. Это и сыграло свою роль при назначении его на пост министра внутренних дел.

Карьера Столыпина была стремительна. В течение трёх месяцев он достиг вершины служебной иерархии, завоевав расположение царской семьи и пробудив надежды различных слоёв общества.

Он стал достойным преемником С. Ю. Витте¹. Оба служили идее великой России, стремились избежать революционных потрясений, были противниками военных конфронтов.

Витте сыграл огромную роль в подготовке аграрной реформы. Он был убеждён, что укрепить экономику страны можно только через подъём сельского хозяйства. Аграрная реформа, полагал он, может послужить архимедовым рычагом для подъёма экономики империи. Отсюда – крестьянское землеустройство, переселение крестьян на хутора, доступность кредита (по опыту Восточной Пруссии, Дании, Бельгии); освоение Сибири, Дальнего Востока, Средней

¹ См.: Рогачевская М. А. Выдающийся государственный деятель России – Сергей Юльевич Витте // ЭКО. 2002. № 2. С. 138–162.

Азии; развитие общего и специального образования. В декабре 1903 г. журнал «Вестник финансов» опубликовал сводку работ местных комитетов, образованных в соответствии с указаниями «Особого совещания о нуждах сельскохозяйственной промышленности», возглавляемого Витте. В ней подчеркивалось, что вследствие правовой закреплённости крестьян невозможно никакое экономическое движение. Одна из главных помех, отмечалось в сводке, – община. Необходимо предоставить отдельным крестьянам право выделять свой земельный надел без согласия общины. Это было мнение дворян и чиновников, стремившихся к переменам, надеявшихся, что Николай II сможет продолжить реформы своего деда – Александра Освободителя.

С момента отмены крепостного права в 1861 г. проблемы сельского хозяйства были в центре внимания общественности и правительства. Крестьяне бедствовали даже в урожайные годы и тем более в неурожайные. Зимой крестьяне целых деревень занимались нищенством как промыслом. Причиной этого являлся временный характер пользования общинным наделом, что создавало непреодолимые препятствия улучшению землепользования, порождало хищническую эксплуатацию земли: «Сегодня этот надел мой, а завтра он может перейти к другому», – рассуждали крестьяне.

Губернатор Столыпин пытался доказать, что «коренное неустройство в крестьянской жизни» и главная причина неустройства деревни – засилье общинного землевладения, общинного строя; уравнительные настроения, трудности внедрения агрокультуры и агротехнических улучшений вследствие переделов земли; сложности с получением кредитов от Крестьянского банка. Он был уверен, что единоличная крестьянская собственность приведёт к подъёму сельского хозяйства и послужит «залогом порядка, так как мелкий собственник представляет из себя ту ячейку, на которой покоится устойчивый порядок в государстве»². Именно в мелком, а не в крупном (помещичьем) землевладении – сила России.

² Российские реформаторы XIX – начала XX в. М.: Международные отношения, 1995. С. 266.

Как и Витте, Столыпин написал царю записку с предложениями о перемене в крестьянском быте. В ответ – молчание. Нужна была революция 1905 г., чтобы Николай II стал понимать, что больше откладывать решение о земле невозможно.

10 октября 1906 г. заседание Совета министров одобрило принцип свободного выхода крестьян из общины. Царь согласился с этим. 9 ноября 1906 г. Столыпин подписал исторический указ, освободивший крестьян от власти общины. Крестьяне перестали быть «полуперсонами» и впервые становились полноправными гражданами.

В России начиналась экономическая – бескровная, но самая глубокая и подлинная – революция.

Она не могла быть стремительной. Перераспределение земли Столыпин предлагает провести постепенно путём скупки государством через Крестьянский банк продаваемых помещиками земель и перепродажи их крестьянам. Но главным должно было стать освобождение крестьян от тисков общины и укрепление земли в частную собственность. «Пусть собственность эта будет общая там, где община ещё не отжила, пусть она будет подворная там, где община уже не жизненна, но пусть она будет крепкая, пусть будет наследственная».

Весьма примечательной была оценка такого подхода, сделанная В. И. Лениным: «После решения аграрного вопроса в столыпинском духе никакой иной революции, способной изменить серьёзно экономические условия жизни крестьянских масс, быть не может. Вот в каком соотношении стоит вопрос о соотношении буржуазной и социалистической революции в России»³.

Проводя реформу, Столыпин воспользовался готовыми материалами. Ещё 10 января 1906 г. Витте предложил принципиальные основы решения аграрной проблемы: признание наделных земель личной собственностью их владельцев; установление порядка выхода крестьян из обществ в связи с выделением им отдельных участков из общинных земель. Он считал, что крестьяне, став владельцами земли,

³ Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 17. С. 32.

«будут иметь здравые взгляды на чужое право собственности». Им был подготовлен и проект думской декларации. Но накануне открытия Думы Витте... получил отставку. Всё его законотворческое наследие перешло к Горемыкину, а затем – Столыпину. Столыпин не стал медлить. Обстановка в стране ещё была напряжённой, и ему, помещику и дворянину, историей было предопределено разрушить дворянско-помещичий мир.

Крестьянская реформа началась с указа от 9 ноября 1906 г. со скромным названием: «О дополнении некоторых постановлений действующего закона, касающихся крестьянского землевладения и землепользования». Формально указ этот уточнял и вводил в действие ст. 165 «Положения о выкупе», разработанного ещё авторами крестьянской реформы 1861 г. Фактически только теперь было сделано то, что следовало осуществить 45 лет назад.

Мы не рассматриваем весь комплекс проблем, относящихся к аграрной реформе. Последствия столыпинской реформы для европейской части России проанализированы достаточно хорошо. Иное дело – Сибирь и другие окраинные районы страны.

Переселение – основа преобразования Сибири

Сибирь осваивалась уже более трёхсот лет, но результаты и к концу XIX в. всё ещё были весьма незначительны по отношению к её возможностям. Надежда правительства на заселение Сибири при помощи ссыльнопоселенцев оказалась неоправданной. Некоторое оживление наступило в середине XIX в. после открытия месторождений золота и серебра.

В 1865 г., четыре года спустя после крестьянской реформы, правительство издало особые правила о колонизации кабинетских⁴ земель Алтайского Горного округа для снабжения рудников рабочей силой, а также для возделывания земель с целью производства сельскохозяйственных продуктов. Одновременно активизировалось самовольное пересе-

⁴ Земли, принадлежавшие на правах частной собственности царской фамилии и управлявшиеся «Кабинетом его величества», около 67,8 млн га.

ление. Крестьяне шли на свой страх и риск, не зная, что их ждёт впереди. Если им сопутствовала удача, то они оседали. Так постепенно осваивались степные, лесостепные земли и участки, прилегающие к тайге.

При редком населении и обилии свободных земель первоначальной формой землепользования в Сибири был захват, т. е. каждый мог захватить в своё пользование столько земли, сколько он желает и может освоить. Захватывались не только «вольные» земли, но и земли туземного кочующего населения. Крестьяне Барабинской степи говорили так: «Селись – где хочешь, живи – где знаешь, паши – где лучше, паси – где любче, коси – где густо, лесуй – где пушно».

Путь за Урал был труден, шли большими группами, а потому и селились вместе, образуя общину. Но по мере сокращения свободных земель и роста населения возникла необходимость ввести ограничительные меры, получившие название «вольного пользования». Переделы земли происходили и в этих общинах, как правило, в интересах наиболее «крепких хозяев».

В 1889 г. был принят закон, утвердивший и облегчивший возможность переселения, но поскольку участки для переселенцев специально не подготавливались, а средства выделялись незначительные, положение переселенцев было тяжелым. Тем не менее самовольное движение в Сибирь росло⁵. «Избыток» населения в европейской части России, по данным переписи 1897 г., составлял 35% от всего населения. Переселялись из центральных густонаселенных губерний, главным образом, крестьяне среднего достатка, которые умели и хотели работать, но в условиях общины не могли улучшить свое положение.

Кардинальное изменение в переселенческом деле произошло с началом строительства Сибирской железной дороги. В 1891 г. был создан под председательством цесаревича Николая II «Комитет Сибирской железной дороги». Рабочих рук в Сибири для ее строительства не было, и переселение приняло массовый характер. Переселенцы

⁵ Особенно усиливалось переселение в годы неурожая, такие как 1891 и 1892 гг., поразивших центральные районы России.

шли из черноземных губерний России и Украины, Поволжья, Черноморского и Каспийского побережья, Белоруссии и Балтийского края. Кроме крестьян, на строительстве железной дороги работали солдаты, казаки, ссыльные и арестанты. Если в начале строительства (1891 г.) работали 9600 человек, то в разгар его (1895–1904 гг.) – 84–89 тыс. человек. К концу на стройке (1904) остались всего 5,3 тыс. человек.

В рабочих руках нуждалось не только строительство Транссиба, но и все отрасли, связанные с обеспечением строительства: сельскохозяйственное производство, производство транспортных средств (телеги, сани и пр.), одежды, обуви для строителей, строительство жилья, производство шпал и заготовка топлива для подвижного состава. По мере продвижения строительства железной дороги от Челябинска на Восток к Омску, Ново-Николаевску и далее возрастает и число самовольных переселенцев, доля которых в общей численности достигает до 75%.

Переселение, бесспорно, способствовало хозяйственному освоению новых территорий, развитию их производительных сил в сельском хозяйстве, промышленности и в других отраслях. Все это стало возможным благодаря решительной деятельности С. Ю. Витте⁶.

Тогдашние средства информации, выполняя задание правительства, широко пропагандировали переселение, рассчитывая на привлечение наиболее предприимчивых крестьян.

Аграрные преобразования, инициированные П. А. Столыпиным, предусматривали организацию массового переселения крестьян из европейской части России в Сибирь, на Дальний Восток, в Северный Казахстан. С этой целью в 1906 г. было реорганизовано Переселенческое управление. В Сибири и на Дальнем Востоке выделялись специальные переселенческие районы, в каждом из которых создавались переселенческие организации, имевшие земельные, гидротехнические и дорожные партии, склады

⁶ В правительственных документах отмечалось, что дорога экономически могла оправдать себя только при условии достаточного заселения и развития прилегающих к ней районов.

сельскохозяйственной техники, агрономические отделы, свои школы и больницы. На Сибирской магистрали были выделены два района (Западный и Восточный) по организации передвижения переселенцев.

После 1906 г. переселение крестьян в Сибирь осуществлялось более организованно. В инструкции Переселенческого управления указывалось, что вновь приезжающие должны селиться на специально отведенных для них свободных участках земли, а не в селах старожилов. В обжитых районах между «новоселами» и «старожилами», «заимщиками» (имевшими заимки) в первый период проведения реформы, пока еще не был отлажен механизм «водворения», возникали конфликты по поводу земли, лугов и пастбищ.

Быстрый рост переселения потребовал учета использования земель и изъятия излишков.

Старожилы, осевшие на хороших местах, не хотели их терять. Среди них к началу столыпинской реформы было немало весьма крепких хозяев. Они нуждались в рабочих руках, и новоселы часто становились у них батраками. Так, крестьянин Сорокин в деревне Карасук имел запасы хлеба до 100 тыс. пудов и 8 тыс. голов скота. Его состояние оценивалось свыше 1 млн руб.

Переселявшиеся в Сибирь крестьяне селились на государственных или кабинетских землях на правах пользования, а не собственности. Поэтому, изыскивая земли для переселенцев, землеустроители исходили не столько из соображений рационального ведения хозяйства, сколько из наличия земельных излишков на освоенных старожилами территориях.

Возникали непредвиденные сложности. Оказалось, что численность переселявшихся и темпы переселения превышали темпы подготовки участков к заселению. Недостаточно было чиновников для этой работы, их квалификация не всегда отвечала требованиям, имели место взяточничество и коррупция. Это приводило к нарушениям порядка заселения: в ряде мест не успевали готовить участки, проводить к ним дороги. Переселенческие пункты еще строились, а переселенцы уже прибыли. Ссуды выдавались не в пол-

ном объеме, а частями, порою весьма незначительными. Установленная ссуда в 150 руб. была слишком мала для того, чтобы обзавестись хозяйством и прокормиться в течение двух лет, пока не будет получен первый урожай.

Процесс живания был сложным. Переселенцы встретились с непривычными для них климатическими и погодными условиями. Для Сибири характерно погодное непостоянство – устойчивые и продолжительные зимние холода, возвратные весенние и осенние ранние заморозки, а также засухи, повторяющиеся примерно через три года на четвертый, а наиболее сильные – через 10 лет, часто бывают двухгодичными. Такие сильные засухи наблюдались в 1891 и 1892, 1900 и 1901, 1910 и 1911 гг. Переселенцы, приехавшие в 1908 г. и позже, еще не успев обустроиться, испытали на себе все отрицательные последствия двух засушливых лет. Засуха охватила плодородные округа: Славгородский, Омский, Рубцовский, Каменский, Кузнецкий и другие. Не владея приемами сухого земледелия, переселенцы пострадали больше других. Требовались иные приемы агротехники, интенсификация труда в короткие сроки, наиболее благоприятные для сельскохозяйственных работ. Многие переселенцы разорялись и возвращались в родные места.

За период 1906–1914 гг. в Сибирь переселились 3040333 человека, возвратились – 529835 человек, или 10,8%. Наибольшее число «обратников» пришлось на 1910–1911 гг., составив 238501 человек, или 2,6% от всех переселенцев. Данные Челябинской регистрации показывают, что за 1896–1914 гг. возвратились из-за Урала в Европейскую Россию 27% от числа прошедших за Урал, а из семейных переселенцев – только 13%. Большая часть обратных переселенцев приходилась на категорию самовольных: их удельный вес за 20-летний период колебался между 43–87%, тогда как в прямом движении «самовольцы» составляли 30–45%. Из числа водворенных на участки за 1909–1914 гг. покинули их только 9,2%.

Причин ухода переселенцев множество: недостаток земельных участков и их реальное качество; неудовлетвори-

тельная работа переселенческих пунктов на местах; трудности освоения новых земель, особенно в притаежных районах; несоответствие погодно-климатических условий привычным в Европейской России; произвол чиновничества и личные мотивы.

Итак, за период 1861–1905 гг. в Сибирь переселились примерно 1820 тыс. человек, а за 1906–1914 гг. – 3040 тыс., всего 4860 тыс. человек. Остались в Сибири – 3694 тыс. человек. За столыпинское переселение, осуществлявшееся 8 лет, приехало в 1,7 раза больше людей, чем за предыдущие 40 с лишним лет. Они вместе с коренными жителями Сибири, переселившимися ранее людьми и оставшимися строителями железной дороги образовали тот человеческий потенциал, который вдохнул новую жизнь в этот огромный, сказочно богатый край.

В Сибирь ехали русские, украинцы, белорусы, латыши, эстонцы, немцы, евреи, татары, мордва, представители других национальностей. Селившиеся вместе переселенцы одной национальности сохраняли свою культуру, быт, обычаи. Все они постепенно становились сибиряками, приобретали черты, порожденные сложностями жизни в этом достаточно суровом краю, который вырабатывал у них сибирский характер.

Хлеб и масло для России и Сибири

В Сибири земельные отношения были иными, чем в европейской части России: здесь отсутствовали помещичье землевладение и крепостное право; существовало «кабинетное» землевладение; господствовало общинное землепользование освоенных старожилами земель; сохранялась обширная зона для переселения; земли традиционного проживания сибирских народов, потесненных переселенцами, соседствовали с землями, освоенными выходцами из России.

Политика землепользования в Сибири в XIX в. характеризовалась отсутствием твердой и постоянной земельной нормы, а также поддержанием общинного землепользования без «утеснения» заимочной предприимчивости крепких хозяев. В период интенсивного переселения земельную нор-

му определили в 15 десятин на мужскую душу для старожила. Для новых переселенцев первоначально она устанавливалась в тех же размерах, а потом в некоторых районах ее стали уменьшать. Казачество имело право на 30–50 десятин на душу; офицерские участки достигали 200 десятин. Особую группу (возникшую вследствие упразднения казачьих полков) образовали так называемые «крестьяне из казаков», получавшие участки из расчета 20 десятин на едока⁷. Отводились земли священнослужителям (церковному причту – 99 десятин) и школам – по 15 десятин.

Таким образом, сибирское крестьянство было представлено крестьянами-старожилами, казаками, крестьянами-переселенцами и коренным населением, занимавшимся скотоводством на юге и промысловой охотой и рыбной ловлей на севере.

Посетив Сибирь в период проведения реформы, Столыпин и Кривошеин⁸ пришли к выводу, что и в Сибири следует встать на путь создания и укрепления частной собственности на землю, покончить с титулом государственной собственности для всех земель, отводимых в наделы старожилам и переселенцам, «устранить общинно-земельные порядки в Сибири», распространив на них указ 9 ноября 1906 г. и закон 14 июня 1910 г. о выходе крестьян из общины.

Переселенческое управление с 1911 г. стало подготавливать больше участков для единоличного пользования. Хуторское и отрубное землепользование как новое, так и образованное вследствие размежевания заселенных участков, способствовало упрочению «крепкого хозяйственного мужика». Наибольшее распространение хуторская форма землепользования получила в Томской губернии (33% площади пахотной земли), а отрубная – в Славгородском (19,8%), Омском (12,9), Канском (8,7) и Красноярском

⁷ Скотоводы-буряты, чтобы защитить свои пастбищные угодья, записывались в казаки, а потом становились льготными «крестьянами из казаков».

⁸ А. В. Кривошеин – главноуправляющий землеустройством и земледелием. После смерти Столыпина настойчиво продолжал осуществлять его замыслы вплоть до октября 1917 г.

(6,3%) округах. Общинное землепользование, распадаясь, уступало место частной собственности на землю. В Сибири реально складывались новые экономические условия, способствующие развитию сельского хозяйства.

Низкая плотность населения определяла форму ведения хозяйства. Господствовало натуральное производство, ориентированное на самообеспечение крестьян всем необходимым. Но постепенно положение стало меняться. В селах, расположившихся вдоль Московского тракта, а также тяготевавших к другим трактовым дорогам, объективно формировалось товарное производство. Росту объема производства способствовало развитие горной промышленности. Вокруг заводов складывалась ремесленно-продовольственная зона, производившая товары, предназначавшиеся для мастеровых людей. То же относится и к бассейнам крупных рек, по которым продукты земледелия и скотоводства доставлялись в отдаленные районы.

Появились предприимчивые крестьяне, оценившие новые возможности. В качестве примера можно привести деятельность крупного предпринимателя Новикова, занимавшегося не только хлебопашеством и скотоводством, но и торговлей. Он сплавлял хлеб по Томи, Оби и Иртышу в Сургут, Березов, Тобольск. Он держал 80 работников и 40 приказчиков для торговых дел. Из таких, как он, «крестьян» выросли сотни сибирских купеческих фамилий, владельцев промышленных предприятий и торговых заведений. Они вели сельскую торговлю, скупку сельскохозяйственных товаров и пушнины. В их руках были постоянные дворы, а также транспорт – лошади, речные суда и др. Деревенская беднота батрачила на них. Некоторые переселенцы, прежде чем водвориться на участок, шли батрачить к зажиточным хозяевам, чтобы приобрести опыт хозяйствования в новых условиях и сохранить ссуду, полученную на обустройство.

Железная дорога и переселенчество послужили катализатором для развития рыночных отношений в Сибири.

Рынок труда резко расширялся по мере нарастания темпов переселения. Среди пришлого населения многие не смог-

ли приспособиться к сибирским условиям и становились источником наемного труда для сельского хозяйства, развивающейся промышленности, торговли, транспорта, строительства. К ним добавились те, кто изначально не собирався хозяйничать на земле. Так, данные аппарата водворения показывают меньшее число желающих получить земельный участок, чем число прошедших через Челябинск переселенцев.

Рост численности неземледельческого населения способствовал становлению рынка для сельскохозяйственного производства. Повышение спроса на продовольствие и, прежде всего, на хлеб приводило к расширению посевных площадей. Если взять размер посевных площадей, обрабатываемых в Акмолинской, Тобольской, Томской, Енисейской и Иркутской губерниях в 1901–1905 гг. за 100%, то в 1906–1910 гг. обрабатывалось уже 122,9, а в 1913 г. – 194,1%. За 13 лет хлебное поле возросло почти вдвое, а под пшеницей – в 2,5 раза. За этот же период по тем же районам рост валового сбора зерна составлял соответственно 129,1 и 193%, а пшеницы – 139 и 231,3%.

Сибирский хлеб в основном потреблялся в собственном регионе, так как его поток в европейскую часть России сдерживался Челябинским тарифным переломом: дешевая сибирская пшеница создала много проблем на рынке Европейской России. Помещики, владевшие большими хозяйствами, продолжали вести производство, не заботясь о его эффективности. Появление сибирской пшеницы ввергло их в панику. На их стороне был влиятельный сенатор Хвостов, требовавший не допускать сибирский хлеб в Европу. Но у сибирской пшеницы были и могущественные сторонники, в том числе такие промышленники и финансисты, как Стахеев и Путилов. Видя, что император начинает прислушиваться к противникам, А. В. Кривошеин заявил, что сибирский хлеб не составляет конкуренции российским помещикам. Он резко осудил политику противников сибирского земледелия: нельзя задерживать сибирскую торговлю, если бы она даже угрожала конкуренцией, так как Сибирь – неотъемлемая часть Российского государства. Он присое-

динил свой голос к сторонникам отмены Челябинского тарифного перелома. После его отмены в 1913 г. Сибирь получила реальную возможность для увеличения производства зерновых, а государство – дополнительный источник валюты.

Непосредственно с зерновым связано *мукомольное производство*, имевшее большое значение для сибирской экономики. В своем развитии оно прошло два этапа. Рубежом послужило проведение Сибирской железной дороги. В первый период производство муки обслуживало потребности близлежащего рынка. Центрами мукомольной промышленности были тогда Омск, Барнаул, Бийск, Томск, Красноярск, Минусинск, Иркутск. Железная дорога, создав условия для включения Сибири в продовольственный оборот страны, открыла для нее широкий рынок. Мукомольная промышленность становится сферой приложения крупных капиталов. Гарантируя высокие прибыли, она при общем дефиците капиталов не испытывала в них недостатка. Ярким доказательством этого явилось развитие Ново-Николаевска, нового центра мукомольного производства, промышленность которого возникла в 1905–1914 гг. Из валовой продукции его промышленности, достигшей в 1913 г. 8359,8 тыс. руб., 76,3% приходилось на мукомольную. Ее развитие происходило на более совершенной технической основе, позволявшей вырабатывать высокие сорта муки и обеспечивавшей возрастающие потребности российского и внешнего рынков. Сибирская мука шла на Запад. Ее в больших количествах покупал Урал, она доходила до Москвы и Петербурга, стала играть значительную роль в экспорте. Ею монополично обеспечивался восточный рынок – Забайкалье, Дальний Восток, Монголия. Ежегодный вывоз муки из Сибири составлял в среднем 65 тыс. т.

Полутоварное мукомольное производство, вырабатывавшее муку среднего качества, проникало в глубь сельских местностей, ближе к сырью и потребителю.

Другой важной отраслью сельского хозяйства в Сибири было *животноводство*. Оно получило широкое развитие уже во второй половине XIX в. Крестьяне разводили в основном лошадей, крупный рогатый скот, овец, в мень-

шей степени свиней. Экономическое значение животноводства как источника тягловой силы, продовольственных ресурсов и сырья из года в год повышалось. Его товарность значительно возросла в связи с увеличением числа городов, рабочих поселков, особенно во время строительства железной дороги, а затем и усиления переселенчества, достигнув в 1913 г. 73% от валовой продукции сельского хозяйства.

Производство животноводства послужило сырьевой базой для возникающей перерабатывающей промышленности. Особое место принадлежало *маслоделению*. Земельные просторы, хорошие естественные кормовые угодья и наличие водопоев оказались весьма благоприятными для развития в Сибири молочного скотоводства. По Московскому тракту ежегодно вывозилось до 5–6 тыс. т топленого масла. Масло изготавливалось трудоемким ручным способом. Количество его было явно недостаточно для завоевания рынка, да и отдаленные рынки для маслоторговцев, использовавших гужевой транспорт, были недоступны. За столетия вывоз масла возрос, но достиг в 1894 г. только 8 тыс. т.

На увеличение производства масла решающее влияние оказали появление сепаратора и строительство железной дороги. Появилась возможность заводского производства масла на новой технической основе и достаточно быстрой его доставки на отдаленные, ранее недоступные рынки. В 1894 г. предприниматель Вальков открыл два маслозавода, установив на них сепараторы. В 1896 г. работало уже 15 частных и 4 кооперативных завода. По мере открытия для движения поездов участков магистрали в Сибирь хлынул поток промышленников и торговцев. Не остался в стороне и иностранный капитал. Первыми появились представители торгового капитала в форме торгово-посреднических фирм. В 1896 г. в Кургане открыл свое представительство торговый дом «Паллизен и Ко», занимавшийся скупкой экспортного масла. Иностранцы продавали взамен сепараторы и полное оборудование для маслозаводов. Продажа производилась в кредит, погашаемый маслом, что было выгодно обеим сторонам. Началось быстрое строительство маслоза-

водов: в 1897 г. их было 51, в 1900 г. – 275, в 1906 г. – 1474, а в 1913 г. – уже 4093. Из них 46,8% представляли кооперативные предприятия. Среди частных заводов было много маломощных, не имевших хорошего оборудования, помещений, на них подчас работали мастера-самоучки. Их продукция шла исключительно на сибирский внутренний рынок, предъявлявший больше требований к количеству, чем к качеству масла.

Кооперативные заводы были оборудованы значительно лучше. Маслоартели имели собственные, специально построенные помещения, дорогое оборудование, квалифицированных специалистов. Заводы, поставлявшие масло в столицы, в том числе к императорскому столу и за рубеж, весьма требовательно относились к качеству масла. Показатель качества масла – сухость (85,59% жира) делал его привлекательным на зарубежных рынках. За 1901–1917 гг. Сибирь заняла одно из первых мест среди стран-экспортеров сливочного масла. За 1909–1913 гг. среднегодовой вывоз масла из Дании составлял 88,7 тыс. т, Австралии – 35,1, Голландии – 34,1, Швеции – 20,8, из Сибири – 62,1 тыс. т.

Маслоделие стало основой экономического благосостояния артелей и деревень в целом. Маслозаводы опирались на поставки молока из хозяйств, которым принадлежало 81,5% всего стада коров, подбиравших его по качественным показателям, необходимым для производства масла. Вот информация «Всеобщего Русского календаря» за 1918 г.: «А тем, кто не верит в быстрое возрождение деревни, достаточно вспомнить о сибирской деревне Старой Барде Бийского уезда Томской губернии. Больше 20 лет тому назад устроили там жители маслодельную артель, через два года выросла артельная лавка, а потом появился и целый ряд кооперативных начинаний: ссудосберегательное товарищество, маслобойный завод, наконец, артельная мельница, а при ней электростанция для освещения мельницы, а заодно и деревни. И вот 12 декабря 1912 года двести пятьдесят изб этой деревни осветились электричеством, причем за освещение брали три рубля в год. Потом провели в избы и телефон, устроили примерный опытный скотный двор,

опытные посевы кормовой свеклы и кормовых трав. А скоро заговорили о постройке в селе народного дома, собственном кинематографе. И жители всей округи стали приезжать в Старую Барду поучиться, как дельные люди сумели построить себе новую свободную и разумную жизнь»⁹.

Мелкое ремесленное производство в условиях слабо развитых рыночных отношений носило местный характер, обслуживая потребителей по индивидуальным заказам из сырья заказчика. Швейное, кожевенно-обувное и другие ремесла существовали в городах, а в сельской местности чаще всего работали кустари, занятые овчинно-шубным, сапоговальным и другим производством. Товарным можно считать *лесообрабатывающее производство*: санное, тележное, бондарное, щепное, дегте- и смолокурное и др. Как правило, кустари сами реализовывали свой товар, так как объем производства и продаж был невелик.

К концу XIX в. в крупных городах (Томск, Омск, Барнаул, Иркутск и др.) стали возникать торговые фирмы, имевшие капиталистический характер. Они обеспечивали кустарей сырьем, орудиями труда и получали готовую продукцию – валяную обувь, овчинные черные шубы «барнаулки», которые сбывали в городах и селах, находившихся вблизи Московского тракта. То же стало наблюдаться и в лесообрабатывающем промысле: торговые фирмы первоначально закупали изготовленную кустарями продукцию, а позже, когда спрос вырос и появились конкуренты-скупщики, эти фирмы стали заключать с кустарями предварительные договоры, чтобы обезопасить себя от конкурентов.

Размещение мелкого кустарного производства носило рассеянный характер, тяготея либо к месту производства (лесообработка), либо к местам потребления (кожевенно-обувное, шубное, швейное, мукомольное, мебельное и т. п.). Объем производства определялся численностью населения данной местности и был незначителен.

⁹ Сибирская Советская энциклопедия (т. IV) дает справку: Старая Барда основана в 1831 г., жителей – 3220, имеет среднюю школу, 3 начальные школы, больницу, ветеринарный пункт, аптеку, амбулаторию, почтово-телеграфное отделение, телефон, льнозавод, маслозавод, мельницу, электростанцию.

Положение изменилось с появлением столыпинских переселенцев, которые приобретали традиционную сибирскую одежду и обувь. Быстро стало развиваться овчинно-шубное и пимокатное производство. Ориентированное на внутренний рынок, оно не привлекало ни промышленников, ни торговцев из европейской части страны. Постепенно это ремесленное производство стало перерастать в промышленное с использованием наемного труда.

Возникает потребность в орудиях и машинах для обработки почвы, посева, уборки урожая и его переработки, а это обуславливало необходимость развития промышленности.

Промышленное развитие Сибири

Можно согласиться с утверждением, что индустриального прошлого у Сибири не было. Огромные и разнообразные богатства этого региона почти не были вовлечены в экономический оборот страны. Разрабатывались лишь месторождения золота и серебра.

Впервые сибирское золото было получено на заводе Демидова в 1745 г. при плавке серебряноцинковых руд Змеиногогорского месторождения на Алтае. Затем в 30-е годы XIX в. золото стали добывать в Томском, Нерчинском, Ачинском, Минусинском, Енисейском округах, а в конце века – в Бодайбинском, Ленском и Амурском.

Ведущая роль в XIX и в начале XX в. принадлежала *золотодобывающей промышленности*. Росла добыча россыпного золота на приисках Ленского, Амурского и Приморского округов, началась разработка коренных месторождений. Ежегодная средняя добыча за период 1901–1910 гг. достигла 36630 кг с рекордной добычей в 63750 кг в 1910 г. Еще более возросла добыча в 1911–1914 гг., составив в среднем 60500 кг в год.

Месторождения золота находились в малонаселенных районах, где почти не было дорог. Добычей золота, наряду с промышленниками, занимались на свой страх и риск старатели, имевшие примитивное снаряжение, надеявшиеся на слепую удачу – «фарт». Они играли очень важную роль раз-

ведчиков-первопроходцев, экономя компаниям затраты на проведение поисковых работ. Старательский фарт привлекал к себе множество готовых рисковать людей. Разорившиеся переселенцы, особенно молодые и одинокие, уходили на поиски золота в тайгу. Многие переселенцы сразу направлялись на золотые прииски или рудники.

Постройка Сибирской железной дороги оказала существенное влияние на преобразование золотопромышленности на капиталистической основе. Стало возможным техническое переоснащение добычи золота, применение машин. Еще весной и летом 1900 г. в Мариинском округе и в Южно-Енисейской тайге были установлены первые три драги, а в 1908 г. действовало уже 39 драг. Стала использоваться паровая энергия для водоотлива, приведения в действие золотопромывочных машин и машин для извлечения золота из кварцитов. Тем не менее в отрасли продолжал господствовать ручной труд. Рост добычи золота обеспечивался не столько внедрением машин, сколько увеличением численности рабочих и интенсификацией труда.

Завершение строительства Транссибирской магистрали потеснило золотодобывающую промышленность. Функционирование дороги вызвало усиленный спрос на более высококалорийное топливо, чем дрова. Быстрыми темпами начинает развиваться *угольная промышленность*. Если в 1900 г. в Черемховском и Кузнецком округах, главных районах угледобычи, добывалось 132 тыс. т, то в 1910 г. — 823,5 тыс. т (в годы Русско-японской войны 1904–1905 гг. — 1431 тыс. т). Этому способствовало то обстоятельство, что богатейшие месторождения угля находились почти по всей трассе магистрали. Добычу угля наряду с казенным ведомством вело множество частных предприятий.

В 1913 г. железные дороги потребляли уже только 77% добытого угля. Постепенно спрос на уголь возрастает и в других отраслях. Каменный уголь вытесняет дрова в речном пароходстве, мукомольной, цементной и других отраслях, расширяя сферу применения котлов и паровых машин, способствуя техническому прогрессу. Увеличение потребности в угле приводит к привлечению крупных капиталов

в эту отрасль. Создаются более мощные предприятия (в угледобывающей промышленности мелких предприятий не было, что связано с технологией подземной добычи). Но слабо технически оснащенные шахты нуждались в большом количестве рабочих. Высвобождавшиеся строители железной дороги, разорившиеся переселенцы, неудачливые старатели становились шахтерами, обеспечивая рост угледобычи.

Развитие *черной металлургии* пережило драматические события. Имевшиеся три небольших завода (Гурьевский, Абаканский и Николаевский), с общей ежегодной производительностью в 1900 г. около 5,5 тыс. т чугуна и 3,6 тыс. т стали, не удовлетворяли и малой части спроса на металл, существовавшего в Сибири. Начало движения по Транссибу открыло сибирский рынок для уральского и южно-украинского чугуна и стали. Маломощным сибирским предприятиям пришлось вступить в конкурентную борьбу, выдержать которую они не сумели и в течение 1906–1911 гг. прекратили существование. Но ненадолго. В 1914 г., когда ввоз металла в Сибирь прекратился, они возобновили работу.

Хотя для развития *цветной металлургии* в Сибири были все условия, но производство серебра, цинка, меди, свинца к началу XX в. было слабо развито. Изменения произошли во втором десятилетии XX в. Ее подъем, равно как золотопромышленности и маслоделия, в значительной степени связан с притоком рабочей силы и иностранного капитала. Следует заметить, что иностранный капитал делал попытки проникновения в Сибирь еще во второй половине XIX в., но эпизодически и в ограниченных размерах. Проведение Транссибирской железной дороги приобщило Сибирь к мировому рынку, открыв ее для иностранных предпринимателей.

Для иностранного капитала вложение капитала в Сибирь даже в незначительных размерах вознаграждалось огромными доходами. Чрезвычайная легкость получения огромных прибылей привлекала иностранных предпринимателей, рассматривавших Сибирь как неиссякаемый источник сырья и продовольствия.

Колониальное состояние Сибири, неразвитость товарно-денежных отношений, низкий уровень потребностей в рабочей среде, сохраняющее свое значение натуральное производство, слабо развитый рынок наемного труда – все это обеспечивало высокую доходность предприятий, принадлежащих отечественным предпринимателям, иностранному капиталу и совместным.

Промышленный иностранный капитал шел предпочтительно в горнодобывающую промышленность. На протяжении 1906–1914 гг. в различных районах Сибири работал целый ряд геологоразведочных партий, принадлежавших англичанам, французам, немцам, американцам, бельгийцам и др. Российское правительство предоставляло разрешение на проведение разведочных работ по золоту, а затем и на его разработку. То же относилось и к поискам месторождений серебра, меди и других ископаемых. Но иностранные капиталы оказывались чаще всего вложенными в предприятия, уже налаженные русскими предпринимателями. Из более чем 20 компаний с иностранным капиталом шесть действовало в золотопромышленности: Ленское золотопромышленное товарищество (The Lena Goldfields Ltd), Российское золотопромышленное товарищество, Общество Маринских приисков, Русско-Азиатская компания, Новая Центральная Сибирь и Нерчинская золотопромышленная компания; 73,5% основного капитала в этих компаниях (26,35 из 35,85 млн руб.) принадлежали английским капиталистам. Из предприятий по разработке медных руд иностранному капиталу принадлежало три: Общество Спасских медных руд (Spassky Cooper Mining), Общество Атбасарских медных руд (в 1913 г. слившееся со Спасским) и акционерное общество «Сибирская медь». Иностранцам принадлежали четыре серебряно-свинцовых предприятия.

Но иностранный капитал не успел оказать положительного влияния на промышленное развитие Сибири. Горнопромышленные предприятия были сравнительно немногочисленны, отделены друг от друга огромными пространствами. Они не были связаны с потребностями экономической жизни региона, а нацелены на быстрое обога-

шение своих владельцев. Большинство таких предприятий еще находилось в стадии становления. Незадолго до первой мировой войны иностранный капитал расширил свою деятельность в Кузнецком бассейне, на Рудном Алтае, в железнодорожном строительстве.

В золотодобывающей промышленности иностранный капитал развернулся особенно широко. Здесь концентрировалось значительное число рабочих. Так, на Ленских приисках товарищества Лена-Гольдфилдс с 1906 по 1913 г. число рабочих увеличилось с 3,3 до 7,6 тыс. человек (население района – 14,5 тыс). В тяжелых условиях Витимской тайги рабочие находились в полной зависимости от администрации компании. Работать приходилось в зоне вечной мерзлоты. Рабочий день продолжался зимой 10 часов и летом – 11 часов. Дней отдыха было мало: не считая праздников, приходилось два-три выходных дня за промысловый сезон. Заработная плата постоянно уменьшалась: по сравнению с 1906 г. дневной заработок рабочих в механических заведениях снизился в 1911 г. с 2 руб. 41 коп. до 2 руб. 32 коп., а у рабочих в подготовительных и разведочных работах – с 1 руб. 99 коп. до 1 руб. 88 коп. К тому же заработная плата наполовину выдавалась натурой из магазинов товарищества по завышенным ценам. Плохими были и жилищные условия рабочих. И хотя товарищество из своих огромных прибылей ежегодно тратило 15 тыс. руб. на содержание школы и 4 тыс. руб. на содержание Народного дома, устраивало рождественские елки для детей рабочих и «праздничное угощение» рабочих – это не смогло предотвратить массовых выступлений трудящихся, завершившихся известными Ленскими событиями 1912 г.

Соляная промышленность развивалась в Западной Сибири (Славгород, Петропавловск, Кулунда), где находилось множество соленых озер; в Приенисейском крае, Иркутском округе, где добывалась каменная соль. Производство соли имело крайне примитивное оснащение, опираясь в основном на дешевый ручной труд. И так как рынок удовлетворяло количество добываемой соли, владельцы солеварен не стремились к покупкам необходимого оборудования.

Возникновение *лесопильного производства* также относится к началу XX в. Еще в 1895 г. Переселенческое управление начинает открывать лесные склады для обеспечения строительным лесом переселенцев в степных районах. Эта деятельность значительно расширилась в период интенсивного переселения в годы столыпинской реформы. К 1914 г. лесная промышленность Сибири насчитывала уже 87 заводов. Основным рынком для них был местный, емкий и динамичный. Спрос предъявляли угольная, металлургическая, горнодобывающая промышленность, железнодорожный и водный транспорт; городское и сельское население.

Вызванное притоком переселенцев, получило развитие кустарное *лесохимическое производство* – производство дегтя, смолы, скипидара и т. п. Переселенческое управление построило собственные и субсидировало небольшие частные деревообрабатывающие заводы, производившие столлярно-строительную продукцию, мебель, хозяйственную утварь, телеги, сани и другие изделия, потребность в которых из года в год возрастала.

Начинает формироваться собственная *металлообработывающая промышленность*, представленная первоначально мелкими слесарными и кузнечными мастерскими. Позже появились железнодорожные мастерские, а затем и небольшие машиностроительные предприятия, в основном ремонтные. В Омске был построен плужный, в Барнауле – механический и чугунолитейный завод, в Иркутске – механический.

Промышленники России постепенно меняли точку зрения на экономическое значение Сибири. Они стали понимать, что индустриализация России объективно испытывает потребность в экономическом взаимодействии обеих частей страны. Именно промышленный капитал начал борьбу за отмену Челябинского переломного тарифа. Ввоз сибирского хлеба и других продовольственных товаров приводил к удешевлению рабочих рук в европейских губерниях России; развитие сельского хозяйства в Сибири открывало огромный рынок для сельскохозяйственного машиностроения, для промышленных товаров производственного

и потребительского назначения. Сибирь вовлекалась в общероссийский поток капиталистического развития, становясь обширным полем приложения капитала. Однако царское правительство продолжало проводить в отношении Сибири колониальную политику, а многие предприниматели привычно рассматривали ее как сырьевой придаток промышленности европейской части России и рынок сбыта своих товаров. Это проявлялось в структуре производства Сибири.

В 1912 г. в Сибири имелось примерно 2000 ценовых предприятия, на которых работали 59,5 тыс. человек. Большинство рабочих были заняты в горной и горнодобывающей промышленности – 43%; на мукомольных и других предприятиях пищевой промышленности – 29,9%, а в металлообработке – всего 3,9%. При сравнении уровня промышленного развития Сибири в 1914 г. и в конце XIX в. можно сделать вывод, что преобразование ее экономики, формирование новой индустриальной культуры шло весьма высокими темпами, несмотря на объективные сложности начального этапа промышленного развития, вызываемые огромными неосвоенными пространствами, незначительной заселенностью, слабыми рыночными связями.

Сибирь вместе с Россией все более втягивалась в систему мировых экономических отношений. Это могло иметь только один результат: Сибирь приближалась к тому моменту, когда она смогла бы сделать рывок в своем индустриальном развитии.

Города Сибири

Сибирские города первоначально возникали как военные крепости, ясачные зимовья, позже – как торговые села вдоль Московского тракта и торгово-промышленные села в Алтайском горном округе. Крупнейшими старыми городами к 1897 г. были Томск, Иркутск, Омск, Красноярск, Барнаул, Бийск.

Строительство железнодорожной магистрали способствовало возникновению множества рабочих поселков строителей, часть из которых со временем превратились в города.

Это – Новосибирск¹⁰, Тайга, Татарск, Каргат, Черемхово, Боготол, Зима и др. Переселенческая деятельность дала жизнь таким городам, как Славгород, Черепаново, Ключевенный, Сибирский (Называевская). Если по переписи 1897 г. на долю городского населения в Сибири приходилось 9,2% от общей численности населения, то к 1917 г. этот процент возрос до 10,4. Городское население Сибирского края, насчитывавшее в 1897 г. 252949 человек, достигло к 1917 г. 668841 человек. За 20 лет численность городского населения возросла в 2,6 раза. Значительнее всего это сказалось на городах, находившихся на пересечении железнодорожных и водных путей сообщения.

Важная цивилизаторская миссия была возложена Столыпиным на Переселенческое управление. Прежде всего, она относилась к медицинскому обслуживанию. Врачебная помощь организационно осуществлялась в двух формах: в процессе движения переселенцев и по месту водворения. Начало этой деятельности восходит к организационным мероприятиям, разработанным еще по указанию Витте. В процессе движения переселенцев медицинская помощь оказывалась железнодорожным ведомством. Постепенно развертываясь от Челябинска до Канска к 1909 г., начали функционировать 11 врачебных и фельдшерских пунктов.

К 1917 г. было развернуто 107 постоянных врачебных и 159 фельдшерских пунктов: в Томской губернии – соответственно 22 и 24, в Тобольской – 16 и 30, в Енисейской – 17 и 11, в Дальневосточном крае – 15 и 39.

Переселенческие больницы были более благоустроенными по сравнению с сельскими. Для них строились специальные здания, на их содержание отпускалось больше средств, медицинский персонал был лучше подготовлен и его труд лучше оплачивался. Медицинскую помощь оказывали и новоселам, и старожилам. И все-таки уровень медицинского обслуживания был недостаточным: в 1914 г. на одного врача приходилось 17220 жителей, на одну аку-

¹⁰ Ново-Николаевск, возникший в качестве поселка на кабинетских землях, с большим трудом на довольно кабальных условиях добился выкупа земель через 10 лет после своего возникновения.

шерку – 42600 женщин. Квалифицированные специалисты были только в крупных губернских центрах. Врачи, приезжавшие из Европейской России, не всегда оставались в Сибири. Единственный в Сибири медицинский факультет в Томском университете, конечно, не мог обеспечить потребности всего региона.

По мере интенсификации переселенческого процесса в Сибири остро встала проблема грамотности и образования. По переписи 1897 г. в Западной Сибири на 1000 человек населения грамотными были 108 человек (в европейской части России – 229). Стали создавать одноклассные и двухклассные начальные школы. И тут же возникла еще одна проблема – некому учить. Учреждаются учительские семинарии в Омске, Иркутске и Красноярске. В 1911 г. в Сибири действовало уже 5197 начальных школ, на Дальнем Востоке – 671, что составляло соответственно 5,1 и 0,66% от числа начальных школ во всей Российской империи. На 100 детей обоего пола в возрасте 7–14 лет приходилось в Западной Сибири 14 учащихся, в Восточной Сибири – 15,1.

Среднюю школу представляли в 1906 г. 7 классических гимназий и 8 реальных училищ с общей численностью 5369 учащихся. Заслугой частных лиц было открытие женских гимназий.

В результате напряженной работы спустя 20 лет грамотных в Сибири стало 218 человек на 1000 жителей – рост больше чем вдвое. Но почти 80% населения оставались неграмотными!

Переселенческое управление с 1905 г. по 1915 г. открыло три землемерных училища в Омске, Красноярске и Чите. В 1902 г. в Томске было создано техническое железнодорожное училище, несколько позже такие же училища – в Омске, Красноярске и Хабаровске. Появились первые коммерческие училища, а после 1910 г. – и торговые школы. В 1912 г. открыта учительская семинария в Ново-Николаевске, в последующие годы – в Минусинске, Нижне-Удинске, Чите. Первый учительский институт для подготовки учителей городских школ был учрежден в Томске, а затем – в Иркутске и Омске.

Появилась возможность получить высшее образование в Сибири в Томском университете, основанном в 1888 г., и в Сибирском технологическом институте, открытом в Томске в 1900 г.

Медленно, но неуклонно преодолевалась разобщенность культурных центров Сибири. Уже в 1908 г. в 20 городах, от Тобольска до Владивостока, выходило 76 газет. Если в 1908 г. было издано 82 книжных названия, то в 1913 г. – 391, общим тиражом 230 тыс. экземпляров (1,1% общего числа российских изданий). Кроме этого в том же 1913 г. издавалось 53 журнала и 88 газет в 23 городах. Находилась на подъеме и книжная торговля. Кроме частных открывались книжные магазины и склады Общества попечения о народном образовании. С 1912 г. начинают работать отделения центральных издательств и книготорговых фирм: Сытина, «Просвещения», «Деятеля». Спустя два года книжная торговля существовала почти во всех городах Сибири. В крупных городах имелось по несколько книжных магазинов, появилась даже букинистическая торговля.

Ряд книжных магазинов имел достаточно широкий подбор книг. Так, в магазинах Макушина¹¹ в Томске было свыше 40 тыс. названий.

Сибирские писатели и общественные деятели получили возможность высказывать свои суждения о проблемах Сибири в местной печати, адресуясь к тем, кого они непосредственно касались. Сибирский читатель сам происходил от вольных и административных (ссыльных) переселенцев прошлых веков; от каторжан и бродяг, осевших в Сибири; от политических ссыльных XIX в., начиная с декабристов, многие из которых связали свою жизнь с этим краем, несли ему культуру и знания. Переселенцам новой формации художественная, публицистическая и научная литература показывала их новую родину, высвечивая ее различные, не всегда светлые стороны.

¹¹ Макушин Петр Иванович (1844–1926) – один из пионеров книжного дела и просвещения в Сибири, книготорговец, общественный деятель, организатор многих культурно-просветительских учреждений, издатель газет «Сибирская газета» и «Сибирская жизнь».

Для осуществления реформы необходимо было время. Это хорошо понимал Столыпин. Он говорил: «Дайте государству двадцать лет покоя, внутреннего и внешнего, и вы не узнаете нынешней России». Но ни он сам, ни Россия этого времени не получили.

К сказанному можно добавить, что о личности П. А. Столыпина и реформе, проведенной по его инициативе, было множество противоречивых суждений, как при его жизни, так и еще больше после его гибели. Но несомненно одно: этот человек был нужен России. Он пришел тогда, когда потребовались государственные решения для незамедлительного экономического подъема России и экономического освоения Сибири, роста ее значения в общероссийском масштабе, когда было необходимо добиться укрепления и увеличения могущества страны и ее авторитета в Европе и мире.

Формировался новый регион России, не окраина, не колония, а неотъемлемая ее часть – СИБИРЬ. Она сама, находясь еще в начале пути, в начале формирования рыночной и индустриальной экономики, оказалась способной придать ускорение экономическому, политическому и культурному возвышению России. Смелое предсказание М. В. Ломоносова, что «могущество Российское будет прирастать Сибирью», становилось реальностью благодаря реформам С. Ю. Витте и П. А. Столыпину.

Подтверждение тому – вывод, сделанный французским экономическим обозревателем Эдмоном Тэри в работе «Россия в 1914 году»¹². Тэри пишет: «Возрастание государственной мощи создается тремя факторами экономического порядка: 1) приростом коренного населения, 2) увеличением промышленной и сельскохозяйственной продукции, 3) средствами, которые государство может вложить в народное образование и национальную оборону». Сказанное он ил-

¹² Цит. по: Рыбас С., Тараканова Л. Реформатор: жизнь и смерть Петра Столыпина. – М.: Недра, 1991. С. 107–109.

люстрирует статистическими данными: население России с 1902 по 1912 гг. возросло на 22,7%, и этот прирост был более значительным, чем за 1892–1902 гг., когда он составлял 15,4%; производство зерновых возросло на 22,5% (пшеницы – на 44,2%), картофеля – на 31,6%, сахарной свеклы – на 42,0%. «Излишне говорить, – пишет он, – что ни один из европейских народов не достигал подобных результатов. И это повышение сельскохозяйственной продукции позволило России значительно расширить экспорт».

Рост промышленности за десятилетие 1902–1912 гг. составил: каменный уголь – 79,3%, железо и готовая сталь – 53,1%. «Русские сами производят свои паровозы, железнодорожное оборудование, военные и торговые суда, все свое вооружение и большое количество хозяйственных предметов, земледельческих орудий, труб и т. д.».

Динамика расходов на народное просвещение и национальную оборону, приведенная Э. Тэри, впечатляет: прирост расходов на просвещение составил за 10 лет 216,2%, а на оборону – 68,2%. «Таким образом, российское государство сделало за этот период огромные усилия, чтобы поднять уровень народного просвещения; оно увеличило также и свои военные расходы».

И главный вывод экономиста: «Если у больших европейских народов дела пойдут таким образом между 1912 и 1950 годами, как они шли между 1900 и 1912, то к середине настоящего столетия Россия будет доминировать в Европе как в политическом, так и в экономическом и в финансовом отношениях».

К этому великолепному прогнозу, сделанному в 1914 г., нечего добавить. Он был объективен и точен.

Еще недавно положение Бердска – промышленного города–спутника Новосибирска – выглядело довольно безрадостным¹. Но за последние два года многое изменилось. Жилье в экологически чистой зоне на берегу залива поднялось в цене, активизировалось жилищное строительство, а вслед за ним стали оживать предпринимательство, торговля, культурная жизнь. Этот материал – о человеке, которого хорошо знают во множестве семей города, чья деятельность уже сейчас изменила облик бердчан и бердчанок и, несомненно, еще больше изменит его в будущем. Наша собеседница – модельер, частный предприниматель, руководитель Детского театра моды «Меланж» **Ольга Викторовна ИСАКОВА**.

Ольга ИСАКОВА:

«МОЙ ДЕВИЗ – РАБОТАТЬ НА ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ»

– Ольга, в конце весны мне посчастливилось побывать на конкурсе моделей, созданных воспитанницами Вашего театра моды. Как журналист я видел немало подобных «взрослых» мероприятий. Должен сказать, что на меня произвели впечатление и число участниц, и разнообразие, и уровень работ, и постановка самого шоу.

– Спасибо. Такие конкурсы мы проводим два раза в год – в декабре и в мае. В них участвуют все дети, и благодаря этому у каждого есть стимул сделать что-то оригинальное, эффектное и в то же время технологически грамотное, потому что работы судит профессиональное жюри. Между выступлениями трех возрастных групп (9–12, 13–15 лет и старшеклассницы) учащиеся нашей Школы манекенщиц демонстрируют детские и школьные коллекции наших партнеров – швейной фабрики «Бердчанка» и других. Конечно,

¹ «Пасмурно, господа реформаторы...», «Прошу прощения, паралич власти!», «Город-спутник или спальный вагон?», «Мы распадемся сами по себе» – так назывались материалы, вошедшие в подборку «Бердский “профиль”» российской экономической реформы» (ЭКО. 1997. № 5).



это очень популярное в городе событие, интересное не только для мам, пап и одноклассников; за нами следят пресса, телевидение, специалисты. И для публики развлечение.

– Не секрет, что едва ли не любой успешный, «раскрученный» коммерческий проект в нашей стране вызывает определенное подозрение: не стоит ли за ним теневой капитал, ищущий легальные сферы «отмывания»? На какую финансовую базу опирается Ваш театр моды?

– К сожалению, но больше все-таки к счастью, никакой такой «базы» у нас нет. У нас очень трудная финансовая жизнь, зато и наши достижения – полностью наши: мои, моих сотрудников, наших ребят и их родителей.

– Тогда расскажите все по порядку. Как Вы начинали этот путь?

– Я из Новосибирска, жила в центре, как раз около всем известного Дома моделей. Во втором классе к нам пришли, чтобы отобрать девочек на показ детской моды. Мне очень хотелось попасть, но не хватило нескольких сантиметров в объеме груди. Для меня был настоящий шок – мои одноклассницы попали на подиум, а я нет! И уже тогда решила: я буду здесь работать! Так и получилось.

Потом я вышла замуж за офицера, мы стали передвигаться по стране. Я заочно заканчивала Университет технологии и дизайна в Петербурге и работала в одной московской фирме, которой однажды понадобились фирменные костюмы. Меня направили к Зайцеву. Прихожу к нему и говорю: я работала в Новосибирском доме моделей (он очень высоко котируется), теперь хочу работать у вас. Зайцев без разговоров взял меня в цех, где шьют коллекции, что не только для провинциалки, но и для москвички – настоящее чудо. А уже через полгода он сделал меня инженером. Но милость великих – вещь капризная: возражать им нельзя ни в чем и никогда. В один прекрасный момент я осталась без работы, так же легко, как получила ее.

Не буду рассказывать о своих мытарствах, разводе и трудных временах. В конце концов через военные ведомства я получила квартиру в Бердске. Нужно было что-то

делать, обеспечивать ребенка. В Бердске очень сильная художественная школа, я начала вести там историю костюма и одновременно занималась с детьми моделированием. Весной 1996 г. мы провели первый конкурс «Юный модельер», в котором участвовало всего 10 учеников. После этого стало понятно, что нужно делать что-то свое. Я уже привыкла работать самостоятельно и делать все по чужой указке больше не хотела.

Начинать было страшно. Швейных кружков, где дети шьют какие-то фартуки, много. Надо было придумать что-то настоящее, и я объявила, что буду создавать Детский дом моделей. Он открылся по моему авторскому проекту под крылом бердского Комитета по делам молодежи. В первый год обучение было бесплатным, поэтому все и стало быстро развиваться. Пришли больше ста детей. Реклама тоже сделала свое дело, у меня как-никак солидное образование и опыт работы в двух престижных домах моделей. Тем более, я в этот год съездила к Зайцеву, привезла его книгу и эскизы. Рассказала, чем мы занимаемся, и получила его благословение. Он говорит: ты где теперь? – В Сибири! – Что ты там делаешь, декабристка? – Детей воспитываю!

Самой приходилось сидеть по ночам и шить на заказ. Год просуществовав бесплатно, я поняла, что это не дело. Приходит много детей просто так, не настроенных заниматься серьезно. Когда ребенок знает, что родители за него платят, у него другое отношение.

Я зарегистрировалась как частный предприниматель и стала трансформировать проект. Нам уже говорили, что сочетание «детский дом» звучит двусмысленно, поэтому появился Детский театр моды. Название выбирали вместе с ребятами – открыли энциклопедию по текстилю и стали выписывать слова с красивым звучанием. Затем отсеяли те, которые подходят по смыслу, а из них голосованием выбрали «Меланж». Так называется пряжа из ниток разного цвета, разной толщины и разной крутки. Это очень точно передает нашу идеологию – каждый ребенок неповторим. Каждый старается реализовать свое, я никого не принуждаю и не ограничиваю. Я никогда не говорю: ты должен делать

это и только так; я говорю: то, что ты хочешь, можно сделать так и так.

– Чему и как Вы обучаете своих учеников?

– У нас два отделения – дизайн и Школа манекенщиц. На дизайн мы принимаем детей любого возраста, начиная с девяти лет. Шесть групп, занятия по 2,5 часа три раза в неделю. Кроме моделирования дети изучают рисунок и дефиле. Я стараюсь, чтобы каждый работал одновременно как художник, модельер, конструктор, технолог и портной, а не как кройщик или швея-мотористка. Швея-мотористка знает, как строчить отдельные детали. Ребята создают изделие от начала до конца, они должны сначала мысленно увидеть его на фигуре, сообразить, как это сделать, и потом воплотить. Наши собственные конкурсы и участие в других конкурсах – это сильнейший стимул для творчества и хорошей работы. Ну и, конечно, то, что они делают, имеет практический смысл. Например, номинация у девочек старшей группы «платье для выпускного вечера», как Вы понимаете, не только для подиума.

– А как появилась Школа манекенщиц?

– Школа манекенщиц была с самого начала, но казалась не очень востребованной, два года мы в нее даже никого не набирали. А потом по новосибирскому телевидению прошла бурная реклама некоей фирмы: хотите, чтобы ваш ребенок был богат – обеспечьте ему будущее! С родителей брали безумные деньги, но люди клюнули, думая, что раз цена большая, значит, все будет на высшем уровне и из ребенка сделают топ-модель. Как-никак модель – одна из самых престижных и высокооплачиваемых женских профессий в мире. Но все это оказалось чистой аферой. Тут-то родители и обратили внимание на нас: занятия в нашей Школе стоят всего 150 рублей в месяц, но мы везде на виду, участвуем в конкурсах, проводим свои. Поскольку у нас дети обучаются дефиле, нас стали приглашать фирмы, разрабатывающие детскую одежду. Чтобы не отрывать дизайнеров от работы, мы снова стали набирать в Школу манекенщиц – начиная с четырех лет.

– Как Ваша деятельность официально оформлена?

– По договору с Академией технологии и дизайна выпускники получают сертификат об окончании факультета довузовской подготовки. Это засчитывается как рабфак. Кроме того, мы входим в международную систему YMCA (Young Men's Christian Association) и полное название звучит очень замысловато – Молодежная общественная организация YMCA-Berdsk: Факультет довузовской подготовки Академии технологии и дизайна Детский театр моды «Меланж».

– Что для Вас – самая большая проблема?

– Маленькое помещение. Нам сейчас подняли аренду – не просто, а в 10 раз! Повысить плату за обучение я не могу – даже 300 рублей в месяц для Бердска весьма серьезная сумма. Хотя друзья зовут меня в Москву: Оля, приезжай, тут у тебя такая школа будет, по 100 баксов за ребенка наберешь запросто! Я говорю: нет, во второй раз я такой проект не подниму.

– С кем Вы сотрудничаете?

– У нас хорошие отношения с бердским Комитетом по делам молодежи. Но вообще я стараюсь не обращаться к государственным структурам: никакой ответственности перед людьми они не признают, сколько ни бегай по кабинетам – результата не будет.

Сейчас к нам подтягиваются спонсоры. Очень помогают родители – средний класс, который у нас сейчас зарождается. Это самый главный спонсор.

Активно сотрудничаем с новосибирской школой-студией «Смайл». У меня прекрасные отношения с прежними коллегами по Новосибирскому дому моделей – дружеские и профессиональные.

– Расскажите о своих воспитанниках.

– Каждый ребенок неповторим. От Бога им столько дано, и нужно дать им возможность раскрыться, развить это неповторимое. Иногда они выдают такие перлы, диву даешься, как это могло родиться в такой глубинке. Поэтому мой девиз – работать на индивидуальность.

В каждом выпуске есть выдающиеся дети. Таня Цыбульчак была в самом первом наборе и первой начала получать Гран-при. Невероятно талантливый ребенок, но жюри ее все время воспитывало: Таня, идея превосходная, но ты же это за две ночи сшила! И никаких призов и мест не давали – чтобы не ленилась. Сейчас она учится в Академии, и Виктор Феоктистов пригласил ее на конкурс «Кутюрье Сибири». Была яркая звезда Тамара Терехова. Она делает великолепные коллекции кукол, шьет для них исторические и этнографические костюмы. Оля Коваленко, Соня Горкунова, Неля Дремова – очень способные девушки.

Мы работаем в режиме настоящего дома моделей и, кроме своих собственных, участвуем во многих конкурсах. Если брать последние два года, мы получили Большую золотую медаль на выставке «Учсиб» и Малую золотую медаль на выставке «Образ 2002» (обе проходили на «Сибирской ярмарке»); более локальные конкурсы и призы перечислять не буду.

– У Вас в основном девочки. А мальчики приходят?

– Да, иногда приходят очень талантливые мальчики. Но они оказываются между двух огней. Со стороны девочек очень много внимания, а в классе и во дворе их начинают травить. Есть такое представление, что если мужчина на подиуме, значит, он неправильной ориентации. Ребята этого долго не выдерживают.

– Какие перспективы и цели Вы видите в ближайшем будущем?

– У меня работают замечательные преподаватели рисунка и дефиле – Александр Макриенко и Юлия Модина, но взять преподавателя моделирования, который работал бы так же, как я, в таком же режиме, с таким же отношением, мне негде. Сейчас я жду своих выпускниц из Академии. Тогда можно будет открыть несколько таких школ – в Новосибирске и в Академгородке, потребность в этом есть, и предложения были.

– Надеюсь, это получится. Успехов Вам и Вашим воспитанникам!

Беседовал Николай ГЛАДКИХ

Лет до ста расти вам без старости! – написал поэт. Становится ли его пожелание реальностью? Почему вообще старость и болезни почти всегда идут рядом? Доступна ли человеку здоровая старость? Что для этого нужно?

О современных теориях старения и о том, как сохранить здоровье с возрастом, рассказывает наш постоянный автор – доктор биологических наук, профессор **Е. И. НИКОЛАЕВА** (ЭКО. 1977. № 5, 9; 2001. № 10, 12; 2002. № 7, 8).

СТАРОСТЬ И ЗДОРОВЬЕ

– Елена Ивановна, статистика утверждает, что сегодня 74 тыс. американцев живут более ста лет. С чем это связано – только ли с наиболее высоким уровнем жизни?

– Я бы назвала три фактора. *Во-первых*, это здоровый образ жизни. *Во-вторых*, ранняя диагностика – как раковых заболеваний, так и сердечно-сосудистых, которые являются основной причиной смертности. В каждой американской больнице стоят несколько томографов, и люди привыкли регулярно обследоваться. *В-третьих*, уровень хирургии. Для сравнения: в зарубежных научных статьях обсуждается, как удалить опухоль мозга в 0,7 мм, а в наших – в 7 см. Есть разница? Когда из мозга вычерпают 7 см, там уже ничего почти не остается. А 0,7 мм удаляются практически без последствий. Огромную роль играет метод вживления искусственных суставов, широко распространенный в экономически благополучных странах. В России, например, перелом шейки бедра для человека в пожилом возрасте – практически приговор, он уже не встанет никогда. Это серьезнейшая проблема: 25% пожилых женщин имеют остеопороз, поскольку у женщин за обмен кальция отвечают в том числе женские половые гормоны. И когда после менопаузы их уровень резко падает, кости становятся очень хрупкими. Споткнувшись на ровном месте, женщина может сломать себе руки и ноги. На Западе вживляют искусственный сустав, и человек остается подвижным.

© ЭКО 2002 г.



– А с какими процессами даже американцам справиться не удастся?

– Конечно, о полной и окончательной победе над старостью человеку остается только мечтать.

Дело в том, что старение – это не единый механизм, а целый комплекс множественных нарушений, связанных с разными процессами.

Основные из них я постараюсь описать – так, как их представляет современная психофизиология.

В свое время Дж. Уильямс предположил, что существуют некие гены, аллели (варианты) которых в раннем возрасте повышают возможности человека оставить потомство, а в более позднем возрасте – его же и уничтожают. Согласно теории эволюции, организм, выполнивший свое предназначение, должен освободить место для более молодых организмов, это понятно?

– Печально, конечно, но понятно. И что же, такие гены нашли?

– Да. Ими оказались гены, которые отвечает за синтез женских половых гормонов. Дело в том, что у женщины есть два типа гормонов – эстрогены и гестагены. Эстрогены отвечают за развитие яйцеклетки – это их внутренняя работа, и за формирование специфической женской фигуры, за объем груди, бедер и т. д. – это их внешняя работа. А гестагены отвечают за вынашивание ребенка. Выяснилось, что гестагены обладают антионкологическим, противораковым действием. В то время как эстрогены, напротив, провоцируют развитие опухолей. И если женщина систематически рождает, то у нее есть определенный уровень соотношения эстрогенов и гестагенов. В результате этого вероятность развития опухолей резко снижается. Но если она не рождает детей, то уровень гестагенов слишком низок, и тогда возникают условия для развития у нее онкологического заболевания в области либо матки, либо молочных желез.

Действительно, мы сейчас знаем, что высокий процент женщин (после 30 лет – 1/3, после 40 – едва ли не половина) наблюдаются у специалистов; это не обязательно раковое за-

болевание, но то или иное изменение структуры ткани половых органов – оно может стать или не стать онкологией в зависимости от конкретной ситуации). И очень много женщин погибает от онкологии женских половых органов.

– Если я правильно понял, начиная с определенного возраста, природа бережет женщин, занятых воспроизводством рода, и уничтожает тех, кто зря проедает ресурсы? А как же обстоит дело с мужчинами?

– Для мужчин такой механизм не нужен, поскольку для них часики естественного отбора начинают тикать намного раньше. По статистике, на 900 зачатий происходит только 400 рождений, не учитывая искусственные аборты. Зародыши рассасываются или непроизвольно abortируются в течение первых недель после зачатия, и основная их часть – мужские. Более того, мы знаем, что на 105 мальчиков рождается 100 девочек, но в первый год жизни мальчики погибают чаще.

Эта изначальная уязвимость мужчин объясняется тем, что в набор хромосом женского организма входят две X-хромосомы, а в мужской – одна X и одна Y-хромосома. На X-хромосоме много генов, которые в том числе отвечают за иммунитет, и если у девочки есть какие-то отклонения на одной X-хромосоме, то вторая обычно ее дублирует. У мальчика такой компенсации нет. На Y-хромосоме всего 40 генов, обеспечивающих формирование мальчика во внутриутробном периоде – отсюда их незащищенность и высокая смертность.

В подростковом возрасте мальчики гибнут в силу особенностей поведения – чаще садятся на машины, чаще попадают под машины, решают свои проблемы силовым путем и так далее. И в более позднем периоде, поскольку мужской организм более уязвим, они умирают раньше. Поэтому женщину, которая уже выполнила или не выполнила свою роль в процессе эволюции, нужно ликвидировать. А для устранения мужчины никакой специальный механизм не нужен.

– Приговор обжалованию не подлежит?

– То, о чем мы говорим – это теории, более или менее упрощенные описания сверхсложных процессов. Благодаря теориям человек сам начинает этими процессами управлять. И кое-что ему все-таки удается.

Еще одна – так называемая теория сомы одноразового использования. Вещи, предназначенные на короткий срок, делаются недолговечными, как телевизоры, машины и другая техника. Срок годности вышел, и они начинают стремительно разрушаться. Пока человек нужен для воспроизводства, все его системы работают слаженно и эффективно. А после сорока лет воспроизводственный период в общем закончен, и тут возникает масса проблем с разными органами.

Вот пример. В 1961 г. Ханслик и Мурхед работали с фибробластами – это такие недифференцированные клетки соединительной ткани. Они установили, что фибробласты могут делиться всего 50 раз. Долгое время было непонятно, в чем дело. Недавно был открыт этот механизм. Оплодотворенная яйцеклетка делится на две, каждая из получившихся делится снова и так далее – всего 50 раз. Но у нас есть ткани, которые не делятся совсем (нейроны головного мозга), а есть – которые делятся очень много (поверхность кожи отмирает при каждом мытье; до 150 г слизистой поверхности желудка выходит вместе с экскрементами; регулярно делятся клетки крови и т. д.). И всем отпущено не больше 50 делений. Правда, по расчетам, и этих 50 делений должно хватать на 120 лет. Дело в том, что когда клетка делится, то хромосомы к полюсам двух противоположных клеток растягиваются теломерами, такими веретенцами. И эти веретенца не появляются заново (их число равно числу хромосом), они при всех делениях одни и те же. Но при каждом делении они уменьшаются в размерах, а в конце они уже просто не могут осуществлять растяжку. Можно сказать, чисто механический ограничитель срока деятельности организма.

А множество явлений ускоряет процесс износа. Когда человек переживает стресс, происходит нарушение клеточного дыхания. Это тонкий химический процесс, который я подробно описывать не буду. Мы дышим кислородом – это

внешнее дыхание. Но в конечном счете кислород должен попасть в клетку и обеспечить клеточное дыхание. Заключается оно в том, что молекула кислорода O_2 получает один электрон и превращается в супероксид O_2^- – радикал, вероятно активную молекулу, готовую реагировать со всем подряд и передающую энергию специальным молекулам – АТФ (АТФ для клетки примерно то же, что наличные деньги для экономики). Так вот, в момент стресса количество этих радикалов резко возрастает, и они начинают разрушать хрупкие структуры, связанные с энергетическим обменом. Из-за этого энергетические процессы у человека протекают все более и более медленно, и по этой причине пожилые люди не могут так активно скакать, как молодые.

Однажды были получены дрозофилы, которые жили в два раза дольше, чем их собратья. Дрозофилы – это мушки, очень удобные для разных опытов, потому что каждые 28 дней у них возникает новое поколение. И вот при одной мутации возникли мушки, живущие в два раза дольше, чем остальные. Оказалось, что у них была необычайно активная форма фермента супероксиддисмутазы. Супероксид – это кислород, который обеспечивает клеточное дыхание, мы уже сказали. Так вот этот фермент очень быстро нейтрализует этот супероксид. И если нет таких проблем, то дрозофила живет намного дольше. Поэтому сейчас продается много препаратов, которые так и называются – *антиоксиданты*. Это вещества, которые уничтожают свободные радикалы, в том числе супероксид – если его накапливается избыточное количество. Антиоксидантами являются витамины С и Е, селен.

Еще один специфический механизм, также ведущий к старению, заключается в том, что после 25 лет у каждого человека ежедневно погибает примерно 10 тысяч нейронов в коре головного мозга. Это те из них, которые длительное время не работают. Чем меньше человек с возрастом напрягает свой мозг, тем более обвальным становится этот процесс. Мозг уже не может эффективно создавать и сохранять ассоциативные цепочки, ухудшаются память и все мыслительные процессы.

Нейроны погибают неравномерно. Стремительнее всего это происходит с нейронами так называемой *черной субстанции*, которая отвечает за плавность движений. Поэтому возникают заторможенность, шаркающая походка и другие внешние признаки старческого возраста.

Еще одна тяжелая болезнь этого периода – болезнь Альцгеймера. Это неизлечимая форма старческого слабоумия. При ней эмоциональные реакции становятся неадекватными, резко ухудшается память, человек не узнает своих близких, разрушается интеллект. Больной утрачивает культурные навыки, совершает непредсказуемые, часто опасные поступки, открывает краны с водой, включает и оставляет конфорки, требует постоянного присмотра за собой.

– Есть какие-нибудь надежды, что болезнь Альцгеймера смогут лечить?

– После 60 лет ею болеют 2%, после 70 – около 5, после 75 – 10, после 80 – около 20% людей, а после 85 – каждый второй. При болезни Альцгеймера в огромном количестве возникают сенильные бляшки за счет бета-амилоидного белка. Оказалось, что этот белок находится на 21-й хромосоме. Кстати, мы знаем, что болезнь Дауна – это особый дефект 21-й хромосомы. Те процессы, которые при болезни Альцгеймера возникают после 85 лет, у даунов происходят после 16. То есть, если мы решим проблему болезни Альцгеймера, то решим заодно и проблему болезни Дауна. Поскольку большое количество миллионеров на Западе хотят жить не в маразме, а в светлом сознании, постольку они вкладывают очень большие деньги в исследование этой болезни.

– Елена Ивановна, большинство из нас, к сожалению, не миллионеры и даже живем мы не в Америке. Что, при существующем и доступном для нас уровне, может и должен делать человек, чтобы с возрастом оставаться здоровым и деятельным?

– Одно средство я уже назвала – после сорока лет нужно снижать уровень оксидов, то есть обязательно употреб-

лять антиоксиданты. Витамин Е содержится в черном хлебе и в нерафинированном подсолнечном масле.

– Но в нерафинированном масле много холестерина?

– Увы, когда вы выбираете постное масло, то стоите перед дилеммой – либо вы берете его без холестерина, либо без витамина Е. Нет в мире совершенства. Холестерин необходим организму, лишь его избыток вреден.

Очень важный фактор, который продлевает жизнь человека, – это движение. Организм человека устроен так, что не может стоять на месте. Если он не развивается, то идет инволюция, то есть ухудшение общего состояния.

Прекрасный пример – выдающийся хирург Н. Амосов, который в семьдесят лет мог делать операции на сердце. Многие из них – стояние на ногах в течение 9 часов и невероятное напряжение. За счет чего? Амосов, которому сейчас 90 лет, каждый день пробегает 5 километров. Он разработал специальную зарядку под названием «Тысяча движений в день». По 10 движений для каждого сустава. Он делает их обязательно каждый день.

Многokrатно показано, что мужчины, делающие зарядку, живут дольше, чем лежащие на диване. Более того, в 40 лет необходимо двигаться больше, чем в 30, в 50 больше, чем в 40, и так далее – если вы хотите сохранить свой организм здоровым и работоспособным. Нужно двигаться не быстрее, а дольше. Желательно, чтобы после 40 лет резких движений не было и чтобы они носили растягивающий характер. Как только человек перестает двигаться, происходит резкое одряхление.

Еще один важный момент – сон. Известный литературовед В. Б. Шкловский прожил больше 90 лет в прекрасном состоянии. Когда у него спросили, благодаря чему, он ответил: «Я никогда ничего не делал за счет сна». Во время сна происходит эффективная работа мозга, связанная с улучшением всей работы организма. В том числе те клетки мозга, которые не работали в течение дня, активируются. Благодаря сну мозг сохраняет сам себя. Если мы не спим, эти нейроны погибают гораздо быстрее.

Наконец, самое главное – желание жить, интерес к жизни. Это, наверное, главный компонент старения без дряхления. Однажды я видела английскую передачу про людей, живущих более ста лет. И больше всего меня поразила одна пожилая леди, которой было 104 года. Она утром прихорашивалась, одевалась, потом садилась в такси и ехала. Куда бы вы думали?

– На дискотеку.

– Не угадали. В библиотеку. То есть, она предполагает, что сегодня получит знания, которые ей еще понадобятся. Особенность этих людей – неослабевающий интерес к жизни. Как только человек говорит: я устал, мне неинтересно жить, в этот момент включается программа самоуничтожения. Мы знаем массу случаев, когда человек, чья жизнь целиком заключалась в работе, выходит на пенсию, и через несколько лет умирает.

– Сергея Образцова на одном из выступлений спросили: «Почему Вы, в таком возрасте, вместо того, чтобы отдыхать, все время работаете?» Он ответил: «Перед смертью – отдохнуть?»

– Да, старость – в большой мере самоощущение. Если вы чувствуете себя таким, вы действительно стары. Если вы молоды в душе, то и ваша жизнь в ваших руках. Великий философ, дзэн-буддист Дайсэцу Судзуки свою первую картину написал в 70 лет, а в 90 – уже тысячную.

Вот вещи, доступные всем: активность, движение, сон, антиоксиданты (проблема со стрессом есть всегда, и в пожилом возрасте человек все хуже и хуже снимает последствия стрессов).

– Говорят, что для женщин полезно рожать в возрасте около сорока лет?

– Как и все, что связано с физиологией, это имеет и положительные и отрицательные стороны. Рождение ребенка способствует восстановлению хорошего соотношения эстрогенов и гестагенов. Однако увеличивается опасность рождения детей с болезнью Дауна – она возрастает в сотни

раз. Именно поэтому, планируя рождение ребенка в этом возрасте, женщина обязательно должна посетить медико-генетическую консультацию и пройти биохимическое обследование на третьем месяце беременности. Это позволит предупредить большое количество наследственных заболеваний у ребенка.

– А секс влияет на продолжительность жизни?

– Для женщины сексуальность, не связанная с рождением детей, увеличивает вероятность развития рака. Если она сексуально активна, но у нее низкий уровень эстрогенов, то все нормально. Если у нее высокий уровень эстрогенов при отсутствии гестагенов, то создается дисбаланс. Но чем больше позитивных эмоций, тем лучше, а любовь – это стимул продолжать жить. В этом плане – да, а сам по себе секс не имеет физиологической восстанавливающей функции.

– А бизнес в возрасте?

– Не полезен. Бизнес требует изменения стратегии, кроме того, это постоянный стресс. После 60 лет активным бизнесом лучше не заниматься. Крупнейшие западные бизнесмены обычно в таком возрасте занимаются благотворительностью, а управление передают более молодым членам семьи.

Живите активно в молодости, реализуйте себя в зрелом возрасте, а в старости – постарайтесь жить интересно и творчески.

Беседовал Н. В. ГЛАДКИХ

**Бог может простить нам грехи наши,
но нервная система – никогда**

У. Джеймс

О том, насколько опасны или безопасны бюрократические манипуляции с поясным временем*, мы попросили высказаться известного специалиста в области ритмологии, автора книги «Совы», «жаворонки» и другие: о наших внутренних часах и их влиянии на здоровье и характер» (Новосибирск, 1997), доктора биологических наук **А. А. ПУТИЛОВА**.

А. А. Путилов: «ЗА ЭТИМ СТОИТ БОЛЕЕ ОБЩАЯ ПРОБЛЕМА»

– **Аркадий Александрович**, в 1970-х годах широко публиковались материалы, в частности связанные с исследованиями **Мишеля Сифра**. Люди находились в пещерах, полностью отрезанные от солнечного света, и подавали сигналы, сколько времени они спят и бодрствуют. Из этих экспериментов делался вывод, что естественные биологические ритмы человека практически не связаны с природным чередованием дня и ночи. Что думает об этом современная наука?

– Да, это была точка зрения того времени. Считалось, что главное для человека – социальные синхронизаторы: время работы, время просмотра телевизора и т. д. А освещенность и прочие естественные факторы особой роли не играют. Но потом все-таки выяснилось, что солнечный свет – главный синхронизатор суточных ритмов, как у животных, так и у человека. Те эксперименты в пещерах интерпретировались неправильно. Наблюдали только сон и бодрствование. Не могли хорошо измерить температуру и понять, в чем же там дело. А сон и бодрствование управляются не только биологическими часами, это еще и как бы саморегулирующийся процесс: чем больше вы бодрствуете, тем больше потом спите. Этот механизм напоминает песочные часы.

* См. Апрельев В. П., Ушаков Л. Н. Сказка о сэкономленном времени // ЭКО. 2002. № 7.



Так вот, если говорить о биологических ритмах, то для них синхронизатором является освещенность, как и для множества живых существ. Поскольку декретами вы сдвигаете время сна и бодрствования, но не сдвигаете освещенность, то это естественно имеет неприятные последствия для человека.

– Но ведь идея сдвига времени и связана с тем, чтобы подогнать рабочее время под более раннее или более позднее наступление светового дня?

– Да, но в природе это происходит постепенно, максимум по 6 минут в день, и суточные ритмы для того и существуют, чтобы организм плавно приспособивался к внешней освещенности (насколько это возможно, потому что в северных районах освещенность постоянна и людям приходится жить по внутренним часам). Но тем не менее там, где есть чередования света и темноты, даже в полярных районах, максимальный сдвиг – 12 минут. Человеку этого достаточно, чтобы до какой-то степени адаптироваться, пока день не становится слишком коротким или слишком длинным – тогда биологические часы выходят из-под контроля этого чередования.

Что касается введения часовых сдвигов, то можно точно сказать, что последствия существуют. Они, конечно, разные для разных людей, но моя точка зрения и очень многих, кто этим занимается: *от часовых сдвигов лучше отказаться*. Просто надо на предприятиях и в организациях проводить конкретные мероприятия. Если зима – пусть школьники ходят ко второму уроку. А летом – к первому. Если на данном предприятии важно экономить электроэнергию, пусть там рабочий день начинается с шести утра. А весь народ, который работает в сфере обслуживания или занимается умственным трудом, не надо дергать.

Вредно ли это для организма? Никто не доказал, что ежегодные сдвиги времени на час вперед-назад имеют последствия в долгосрочной перспективе – что мы умираем раньше или болеем больше. Это неочевидно. Но слишком резкий часовой сдвиг имеет *вполне наблюдаемые последствия*. К примеру, из-за того, что рано приходится вста-

вать, конкретно в понедельник после этого сдвига примерно на 5% увеличивается количество автокатастроф. А оттого, что из-за сдвига в ближайший выходной можно ложиться на час позже и народ провел это время, активно бодрствуя, количество автомобильных инцидентов увеличивается на 10%. Всего лишь по той причине, что человек ведет машину в то время, в какое обычно уже отправляется спать. Насколько такие эффекты масштабны, это вопрос отдельный, но они, безусловно, есть, и вред их налицо.

– Как Вы относитесь к деятельности Санкт-Петербургского комитета «За восстановление жизни по поясному времени»?

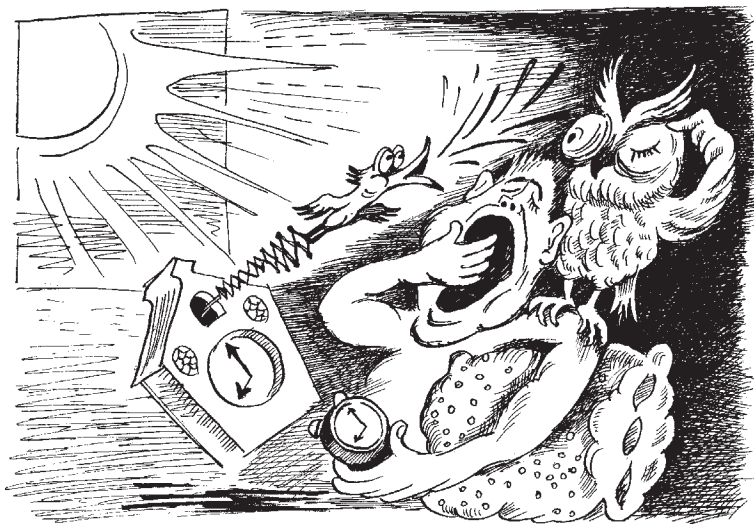
– Меня как сотрудника Медицинской академии иногда просят изложить свою точку зрения. Я в таких случаях привожу факты, что переходы на летнее и зимнее время не очень хороши. Есть люди, которым эти переходы даже нравятся, но их совсем мало. А в целом большинству весной трудно просыпаться рано, другие же, в том числе в Сибири, где темнеет рано, мучаются оттого, что рабочий день кончился, а уже темно. Мы дневные животные, и жить при искусственном свете нам не очень хочется.

За этим стоит более общая проблема. *Цивилизация навязывает людям жизнь при искусственном освещении.* Мы изолируем себя от нормальной освещенности, и мучаемся от этого абсолютно все – не только когда сдвигаем время на час туда или сюда, а вообще по жизни, постоянно. На улице рассеянный свет, идущий из многих источников со всего неба, создает необходимую освещенность. Даже когда темно из-за облаков и туч – она все равно намного выше, чем в помещении. Можно поставить большую лампу, но эта лампа будет точечным источником, а если создать лампу в 10000 люкс, она будет нам резать глаза. Вот из-за того, что мы постоянно недополучаем нужную освещенность, наши суточные ритмы все время немного запаздывают. Каждый день понемножку – получается множко. В результате все человеческое сообщество постепенно становится «совами». Мы стремимся лечь попозже, а утром у нас у всех проблемы с пробуждением.

– А сколько среди людей «сов» и «жаворонков» от природы?

– От природы – 50:50. Нюанс в том, как считать, что такое «жаворонок». Есть период суточного ритма, внутренних биологических часов – он чуть-чуть длиннее суток, в среднем 24,2 часа. Если считать относительно этого среднего ритма, то 50:50. А если считать относительно 24-часового суточного цикла, то тогда «жаворонков» значительно меньше, а основная человеческая популяция – «совы». Так у многих животных. Поскольку речь идет о минутах, то при нормальной освещенности эта разница не ощущалась бы совсем. Мы все высыпались бы нормально, и все было бы в порядке. Современный цивилизованный мир все время имеет тенденцию запаздывать. Не запаздывают только «крайние» жаворонки, у которых цикл короче 24 часов. Но поскольку они в явном меньшинстве, они просто несчастные люди – все остальное общество затягивает их в запаздывающий режим. Вечером им спать не дают, а утром им делать нечего – остальной мир спит. Из-за этого – тот раскардак, в котором мы живем, а декреты его только увеличивают.

Беседовал Н. В. ГЛАДКИХ



Из древнеримских анналов

Для профилактики

Однажды на заседании сената римского скоропостижно скончался сенатор Публий. Вскрытие тела причину смерти установить не сумело, и тогда за дело взялся уголовный розыск. Следователь Квинт поехал первым делом на квартиру, где жил покойный. Она находилась на окраине Рима в крупнопанельном доме. Осмотрев жилище покойного, детектив начал задавать вопросы его близким.

– Вы давно живете в этом доме? – спросил Квинт вдову отошедшего к Плутону.

– Больше двадцати лет.

– И сенатор не просил ему дать что-нибудь получше?

– Нет.

– Дача у вас есть?

– Есть садовый участок: шесть соток. Папа очень любил копаться на нем, – ответила дочь скончавшегося.

– Как сенатор добирался до форума?

– На общественном транспорте.

– Он не требовал себе персонального экипажа?

– Нет.

– Все ясно! – подвел итоги сыщик...

На следующий день в римской прессе было опубликовано сообщение, что сенатор Публий умер от... скромности, а еще через сутки отцы-сенаторы в виде профилактики и ради, естественно, блага страны увеличили свои оклады в 10 раз и постановили выплачивать себе заработную плату германскими марками.

Гермес и интеллектуалы

Однажды кто-то из простых смертных повстречал покровителя ученых и изобретателей бога Гермеса, щеголявшего в дефиците – сверхмодных греческих кроссовках фирмы «Мидас» (почти «Аидас» – Э. В.).



– Хорошо дружить с интеллектуалами! – вздохнул от зависти смертный.

На это Гермес ответил завистнику:

– Изобретателей и ученых я опекаю на общественных началах. Они у меня босыми ходят. А основная моя профессия – бог торговли и мошенничества.

Э. ВЕЙЦМАН,
Москва

ПОСТРОЕНО НА ПЕСКЕ, НО КАКАЯ АРХИТЕКТУРА!

- ❖❖ *Наши планы не рухнут, как карточный домик!
Будет страшный шум.*
- ❖❖ *Можно ли построить капитализм методом народной стройки?*
- ❖❖ *Будь я объектом сатиры, я только и мечтал бы стать заброшенным.*
- ❖❖ *Бывают ли воздушные замки родовыми?*
- ❖❖ *Природа – наш дом, требующий капитального ремонта.*
- ❖❖ *Техника безопасности: чужими руками жар загребать.*
- ❖❖ *Вечная память истине, погибшей в последней инстанции.*
- ❖❖ *Жесткая политика кнута и пряника, о который зубы ломаешь.*
- ❖❖ *На всякий чин не наздравствуешься.*

В. В. ВОРОНЦОВ,
г. Тольятти



КАЛЕНДАРЬ ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫХ ДАТ НА ОКТЯБРЬ

1 октября

1931 г. В СССР начались регулярные телепередачи.

1949 г. Провозглашена Китайская Народная Республика.

1992 г. В России началась выдача приватизационных сертификатов-ваучеров.

Международный день пожилых людей.

Международный день музыки.

2 октября

1869 г. Родился Мохандас Карамчад Ганди (1869–1948), лидер и идеолог индийского национально-освободительного движения. Разработал тактику ненасильственной борьбы за освобождение. Прозван Махатмой (Великая душа).

3 октября

1945 г. Образована Всемирная федерация профсоюзов.

4 октября

1916 г. Основан г. Мурманск (тогда назывался Романов-на-Мурмане).

1921 г. Учрежден Госбанк РСФСР.

1957 г. Запущен первый искусственный спутник Земли.

5 октября

1713 г. Родился Дени Дидро (1713–1784), французский философ-просветитель и писатель.

Международный день учителя.

7 октября

1885 г. Родился Нильс Хендрик Давид Бор (1885–1962), датский физик, нобелевский лауреат 1922 г.

1952 г. Родился Владимир Владимирович Путин, второй президент Российской Федерации.

1959 г. Советская автоматическая межпланетная станция «Луна-3» впервые в мире сфотографировала обратную сторону Луны и передала ее изображение на Землю.

1977 г. Принята Конституция СССР, получившая название брежневской.



8 октября

1849 г. Родился Александр Михайлович Сибиряков (1849–1893), золотопромышленник, меценат, исследователь Сибири. Его именем названы острова в Карском море.

1932 г. Родился Абел Гезевич Аганбегян, академик, экономист, основатель журнала «ЭКО».

1896 г. Был впервые опубликован фондовый индекс Доу-Джонса.

11 октября

1961 г. На Семипалатинском полигоне произведен первый подземный ядерный взрыв.

12 октября

1350 г. Родился Дмитрий Донской (1350–1389), Великий князь Московский и Владимирский.

1492 г. Христофор Колумб доплыл до острова Сан Сальвадор (Багамские о-ва). Этот день стал официальной датой открытия Америки.

14 октября

1912 г. Родился Лев Николаевич Гумилев (1912–1992), этнограф, историк и философ.

15 октября

1908 г. Родился Джон Кеннет Гэлбрейт, американский экономист.

1964 г. Введен в действие крупнейший в мире нефтепровод «Дружба».

16 октября

1959 г. В Москве сооружены первые подземные пешеходные переходы.

17 октября

1760 г. Родился Клод Анри де Рувруа Сен-Симон (1760–1825), граф, французский мыслитель, социалист-утопист.

1856 г. Англичанин Генри Бессемер запатентовал конвертерный способ передела жидкого чугуна в сталь (бессемеровский процесс).

18 октября

1867 г. На Аляске спущен российский флаг и поднят американский. Продана правительством России за 7,2 млн дол.

21 октября

1833 г. Родился Альфред Бернхард Нобель (1833–1896), изобретатель динамита (1867 г.), учредитель Нобелевских премий.

1824 г. Англичанин Джозеф Аспдин запатентовал портландцемент.

24 октября

1929 г. «Черный четверг», ставший началом мирового экономического кризиса 1929–1933 гг.

День Организации Объединенных Наций.

30 октября

1696 г. (20 октября по ст. ст.) по инициативе Петра I основан Российский флот.

1961 г. Советский Союз провел испытание водородной бомбы мощностью 58 мегатонн.

1967 г. Советский Союз осуществил первую автоматическую стыковку в космосе кораблей «Космос-186» и «Космос-188».

В России отмечают День памяти жертв политических репрессий. В этот день в 1974 г. узники мордовских лагерей впервые отметили голодовкой день политзаключенных.

Подготовил Р. А. СКАЗОВ

При подготовке материалов использованы
данные сайта «Этот день в истории»
(<http://www.citycat.ru/historycentre/index.cgi>).

0131-7652. «ЭКО». 2002. № 9. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.

Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35;
тел. в Москве: (8-095) 332-45-62. E-mail: eco@icie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2001. Подписано к печати 23.08.02.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3050. Заказ 748.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

