

ISSN 0131-7652

ЭКО

№12

2003 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

С НОВЫМ ГОДОМ!



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

12 (354) 2003

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

АБАЛКИН Л. И., директор Института экономики РАН,
академик РАН, Москва

АГАНБЕГЯН А. Г., Академия народного хозяйства при
Правительстве РФ, академик РАН, Москва

ГРАНБЕРГ А. Г., председатель Совета по изучению
производительных сил при Правительстве РФ, Москва

КУЛЕШОВ В. В. (координатор), директор Института
экономики и организации промышленного производства СО
РАН, академик РАН, Новосибирск

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

СЕНЧАГОВ В. К., Центр финансово-банковских исследований
Института экономики РАН, доктор экономических наук,
Москва

СТАРОВОЙТОВ М. К., председатель совета директоров ОАО
«Волжский оргсинтез», доктор экономических наук

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

*Учредители: ОРДЕНА ЛЕНИНА
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА СО РАН,
РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ЭКО»*



В НОМЕРЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 3 АНАНЕНКОВ А. Г.,
КОНТОРОВИЧ А. Э.,
КУЛЕШОВ В. В.,
ЕРМИЛОВ О. М.,
КОРЖУБАЕВ А. Г.,
ЛИВШИЦ В. Р.
Газ и не только. Обзор перспектив газовой отрасли России
- 20 ЗАНДЕР Е. В.,
СОКОЛОВ В. М.
Алюминиевая промышленность России на мировом и внутреннем рынках

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 39 КАЗАНЦЕВ С. В.
Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003–2005 годы)

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 48 СТЯЖКОВ И. В.
Негосударственные пенсионные фонды образца 2004 года
- 59 МАЛИНОВСКИЙ В. К.
Актуарии – кто они?
- 66 МАТЫЦЫН А. К.
Долгосрочное хеджирование как инструмент уменьшения рисков
- 73 ИЛЬИН А. В.
Новый взгляд на прибыль и налог

РЕГИОН

- 83 ПАНЧЕНКО Н. В.
Малые предприятия Омской области
- 96 БЛИНОВ А. О.,
КАШКОРОВА С. П.
Зачем нужны «налоговые подарки»

- 105 АШВАНЯН С. К.
Иностраннные инвестиции в экономике Кузбасса в 1999–2002 гг.
- 117 ВЛАСОВ В. И.
У малых городов большие проблемы

«ЭКО»-ИНФОРМ

116, 151

С ЗАКОНОМ НА «ВЫ»

- 123 МИХЕЛЬ Э. Э.
Насколько эффективно противодействие антиконкурентным соглашениям?

УПРАВЛЕНИЕ

- 130 ДАНИЛКИН В. А.,
КАЛАШНИКОВ В. Н.,
ТЕЛЕГИН А. И.
О подходах к реорганизации «оборонки»
- 138 ОСАДЧАЯ О. П.,
ТОЛСТОВ И. В.,
ПРОКОПЬЕВ А. В.
Формирование ассортиментной политики и производственной программы (на примере ФПГ «Сибгаромаш»)

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 153 БЕЛОУСОВ Р. А.
Первая пятилетка: от сохи – к индустриальному обществу

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- 168 НГУЕН НГОК ТХАТЬ
Вьетнамская экономика: опыт реформы, проблемы и перспективы

POST SCRIPTUM

- 178 МИХАИЛ СЛОН
Мой первый гусь
- 181 Указатель статей и материалов, опубликованных в 2003 г.

Страничка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco





ОБЗОР ПЕРСПЕКТИВ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

А. Г. АНАНЕНКОВ,
доктор экономических наук,
заместитель председателя правления

ОАО «Газпром»;

А. Э. КОНТОРОВИЧ,
академик,
директор Института геологии нефти и газа
Сибирского отделения РАН;

В. В. КУЛЕШОВ,
академик,
директор Института экономики и организации
промышленного производства СО РАН;

О. М. ЕРМИЛОВ,
член-корреспондент РАН,
заместитель генерального директора

ООО «Надымгазпром»;

А. Г. КОРЖУБАЕВ,
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник
Института геологии нефти и газа СО РАН,

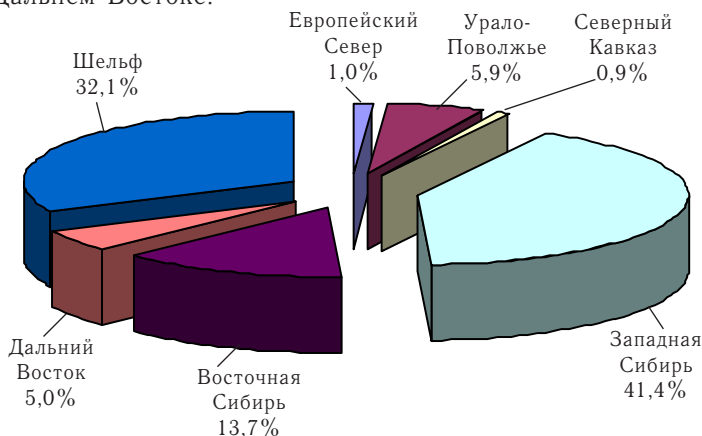
В. Р. ЛИВШИЦ;
кандидат геолого-минералогических наук,
старший научный сотрудник
Института геологии нефти и газа СО РАН

Газовая промышленность – важнейшая и одна из наиболее стабильно работающих отраслей топливно-энергетического комплекса и всей экономики России, крупнейший в мире комплекс энергообеспечения. Доля газа в первичном топливно-энергетическом балансе страны составляет около 50%. Наша страна занимает первое место в мире по добыче, разведанным запасам и прогнозным ресурсам газа и обеспечивает около 25% его мирового производства.

Почему уменьшилась добыча газа?

Россия – крупнейший в мире экспортер естественно-го газа, обеспечивающий более 40% международных поставок. В 2002 г. добыча газа в стране составила 595 млрд куб. м, потребление, включая технологические нужды газопроводов и закачку (отбор) в подземные хранилища газа, – около 409 млрд куб. м, экспорт – более 186 млрд куб. м.

Начальные суммарные ресурсы свободного газа России составляют 236,15 трлн куб. м (см. рисунок). Около 78% разведанных запасов газа сосредоточено в Западной Сибири, более 7% – на шельфе северных морей, 6,7% – в европейской части, около 8,5% – в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке.



Распределение начальных суммарных ресурсов газа в России

Добыча газа: Россия – 595 млрд куб. м, США – 547,7, Канада – 183,5, Великобритания – 103,1, Алжир – 80,4, Индонезия – 70,6, Норвегия – 65,4, Иран – 64,5, Нидерланды – 59,9, Саудовская Аравия – 56,4 млрд куб. м.

В 70–80-е гг. XX в. на севере Западно-Сибирской нефтегазодобывающей провинции создан крупнейший в мире газовый комплекс. При его формировании впервые на теоретическом и практическом уровне решен ряд принципиально но-

вых научных и технологических задач при проведении геологоразведочных работ, развитии систем добычи, переработки и сверхдальней транспортировки газа в экстремальных горно-геологических и природно-климатических условиях.

Несмотря на наличие уникальной сырьевой базы и развитой сети трубопроводного транспорта, добыча газа в России с 1992 г. падает. В 2000 г. годовая добыча газа снизилась на 57 млрд куб. м. по сравнению с 1991 г. Объем инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах составлял в 2000 г. 41,5% от уровня 1990 г. В 2001 г., несмотря на почти двукратное увеличение инвестиций в основной капитал, происходило дальнейшее снижение добычи газа в России.

Ближайшая перспектива

Устойчивая тенденция в мировой системе энергообеспечения – опережающий рост спроса на газовое топливо. В формировании мирового уровня добычи газа и газообеспечения России будет принадлежать очень важная, на Евразийском континенте – определяющая роль.

Был произведен прогноз потребностей в газе внутреннего и внешних (европейского и азиатско-тихоокеанского) энергетических рынков российского газа. Анализ внутренних потребностей исходил из устойчивого подъема российской экономики, роста ВВП на уровне 5–7% в год, улучшения качества жизни населения и планомерной частичной замены газа углем в тепло- и электроэнергетике европейской части страны. При этом авторы исходили из предположения, что, располагая уникальными ресурсами газа, Россия не должна слепо копировать западноевропейские или североамериканские топливно-энергетические балансы. Россия может и должна иметь в ближайшие десятилетия высокую долю газа в топливно-энергетическом балансе.

Выполненный в Институте геологии нефти и газа (ИГНГ) СО РАН анализ показал, что в условиях устойчивого экономического роста при поддержании и расширении экспортных поставок добыча газа в России должна быть доведена к

2010 г. до 650–700 млрд куб. м, к 2020 г. – до 750–800 млрд куб. м (табл. 1). Прогноз ИГНГ СО РАН сформирован с использованием ожидаемых уровней развития газовой промышленности во всех основных газодобывающих регионах, параметров перспективных проектов в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, на шельфе арктических, южных и дальневосточных морей. Учтены планы по добыче газа ОАО «Газпром», вертикально-интегрированных нефтяных компаний, независимых производителей газа*.

Утвержденная правительством РФ «Энергетическая стратегия России до 2020 г.» предусматривает несколько более осторожные уровни добычи газа (табл. 2). Предполагается, что уже после 2010 г. начнется падение добычи газа в Западной Сибири и, прежде всего в Ямало-Ненецком АО. Это фактически отодвигает на неопределенный срок крупномасштабное освоение уникальных запасов газа полуострова Ямал, что не соответствует долгосрочным экономическим и геополитическим интересам страны, условиям обеспечения ее энергетической безопасности.

Следует подчеркнуть, что состояние и перспективы увеличения разведанных запасов газа при наличии соответствующих инвестиций позволяют довести добычу газа к 2010 г. до 730–780 млрд куб. м, к 2020 г. – до 880–930 тыс. куб. м в год с последующим поддержанием на этом уровне за счет ввода месторождений, прогнозируемых к открытию. Экспорт газа из России может быть доведен к 2010 г. до 220–260 млрд куб. м, в 2020–2030 гг. – до 365–415 млрд куб. м. Российский газ будет поступать в Европу, страны СНГ, на азиатско-тихоокеанский и североамериканский энергетические рынки.

После удовлетворения внутренних потребностей российских регионов экспорт сетевого и сжиженного газа на западном направлении – в СНГ, Европу, Турцию, на Атлантичес-

* В статье использованы результаты совместной работы ученых и специалистов РАН и ОАО «Газпром» – «Стратегия развития газовой промышленности России. Создание и внедрение новых технологий в сложных горно-геологических и природно-климатических условиях Крайнего Севера», удостоенная премии правительства РФ 2002 г.

Прогноз добычи газа по Российской Федерации, млрд куб. м (ИГНГ СО РАН)

Регион	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2015	2020	2003 –2020	2030
	Оптимистический вариант											
Западная Сибирь	569	580	626	635	643	651	660	668	673	681	11777	681
Ямало-Ненецкий АО	540	550	595	602	608	615	621	628	630	635	11070	635
Ханты-Мансийский АО	23	24	24	25	26	26	27	28	31	34	515	34
Томская область	5,9	6,3	7,0	8,0	9	10	11,8	12,2	12,2	12,2	192,2	12,2
Европейская часть	42,2	42,1	42	41,8	41,6	41,4	41,2	41	49	83	909,3	85
Восточная Сибирь и Республика Саха	1,8	1,9	2	4	6	10	15	30	80	115	920,7	120
Дальний Восток (Сахалин)	2	2	3	6	12	13	14	17	22	22	285	25
Россия, всего	615	626	673	686	702	716	730	756	824	901	13892	911
Вероятный вариант												
Западная Сибирь	569	575	581	583	584	585	587	587	587	587	10523	587
Ямало-Ненецкий АО	540	545	550	550	550	550	550	550	550	550	9885	550
Ханты-Мансийский АО	23	24	24	25	25	25	25	25	25	25	446	25
Томская область	5,9	6,3	7,0	8,0	9	10	11,8	12,2	12,2	12,2	192,2	12,2
Европейская часть	42,2	42,1	42	41,8	41,6	41,4	41,2	41	49	83	909,3	83
Восточная Сибирь и Республика Саха	1,8	1,9	2	3	6	8,4	14,8	30,8	76	78	785	80
Дальний Восток (Сахалин)	2	2	3	6	12	13	14	17	22	22	285	22
Россия, всего	615	621	628	634	644	648	657	676	734	770	12502	772

**Прогноз добычи газа по Российской Федерации, млрд куб. м
(«Энергетическая стратегия России до 2020 года»)***

Регион	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2015	2020	2003 –2020
	Благоприятный вариант										
Западная Сибирь	569	569	569	569	569	569	569	572	558	541	10112,4
Европейская часть	42,2	42,1	42	41,8	41,6	41,4	41,2	41	49	83	909,3
Восточная Сибирь и Республика Саха	1,8	1,9	2	3	6	8,4	14,8	30,8	76	75,8	778,2
Дальний Восток (Сахалин, Камчатка)	2	3	4	7	13,2	15,1	17,8	21,2	26,8	30,6	360
Россия, всего	615	616	617	621	630	634	643	665	710	730	12159,9
Умеренный вариант											
Западная Сибирь	569	569	569	569	569	569	569	564	526	520	9865
Европейская часть	42,2	42,1	42	41,6	41,2	40,8	40,4	40	48	67	851,3
Восточная Сибирь и Республика Саха	1,8	1,9	2	3	6	9,1	11,4	9,8	59,2	64,4	545,3
Дальний Восток (Сахалин)	2	3	4	7	13,2	15,1	17,8	21,2	26,8	30,6	360
Россия, всего	615	616	617	621	629	634	639	635	660	682	11621,6
Критический вариант											
Западная Сибирь	564	546	540	531	519	511	503	493	515	515	9311,6
Европейская часть	42,2	42,1	42	41,6	41,2	40,8	40,4	40	37,1	34,4	698,7
Восточная Сибирь и Республика Саха	1,8	1,9	2	2	2,8	2,9	5,5	8,7	13,8	29,2	192,9
Дальний Восток (Сахалин)	2	3	4	7	13,2	15,1	15,5	16,3	21,2	26,8	303,8
Россия, всего	610	583	588	582	576	570	564	558	587	605	10507

* По 2003 г. скорректировано ИГНГ СО РАН с учетом оперативной информации о динамике добычи.

кое побережье США – из Западной Сибири, европейской части страны, севера Восточной Сибири после 2015–2020 гг. может быть доведен до 230–270 млрд куб. м. На европейском рынке газа будет происходить усиление конкуренции, прежде всего, со стороны стран Северной Африки (Алжир, Ливия), Ближнего Востока (Иран, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ) и Центральной Азии (Туркменистан, Казахстан).

Главной особенностью развития газовой промышленности России в ближайшие десятилетия будет резкое расширение ее географии, приближение центров добычи газа в Сибири к потребителям в восточных регионах России и к азиатско-тихоокеанскому энергетическому рынку.

Основные центры добычи

Стратегическое направление развития нефтегазодобывающего комплекса России – освоение месторождений полуострова Ямал. Это позволит достигнуть и поддерживать высокие уровни добычи газа, нефти, конденсата, обеспечить устойчивое развитие экономики и энергетики России за пределами 2010–2015 гг.

Важная задача – обеспечить добычу и использование остаточных запасов свободного газа при низких пластовых давлениях (низконапорный газ) на разрабатываемых месторождениях. Для эффективного освоения и использования добываемого сырья в округе необходимо строительство в экстремальных условиях предприятий газодобывающей, газоперерабатывающей промышленности и транспортных систем.

Ямало-Ненецкий автономный округ будет оставаться главным центром газовой промышленности страны в XXI веке.

Максимальная добыча газа в **Оренбургской области** (более 47 млрд куб. м) была достигнута в середине 1980-х гг. и на протяжении последних 15 лет неуклонно снижалась, составив в 2002 г. около 21,5 млрд куб. м. Свободные газы в области сосредоточены, главным образом, в одном крупном Оренбургском нефтегазоконденсатном месторождении.

В области создан уникальный газохимический комплекс, который используется менее чем наполовину. Производство гелия, например, снизилось с 10 млн куб. м в 1985 г. до менее 4,0 млн куб. м в 2002 г.

Ожидается, что добыча газа на открытых к настоящему времени в области месторождениях будет снижаться и в последующие годы. Для обеспечения загрузки газохимического комплекса в Оренбурге целесообразно увеличение импорта сырья из Казахстана, развитие систем трубопроводного транспорта газа для организации поставок из соседних регионов России (Астраханская область, Республика Башкортостан).

Добыча газа в **Астраханской области** за последние 10 лет увеличилась почти в пять раз, составив в 2002 г. около 11 млрд куб. м. При решении вопросов переработки существуют возможности наращивания добычи газа в области, прежде всего, за счет Астраханского газоконденсатного месторождения, освоения ресурсов шельфа Каспийского моря.

Томская область – новый регион, где начала формироваться газовая промышленность. Прогнозы показывают, что в целом по области добыча газа на разрабатываемых и планируемых к вводу в промышленную разработку уже открытых месторождениях может быть доведена до 12 млрд куб. м.

В **Восточной Сибири** и **Республике Саха (Якутия)**, **шельфе Охотского моря** в ближайшие годы могут быть сформированы новые крупные центры добычи газа.

Восток и Север догоняют Запад

В перспективе разработка открытых и вновь открываемых месторождений может полностью удовлетворить потребности Восточной Сибири и Дальнего Востока в газе, а также обеспечить возможность значительного экспорта газа в Китай, Южную Корею, Японию, на Тихоокеанское побережье США.

В «Стратегии экономического развития Сибири» отмечено: геологические условия позволяют довести добычу нефти и газового конденсата в Восточной Сибири до

40–50 млн т, газа – до 70–80 млрд куб. м. В «Энергетической стратегии России до 2020 г.» предусматривается, что при интенсивном проведении геологоразведочных работ добыча нефти в Восточной Сибири и Республике Саха может быть доведена к 2010 г. до 10 млн т, к 2020 г. – до 80 млн т. Ежегодная добыча газа в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке может увеличиться до 50 млрд куб. м к 2010 г. и до 110 млрд куб. м – к 2020 г.

Газ месторождений Восточной Сибири и Республики Саха содержит в значительных концентрациях этан, пропан, бутаны и конденсат. Это означает необходимость создания в Восточной Сибири системы транспортировки этих продуктов и мощностей по переработке газа, с выделением этана, пропан-бутановой фракции, конденсата, развития существующих и формирования новых предприятий нефте- и газохимической промышленности.

Начальные геологические ресурсы гелия в Восточной Сибири равны 55–70 млрд куб. м, что превосходит современные ресурсы и запасы гелия в США – крупнейшем производителе и экспортере гелия. При освоении газовых месторождений Лено-Тунгусской провинции необходимо предусмотреть строительство заводов по выделению гелия и его хранилищ, а также вести интенсивные поиски путей выхода на мировой рынок гелия.

Значительные перспективы связаны с освоением гигантского Штокмановского месторождения, которое начнется за пределами 2010 г.

Монопольные потребители нам не нужны

Для эффективного освоения и использования добываемого сырья необходимо строительство предприятий газоперерабатывающей промышленности и транспортных систем, что должно обеспечивать долгосрочную устойчивость российской системы газообеспечения и оптимизацию экспортных поставок.

В период до 2010–2015 гг. приоритетными направлениями развития системы транспортировки газа являются: сис-

тема газопроводов «Заполярье – Уренгой», магистральный газопровод «Северные районы Тюменской области – Торжок», газопровод «Ямал – Европа», при этом представляется предпочтительным строительство газопроводов с полуострова Ямал через Обскую губу, Северо-Европейский газопровод, газопровод «Грязовец – Выборг», система газопроводов в Восточной Сибири и Республике Саха, первая нитка газопровода «Бийск – Горно-Алтайск – Китай», система газопроводов и мощностей «Север Сахалина – Юг Сахалина», «Север Сахалина – Хабаровский край – Приморский край».

В долгосрочной перспективе необходимо развитие инфраструктуры транспортировки по Северному морскому пути в Европу, в страны АТР и Северной Америки. Это подразумевает расширение ледокольного и танкерного флота, создание мощностей по сжижению газа, строительство наливных терминалов на полуострове Ямал, Обской губе.

Развитие газовой промышленности в Западной Сибири позволит реализовать крупномасштабный проект поставок западносибирского газа, главным образом, из Ямало-Ненецкого автономного округа, через Горный Алтай в Западный Китай и далее на Шанхай по транскитайскому газопроводу «Запад – Восток», в строительстве которого участвуют ОАО «Газпром» и ОАО «Стройтрансгаз».

С учетом того, что большинство месторождений Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия) газонефтяные и нефтегазовые, необходимо развивать в этом регионе сеть транспортировки нефти и газа по системе общих коридоров, что существенно сократит капиталовложения на строительство.

Строительство этих газопроводов одновременно позволит надежно решить проблему газификации Забайкалья (Республика Бурятия, Читинская область) и южных районов Дальнего Востока. Вместе с тем наличие двух маршрутов транспортировки газа позволит России быть менее зависимой от монопольного потребителя газа, каким может стать Китай при наличии только одной системы транспорта.

У России накоплен огромный опыт сооружения и эксплуатации газопроводов в экстремальных условиях – это локальные системы газообеспечения в центральной и западной части Республики Саха (Якутия) и на севере Красноярского края (Таймырский автономный округ). В условиях многолетнемерзлых пород на севере Тюменской области (Ямало-Ненецкий, Ханты-Мансийский автономные округа), в Республике Коми, Архангельской области созданы и много лет эксплуатируются системы магистральных нефте-, газо- и продуктопроводов. Этот опыт, несомненно, должен быть востребован.

Решения принимать заблаговременно

Оценки показывают, что на Ямале в полосе шириной 40–50 км к востоку от Уренгойского месторождения и длиной в несколько сотен километров сосредоточены триллионы кубометров жирного конденсатного газа. Есть перспективы выявления еще нескольких таких зон. Преимущество этой зоны состоит в том, что при ее освоении можно использовать уже имеющуюся инфраструктуру. Необходимо продолжить изучение этой зоны, отработать методику разработки этих залежей и создать инфраструктуру для переработки и транспортировки конденсата, этана, пропан-бутановой фракции, являющейся ценнейшим сырьем для газохимии.

В эксплуатируемых газовых залежах по мере исчерпания запасов газа останется так называемый низконапорный газ. Проблема эта не новая, но мировая практика еще не имела опыта утилизации таких огромных количеств низконапорного газа, с которым Россия столкнется в Ямало-Ненецком автономном округе. Дальняя транспортировка такого газа может оказаться неэффективной. Необходимо усилить работы по решению проблемы утилизации огромных в перспективе запасов низконапорного газа.

Низконапорный газ Медвежьего месторождения будет выступать в качестве основного сырья для газопереработки, газохимии и энергоносителя для местной и региональ-

ной энергетики. Стратегическое направление использования низконапорного газа Новоуренгойского и Ямбургского месторождений – организация его поставок на Новоуренгойскую ГРЭС, которую необходимо достроить в ближайшие годы. Проблема требует тщательного научного и инженерно-технического изучения. Принимать решения об оптимальных путях использования низконапорного газа нужно заблаговременно.

Для гелия есть и технологии, и организации

Формирование новых центров по добыче газа в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия) также столкнется с рядом проблем. Отметим одну из них. Восточносибирский газ, как и меловой газ Западной Сибири, содержит этан, пропан-бутановую фракцию и конденсат. Значит, с необходимостью развивать газопереработку и формировать газохимию Россия столкнется и в Восточной Сибири. Эти проблемы также требуют заблаговременного изучения и решения.

Однако в Восточной Сибири эта проблема значительно сложнее. Дело в том, что восточносибирские газы содержат в уникальных промышленных концентрациях гелий. Гелий широко используется развитыми странами в высокоэффективных и энергосберегающих технологиях. Сегодня основным поставщиком гелия на мировой рынок являются США, а также Алжир и Россия. В России гелий выделяют из газа Оренбургского месторождения, который содержит его в концентрации 0,05%.

В восточносибирских месторождениях концентрация гелия достигает 0,4–0,6%. Запасы гелия в Восточной Сибири сопоставимы или даже превосходят американские. В перспективе Россия, несомненно, может стать главным поставщиком гелия на мировой рынок. Необходимо решить вопрос о создании в Восточной Сибири гелиевой промышленности и запретить разрабатывать месторождения без выделения и утилизации гелия.

Россия располагает технологиями и организациями, которые могут выделять и сжижать гелий, а также организациями, которые могут создать необходимое оборудование. Выдающийся российский ученый академик П. Л. Капица разработал основы такой технологии и создал промышленное производство, ныне ОАО «Гелиймаш».

Программа освоения Штокмановского и других месторождений в Баренцевом море требует нестандартных технологических решений. Она позволит обеспечить газом северо-западные регионы России и существенно увеличить экспорт газа. При реализации программы следует максимально использовать научно-технический и производственный потенциал российских судостроительных заводов и предприятий ВПК, что увеличит мультипликативный экономический эффект от освоения. Одновременно необходимо интенсифицировать поисково-разведочные работы на прилегающих акваториях Баренцева моря, где обнаружены крупные перспективные структуры и с большой вероятностью прогнозируются открытия новых месторождений углеводородов.

ТЭК – локомотив экономики

Программа геологического изучения и выявления газозоносных провинций, подготовки запасов природного газа связана с развитием геологоразведочных работ в Западной и Восточной Сибири, а также на шельфах полярных и дальневосточных морей, для выявления и разведки новых запасов газа. Хотя Россия и располагает огромными разведанными запасами, при предусмотренных стратегическими документами темпах добычи газа запасы его, особенно в районах с развитой добычей, будут иссякать весьма быстро. Необходимо увеличить объемы геологоразведочных работ по поискам и разведке газовых месторождений в 3–4 раза.

Резкое расширение и оптимизация размещения центров газовой промышленности, рост добычи газа в стране потребуют коренной реконструкции действующей и развития систем трубопроводной транспортировки газа. Это касается

как районов Западной Сибири, так и, особенно, Восточной Сибири и Дальнего Востока. При проектировании систем транспортировки газа на востоке России необходимо с самого начала наряду с созданием трубопроводов на Китай предусмотреть строительство газопроводов к Охотскому и Японскому морям (Находка), создание там инфраструктуры для СПГ (сжиженный природный газ). Это обеспечит стабильность в поставках и надежность сбыта газа в АТР.

Из северных районов Западной Сибири (Харасавэй, Ямбург, Дудинка) необходимо организовать транспорт конденсата и сжиженного газа Северным морским путем и развивать танкерный флот.

Проблема цен на газ обсуждается постоянно и весьма активно. Она тесно увязана с вопросом об источниках инвестиций для развития комплекса. В долгосрочной перспективе никаких источников для решения перечисленных и ряда других проблем, кроме самоинвестирования, нет. При низких ценах на газ на внутреннем рынке проблема самоинвестирования решена быть не может.

Отсюда, на наш взгляд, следует неизбежный вывод — необходимо постепенно доводить цены на газ до мирового или близкого к нему уровня и постепенно переходить к либерализации цен. Работу эту необходимо вести планомерно с учетом социальных и экономических процессов. Потенциальный потребитель газа должен заранее на годы вперед знать о проектируемых изменениях цен с тем, чтобы успеть приспособиться к ним. В этом случае автоматически, рыночными методами будут решаться вопросы увеличения роли угля в топливно-энергетическом балансе и вопросы развития угольной промышленности.

Проблемы газового комплекса, как и всего ТЭК в целом, необходимо решать как рыночными методами, так и методами государственного регулирования. ТЭК России может и должен оставаться локомотивом, который обеспечит устойчивый и быстрый подъем экономики страны.

Из вышесказанного можно сделать следующие выводы.

□ Россия – крупнейший в мире производитель и экспортер естественного газа, обеспечивающий около 25% добычи и более 40% международных поставок. Страна занимает первое место в мире по разведанным запасам и прогнозным ресурсам газа. Главный центр российской газовой промышленности – Ямало-Ненецкий автономный округ (ЯНАО), где добывается около 90% газа в стране.

□ При уникальной сырьевой базе и развитой сети трубопроводного транспорта добыча газа в России в 1992–2001 гг. снижалась. Ухудшению ситуации в отрасли способствовали: заниженная стоимость газа в структуре внутренних энергетических цен и по сравнению с ценой международного рынка, высокий уровень неплатежей, бартера и квазиденежных расчетов в 1990-е гг., проедание амортизационных начислений в условиях высокой галопирующей инфляции (за счет недооценки основных фондов), вступление крупнейших месторождений ЯНАО в стадию падающей добычи.

□ Ввод в разработку Заполярного месторождения в конце 2001 г. улучшил ситуацию, позволил на несколько лет преодолеть падение и обеспечить некоторый рост добычи газа. Добыча газа в России в 2002 г. составила 595 млрд куб. м, в 2003 г. ожидается ее рост до 615 млрд куб. м.

□ С учетом ожидаемых уровней развития газовой промышленности во всех основных газодобывающих регионах, параметров перспективных проектов в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, на шельфе арктических, южных и дальневосточных морей, при условии стабильного развития экономики, поддержании и расширении экспортных поставок добыча газа в России может быть увеличена к 2010 г. до 650–700 млрд куб. м, к 2020 г. – до 750–800 млрд куб. м.

□ После удовлетворения внутренних потребностей экспорт газа из России может быть доведен к 2010 г. до 220–260 млрд куб. м, в 2020–2030 гг. – до 365–415 млрд куб. м. Российский газ будет поступать в Европу, страны

СНГ, на азиатско-тихоокеанский и североамериканский энергетические рынки.

□ Размещение центров газовой промышленности в новых регионах, рост добычи газа в стране потребуют коренной реконструкции действующей и развития новых систем трубопроводной транспортировки газа. Это касается как Западной, так и, особенно, Восточной Сибири и Дальнего Востока. При проектировании систем транспорта газа на востоке России необходимо с самого начала наряду с созданием трубопроводов на Китай предусмотреть строительство газопроводов к Охотскому и Японскому морям, создание там инфраструктуры для сжиженного газа.

Из северных районов Западной Сибири (Харасавэй, Ямбург, Дудинка) необходимо организовать транспортировку конденсата и сжиженного газа Северным морским путем и развивать танкерный флот.

□ Полуостров Ямал и прилегающая акватория будут выступать главной сырьевой базой газовой промышленности страны на долгосрочную перспективу. За пределами 2007–2010 гг. невозможно обеспечить добычу газа на необходимом уровне без ввода в разработку месторождений полуострова Ямал, а затем и Обской и Тазовской губ.

□ Важнейшая проблема устойчивого развития газовой промышленности – добыча и использование низконапорного газа уникальных месторождений ЯНАО. Низконапорный газ Медвежьего месторождения может выступать в качестве основного сырья и энергоносителя для газопереработки, газохимии, местной и региональной энергетики. Низконапорный газ Новоуренгойского и Ямбургского месторождений должен поставляться на Новоуренгойскую ГРЭС, которую необходимо достроить в ближайшие годы.

□ При освоении запасов и ресурсов газа Восточной Сибири и Республики Саха необходимо решить вопрос о развитии в регионе газоперерабатывающей, газохимической и гелиевой промышленности, запретить разрабатывать месторождения без выделения и утилизации гелия.

□ Значительные перспективы развития газовой промышленности России связаны с освоением гигантского Штокмановского месторождения в Баренцевом море. Освоение месторождения начнется после 2010 г. С учетом геополитических и коммерческих интересов России инфраструктура для экспорта газа на европейский рынок из этого месторождения должна проходить по российской территории и быть соединена с единой системой газоснабжения.

□ Для обеспечения устойчивой работы газовой промышленности в долгосрочной перспективе необходимо увеличить объемы геологоразведочных работ по поискам и разведке газовых месторождений в 3–4 раза. Приоритетные территории – Западная и Восточная Сибирь, шельф полярных и дальневосточных морей.

□ Важнейшим элементом эффективного функционирования газовой промышленности, стимулирования НИОКР в области добычи, переработки, транспортировки и использования газа, реализаций потенциала энергосбережения станет значительное повышение внутренних цен на газ в структуре относительных энергетических цен.

Внутренние цены на газ должны составлять 60–70% от уровня европейского оптового рынка. Это сохранит конкурентные преимущества для российских предприятий – потребителей газа, одновременно повысит уровень коммерческой привлекательности внутреннего рынка.

□ В современных условиях решение вопросов оптимизации развития газовой промышленности требует постоянного, построенного на конкурентной основе научного обеспечения. В этом научном обеспечении должны быть как фундаментальная, так и прикладная компоненты. Уровень разработок Российской академии наук, ОАО «Газпром», отраслевых институтов, ведущих вузов, накопленный уникальных практический опыт смогут обеспечить решение проблем газового комплекса.

АЛЮМИНИЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ НА МИРОВОМ И ВНУТРЕННЕМ РЫНКАХ

Е. В. ЗАНДЕР,
кандидат экономических наук,
Красноярский государственный университет,
В. М. СОКОЛОВ,
доктор экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Крупный алюминиевый комплекс, созданный в России во второй половине XX века и ориентированный в основном на обслуживание отечественной оборонной промышленности, с начала 1990-х годов переключился на экспорт своей продукции. В настоящее время на долю российской алюминиевой промышленности, производящей более 13% мирового объема первичного алюминия, приходится 22% его экспорта. При этом внутреннее потребление за 1990-е годы упало вчетверо, доля наша в мировом потреблении этого металла – менее 3%.

В последние годы ситуация меняется. С оживлением экономики наблюдается, хотя и медленный, поворот алюминиевой промышленности России к внутреннему рынку. В отрасли закончилась борьба за раздел и передел производственных мощностей и сфер влияния. Сложились два крупных вертикально интегрированных холдинга, идет процесс их превращения в транснациональные компании, выходящие на мировой рынок.



Мировое производство бокситов, глинозема и алюминия

Мировое производство алюминия хорошо обеспечено разведанным высококачественным сырьем – бокситами. Запасы их на начало 2002 г. составляли 22,5 млрд т. При достигнутых объемах добычи этого хватит на 160 лет работы рудников, резервов еще больше.

Запасы бокситов в России невелики, качество их относительно низкое. Для производства глинозема используются еще и нефелиновые руды, но собственного сырья в стране все равно не хватает. Эту тему подробно осветил Г. Г. Лепезин, предлагая пути решения проблемы сырьевого дефицита¹. Поэтому повторяться и еще раз детально обсуждать проблему сырья для отечественной алюминиевой промышленности мы не будем. Но и полностью уйти от этой проблемы не удастся. Практически вся добыча бокситов сосредоточена в 14 странах, в каждой из которых добывается не менее 1 млн т (табл. 1). При этом в Австралии, Гвинее, Бразилии, Ямайке и Индии, имеющих наибольшие запасы, добывается более 80% мирового объема бокситов. Сама же добыча растет умеренными темпами – в среднем на 3% в год.

Данные о динамике производства глинозема приведены в табл. 2. Основные страны, добывающие бокситы, являются и крупнейшими продуцентами глинозема, за исключением Гвинеи, где объемы производства глинозема относительно невелики и в последние годы снижаются. Тенденция к снижению объемов производства глинозема наблюдается также в США, Канаде и

Страна	
Австралия	53285
Гвинея	15700
Бразилия	13900
Ямайка	12370
Китай	9500
Индия	8387
Россия	4907
Суринам	4512
Венесуэла	4400
Казахстан	3668
Греция	2052
Гвиана	1985
Индонезия	1237
Венгрия	1000
Всего в мире	137519

¹ Лепезин Г. Г. Есть ли будущее у российского алюминия? // ЭКО. 2003. № 5. С. 144–158.

Таблица 2 Производство глинозема в ведущих странах-произидентах в 2001 г., тыс. т	
Страна	
Австралия	16271
Китай	4700
США	4340
Бразилия	3750
Ямайка	3542
Россия	3091
Индия	2400
Венесуэла	1700
Украина	1370
Казахстан	1220
Ирландия	1100
Испания	1100
Канада	1036
Греция	660
Гвинея	550
Италия	500
Всего в мире	49109

Западной Европе (Италия, Испания, Ирландия). В то же время быстрыми темпами (на 12,5% в год) росло производство глинозема в Китае. Значительный рост – в Австралии, Бразилии, Индии.

В числе стран с достаточно быстрыми темпами роста производства глинозема находится и Россия. Это объясняется ликвидацией последствий спада в середине 1990-х годов, практически полным использованием производственных мощностей в последние годы. Доля России в мировом производстве глинозема повышалась с 5,2% в 1997 г. до 5,7% в 1999 г. и 6,3% в 2001 г.

Производство первичного

алюминия характеризуется данными, приведенными в табл. 3. За 1997–2001 гг. отмечен умеренный – на 11,2% – рост выплавки алюминия в мире в целом. Но при этом значительно снизилось производство алюминия в США. Основные причины – это рост цен на электроэнергию при снижении мировых цен на алюминий, а также уменьшение внутреннего потребления, вызванное общим спадом экономики США. Дефицит электроэнергии сказался на снижении производства алюминия в Бразилии, Венесуэле.

Таблица 3 Производство первичного алюминия в ведущих странах- произидентах в 2001 г., тыс. т	
Страна	
Россия	3302
Китай	3250
США	2637
Канада	2583
Австралия	1798
Бразилия	1131
Норвегия	1068
ЮАР	663
ФРГ	652
Индия	630
Венесуэла	570
Бахрейн	510
ОАЭ	500
Франция	462
Испания	376
Великобритания	341
Таджикистан	340
Новая Зеландия	322
Всего в мире	24355

В то же время значительный (на 65,8%) рост объемов производства за 4 года (ежегодный прирост составил 13,5%) имел место в Китае. Быстрыми темпами растет выплавка алюминия в Индии, увеличивается уровень использования производственных мощностей в Таджикистане.

Россия благодаря приросту объемов производства алюминия за эти годы почти на 400 тыс. т и спаду объемов в США вышла (пусть и на короткий период) на первое место в мире по выплавке первичного алюминия. Но уже в 2002 г. лидерство перехватил Китай.

В табл. 4 приведены данные о мировых производственных мощностях по выплавке алюминия и уровню их использования в 2002 г. В целом использование мощностей составило 87,1%. Из 3755 тыс. т использованных мощностей 2690 тыс. т, или более 70%, приходится на США и Китай. О причинах недоиспользования мощностей в США уже говорилось выше, а Китай просто не успевает задействовать вводимые производственные мощности. В большинстве же ведущих стран-производителей алюминия, включая и Россию, мощности по выплавке металла используются на 100% или же близко к этому.

Таблица 4

Мировые производственные мощности по выплавке алюминия и степень их использования в 2002 г.

Страна	Производственные мощности, тыс. т	Объем производства, тыс. т	Использование мощностей, %	Доля страны, %	
				в мощностях	в объемах производства
Китай	5000	3800	76,0	17,2	15,0
США	4190	2700	64,4	14,4	10,65
Россия	3350	3350	100,0	11,5	13,2
Канада	2790	2700	96,8	9,6	10,65
Австралия	1820	1800	98,9	6,2	7,1
Бразилия	1330	1300	97,7	4,6	5,1
Норвегия	1050	1050	100,0	3,6	4,1
ЮАР	695	690	99,3	2,4	2,7
Венесуэла	640	600	93,8	2,2	2,4
Франция	480	480	100,0	1,6	1,9
Другие страны	7780	6900	88,7	26,7	27,2
Итого:	29125	25370	87,1	100,0	100,0

Интеграционные процессы в мировой алюминиевой промышленности

Практика работы зарубежных компаний цветной металлургии показывает, что наиболее эффективно функционируют комплексы, объединяющие сырьевые, металлургические и металлообрабатывающие предприятия.

В настоящее время мировая алюминиевая промышленность характеризуется высоким уровнем концентрации и интеграции производства. Около десятка транснациональных компаний (ТНК) контролируют основные объемы добычи бокситов, производство глинозема и первичного алюминия. Они же являются крупными игроками на рынках алюминиевых полуфабрикатов и изделий из алюминия.

В последние годы в алюминиевой промышленности произошла значительная перегруппировка сил, сопровождающаяся слияниями компаний, концентрацией производственных мощностей. В 1998 г. компания США «Alcoa» поглотила иностранную компанию «Alumax Inc.» и приобрела испанскую «Inespal S.A.» В 2000 г. был завершен процесс слияния «Alcoa» с другой алюминиевой компанией – «Reynolds Metals Co». «Alcoa Inc.», образовавшаяся в результате этих слияний, стала крупнейшей алюминиевой компанией мира: добыча бокситов (в Австралии, Суринаме, Ямайке, Бразилии, Гайане и Гвинее) составляет 22,6 млн т в год, мощности по производству глинозема – 14 млн т, по выпуску первичного алюминия – 4,3 млн т.

«Alcoa Inc.» – пример современной вертикально-интегрированной компании. Помимо предприятий по добыче бокситов, производству глинозема и первичного алюминия она имеет заводы по выпуску металлопродукции, используемой в пищевой, автомобильной, аэрокосмической промышленности и в строительстве. Компания владеет электростанциями и транспортными средствами. Выручка от реализации продукции предприятий «Alcoa Inc.» составила в 2000 г. 22936 млн дол., в 2002 г. – 20260 млн дол. В денежном выражении это больше, чем весь объем производства в цветной металлургии России в эти годы.

В 2000 г. завершилось слияние швейцарской компании «Algroup» с канадской «Alcan Aluminium Ltd.» Новая компания «Alcan Inc.» имеет 9 бокситовых рудников в шести странах, где запасы сырья составляют порядка 422 млн т, в пяти странах 8 глиноземных заводов, общая годовая мощность которых – 5,3 млн т, в семи странах – 15 алюминиевых заводов мощностью 2,2 млн т в год. Выручка от реализации продукции «Alcan Inc.» в 2000 г. составила 9030 млн дол., в 2002 г. – 12540 млн дол.

«Norsk Hydro» приобрела «VAW». До этого времени считалось, что «Norsk Hydro» недостаточно развивала производство различных видов проката. С приобретением компании «VAW» ситуация изменилась, поскольку «VAW» принадлежало 50% металлургического гиганта «Alunorf», специализировавшегося на выпуске сортового проката. В результате выручка от реализации предприятий «Norsk Hydro» выросла с 4580 млн дол. в 2000 г. до 8940 млн дол. в 2002 г., то есть почти вдвое.

Интеграционные процессы идут и в алюминиевой промышленности Китая. Здесь в 1999 г. была создана алюминиевая холдинговая компания «China Aluminium Corp.» («Chalco»). Эта корпорация имеет 28 дочерних компаний, из которых 21 – производственные, с суммарными годовыми мощностями 1 млн т первичного алюминия. Под управлением «Chalco» находятся крупнейшие предприятия алюминиевой промышленности страны: глиноземный завод в г. Хэузинь, глиноземно-алюминиевые комплексы в городах Узыбо, Чжэнжоу, Пинго и алюминиевый завод в Сипине. Производство глинозема на предприятиях «Chalco» оценивалось в 2002 г. в 4,5 млн т. Уже в 2005 г. компания собирается довести выпуск глинозема до 7,27 млн т, реализовав ряд крупных проектов по строительству новых заводов и расширению мощностей на действующих предприятиях. При этом активно ведется привлечение иностранных инвестиций в отрасль. Помимо этого образуется совместное предприятие с китайской компанией «Серсо». Цель – строительство в провинции Шэньян нового глиноземного комбината мощностью 800 тыс. т в год и алюминиевого завода мощностью 280 тыс. т в год.

Корпоративная структура российской алюминиевой промышленности

Российская алюминиевая промышленность, испытавшая все экономические сложности первых лет перехода к рынку, сумела успешно интегрироваться в мировой рынок. В настоящее время она может и должна перейти к стратегии планомерного устойчивого развития. Один из первых шагов к этому – создание в России крупных интегрированных корпоративных структур, способных противостоять новым транснациональным корпорациям.

Интеграционный процесс в отечественной алюминиевой промышленности шел все 1990-е годы, сопровождаясь незатихающей борьбой за раздел и передел отрасли. В ходе первого этапа приватизации как российские банки, так и ведущие мировые производители алюминия проявляли слабый интерес к акциям алюминиевых заводов. В это время иностранные торговые компании, благодаря толлинговым соглашениям, взяли под контроль ведущие алюминиевые заводы России.

Вторая половина 1990-х годов знаменовалась вытеснением фирм-трейдеров из числа владельцев алюминиевых заводов. В настоящее время практически вся алюминиевая промышленность России поделена между двумя компаниями – «Русский алюминий» («РУСАЛ») и «СУАЛ-холдинг». Главная особенность обеих компаний – вертикальная интеграция в составе производственного цикла последовательных технологических переделов по добыче и переработке сырья, выпуску первичного металла, а также полуфабрикатов и готовой продукции из алюминия и его сплавов.

«Русский алюминий» – крупнейшая в России вертикально интегрированная компания – была создана весной 2000 г. Она базируется на сибирских алюминиевых заводах. Первоначально в «РУСАЛ» входили предприятия ранее сформированной группы «Сибирский алюминий» (Саянский алюминиевый завод, Самарский металлургический завод, АО «Саянская фольга», АО «Ростар»), контролируемые владельцами компании «Сибнефть» Братский и Красноярский алюминиевые заводы и находящийся под внешним управлени-

ем Новокузнецкий алюминиевый завод. Сейчас компания расширяется, ее нынешняя структура приведена на рис. 1. Производство основных видов продукции характеризуется данными, приведенными в таблице 5.

Самое узкое место этой компании – сырьевая база. В настоящее время менее 50% потребности ОАО «Русский алюминий» удовлетворяется поставками с собственных глиноземных предприятий: Ачинского глиноземного комбината (Россия), Николаевского глиноземного завода (Украина) и «Семtrade» (Румыния). Оставшаяся часть необходимого сырья поставляется на алюминиевые заводы компании по толлингу. Добыча бокситов ведется в Гвинее: восстанавливаются связи, налаженные еще в советское время и прерванные в 90-х годах прошлого столетия. С правительством Гвинеи «РУСАЛ» заключил 25-летний контракт на управление «Compagnia de Bauxities de Kindia», ежегодно добывающей 1,8 млн т бокситов и планирующей увеличить добычи до 2,5 млн т в год.

Таблица 5

Объемы производства на предприятиях «РУСАЛа», тыс. т*

Наименование продукции	2001 г.	2002 г.	2002 г. к 2001 г., %
Бокситы		1823	
Глинозем	1990	2161	108,6
Алюминий первичный	2458,8	2482,2	101,0
Алюминиевые полуфабрикаты	184,0	221,7	120,5
В том числе:			
плоский прокат	139,7	177,3	126,9
штамповка и ковка	44,3	44,4	100,1
Фольга алюминиевая	29,8	37,1	124,5
Банки алюминиевые, млн шт.	503,3	636,7	126,5

* Русал наращивает производство на фоне спада // Металлоснабжение и сбыт. 2003. № 2. С. 8.

Технологический передел	Предприятие	Регион
Добыча бокситов	«Compagnia de Bauxities de Kindia»	Гвинея
Производство глинозема	Ачинский глиноземный комбинат	Красноярский край
	Николаевский глиноземный завод	Украина
	«Семtrade»	Румыния
Производство первичного алюминия	<i>Алюминиевые заводы:</i>	
	Братский	Иркутская область
	Красноярский	Красноярский край
	Саяногорский	Республика Хакасия
	Новокузнецкий	Кемеровская область
Производство алюминиевого проката и изделий из алюминия	Самарский металлургический завод	Самарская область
	Белокалитвинское металлургическое производственное объединение	Ростовская область
	Красноярский металлургический завод	Красноярский край
	«Саянская фольга»	Республика Хакасия
	«Ресал»	Самарская область
	«Бытовые алюминиевые товары» (БАТ)	Самарская область
	«Алюминиевые строительные конструкции» (АСК)	Самарская область
	«Мосметаллоконструкция»	Московская область
	«РОСТАР»	Московская область
	«ДОЗАКЛ»	Московская область
«Арменал»	Армения	

Рис. 1. Структура ОАО «Русский алюминий»

Производством первичного алюминия занято четыре крупнейших российских предприятия, суммарная производственная мощность которых составляет около 2,5 млн т в год. Общий объем производства алюминия на этих заводах

составил в 2002 г. 2482 тыс. т – около 10% мирового производства и свыше 74% его российского производства. Данные об объемах производства на отдельных заводах в 1999 г. и 2002 г. приведены в таблице 6.

Таблица 6

**Производство первичного алюминия
на предприятиях России, тыс. т ***

Завод	1999 г.	2002 г.	2002 г. к 1999 г., %
«РУСАЛ», всего	2367,1	2482,2	104,9
<i>В том числе:</i>			
Братский	870,7	915,8	105,2
Красноярский	836,5	864,8	103,4
Саянский	386,4	413,8	107,1
Новокузнецкий	273,5	287,8	105,2
«СУАЛ», всего	631,9	695,3	110,0
<i>В том числе:</i>			
Иркутский	259,9	276,6	106,4
Кандалакшский	67,9	70,0	103,1
Надвоицкий	64,6	74,0	114,6
Богословский	158,8	182,7	115,1
Уральский	80,7	92,0	114,0
Волгоградский	130,2	148,0	113,7
Волховский	17,0	21,5	126,5
Итого:	3146,2	3347,0	106,4

Источники: Гурова Т. Летать высоко легче // Эксперт. 2003. № 14. С. 24–34; Скорняков В. Компания набирает высоту. «СУАЛ-Холдинг» на пути к транснациональной корпорации // Металлы Евразии. 2003. № 3. С. 42–44.

Важнейшая стратегическая задача АО «РУСАЛ» – развивать выпуск продукции из первичного алюминия с высокой добавленной стоимостью. Компания обладает мощностями по производству алюминиевых полуфабрикатов и сплавов, на которых можно выпускать свыше 1 млн т про-

дукции в год. Мощности используются недостаточно, о чем речь пойдет ниже, но тем не менее входящие в «РУСАЛ» предприятия – Самарский и Красноярский металлургические заводы, Белокалитвинское МПО и «Саянская фольга» – производят в общей сложности более 60% выпускаемого в России алюминиевого проката. Производство проката в последние годы быстро растет (табл. 4). В Армении «РУСАЛ» контролирует фольгопрокатный завод «Арменал» (мощность 54 тыс. т в год, производство в 2002 г. – 5,37 тыс. т). Кроме прокатных заводов в группу «РУСАЛ» входят: один из основных производителей алюминиевой консервной ленты «ДОЗАКЛ», первый в России производитель алюминиевых банок для напитков «РОСТАР», предприятия по выпуску алюминиевых строительных конструкций и товаров народного потребления – «АСК» и «БАТ». Компания имеет собственную сбытовую сеть, включающую торговые представительства в Европе и Америке.

Вторая в отрасли вертикально интегрированная компания формально начала свое существование 13 сентября 2000 г., когда руководители ОАО «Сибирско-Уральская алюминиевая компания» («СУАЛ») и группы «Трастконсалт» официально объявили о слиянии и регистрации управляющей компании ОАО «СУАЛ-Холдинг». Эта управляющая компания координирует работу предприятий в рамках объединения и не участвует в акционерном капитале предприятий. Ее структура, с принятым в компании разделением по дивизионам, приведена на рис. 2. В рамках объединения выделяется отдельное юридическое лицо – «СУАЛ», в состав которого в статусе филиалов входят 4 завода – Богословский, Уральский, Кандалакшский и Иркутский.

Объемы производства основных видов продукции на всех предприятиях «СУАЛ-Холдинга» (без предприятий, вошедших в холдинг в 2003 г.) приведены в таблице 7, по отдельным алюминиевым заводам – в таблице 6. Если алюминиевые заводы «РУСАЛа» не обеспечены собственным сырьем, то сырьевая база «СУАЛ-Холдинга» избыточна, что позволяет продавать часть глинозема на рынке.

**Объемы выпуска продукции на предприятиях
«СУАЛ-Холдинг», тыс. т***

Продукция	2001	2002
Бокситы	4369	4500
Глинозем	1703	1743
Алюминий первичный	601,4	695,3
Кремний	51	52
Алюминиевый прокат и полуфабрикаты		57,2
Алюминиевая фольга и лента		5,9
Алюминиевый кабель и провод		25,4
Товары народного потребления		2,7

Источник: Скорняков В. Компания набирает высоту // Металлы Евразии. 2003. № 3. С. 42–44.

В рамках компании добыча бокситов ведется на рудниках «Севуралбокситруда» и «Боксит Тимана». Из-за высоких удельных затрат и низкого качества сырья прекращена добыча на Южно-Уральских бокситовых рудниках. Бокситы перерабатываются в глинозем на Богословском и Уральском алюминиевых заводах, на этих же заводах и других алюминиевых предприятиях производится первичный алюминий и прочая алюминиевая продукция (катанка, порошки, гидрат алюминия).

Производством продукции более высоких переделов занимаются Каменск-Уральский металлургический завод (алюминиевые полуфабрикаты), «Михалюм» (фольга), Демидовский завод (посуда из алюминия), «Кирскабель» и «Иркутсккабель» (кабельная продукция), «СУАЛ-ПМ» (порошки и пудры). Криолит, выпускаемый Полевским криолитовым заводом, поступает на алюминиевые заводы компании. Из руд, добываемых на Черемшанском кварцитовом руднике (Иркутская область), ЗАО «Кремний» и ООО «СУАЛ-Кремний-Урал» производят кремний, являющийся одной из важных легирующих добавок при производстве алюминиевых сплавов.

Важнейшим шагом в развитии горно-металлургической компании «СУАЛ-Холдинг» можно считать укрепление сы-

рьевой базы за счет ввода рудника «Боксит Тимана». Строительство нового крупного рудника является нерядовым для цветной металлургии России последнего десятилетия – в основном рудники разорялись и закрывались². Поэтому на нем остановимся подробнее.

Дивизион	Предприятие	Регион
Рудный	Северо-Уральские бокситовые рудники (СУБР)	Свердловская область
	Южно-Уральские бокситовые рудники	Челябинская область
	«Боксит Тимана»	Республика Коми
Глиноземно-алюминиевый	<i>Алюминиевые заводы:</i>	
	Иркутский	Иркутская область
	Богословский	Свердловская область
	Уральский	Свердловская область
	Кандалакшский	Мурманская область
	Надвоицкий	Республика Карелия
	Волгоградский	Волгоградская область
	Волховский*	Ленинградская область
	Пикалевское объединение «Глинозем»*	Ленинградская область
Прокатный	Каменск-Уральский металлургический завод	Свердловская область
	«Михалюм»	Свердловская область
	Демидовский завод	Свердловская область
	«СУАЛ-ПМ»	Иркутская область
Кремниевый	ЗАО «Кремний»	Иркутская область
	«СУАЛ-Кремний-Урал»	Свердловская область
Кабельный	«Иркутскабель»	Иркутская область
	«Кирскабель»	Кировская область
	Полевской криолитовый завод	Свердловская область

* Вошли в ОАО «СУАЛ-Холдинг» в 2003 г., ранее входили в компанию «Сев-ЗапПром».

Рис. 2. Структура ОАО «СУАЛ-Холдинг» (по состоянию на 2003 г.)

² Соколов В. М. Горная рента и горнорудная промышленность России // ЭКО. 1999. № 8. С. 99–116.

Экономическая целесообразность промышленного освоения Средне-Тиманского месторождения бокситов (Республика Коми) доказана еще в конце 1980-х годов, однако практическая реализация этого проекта осложнялась большими удельными капитальными затратами, связанными со сложными природными условиями северного региона и отсутствием железной дороги. Несмотря на помощь руководства Республики Коми, ресурсов созданной компании «Боксит Тимана» для освоения месторождения не хватало. Ситуация стала меняться с 1997 г., когда к осуществлению проекта подключился «СУАЛ». Но только при создании объединения «СУАЛ-Холдинг» появилась возможность консолидировать крупные инвестиционные ресурсы, направив их в развитие рудной базы.

Ключевым звеном проекта стало создание железнодорожного пути от Северной железной дороги до рудника длиной около 160 км. Затраты на строительство дороги – пока единственной частной дороги в стране – составили 72,6 млн дол. Но при этом себестоимость перевозки бокситов с рудника на уральские заводы снижается более чем на 10 дол. за 1 т. Уже сейчас добывается и перевозится около 1 млн т бокситов в год. А в 2005 г. рудник выйдет на проектную мощность – 2,55 млн т бокситов в год.

Завершение строительства транспортной инфраструктуры Средне-Тиманского бокситового рудника и планируемое увеличение добычи бокситов имеют большое значение не только для «СУАЛ-Холдинга». Усилиями частной компании фактически укреплена сырьевая независимость алюминиевой промышленности – одной из стратегически значимых для России отраслей. Причем все делается без привлечения государственных субсидий или иных бюджетных средств.

Вертикально интегрированные структуры обеспечивают не только нормальное функционирование предприятий, входящих в алюминиевый комплекс, но и создают основу для опережающего развития производства конечной продукции. Именно в этом перделе должна формироваться большая часть добавленной стоимости и накоплений капитальных ресурсов для развития. И в то же время именно этот пере-

дел остается наиболее уязвимым звеном обеих алюминиевых компаний.

За 1991–1998 гг., предшествовавшие созданию двух крупных компаний в отрасли, выпуск алюминиевого проката упал в восемь раз. Это было следствием снижения внутреннего спроса, высокой конкуренции на внешних рынках, отсутствием средств для реконструкции предприятий. Начиная с 1999 г. ситуация меняется в лучшую сторону, выпуск проката, полуфабрикатов и изделий из алюминия быстро растет, но производственные мощности пока эксплуатируются на 30–40% и менее. Это в равной степени характерно и для «РУСАЛа» и для «СУАЛ-Холдинга». В результате предприятия эти работают нерентабельно, развиваться за счет собственных средств не могут, появилась необходимость перераспределить финансовые средства внутри холдингов. А пока что алюминиевые заводы зарабатывают деньги на внешнем рынке, продавая первичный металл.

Экспорт алюминия

Экспорт алюминия из России рос все 90-е годы, вывозилось до 90% и более производимого металла. При этом биржевые цены на металл отнюдь не росли, в 1998–2002 гг. они были даже ниже, чем за два последних десятилетия (речь идет о текущих ценах, без учета инфляции). Реально же цены на алюминий, по отношению к другим товарам, стабильно снижаются.

Экспортная цена для российских заводов значительно ниже, чем цены на Лондонской бирже металлов (ЛБМ), хотя именно последние часто пытаются использовать для оценки эффективности экспорта алюминия. Значительные скидки от цены ЛБМ – в отдельные годы до 300–400 дол. за 1 т – образуются в основном по двум причинам. Первая – более низкая по сравнению со стандартной сортность алюминия. На ЛБМ котируется алюминий А7 – 99,7% содержания алюминия при строгих ограничениях по каждой из примесей, в сумме составляющих не более 0,3%. Российские заводы выпускают и экспортируют не только такой

металл, но и более низких марок, с меньшим содержанием алюминия. Соответственно и средняя цена на экспортируемый металл ниже биржевой.

Вторая причина определения контрактной цены со скидками от цены ЛБМ кроется в условиях поставки. Российские предприятия, не имея собственных транспортных средств и перевалочных баз, при отправке металла за границу, как правило, устанавливали такие условия поставки, при которых расходы по транспортировке, страхованию и экспедированию груза они несли только на территории нашей страны. А при поставках металла на условиях толлинга алюминий передается странам-трейдерам на ближайшей от завода-изготовителя железнодорожной станции. Разумеется, иностранный покупатель, который берет на себя значительную часть расходов по транспортировке алюминия (а при толлинге – все расходы), компенсирует их соответствующим снижением контрактной цены.

С созданием в стране крупных алюминиевых концернов ситуация стала меняться, российская сторона налаживает собственные каналы поставки металла за рубеж. Но процесс этот идет пока медленно, косвенным свидетельством чего является сохраняющаяся значительная разница между ценами на ЛБМ и экспортными ценами российских предприятий (2001 г. – 268 дол./т, 2002 г. – 310 дол./т).

Чтобы продавать алюминий не со скидками, а с надбавками (премиями), которые назначаются торговцами сверх цены ЛБМ, необходимо самостоятельно привозить металл на зарубежный рынок и завоевывать высокий рейтинг среди покупателей качеством российского алюминия. С выпуском высокосортного алюминия все в порядке, качество нашего металла подтверждено сертификатами ЛБМ, которые имеют почти все российские алюминиевые заводы. Не хватает логистической цепочки. И пока что российские предприятия недосчитываются части прибыли от экспорта алюминия из-за невыгодных условий продажи и нерационально организованных каналов сбыта.

Перспективы развития российской алюминиевой промышленности

В последние годы российские алюминиевые компании ведут разработку ряда проектов по созданию новых мощностей. В случае успешной реализации всех анонсированных и начатых проектов по строительству и модернизации алюминиевых заводов до 2010 г. в России более чем на 2 млн т в год увеличится выпуск первичного алюминия. Несмотря на ухудшение конъюнктуры мирового рынка и снижение цен, в 2002 г. «Русский алюминий» и «СУАЛ-Холдинг» объявили о намерении начать строительство крупных заводов в Республике Коми, Иркутской и Мурманской областях, а также о возможности значительно увеличить мощности на действующих предприятиях (табл. 8).

Таблица 8

**Возможности расширения мощностей по выпуску глинозема
в России, млн т в год***

Предприятие	Мощность
Действующие предприятия (Богословский АЗ, Уральский АЗ, Ачинский ГК, Бокситогорский ГЗ, Пикалевский ГЗ)	3,0–3,1
Строительство второго глиноземного цеха Богословского АЗ	0,4–0,5
Строительство глиноземного завода в Республике Коми	1,2–1,3
Строительство глиноземного завода на базе бокситов Северо-Онежского месторождения	0,8–2,5
Итого: новое строительство	2,4–4,3
Всего	5,4–7,4

Источник: Зельберг И. Что ждет алюминий России? // Металлоснабжение и сбыт. 2001. № 1. С. 26–29.

«РУСАЛ» стремится сохранить свой сегмент рынка при прогнозируемом росте мирового потребления алюминия на 2,5–3% в год. Для этого компании, на которую сегодня приходится около 10% мирового производства алюминия, необходимо будет выпускать дополнительно не менее 800 тыс. т продукции в год. «РУСАЛ», помимо отечественных проек-

тов, имеет далеко идущие планы и в новом строительстве, и в приобретении активов за рубежом. Основные надежды «РУСАЛ» возлагает на Сибирь, полагая, что в этом регионе легче всего обеспечить электроэнергией крупные производства. Как ближайшая перспектива рассматривается пуск второй очереди Саяногорского алюминиевого завода в Хакасии, строительство планировалось начать уже в 2003 г. Одновременно изучаются несколько вариантов потенциальной площадки для строительства в Иркутской области завода по выпуску 500 тыс. т первичного алюминия в год, которое должно начаться в 2005 г. и завершиться в 2007 г. Наилучшим местом для этого завода считается Тайшет, но там есть конкурент – компания «Алюком-Тайшет». Она намеревается построить завод мощностью 250 тыс. т, основным поставщиком сырья для которого станут предприятия «СУАЛа», а основным потребителем продукции – страны Юго-Восточной Азии. Как перспективный, с учетом наличия мощностей Кольской АЭС, «РУСАЛ» оценивает проект создания алюминиевого завода в Мурманской области.

Планы компании «СУАЛ-Холдинг» опираются на разработку Средне-Тиманского месторождения бокситов с одновременным созданием мощностей по производству глинозема и выплавке алюминия. Добыча бокситов на месторождении в 2005 г. прогнозируется на уровне 2,55 млн т, в дальнейшем она может возрасти до 6,5 млн т. Разрабатывается технико-экономическое обоснование проектирования и строительства алюминиево-глиноземного комплекса в Республике Коми. Мощность будущего завода – более 1 млн т глинозема и 500 тыс. т алюминия в год. Планируется увеличение мощностей на действующих алюминиевых заводах – Иркутском и Кандалакшском. Если «РУСАЛ» ориентируется на собственные средства и получение кредитов (в основном от западных банков), то цель «СУАЛ-Холдинга» – привлечение стратегических инвесторов из числа мировых компаний для реализации проекта в Республике Коми, оцениваемого не менее чем в 2 млрд дол. требуемых инвестиций.

Не является секретом, что торговать, в том числе и на внешнем рынке, выгодно не металлом, а изделиями из него.

Российские алюминиевые компании пока еще торгуют в основном сырьем. Доля полуфабрикатов и готовой продукции в структуре продаж «Русского алюминия» и «СУАЛ-Холдинга» – менее 20%, а у крупных западных компаний – 70–80%. Производство первичного алюминия ключевое и для отечественных, и для зарубежных компаний, но для первых это непосредственный источник прибыли, для вторых – гарантия стабильных поставок недорогого сырья для производства конечных изделий, залог снижения издержек производства.

Внутренний спрос в России на алюминий хотя и растет в последние годы, остается небольшим. Ситуация должна измениться: намечаемый быстрый рост промышленного производства пойдет в первую очередь за счет опережающего роста перерабатывающих отраслей. Но столь же быстрого автоматического роста потребления алюминия ждать не следует. Надо учитывать, что на рынке предприятия по производству алюминия часто состязаются с производителями конкурирующих изделий из других материалов. И здесь вызывает оптимизм появление в стране ряда небольших компаний, специализирующихся на производстве полуфабрикатов и изделий из алюминия именно в тех нишах, которые не заняты предприятиями «РУСАЛа» и «СУАЛ-Холдинга».

На западном рынке российские производители алюминиевых полуфабрикатов сталкиваются с жесткой конкуренцией, выход на рынки для них затруднен.

Расширение объемов экспорта полуфабрикатов из алюминия возможно только в результате тщательного изучения конкретных рынков отдельных видов алюминиевых полуфабрикатов, реконструкции действующих предприятий для повышения качества продукции, поиска стратегических партнеров из числа крупных западных фирм. И если наши производители не научатся конкурировать на западных рынках, то они не выдержат конкуренции с зарубежными производителями алюминиевых полуфабрикатов и внутри России.

Распоряжением от 15 марта 2003 г. № 1163-р правительство России утвердило Программу социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003–2005 годы). Ниже обсуждаются ее ключевые положения.

Статья ориентирована на широкий круг читателей, задумывающихся о будущем.

Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003–2005 годы)

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

Программа экономическая? Партийная? Избирательная?

Программа правительства Российской Федерации на среднесрочную перспективу¹ (далее – Программа) читается легко. Она хорошо структурирована, большинство положений сформулировано четко, ясно и понятно. Стиль изложения тщательно продуман.

Изучив Программу, решил, что в концентрированном виде ее содержание и характер представлены уже в первом абзаце. В нем сказано:

¹ Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003–2005 годы) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 34. С. 8329–8387.

© ЭКО 2003 г.



«Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003–2005 годы) (далее именуется – Программа) направлена на обеспечение устойчивого повышения уровня жизни населения и высоких темпов роста, снижение социального неравенства, дальнейшее утверждение экономической и политической роли страны в мировом сообществе. Достижение этих целей возможно только при значительном повышении конкурентоспособности России, в том числе конкурентоспособности государственного управления, бизнеса и “человеческого капитала”».

Этот лаконичный текст не только вселяет уверенность и оптимизм, в нем сформулированы цели, основное условие их достижения – повышение конкурентоспособности – и основные составляющие последней – государственное управление, бизнес и “человеческий капитал”. Для Программы характерны две принципиальные особенности. Первая – круг поднимаемых вопросов. Это:

1) государственное управление и экономическая политика государственных органов – разделы 3 («Реформа системы государственного управления и местного самоуправления») и 7 («Макроэкономические условия проведения реформ»);

2) условия для развития бизнеса в стране – разделы 2 («Устранение инфраструктурных и институциональных ограничений развития»), 4 («Повышение открытости экономики») и 5 («Реализация конкурентного потенциала роста экономики»);

3) сохранение “человеческого капитала” – раздел 6 («Повышение эффективности социальной политики»).

Раздел 1 раскрывает цели и концепцию Программы, а в разделе 8 приводятся ожидаемые результаты ее реализации.

Если оценить значимость с точки зрения авторов Программы каждого из перечисленных вопросов по числу отведенных на его изложение страниц, то наиболее важным окажется создание условий для развития бизнеса, а наименее значимым – сохранение “человеческого капитала” (табл. 1). Вот такова рыночная направленность Программы.

Доля страниц, отведенных разделам Программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003–2005 годы), в общем объеме текста этой программы, %

Вопрос	Раздел Программы	Доля страниц
Цели и концепция Программы	1	13,8
Государственное управление и экономическая политика государственных органов	3, 7	22,4
Условия для развития бизнеса в стране	2, 4, 5	39,6
Сохранение "человеческого капитала"	6	17,2
Ожидаемые результаты	8	6,9

Вторая принципиальная особенность – характер Программы. В тщательно выверенном тексте сказано, что Программа «направлена на обеспечение устойчивого повышения уровня жизни населения и высоких темпов роста, снижение социального неравенства, дальнейшее утверждение экономической и политической роли страны в мировом сообществе», а не «целью правительства Российской Федерации является обеспечение устойчивого повышения уровня жизни населения» и далее по тексту. А ведь это большая разница: никакая программа не обеспечивает условий роста жизненного уровня, не снижает социального неравенства, не меняет роль страны в мире. Это способны сделать только люди. Из слов «направлена на» не ясно, кто будет реализовывать эту направленность и ради чего.

А уж утверждение «достижение этих целей возможно только при значительном повышении конкурентоспособности России» читается как сугубо теоретическое и никого ни к чему не обязывает.

И так написана вся Программа. В ней постоянно используется слово «необходимо»: «для реализации этих целей (приоритетов, направлений и т. п.) необходимо», «в этих целях необходимо», «необходимо проведение» и т. д. И нет даже намек на то, кому это необходимо, кто, как, в какие сроки реализует такую необходимость.

Мне же, как налогоплательщику, необходимо знать, не что требуется чисто теоретически, а что конкретно собираются и будут делать правительство и другие государственные органы в социально-экономической сфере, каких затрат это потребует (сколько с меня возьмут налогов и сборов, насколько, как говорится, «затянут пояс») и к каким результатам это приведет. Первую часть моего вопроса Программа вообще оставляет без внимания, ответу на вторую отводит менее 7% текста.

Некоторые положения Программы

На вынесенный в заголовок предыдущего раздела вопрос о жанре Программы я бы ответил, что она, скорее, не экономическая, и сосредоточил внимание на поиске в ней полезной информации и представлений авторов текста о происходящих в стране процессах. Результаты исследования представлены в табл. 2.

Таблица 2

Факторы роста, состояние и барьеры на пути развития экономики России

Факторы экономического роста в 1999–2001 гг.	Состояние экономики в 2003 г.	Барьеры на пути экономического развития
<p>Увеличение загрузки производственных мощностей. Девальвация рубля. Благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура: высокие экспортные цены на сырьевые товары стимулировали расширение экспорта, часть доходов от которого увеличивала спрос на внутреннем рынке</p>	<p>Резервы увеличения загрузки мощностей исчерпаны. Дальнейшей девальвации рубля не происходит. Цены зависят от конъюнктуры мирового рынка и не могут служить основой устойчивого роста</p>	<p>Неразвитость институтов рынка и рыночной инфраструктуры. Плохой инвестиционный климат. Система государственных институтов не выполняет должным образом свои функции. Относительная закрытость и изолированность экономики России. Низкая платежеспособность населения и неэффективность системы предоставления социальных услуг. Недоверие бизнеса к государству</p>

Исходя из стоящих перед экономикой страны барьеров, авторы Программы выдвигают следующие приоритеты².

1. Приведение институциональных условий и инфраструктуры в соответствие с потребностями бизнеса.
2. Реализация административной реформы, создание эффективной системы государственного управления.
3. Повышение открытости экономики.
4. Инновационное развитие отраслей промышленности.
5. Формирование эффективной системы предоставления социальных услуг, создающей благоприятные условия для развития «человеческого капитала».
6. Обеспечение благоприятных макроэкономических условий.

Предложенный список хотелось бы дополнить, по крайней мере, двумя приоритетами. Во-первых, коренное улучшение криминогенной обстановки в стране. Думается, что именно криминал создает основную угрозу владельцам объектов собственности, выступает ключевым фактором плохого инвестиционного и делового климата в России.

Во-вторых, решительная борьба с распространением наркомании, ведущей к вырождению населения страны.

Реализация выдвинутых приоритетов может способствовать ускорению социально-экономического развития России. При этом повышение темпов экономического роста рассматривается авторами Программы как задача политическая: «Ускорение темпов роста может стать задачей, способной сплотить государство, бизнес и общество»³.

² Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 34. С. 8334–8336.

³ Там же. С. 8333. Оценка независимыми экспертами возможных темпов экономического роста России дана в статье: Сенчагов В. К., Иванов Е. А. Методологические подходы к оценкам долгосрочных параметров ВВП // ЭКО. 2003. № 7. С. 2–10. Вопрос о необходимости высоких темпов роста экономики страны на современном этапе обсуждается в статье: Кулешов В. В., Маршак В. Д. Технология экономического роста. Как трактовать целевую установку экономики на ближайшие 10 лет? // ЭКО. 2003. № 10. С. 3–12.

Особо хочется сказать о позиции авторов Программы по вопросу о роли государства в экономической жизни России. Хотя в последние годы в стране все тверже говорят об усилении позиций государства в регулировании хозяйственной жизни, разработчики Программы считают, что наше «государство осуществляет избыточное регулирование экономики», и «в среднесрочной перспективе предстоит активизировать решение задачи снижения государственного вмешательства в экономику»⁴.

Программа предлагает приватизировать предприятия, не связанные с исполнением государством его функций, ввести процедуру доказательства необходимости государственного вмешательства в экономику, провести сокращение «избыточной части государственного сектора, которая не обеспечивает выполнение функций государства»⁵, реорганизовать государственные учреждения, не требующиеся для обеспечения выполнения функций государства, в некоммерческие и коммерческие организации.

Вызывает настороженность и содержащееся в Программе предложение акционировать и приватизировать государственный сектор науки⁶. Не явится ли это очередным шагом к уничтожению российских научных школ и не чревато ли это угрозой навсегда потерять надежду выйти на передовые рубежи в науке и технике и конкурировать на рынке высоких технологий? Не идет ли это вразрез с установкой Программы на инновационное развитие секторов экономики и повышение на этой основе конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей?

А когда читаешь в Программе, что предстоит еще и «выведение из системы государственного финансирования не обеспеченных финансами мощностей государственных и муниципальных организаций здравоохранения»⁷, понимаешь, что авторы Программы задумали провести очередной виток передачи объектов государственной собственности в

⁴ Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 34. С. 8351.

⁵ Критерий «избыточности» Программа не приводит.

⁶ Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 34. С. 8364

⁷ Там же. С.8371.

частные руки, и вспоминаешь печальные итоги предыдущих приватизационных кампаний и передела собственности⁸. При этом естественно ожидать очередной всплеск в объемах вывоза из страны капитала.

Из федеральной формы собственности предлагается также вывести большинство (!) учреждений начального и среднего профессионального образования, передав их в ведение субъектов Российской Федерации. Вопрос о способности последних финансировать передаваемые им объекты в Программе не рассматривается.

Вот такое оно, сокращение государственного вмешательства в экономику. Вот такие черты социальной политики правительства России, направленной, напомним, на обеспечение устойчивого повышения уровня жизни населения и снижение социального неравенства.

Ожидаемые результаты

Ожидаемые разработчиками Программы результаты ее реализации в обобщенном виде представлены в табл. 3.

Таблица 3

**Показатели экономического развития России в 2000–2002 гг.
и ожидаемые результаты реализации Программы
социально-экономического развития страны
в 2003–2005 гг., %**

Показатель	2000	2001	2002	В среднем за 2003–2005 гг.
Темпы роста показателей, приведенные в Программе				
ВВП	110,0	105,0	104,3	104,8–105,7
Инвестиции в основной капитал	117,4	108,7	102,6	108,0–108,9
Реальные располагаемые доходы	111,9	108,5	109,9	107,4–108,6
Прямые иностранные инвестиции	103,3*	90,5	100	124,9–132,0
Объем экспорта товаров	144,1*	97,1	105,2	102,3–107,1

⁸ По этому вопросу см., например: Казанцев С. В. Смена формации // ЭКО. 2003. № 3. С. 61–85.

Показатель	2000	2001	2002	В среднем за 2003–2005 гг.
Темпы роста показателей, приведенные в Программе				
Объем импорта товаров	148,3*	119,8	113,4	110,2–112,4
Инфляция	120,2	118,6	115,1	108,0–110,0
Среднегодовой уровень общей безработицы, % к экономически активному населению	10,5	9,0	8,0	8,2–7,9**
Производительность труда	109,3*	104,4*	103,6*	104,5–105,4
Расчитанные соотношения темпов роста показателей, приведенных в Программе*				
ВВП/ инвестиции в основной капитал	93,7	96,6	101,7	88,4
ВВП/ объем экспорта	76,4	108,2	99,1	98,6–102,6
Прямые иностранные инвестиции/ инвестиции в основной капитал	88,0	83,6	97,5	105,4–110,5
Реальные располагаемые доходы/ ВВП	101,7	103,3	105,4	102,6
Импорт товаров/ экспорт товаров	103,0	123,5	107,8	105,1–107,7

* Расчет автора.

** 2005 г.

Анализ приведенных в Программе и в табл. 3 данных позволяет сделать следующие выводы.

Увеличение объема ВВП в 2003–2005 гг. (115–118%) предполагается осуществлять в основном за счет повышения производительности труда (114–117%). При этом соотношение темпов роста ВВП и инвестиций в основной капитал указывает на то, что разработчики Программы не ожидают заметного роста эффективности инвестиций в основной капитал. Нет в Программе и ускорения темпов повышения производительности труда, то есть увеличение эффективности живого труда тоже не предусматривается. Следовательно, Россия не укрепит свои конкурентные позиции ни в части трудоемкости продукции, ни в части ее капиталоемкости.

Вместе с тем Программа предлагает большее, чем в 1995–2000 гг., снижение энергоемкости валового внутреннего продукта – на 3,1–3,5% в среднем за год в 2003–2005 гг., в то время как, по нашим расчетам, среднегодовое уменьшение энергоемкости ВВП в 1996–2000 гг. составляло 1,3–1,6%.

Опережающие по сравнению с ВВП темпы роста экспорта говорят о сохранении экспортной ориентации экономики страны. Видимо, экспорт вновь рассматривается в качестве ключевого фактора экономического благополучия России. Кроме того, Программа предполагает резкое увеличение притока прямых иностранных инвестиций. Тем самым хозяйство страны ставится в зависимость от конъюнктуры внешних рынков и политики развитых стран в отношении России.

Предполагается, что объем импорта будет расти быстрее, чем объемы ВВП и экспорта. Такой сценарий развития создает угрозу вытеснения отечественных товаропроизводителей с внутрироссийского рынка, ухудшает торговый баланс, может вызвать рост курса иностранной валюты по отношению к рублю.

Соотношение индексов роста реальных располагаемых доходов населения и ВВП соответствует провозглашенному в Программе курсу на повышение уровня жизни населения. Однако показатели снижения среднего уровня общей безработицы явно недостаточны.

В целом можно сказать, что, не считая нового витка приватизации объектов государственной собственности, Программа не предусматривает существенных изменений в характере и направленности экономического развития страны. Это, думается, закономерно, поскольку условий для принципиальных изменений еще нет. А создают их в России в последние годы все чаще не благодаря, а, скорее, вопреки действиям некоторых государственных органов. Вот такие органы, препятствующие социально-экономическому развитию страны, и следует, как представляется, считать избыточными.

Негосударственные пенсионные фонды образца 2004 года

И. В. СТЯЖКОВ,
актуарий,
заместитель директора Западно-Сибирского филиала
НПФ «Благосостояние»,
Новосибирск

2004 год будет переходным годом на рынке негосударственного пенсионного обеспечения. Это связано с вступлением в силу Закона об обязательном пенсионном страховании. Согласно этому документу накопительная часть пенсии может быть по желанию работника направлена как в Пенсионный фонд России (ПФР), так и в негосударственный пенсионный фонд (НПФ). Величина накопительной части первое время будет составлять 2% от начисленной оплаты труда работника.

НПФ до закона 2003 г.

Первые НПФ в России стали создаваться в 1992 г. Президентский указ от того же года был единственным документом, определяющим порядок создания и деятельности НПФ. Что такое НПФ, мало кто понимал. Поэтому в основном пенсионные фонды того времени использовались для снижения налогов при выплате работникам предприятий заработной платы, что несовершенное налоговое законодательство вполне позволяло делать. О каких-либо долгосрочных накопительных программах речи не шло, по-



скольку в стране наблюдалась высокая инфляция, в результате которой деньги могли быть только короткими – с размещением от одного до трех месяцев.

В 1994 г. указом президента России был создан новый орган – Инспекция негосударственных пенсионных фондов, в обязанности которой входил контроль за деятельностью НПФ. В 1995 г. инспекция приступила к лицензированию НПФ в порядке, определявшемся самой инспекцией. Основным документом, который требовалось направить на лицензирование, – это пенсионные правила, по которым должен работать НПФ. Понятия, используемые в правилах, были произвольными, но инспекция требовала придерживаться единой терминологии: вкладчик – юридическое или физическое лицо, осуществляющее взносы в НПФ; участник – физическое лицо, которое получает пенсию или в пользу которого уплачиваются пенсионные взносы; пенсионная схема – порядок внесения взносов и выплаты негосударственной пенсии.

Нужно отметить, что параллельно с НПФ пенсионным страхованием разрешалось заниматься страховым компаниям. По классификации страховых компаний пенсионное страхование относилось к составляющей долгосрочного страхования жизни. В отличие от НПФ страховые компании были более продвинуты в вопросах страхования жизни, но пенсионным страхованием они практически не занимались. Страховые компании осуществляли накопительное страхование жизни (выплата при дожитии или смерти застрахованного) и рентное страхование (регулярные выплаты при дожитии и выплата в случае смерти). Объем денежных поступлений составлял около 40% от общего объема по всем видам страхования. В основном это опять были финансовые схемы, позволяющие снизить налоги при выплате заработной платы работникам предприятий, которые заключали договоры со страховыми компаниями.

Переломным моментом послужил 1998 г., когда вступил в силу закон о негосударственных пенсионных фондах, давший юридически понятное определение НПФ, прежде всего, как некоммерческой организации, доходы которой

должны быть направлены на будущие или настоящие выплаты негосударственных пенсий. Но!.. В налоговом законодательстве того времени не было ни слова о НПФ.

Поэтому налоговые органы очень часто относили фонды к обычным предприятиям и все доходы старались максимально обложить налогами. Фондам приходилось постоянно отстаивать свои интересы в судах, что требовало немало времени и вызывало недоверие к рынку негосударственного пенсионного обеспечения со стороны страхователей (вкладчиков), т. е. потенциальных плательщиков пенсионных взносов.

Дело дошло до того, что обычный клиент НПФ (или страховая компания) не делал различия между страхователем и вкладчиком так же, как между застрахованным и участником. Да и как было не запутаться, когда в законе о НПФ речь шла о вкладчиках и участниках, а в законе о развитии страхового дела – о страхователях и застрахованных.

Пенсионные схемы

После вступления в силу закона о НПФ инспекция определила классификацию пенсионных схем. Прежде всего пенсионные схемы делились на фондируемые и нефондируемые. К фондируемым схемам относились те, в которых учитывается накопление пенсионных взносов. На денежные средства, поступившие от страхователей (вкладчиков), начислялся инвестиционный доход. В фондируемых схемах деньги должны размещаться с целью получения дохода. По нефондируемым схемам НПФ сегодня не работают – их применяет только ПФР, реализуя принцип солидарности поколений: работники предприятий платят пенсионные взносы, а пенсионеры – их получают. По этому поводу существует обиходный термин – «выплата с колес». Нефондируемые схемы в дальнейшем рассматривать не будем.

Фондируемые схемы делятся на страховые и сберегательные. С финансовой точки зрения сберегательная схема аналогична депозитному вкладу в банке. До наступления права на пенсионные выплаты на лицевой счет застрахованного

поступают денежные средства, на которые начисляется инвестиционный доход. При получении права на выплату негосударственной пенсии с этого лицевого счета производится выплата пенсии. Но в случае смерти застрахованного как в период накопления, так и во время выплаты пенсии, остаток денежных средств наследуется, т. е. родственники застрахованного имеют право на получение остатка этих денежных средств.

Страховые схемы не предусматривают наследования – здесь реализуется вероятностный подход. Аналогично сберегательному варианту на каждого застрахованного открывается лицевой счет, на который поступают пенсионные взносы или с которого выплачиваются пенсии. Но в случае смерти застрахованного остаток денежных средств не наследуется, а (согласно актуарно-математическим расчетам) распределяется по лицевым счетам ныне живущих застрахованных. Реализуется такой же принцип, как в ПФР. Если всю трудовую жизнь с заработков работника перечислялся единый социальный налог, в состав которого входили взносы в ПФР, то в случае его смерти, даже при недожитии до пенсионного возраста, родственники этих денег не получают. На практике НПФ применяют оба вида пенсионных схем (страховую и сберегательную).

Как страховые, так и сберегательные схемы бывают с установленным размером пенсионных выплат и с установленным размером пенсионных взносов. На практике в России применяются оба варианта. *Схема с установленным размером пенсионных выплат* предполагает, что размер негосударственной пенсии определяется на основании каких-либо нормативных документов, например, положения предприятия о негосударственном пенсионном обеспечении. После этого НПФ определяет актуарно-математическими методами размер денежных средств, которые должны быть зарезервированы на лицевом счете застрахованного, для того чтобы обеспечить выплаты негосударственной пенсии установленного размера, которая может выплачиваться срочно или пожизненно.

На практике при таком подходе в качестве страхователей выступают предприятия, которые перечисляют пенсионные взносы в пользу своих работников. Если работник получил право на негосударственную пенсию, размер которой и сроки ее выплаты определяет предприятие, НПФ сообщает, какую сумму денежных средств должно внести предприятие одновременно или в рассрочку для того, чтобы НПФ мог выплачивать назначенную пенсию бывшему работнику.

В схемах с установленным размером взносов реализуется другой подход. В период трудовой деятельности работника на его лицевом счете накапливается некоторая денежная сумма. При получении права на негосударственную пенсию, в зависимости от накопленных денежных средств, НПФ определяет будущий размер пенсии данного работника, а также сроки ее выплаты (срочно или пожизненно) по согласованию с данным работником (застрахованным) или страхователем. Такой подход реализуется при выплате накопительной части трудовой пенсии в соответствии с законом об обязательном пенсионном страховании в России. Таким образом, получается, что сумма, которую в течение трудовой деятельности работник перечислил на накопительную часть, будет определять величину накопительной части его трудовой пенсии.

Пенсионные схемы с солидарной ответственностью – это незаконченный вариант пенсионной схемы. Его можно рассматривать только на этапе накопления средств. Предприятие-страхователь перечисляет страховые пенсионные взносы в пользу своих работников, но не указывает конкретно, за кого, т. е. данные средства не персонифицируются. Такой счет предприятия называется солидарным, впоследствии с него НПФ резервируют средства на выплату негосударственных пенсий бывшим работникам своего предприятия.

В настоящее время НПФ начинают переходить именно к страховым (ненаследуемым) пенсионным схемам. До этого многие НПФ использовали так называемый сберегательный вариант по полной аналогии с банками, поэтому фонды с точки зрения страхователя практически ничем не отличались от банков.

При реализации пенсионных схем большую роль играет актуарий*. Актуарий* – это математик, который производит расчеты актуарно-математическими методами. Актуарии впервые появились в дореволюционной России. В то время в России были так называемые пенсионные кассы, по аналогии с НПФ. Российские актуарии имели достаточно высокий уровень профессионализма, были в курсе основных научных исследований в области мировой актуарной математики. Одним из таких специалистов был С. Е. Савич (1864 – предп. 1936), издавший немало научных трудов в этой области.

Его книга «Элементарная теория страхования жизни и трудоспособности», изданная в 1900 г., в момент перехода России на страховые пенсионные схемы, и переизданная в 1909 г., до настоящего времени сохраняет научную и практическую ценность.

В связи с тем, что после 1917 г. в России была введена монополия на страхование, профессия актуария стала невостребованной. С переходом к рыночной экономике в начале 1992 г. российские страховые компании и НПФ стали вводить у себя должность актуария. В высших учебных заведениях социалистического периода данная математическая дисциплина не преподавалась. Поэтому актуарии начала 90-х годов в России делали свою работу на основании знаний, которые приобретали сами, черпая их из зарубежной литературы. Но в большинстве случаев, когда решались практические задачи, применяли собственный подход, т. е. просто «изобретали велосипед».

Актуарий должен как минимум один раз в квартал проводить оценку взятых НПФ обязательств по отношению к фактической стоимости активов фонда. Актуарий должен произвести расчеты с условием, что фонд на текущую дату имеет достаточно активов, чтобы платить пенсии всем своим застрахованным. Иными словами, надо произвести рас-

* Подробнее см. в этом номере статью В. К. Малиновского «Актуарии – кто они?»

четы на многие десятилетия вперед и в последующем проводить корректировку таблиц смертности, норм доходности, размеров пенсий. В актуарной математике это называется актуарным базисом.

Как ранее отмечалось, *НПФ – некоммерческая организация*, прибыли у нее быть не может в отличие от аналогичных структур – банков и страховых компаний. Если рассчитанные обязательства оказались меньше величины реальных активов, в этом случае возникает профицит. Задача актуария – его устранить. Это можно сделать за счет снижения пенсионных взносов и/или увеличения размеров пенсий. Результат должен быть дан в точном денежном выражении для каждого конкретного застрахованного и страхователя.

Роль независимого актуария сегодня также возрастает. Это связано с тем, что согласно приказу Инспекции НПФ (начиная с 1998 г.), а также новой редакции закона о НПФ от 10.01.2003 г., фонды ежегодно обязаны проводить независимое актуарное оценивание, результаты которого должны быть представлены в инспекцию. Кроме того, при смене собственника новому собственнику необходимо видеть реальное финансовое состояние фонда. Иными словами, необходима прозрачность НПФ.

Финансовый кризис августа 1998 г. подорвал доверие к финансовой системе России, в том числе и к НПФ. Однако НПФ оказались устойчивее банков по объективным причинам. Плательщиками пенсионных взносов в основном были предприятия, входившие в состав учредителей НПФ, иными словами, аффилированные лица, естественно, не заинтересованные в крахе собственных НПФ. Кроме того, это был период поступления пенсионных взносов – выплат пенсий НПФ производили мало, поскольку многие застрахованные не достигли пенсионного возраста. Нужно отметить, что все крупные НПФ созданы на базе крупнейших российских предприятий, которые и обслуживают эти НПФ. Доля участия страхователей – физических лиц – ничтожно мала. Это положение сохраняется и в настоящее время.

В настоящее время большой проблемой является размещение пенсионных резервов. Постановление правительства РФ от 1997 г. обязывает пенсионные фонды большую часть пенсионных резервов размещать в госбумагах, эмитированных правительством РФ. Однако в настоящий момент эти бумаги малодоходны. Правительство сегодня имеет достаточно денежных средств, чтобы не брать займы. Остаются векселя и так называемые «голубые фишки» – акции крупных российских предприятий. Что касается последних, их не так много, и доходность по ним невысокая. Очень часто на котировку этих акций влияет политическая ситуация (смена руководства компании, возбуждение уголовного дела и т. д.). Поэтому рынок «голубых фишек» носит спекулятивный характер, где игроки действуют наугад. Благоприятно влияет на развитие НПФ стабильность экономики страны. При размещении пенсионных резервов высокая доходность не требуется. Если она будет на несколько процентов превышать инфляцию – это уже хорошо. В отличие от банков НПФ используют пенсионные схемы, базирующиеся на вероятностном подходе, основанном на таблицах смертности населения.

Коренное отличие НПФ от банка можно показать на примере.

Пусть работник откладывает в банк ежемесячно на накопительный счет определенную денежную сумму, которая является постоянной. Начал он это делать в 40 лет и закончил в 60 лет, когда получил право на пенсию. За прошедшие 20 лет на его лицевом счете с учетом инвестирования его личных средств под 4% годовых образуется некоторая сумма. Теперь представим, что тот же человек ежемесячно платит тот же пенсионный взнос в НПФ при таком же условии инвестирования 4% годовых. Но в НПФ другое правило. Если человек доживает до 60 лет, то далее он будет получать ежемесячную пенсию. Если не доживает, внесенные им пенсионные взносы его наследникам не возвращаются (страховой вариант пенсионной схемы). Происходит

перераспределение пенсионных резервов внутри НПФ: деньги, не выплаченные умершим, переходят к дожившим. Таким образом реализуется вероятностный подход. За счет этого, если человек дожил до пенсионного возраста, что намного вероятнее, его сумма будет такой же, как на лицевом счете в банке, где его средства размещались бы под 12% годовых. Это вариант ненаследуемой пенсионной схемы. Нужно отметить, что лицевой счет физического лица в банке – наследуемый.

О программных продуктах

Увеличение числа застрахованных лиц и страхователей неизбежно заставляет грамотно организовывать электронный учет финансовых потоков. В настоящее время появился такой термин – персонифицированный учет. При накопительной пенсионной системе необходимо «помнить» все денежные поступления и пенсионные выплаты застрахованных на протяжении многих десятилетий. Поэтому компьютерное программное обеспечение НПФ должно быть надежным, защищенным от взломов. Это может обеспечить многопользовательская база данных, основанная на серверном подходе. То есть хранилищем данных является один или несколько компьютеров, а пользователи через компьютерную сеть с других компьютеров одновременно могут работать с этими данными на определенных правах доступа.

К сожалению, пока информационное обеспечение НПФ оставляет желать лучшего. Автору статьи неизвестны фонды, которые бы использовали лицензионное программное обеспечение, например операционную систему Windows. Пока нет единого подхода к применению пенсионных схем, нет и тиражируемого программного обеспечения для российских НПФ – в отличие от банков и страховых компаний, которые имеют возможность покупать готовое программное обеспечение, НПФ пытаются разрабатывать программные продукты собственными силами. Практика показывает, что стоимость программных продуктов, удовлетворяющих современным требованиям, превышает 100 тыс. дол., и, как правило, расходы

на их создание превышают первоначально заложенные в смете. К сожалению, не многие НПФ располагают такими свободными средствами.

И всё же: ПФР или НПФ?

В 2004 г. вступает в силу закон об обязательном пенсионном страховании, согласно которому каждый работник может перечислять накопительную часть своей пенсии как в ПФР, так и в НПФ. Целесообразности выбора уделяют внимание многие СМИ, но точного ответа на вопрос: что лучше, НПФ или ПФР – пока не может дать никто. С одной стороны, сегодня нет доверия к ПФР, поскольку государство неоднократно обманывало своих граждан. С другой стороны, что такое НПФ, мало кто знает, и жив устойчивый стереотип рассуждений: в ПФР денежные средства не пропадут, но будут иметь низкую доходность; в НПФ доходность выше, но никто не гарантирован от банкротства «частной лавочки».

Отчисления из фонда оплаты труда, формирующие накопительную часть трудовой пенсии, составляют 2% от фонда оплаты труда работников. В масштабах города, области, страны это – большие деньги. В настоящий момент у ПФР уже возникли проблемы с их размещением. Реальный сектор экономики пока не готов принять такие средства. Это колоссальная проблема, и она с неизбежностью встанет как перед ПФР, так и перед НПФ.

На взгляд автора, НПФ все же более привлекательны, поскольку они более прозрачны, чем ПФР. НПФ размещают у себя только накопительную часть трудовой пенсии. Пенсионные резервы должны быть размещены с определенной доходностью. Фактическая доходность НПФ рассчитывается актуарно-математическими методами; финансовое состояние НПФ из года в год можно контролировать. Каждый страхователь или застрахованный имеет право на получение информации о текущем финансовом состоянии данного негосударственного фонда. Чего нельзя сказать о ПФР.

ПФР аккумулирует базовую, страховую и накопительную части трудовой пенсии и может производить их внут-

ренное перераспределение. Поэтому картина реального инвестирования страховой части пенсии может оказаться искаженной. Например, ПФР получил низкую доходность от размещения страховой части, тогда нет ничего проще, чем какую-то долю базовой или страховой частей передать в накопительную и при этом заявить, что ПФР инвестирует страховую часть достаточно эффективно. Но в связи с этим уменьшатся величины выплачиваемых базовой или страховой частей, от чего пострадают уже получающие пенсию граждане. Ситуация, в миниатюре аналогичная дефолту 1998 г., когда государство продавало ГКО, а их доходность обеспечивалась за счет налоговых поступлений в бюджет. Таким образом, деньги не работали. Одни получали проценты (владельцы ГКО), другие – платили налоги (рядовые граждане). К чему это привело – всем известно.

В заключение «простой рецепт» от автора статьи: будущее за НПФ, однако в ближайшее время не стоит торопиться направлять накопительную часть трудовой пенсии в НПФ, нужно подождать год или два, чтобы негосударственные пенсионные фонды окрепли. Основания для этого теперь есть.



Цель статьи – очень кратко, поскольку читать увидит глубину связанной с этим проблематики, ответить на вопрос, вынесенный в заглавие.

АКТУАРИИ – КТО ОНИ?

В. К. МАЛИНОВСКИЙ,

доктор физико-математических наук,
член IAA, ASTIN, заведующий лабораторией актуарных исследований Финансовой академии при правительстве РФ,
Москва

Йоги загадочны. Услышав слово «йог», один вспомнит концертную афишу веселого авантюриста Остапа Бендера: «Приехал йог Ионакаан Марусидзе!», другому придет на память нашумевший в 70-х фильм «Индийские йоги – кто они?», где смуглые старики закручивались в немыслимые позы, кто-то скажет: мол, йоги – это те, кто умеет стоять на голове.

Для непосвященного актуарии тоже загадочны: один подумает об авантюристе, другой припомнит немыслимые формулы, кто-то скажет: мол, это те, кто умеет стоять на голове и хотел бы научить этому весь страховой и финансовый бизнес. На самом деле, с точностью до наоборот: конечная цель профессии актуария, как и многих других смежных профессий¹, состоит в том, чтобы страховой и финансовый бизнес прочно стоял на ногах.

А вот те, кому известна роль актуариев в странах с длительным опытом рыночной экономики, относятся к ним если не с почтением, то с вниманием, понимая, что профессия, объединенная Международной актуарной ассоциацией (IAA) и, к слову сказать, существующая в Великобритании уже 155 лет, доказала свою полезность.

По-видимому, стоит сразу же привести несколько определений, позаимствованных из авторитетных источников:

¹ Страховщика, финансиста, юриста, аудитора, бухгалтера и пр.



«Актuariй – лицо, профессионально обученное математическим аспектам страхования, таким, как расчет премий, обязательств по полису и других величин»²; «актуари́й – лицо, в область деятельности которого входит приложение вероятностной и статистической теории к проблемам страхования, инвестирования, финансового менеджмента и демографии»³; «актуари́й – профессионал, подготовленный в области применения вероятностных методов; используя математические методы для постановки, анализа и решения сложных задач в области бизнеса, финансов и социальной сферы, актуари́й оценивает индивидуальные и корпоративные риски и вырабатывает финансово обоснованные страховые и пенсионные схемы»⁴.

Зачем нужны актуари́и? Один из фундаментальных принципов страхования состоит в том, что риски многих страхователей передаются страховщику в обмен на фиксированные страховые премии.

Для страхователя это означает, что случайные, подчас весьма значительные, финансовые потери заменяются фиксированными и много меньшими по размеру, чем грозящие потери, расходами – страховыми премиями. При этом к страхованию принимаются только выявленные и учтенные риски, отвечающие определенным техническим условиям.

Для страховщика возникает проблема, как сбалансировать величину устанавливаемого им страхового тарифа с теми совокупными потерями, которые ему придется возместить, а это целый комплекс проблем. Если это – страхование жизни или пенсионное страхование, следует учитывать демографические факторы, что подчас означает внимательное изучение социально-экономического положения той или иной группы населения. Если это – имущественное страхование, следует исследовать факторы, могущие влиять на наступление страхового случая и на размеры потерь. Осо-

² Бланд Д. Страхование: принципы и практика. М.: Финансы и статистика, 1998. С. 369.

³ Cockerell H. Witherby's dictionary of insurance, London, Witherby, 1980. P. 33.

⁴ Ж. Лемер – руководитель Департамента страхования и риска Warton School, вице-президент ASTIN.

бую роль играют такие неопределенности финансовой системы, как памятный нам августовский дефолт 1998 г. Конечно, помимо всего этого, страховщик должен принимать во внимание требования страховых надзорных органов, рыночную конкуренцию, инфляцию и многое-многое другое.

Если не все риски одинаковы, справедливо требовать, чтобы страховая премия каждого страхователя была пропорциональна тому риску, который он вносит. Поэтому при составлении тарифа важно правильно оценить риск каждого страхователя с тем, чтобы страховые премии соотносились со страховыми выплатами наиболее справедливым образом.

Следовательно, одна из задач актуария, который разрабатывает новый тариф, – разделить страхователей на однородные классы на наиболее справедливых основаниях с тем, чтобы все страхователи, которые принадлежат одному и тому же классу, платили равные страховые премии.

Расчет страховых тарифов – только одна из задач, входящих в круг обязанностей актуария, но далеко не единственная и не самая сложная. Она относится к задачам, которые можно охарактеризовать как разработку рекомендаций по поддержанию платежеспособности компании на уровне, достаточном для обеспечения гарантии выполнения взятых на себя обязательств к любому моменту времени.

Эта весьма ответственная и высококвалифицированная работа, в основу которой положены теория вероятностей и теория случайных процессов, описывающая закономерности в наступлении случайных событий, статистический анализ конкретных рисков (такой, как составление страховых таблиц заболеваемости и смертности), математическое моделирование и ряд других областей знания.

Обучение и лицензирование, или сколько стоят актуарии. Начиная с ответа на вопрос о том, сколько стоят актуарии, сразу скажем, что дорого. В Великобритании подготовка актуария занимает в среднем девять лет. И это при том, что начинают учебу лица, уже имеющие университетский диплом.

В настоящее время существуют различные системы подготовки и сертификации актуариев. Среди них – британская, принятая с небольшими вариациями в большинстве англоязычных стран, включая США и Австралию, скандинавская, немецкая, швейцарская, французская системы. При известных общих чертах все они имеют значительные различия.

Так, сертификация актуариев в Великобритании⁵ сопряжена со сдачей серии экзаменов. Прием экзаменов осуществляется на платной основе. Тематика экзаменов включает следующие разделы: статистическое моделирование, финансовая математика, стохастическое моделирование, модели дожития, актуарная математика, экономика, финансы и финансовая отчетность, экономика финансов⁶.

Для подготовки к экзаменам публикуются учебные материалы. Студенты могут готовиться как самостоятельно, так и на базе университетов, которые не зависят от комиссии, принимающей сертификационные экзамены от имени института и факультета актуариев, и наоборот. Это – один из основных провозглашенных принципов британской системы сертификации.

В Скандинавии, где актуарная школа традиционно сильна, подтверждение квалификации, полученной в университете, сдачей дополнительных экзаменов существенно проще. Здесь действует знакомая нам университетская система, и наиболее известными учебными центрами являются Университет Копенгагена, в котором имеется Лаборатория актуарной математики, Стокгольмский университет, Королевская техническая школа в Стокгольме, Бергенская школа экономики. В рамках Общества страховщиков Швеции действует научный центр, в котором изучаются практические проблемы, такие, как корректировка таблиц смертности.

⁵ Лицо, удовлетворяющее всем квалификационным требованиям, становится членом Института и факультета актуариев (Institute of Actuaries and Faculty of Actuaries) и приобретает существенные преимущества в профессиональной карьере. Так, определенные позиции в страховых компаниях Великобритании могут занимать только лица, прошедшие сертификацию по британской модели.

⁶ На сервере <http://www.actuaries.org.uk> можно найти подробности экзаменационных требований.

В Финляндии под эгидой Министерства социальных проблем и здравоохранения работали ряд рабочих групп, в результате чего, в частности, появилась известная книга «Практическая теория риска для актуариев» Дейкина, Пентикайнена и Песонена⁷.

В настоящее время, в связи с развитием европейской интеграции, проводится интенсивная работа по унификации требований к сертификации и подготовке актуариев. Это – одна из основных функций Международной актуарной ассоциации.

Если говорить об уровне зарплат актуариев⁸, то тривиальное утверждение «хорошие дороже, плохие – дешевле» в общем, справедливо, хотя и не вполне корректно.

Стоит обратить внимание на то, что в актуарной профессии имеется известная специализация (страхование жизни, иные виды страхования, пенсионные фонды) и разные ступени. Одним из высших «актуарных иерархов» в британской практике является назначенный актуарий⁹. Британское законодательство требует, чтобы каждая компания страхования жизни имела назначенного актуария, который имеет определенную правовую ответственность. Первичная задача назначенного актуария – следить, чтобы активы компании были адекватны пассивам и оценки для новых договоров (например, страховые тарифы) справедливы. Назначенный актуарий должен быть старше 30 лет, он не обязан быть работником компании.

Занятно, что по закону назначенному актуарию обязаны говорить правду все сотрудники компании, а он обязан информировать руководство компании обо всех действиях, которые, по его мнению, могут привести к негативным, пусть и в долгосрочной перспективе, последствиям. То есть, назначенный актуарий обязан противоречить своему началь-

⁷ Daykin C. D., Pentikainen T., Pesonen M. Practical risk theory for actuaries. Chapman @ Hall, 1994.

⁸ Желющие найдут исчерпывающие сведения об этом, например, на серверах International Actuarial Association, Society of Actuaries, Institute and Faculty of Actuaries, Casualty Actuarial Society.

⁹ Appointed actuary.

ству, если оно намеревается совершить опасные, с его точки зрения, действия, несмотря на риск собственного увольнения. Прецеденты, кстати, имеются.

Актуарии российские. Федеральный закон Российской Федерации о негосударственных пенсионных фондах от 1998 г. определил понятие независимого актуария так: «юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, зарегистрированные в установленном законодательством Российской Федерации порядке, имеющие соответствующие разрешения (лицензии) и осуществляющие актуарное оценивание принятых фондами обязательств перед вкладчиками и участниками, порядка формирования пенсионных резервов, аккумулирования пенсионных взносов и выплаты негосударственных пенсий и выкупных сумм, а также актуарное оценивание инвестиционной политики фондов и управляющих».

По сравнению с функциями пенсионного актуария, например, в Великобритании, где большое внимание уделяется актуарному изучению возрастного, социального и имущественного положения населения, а также проблеме эффективности и надежности инвестирования средств, собранных пенсионными фондами, у их отечественных коллег круг задач, определяемых законом, уже, но будет уточнен и расширен. Это дело времени и опыта.

Вот одна из типичных (и простейших!) задач, которые встают перед актуарием страховой компании, специализирующейся на страховании жизни. Пусть страхователь в возрасте 41 года заключил договор страхования на случай смерти по любой причине. Страховая сумма уменьшается 12 раз в год равными величинами, начиная с 800 тыс. руб. в начале действия договора до нуля в момент окончания. Срок действия договора – 4 года, начало действия договора – 22 июля 2000 г. По условиям договора взнос вносится одновременно. Рассчитать математический нетто-резерв на некоторую страховую годовщину.

Легко привести множество подобных или существенно более сложных задач.

Стоит отметить, что компания, в которой актуарные расчеты проводятся квалифицированно (а это видно по многим косвенным признакам, например, по тому, как рассортированы индивидуальные риски в страховом портфеле), повысит свое реноме у, скажем, перестраховщика.

С принятием закона о страховании гражданской ответственности в автостраховании российским страховщикам дел прибавилось. Кстати, этот вид страхования демонстрирует и на чужом опыте, что привлечение актуариев для корректировки и выработки удачного страхового законодательства оправданно и необходимо.

Так, в начале 70-х годов в Бельгии было принято законодательство о страховании гражданской ответственности автомобилистов. В законодательство была введена жесткая система бонус-малус. В связи с непредвиденными изменениями, такими как нефтяной кризис, несоответствия в привязке к индексу розничных цен, а также из-за неучтенных особенностей, внутренне присущих системам бонус-малус, в течение всего лишь пяти лет выявилась сильная тенденция к недобору страховых премий. По требованию страховщиков законодательство пришлось существенно пересматривать.

Во избежание повторения неудач была создана рабочая группа, одним из руководителей которой стал известный актуарий Ж. Лемер. Эта группа разработала концепцию системы бонус-малус, положенную в основу нового бельгийского законодательства¹⁰.

В заключение отметим, что система бонус-малус, как знают опытные практики, является одним из средств рыночной конкуренции.

¹⁰ Тенденции в развитии страхового законодательства в указанной области и глубокий анализ систем бонус-малус читатель найдет в книгах: *Лемер Ж. Автомобильное страхование; актуарные модели*/ Пер. с англ. В. К. Малиновского. М., Янус-К, 1998; *Лемер Ж. Системы бонус-малус в автомобильном страховании*/ Пер. с англ. В. К. Малиновского. М., Янус-К, 1998. Источник: malinov@mi.ras.ru

Долгосрочное хеджирование как инструмент уменьшения рисков

А. К. МАТЫЦЫН,
кандидат экономических наук,
вице-президент НК «ЛУКОЙЛ»,
Москва

В статье рассматриваются возможности долгосрочного стратегического хеджирования на примере гипотетической ситуации выхода на рынок сырой нефти вертикально интегрированной нефтяной компании «ЛУКОЙЛ» через компанию-посредника «Морган Стэнли Дин Виттер». Цель такого хеджирования – защита производителем цены продажи нефти от понижения.

Рынок и цены на нефть

Ситуация на нефтяных рынках характеризуется тем, что цены на сырую нефть на рынках немедленной доставки и по форвардным сделкам высоки. Основные причины высоких цен следующие:

- низкий уровень запасов сырой нефти и нефтепродуктов;
- высокие темпы роста глобального спроса на нефть в течение 2000 г. (недооцененные многими аналитиками в начале 2000 г.);
- малые резервные мощности нефтедобычи (сосредоточенные теперь только в Саудовской Аравии и ОАЭ);
- высокий уровень использования нефтеперерабатывающих мощностей (95–100%);
- усиление угрозы внешних угроз (особо холодная зима, политическая нестабильность на Ближнем Востоке и пр.);
- как следствие вышесказанного, на рынке растут ожидания роста цен.

Тенденции изменения цен на нефть характеризуются стремлением к долгосрочному среднему показателю, что объясняется следующим:

© ЭКО 2003 г.



- ▶ на ОПЕК оказывается давление с целью увеличить объем поставок, и будет трудно обеспечить баланс между спросом и предложением;
- ▶ страны, не входящие в ОПЕК, увеличивают поставки нефти, так как текущий уровень цен стимулирует рост темпов разведки и добычи нефти;
- ▶ высокие цены способствуют снижению темпов глобального экономического роста и, тем самым, снижению роста спроса на сырую нефть и нефтепродукты;
- ▶ в условиях продолжительных высоких цен на нефть потребители переключаются на альтернативные источники энергии.

Оценка вариантов стратегии управления рисками по операциям с нефтью

Уменьшить риски можно либо своими силами, либо с помощью посредника, специализирующегося на хеджировании рисков. Если речь идет об отдельных мероприятиях по уменьшению рисков, предпочтительными могут оказаться действия, предпринятые внутри фирмы. В случае долгосрочного хеджирования лучше обратиться к услугам специализированного посредника. Наиболее известные посредники – специалисты по стратегическому хеджированию (такие, как, например, «Морган Стэнли Дин Виттер») – функционируют одновременно на рынке физических сделок и в финансовой области.

Обсудим два подхода к оценке вариантов стратегии управления рисками: оценка по базисному риску и по инструментам.

Базисный риск. Динамика цен на нефть юралс по сравнению с Brent характеризуется следующим:

- ✓ дифференциал (спрэд) цен на нефть юралс по сравнению с дейтэд Brent очень подвижен;
- ✓ производители с большим объемом сделок по ценам на нефть юралс могут хеджировать цены с помощью финансовых инструментов, использующих цены на Brent, и брать на себя базисный риск;
- ✓ в отличие от большинства других маркетмейкеров «Морган Стэнли» может предложить внебиржевые финансовые инструменты на основе юралс по Платтс, что устраняет базисный риск.

В качестве инструментов хеджирования выступают: дериваты, своп, пут и коллар.

Нефтяные *деривативы* представляют собой финансовые инструменты, дающие денежные поступления, которые компенсируют изменения цен по физическим сделкам с нефтью. По данным контрактам нет необходимости в физической поставке. Сочетание сделки с деривативами и физической продажи по плавающей цене (спот) можно использовать для управления объемом чистых поступлений от реализации нефти. Такие сделки могут использоваться для того, чтобы либо зафиксировать чистый объем поступлений, либо ограничить его до уровня нижней цены или ценового диапазона.

Своп – это временная покупка с гарантией последующей продажи. При ее осуществлении производитель «получает» фиксированную цену за нефть и «отдает» плавающую цену. Свопы фиксируют будущие цены (отсутствуют возможности как роста, так и снижения цен), обеспечивают высокую ликвидность. Фиксированная цена известна заранее; ее легко учитывать в финансовых планах. При использовании свопа нет расходов в начале действия контракта, не происходит физической поставки товара, соответственно нет сбоев физических поставок с существующими партнерами (рис. 1).

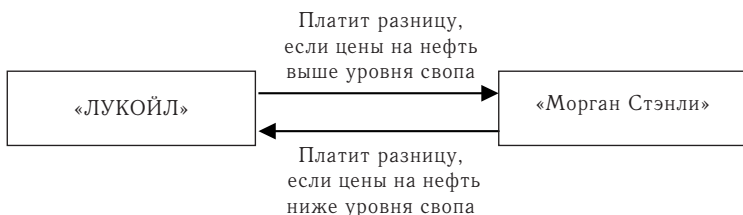


Рис. 1. Механизм действия свопа

Пут – это договор, гарантирующий производителю получение минимальной цены за поставку нефти в случае, если рыночная цена опускается ниже цены исполнения этого договора. Фиксируя минимальные цены, пут сохраняет возможность их повышения, обеспечивает высокую ликвид-

ность. Все затраты известны заранее и легко учитываются в финансовых планах, нет расходов в начале действия контракта, не происходит физической поставки товара, соответственно нет сбоев физических поставок с существующими партнерами (рис. 2).

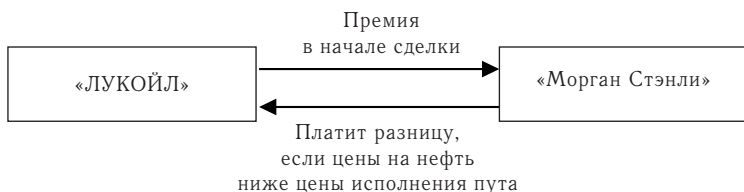


Рис. 2. Механизм действия пута

Инструмент пут-колл (покупка пута, продажа колла¹) называют также «колларами», «фенсами», стратегиями «мин/макс». Цена при этом колеблется между фиксированным нижним и верхним пределами. Не происходит физического обмена товаром. Премия, выплачиваемая в начале действия контракта, может быть сокращена или полностью устранена (рис. 3).

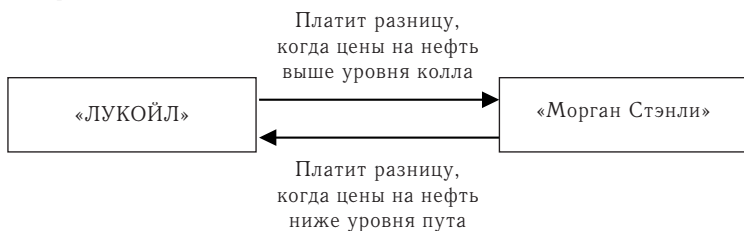


Рис. 3. Механизм действия коллара: пут-колл

Инструмент *коллар* (пут – колл спрэд²) называют «трехнаправленной» стратегией (покупка пута, продажа колла,

¹ Колл (опцион колл) – опцион на покупку, право на покупку товара, ценных бумаг или фьючерсного контракта по обусловленной цене в любое время до истечения срока действия (**прим. ред.**).

² Спрэд – расхождение между минимальной ценой продавца и максимальной ценой покупателя (**прим. ред.**).

покупка колла). Продавая колл спрэд, производитель отказывается от выгоды, обеспечиваемой ценами выше нижнего уровня цены исполнения колла, и получает выгоду от роста цен выше верхнего уровня цены исполнения колла. Не происходит физического обмена товаром. Премия в начале действия контракта может быть сокращена до минимума или устранена (рис. 4).

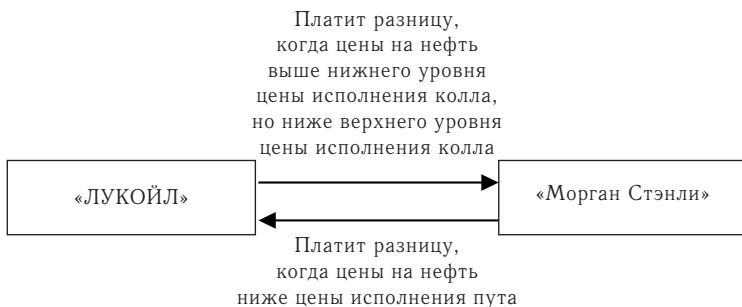


Рис. 4. Механизм действия коллара: пут-колл спрэд

Стратегии управления рисками по операциям с сырой нефтью

К таким стратегиям, гарантирующим минимальную цену, относятся продажа свопа по фиксированной цене, покупка пута с авансовой оплатой, покупка спреда двух путей с авансовой оплатой, покупка коллара производителя (покупка пута, продажа колла), трехнаправленная стратегия производителя (покупка пута, продажа спреда двух коллов).

Для гипотетической ситуации выхода на рынок сырой нефти вертикально интегрированной нефтяной компании «ЛУКОЙЛ» через компанию-посредника «Морган Стэнли Дин Виттер» разработаны пять стратегий управления рисками (таблица).

Варианты стратегий управления рисками

Описание	Преимущества	Недостатки
Стратегия 1: продажа свопа по фиксированной цене		
<p>«ЛУКОЙЛ» продает своп. Он является чисто финансовым инструментом, а значит, физические поставки не затрагиваются. В конце каждого месяца рассчитывается средняя арифметическая цена нефти. В случае, если средняя цена ниже уровня свопа, «Морган Стэнли» выплачивает «ЛУКОЙЛу» разницу. Если средняя цена выше уровня свопа, «ЛУКОЙЛ» выплачивает «Морган Стэнли» разницу.</p>	<p>«ЛУКОЙЛ» защищен от падения цен ниже уровня, зафиксированного свопом</p>	<p>Нет выгоды от повышения цен выше уровня свопа</p>
Стратегия 2: покупка опционов пут		
<p>«ЛУКОЙЛ» покупает опцион пут. Это предполагает выплату денежного аванса (премии). В конце каждого месяца рассчитывается средняя цена нефти. В случае, если средняя цена ниже цены исполнения пута, «Морган Стэнли» выплачивает «ЛУКОЙЛу» разницу. Если средняя цена выше цены исполнения пута, никаких выплат не производится</p>	<p>«ЛУКОЙЛ» полностью защищен от падения цен, получает полную выгоду от повышения цен. Все затраты известны заранее</p>	<p>Предполагается выплата денежной премии</p>
Стратегия 3: покупка пут спрэдов		
<p>«ЛУКОЙЛ» покупает спрэд двух опционов пут («ЛУКОЙЛ» покупает пут с более высоким и одновременно продает пут с более низким уровнем исполнения). Денежный аванс не выплачивается. В конце каждого месяца рассчитывается средняя цена нефти. Если средняя цена выше цены исполнения пута, никаких выплат не производится. В случае, если средняя цена ниже цены исполнения купленного пута, «Морган Стэнли» выплачивает «ЛУКОЙЛу» разницу. В случае, если средняя цена ниже цены исполнения проданного пута, выплата ограничена разницей между уровнями исполнения двух путов</p>	<p>«ЛУКОЙЛ» защищен от падения цен; получает полную выгоду от повышения цен. Все затраты известны заранее. Денежная премия ниже, чем при покупке простого пута</p>	<p>Предполагается выплата денежной премии</p>

Описание	Преимущества	Недостатки
Стратегия 4: покупка опционов пут, продажа опционов колл		
<p>«ЛУКОЙЛ» покупает опцион пут и для финансирования пута покупает опцион колл. В конце каждого месяца рассчитывается средняя цена сырой нефти. Если средняя цена ниже цены исполнения купленного пута, «Морган Стэнли» выплачивает «ЛУКОЙЛу» разницу. Если средняя цена выше цены исполнения купленного пута, но ниже цены исполнения купленного колла, выплаты «ЛУКОЙЛу» не предусматриваются. Если средняя цена выше цены исполнения проданного колла, «ЛУКОЙЛ» выплачивает «Морган Стэнли» разницу</p>	<p>«ЛУКОЙЛ» защищен от падения цен ниже цены исполнения купленного пута, получает выгоду при повышении цен вплоть до уровня исполнения проданного колла. Денежная премия отсутствует или минимальна</p>	<p>Отсутствие выгоды от повышения цен на уровне выше цены исполнения проданного колла</p>
Стратегия 5: покупка опционов пут, продажа колл спрэдов		
<p>«ЛУКОЙЛ» покупает опцион пут, и для финансирования пута продает колл спрэд. В конце каждого месяца рассчитывается средняя цена сырой нефти. Если средняя цена ниже цены исполнения купленного пута, «Морган Стэнли» выплачивает «ЛУКОЙЛу» разницу. Если средняя цена выше цены исполнения пута, но ниже цены исполнения колла с более низкой ценой, выплаты не производятся. Если средняя цена выше цены исполнения колла с более низкой ценой и ниже колла с более высокой ценой, «ЛУКОЙЛ» выплачивает «Морган Стэнли» разницу. Если цена выше цены исполнения второго колла, выплата со стороны «ЛУКОЙЛа» ограничена разницей между двумя коллами</p>	<p>«ЛУКОЙЛ» защищен от снижения цен ниже цены купленного пута, получает выгоду от повышения цен. Максимальный объем потенциальных убытков известен заранее. Отсутствует денежная премия</p>	<p>Ограниченная выгода от повышения цен на уровне выше цены исполнения проданного колла</p>

Каждая из выбранных стратегий уменьшает риски по операциям с сырой нефтью. Это помогает компании решать проблему ценовой неопределенности, выйти из ситуации неустойчивости рынка, которая может возникнуть при высокой амплитуде колебаний цены на сырую нефть.

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРИБЫЛЬ И НАЛОГ

А. В. ИЛЬИН,
кандидат экономических наук,
начальник юридического отдела Инспекции Министерства
по налогам и сборам РФ по Октябрьскому району,
Новосибирск

Экономическая сущность налога на прибыль юридических лиц

Налог на прибыль – это «главный» налог с юридических лиц (далее – организаций), составляющий основу любой налоговой системы.

Рассматриваемый налог является прямым, т. е. его сумма целиком зависит от конечного финансового результата хозяйственной деятельности организации-налогоплательщика. Классическая роль прямых налогов – экономическое регулирование доходов налогоплательщиков. Применение налога на прибыль – один из экономических методов управления и обеспечения тесной увязки публичных и частных интересов. С помощью этого налога регулируется внешнеэкономическая деятельность (в том числе привлечение иностранных инвестиций), проводятся развитие наукоемких производств и ликвидации убыточных, стабилизация финансовой системы государства, стимулирование предпринимательства, решаются социальные проблемы.

Налог на прибыль организаций – это личный налог, уплачиваемый с действительно полученного дохода и учитывающий фактическую платежеспособность налогоплательщика. Налог на прибыль основан на принципе резидентства. Резидентами, уплачивающими налог с прибыли, полученной как в данном государстве, так и за рубежом, являются



организации, созданные в соответствии с законодательством данного государства. Двойного налогообложения удастся избежать путем заключения международных договоров или предоставления кредита на иностранный налог.

Налог на прибыль характеризуется как шедулярный* налог. В налоговых законодательствах практически всех государств выделены следующие виды доходов, которые облагаются налогом по разным ставкам: доходы резидентов; доходы нерезидентов; доходы в виде дивидендов от участия в других организациях; доходы в виде процентов по ценным бумагам. В большинстве стран мира налог на прибыль организаций является пропорциональным налогом (его ставки от суммы прибыли не зависят) и регулирующим налогом (поступления от него в определенной пропорции зачисляются в бюджеты нижестоящего уровня).

В большинстве развитых стран фискальное значение налога на прибыль невелико. В основном этот налог используется в качестве инструмента, регулирующего деловую активность организаций. Доля поступлений за счет его взимания в валовом национальном продукте Германии, США, Франции и Швеции не превышает 2%, Великобритании – 4%, Японии – 6%. Доля налога в общем объеме налоговых поступлений относительно невелика и составляет в последние годы около 8–10% в США, около 7,5% в Италии и около 5% в Германии.

Объект налога – это прибыль за налоговый период, которая рассчитывается как разница между валовой прибылью организации за год и установленными вычетами, которые рассматриваются в итоговом выражении за соответствующий период времени. В показатель «валовая прибыль» (доход) включаются все суммы выручки от реализации активов, а в показатель «налоговые вычеты» (расходы) – суммы, уплаченные контрагентам за приобретенные активы. Таким образом, итоговая сумма налога на прибыль, подлежащая уплате в бюджет, напрямую зависит от полноты отражения результатов каждой сделки налогоплательщика.

* Шедула – один из нескольких разрядов, на которые разделены источники подлежащего налогообложению дохода (*Прим. ред.*).

При этом доходами признается любое увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению собственного капитала налогоплательщика. На рис. 1 представлены составляющие доходов налогоплательщика.



Рис. 1. Составляющие доходов налогоплательщика

Для исчисления налога на прибыль, помимо формирования доходов, необходимо и отражение произведенных расходов. Под расходами понимается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и (или)

возникновения обязательств, приводящие к уменьшению собственного капитала налогоплательщика. Составляющие расходов налогоплательщика представлены на рис. 2.



Рис. 2. Составляющие расходов налогоплательщика

Расходами признаются только экономически оправданные затраты, выраженные в денежной форме. Традиционно понятие расходов отождествляется с понятием себестоимости. В настоящее время для налогообложения не имеет значения, какой объем затрат налогоплательщик отнесет на фактическую (экономическую) себестоимость. Для налого-

обложения принципиальна правильность определения «налоговой себестоимости», которая является одной из составляющих при расчете налоговой базы по прибыли.

Можно сформулировать некоторые экономические принципы себестоимости для целей налогообложения, применение которых позволяет правильно сформировать как себестоимость продукции, так и определить прибыль в целях налогообложения. Они имеют универсальный характер и должны применяться при отнесении затрат любого вида на себестоимость продукции.

Принципы формирования налоговой себестоимости

Законодательная обусловленность себестоимости.

В себестоимость включаются только те виды расходов, которые разрешены действующим налоговым законодательством. Согласно этому принципу для уменьшения налогооблагаемой прибыли разрешены лишь те затраты, которые перечислены в нормативно-правовых актах налогового законодательства. Таким образом, при отнесении тех или иных затрат на себестоимость необходимо найти норму действующего налогового законодательства, разрешающую относить на себестоимость данные расходы, при этом в некоторых случаях требуется прибегнуть к толкованию найденной нормы: буквальному, логическому, системному и т. д.

Производственная направленность затрат. Производственная направленность затрат, включаемых в себестоимость продукции, – категория оценочная. Тем не менее при отнесении тех или иных затрат на себестоимость необходима их прямая или косвенная обусловленность производственной деятельностью налогоплательщика, а также технологией и организацией производства. Иначе говоря, для отнесения затрат на себестоимость продукции необходима их взаимосвязь с производственным процессом.

Принадлежность затрат к деятельности налогоплательщика. Все затраты должны касаться производства продукции именно данного налогоплательщика, должны быть

произведены в его интересах, а не какого-либо другого. Из данного принципа также следует, что расходы относятся на себестоимость каких-либо объектов только тогда, когда данные объекты по тем или иным основаниям принадлежат данному налогоплательщику и, как правило, находятся у него на балансе.

Корректировка затрат в целях налогообложения.

Произведенные организацией и отраженные в бухгалтерском учете затраты для целей налогообложения должны быть скорректированы с учетом утвержденных налоговым законодательством лимитов, норм и нормативов. Следовательно, в налоговую себестоимость отдельные виды расходов могут включаться только в установленных пределах. Включение в налоговую себестоимость затрат с превышением норм неизбежно повлечет завышение себестоимости продукции и, как следствие, занижение налогооблагаемой прибыли.

Документирование затрат. Принцип бухгалтерского учета имеет большое значение для формирования налоговой себестоимости, и следовательно, для налоговой базы по прибыли: отнести те или иные затраты на «налоговую себестоимость» можно только при документальном подтверждении расходов. Отнесение расходов, не подтвержденных документально, на себестоимость продукции не производится. Иными словами, при отсутствии документов или их неправильном оформлении считается, что для отнесения затрат на себестоимость отсутствуют достаточные основания. Принцип документирования затрат интересен еще и тем, что документы должны действительно подтвердить произведенные расходы. Даже в тех случаях, когда оправдательные документы не содержат всех необходимых реквизитов, но факт осуществления данных затрат очевиден и прямо следует из документов, отнесение на себестоимость продукции данных затрат будет обоснованно, так как принцип документирования затрат будет соблюден.

Легальность осуществления платежа. На себестоимость для целей налогообложения можно относить только те затраты, осуществление которых предусмотрено действу-

ющим налоговым законодательством или ему не противоречит. Большую группу затрат, связанных с данным принципом, составляют затраты налогоплательщиков по услугам, которые должны лицензироваться. Без лицензии осуществлять данные услуги запрещено. Именно поэтому на себестоимость можно относить только платежи контрагентам, имеющим соответствующие лицензии.

Как пресечь уклонение от налога

В настоящее время в России очень распространено уклонение от уплаты налога на прибыль с помощью неотчитывающихся в налоговых органах организаций. Осуществляется это посредством отнесения налогоплательщиком в состав затрат, учитываемых при налогообложении прибыли, расходов, якобы «осуществленных» в отношении неотчитывающейся организации. При этом последняя не отражает «полученные» суммы в качестве своей выручки, и, следовательно, никогда не заплатит с них налогов. Таким образом, действующий налогоплательщик занижает налоговую базу по налогу на прибыль через завышение «производственных» расходов. Вышеуказанные действия налогоплательщика приводят к уменьшению его налоговых обязательств перед государством по налогу на прибыль.

Описанный механизм уклонения от уплаты налога – результат отсутствия в отечественном налоговом законодательстве ответственности как налогоплательщика за действия своего контрагента по сделке, так и лиц, имеющих право давать обязательные для организации указания (прежде всего учредителей и руководителя), за действия этой организации. Истинно российский масштаб применения данной схемы по уклонению от уплаты налога на прибыль, судебная практика, складывающаяся не в пользу налоговых органов (и, как следствие, полное бессилие последних в этом вопросе), сильно снижают собираемость налога на прибыль организаций в Российской Федерации.

По мнению автора, добиться перелома в деле сбора налогов в нашей стране можно лишь тогда, когда будут учтены все экономические особенности налога на прибыль.

При исследовании экономического механизма налога на прибыль следует выделять горизонтальный аспект и вертикальный аспект налогообложения прибыли организаций. Горизонтальный аспект представляет собой налогообложение по единичной гражданско-правовой сделке. Вертикальный аспект представляет собой итоговую сумму налога на прибыль за соответствующий период времени по совокупности гражданско-правовых сделок. Вертикальный и горизонтальный аспекты экономически взаимосвязаны между собой, поскольку фактически соотносятся как частное и целое. Рассмотрим их более подробно.

Выделяя горизонтальный аспект, автор преследует цель исследования экономической природы налога на прибыль, взаимоувязывая налоговые последствия всех участников гражданско-правовой сделки. Каждый налогоплательщик, осуществляя финансово-хозяйственную деятельность, заключает договоры как на реализацию, так и на приобретение каких-либо активов. Горизонтальный аспект при налогообложении прибыли организаций проявляется в том, что при каждой реализации товара налогоплательщик-продавец отражает у себя в бухгалтерском и налоговом учете полученную сумму выручки – доходную часть для соответствующего увеличения налоговой базы по налогу на прибыль. В то же самое время налогоплательщик-покупатель должен отразить у себя в бухгалтерском и налоговом учете расходную часть для соответствующего уменьшения налоговой базы по налогу на прибыль.

Следовательно, с учетом экономической специфики данных хозяйственных отношений и механизма функционирования налога на прибыль одна и та же хозяйственная операция неизбежно должна найти свое отражение у всех налогоплательщиков – участников сделки. Соответственно в интересах бюджета уменьшение налоговых обязательств (калькуляция себестоимости для целей налогообложения на определенную сумму) согласно сформированной налоговой базе у налогоплательщика, приобретшего активы, обязательно должно повлечь увеличение налоговых обязательств (получение выручки от реализации на ту же сумму) на основа-

нии формирования налоговой базы у налогоплательщика, реализовавшего активы.

Налогоплательщик, получивший выручку от реализации, должен с полученной суммы уплатить налог на прибыль. Это своего рода компенсация для бюджета за уменьшение налоговых обязательств налогоплательщиком, уплатившим деньги. Таким образом практически реализуется горизонтальный аспект налогообложения прибыли организаций (рис. 3).

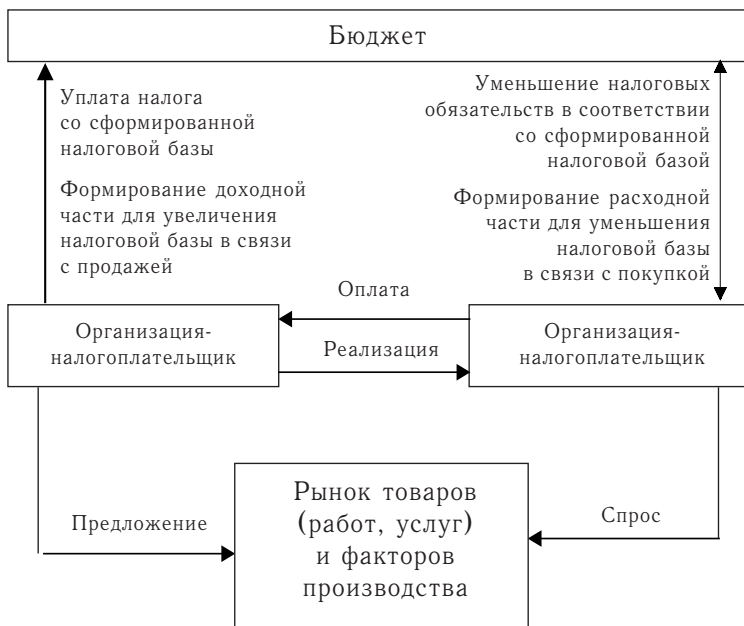


Рис. 3. Механизм действия горизонтального налогообложения прибыли организаций

Экономический механизм налогообложения прибыли организаций будет полноценно функционировать только тогда, когда:

1) платательщик, заплативший за актив его стоимость, уменьшит свою налоговую базу по прибыли при условии, что платательщик, реализовавший актив, увеличит свою налоговую базу для целей налогообложения на ту же сумму. Именно в этом проявляется системная взаимосвязь экономического механизма действия налога на прибыль организаций, являющихся контрагентами по сделке;

2) все плательщики налога состоят на учете и отчитываются в налоговых органах. При нарушении этих условий экономический механизм налогообложения прибыли организаций полноценным не будет, а, следовательно, не будет и надлежащей собираемости этого налога.

Однако в российской практике практически невозможно обязать налогоплательщиков уменьшать свои налоговые обязательства только после удостоверения факта увеличения налоговых обязательств у их контрагентов. Таким образом, поставить в ответственное положение налогоплательщика за уменьшение налоговых обязательств с суммы платежа, «осуществленного» в отношении неотчитывающейся организации, проблематично. Кроме того, такой платеж может быть осуществлен и в отношении организации, которая перестанет отчитываться и уплачивать налоги в будущем. А это вполне вероятный исход, ведь, по данным МНС РФ, на 2003 г. не отчитываются в налоговых органах около 50% организаций.

В этой ситуации было бы совершенно неправильным вести речь об ответственности контрагента. В то же время необходимо соблюсти баланс интересов государства, которое интересуется максимальной собираемостью налога, и добросовестных налогоплательщиков, которые заинтересованы в стабильности своей налоговой базы вне зависимости от последующих действий своих контрагентов.

Поэтому в целях предотвращения налоговых правонарушений, пресечения деятельности неотчитывающихся организаций, недопущения потери налоговой базы необходимо ввести ответственность лиц, имеющих права давать обязательные для организации-налогоплательщика указания (прежде всего учредителей и руководителя), за деятельность этой организации.

Такая мера – баланс частных интересов (свободы предпринимательской деятельности) и интересов публичных (ответственного отношения к последствиям этой деятельности). Ее применение повысит собираемость налога и позволит снизить налоговую ставку, что уменьшит реальную налоговую нагрузку на организации.

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Н. В. ПАНЧЕНКО,

главный специалист специализированного финансового
областного государственного учреждения «Фонд имущества
Омской области»

Датой рождения российского малого предпринимательства можно считать 18 июля 1991 г., когда Постановлением Совета Министров РСФСР № 406 «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР» были введены критерии отнесения предприятий к категории малых, определены общие условия и правила их функционирования.

На начало реформ пришелся мощный рывок людей в частное предпринимательство, прежде всего в его малых формах. Согласно статистическим данным, за 1992 г. было создано порядка 190 тыс. новых малых предприятий, что на 40% больше, чем за 1991 г. Этот процесс сыграл решающую роль в зарождении в России частного сектора, наполнение которого шло, главным образом, за счет малых предприятий (к 1995 г. порядка 65% всех российских частных предприятий были малыми).

В законе Российской Федерации «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» № 88-ФЗ от 12.05.95 г. определены следующие субъекты малого предпринимательства:

- физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица;
- коммерческие организации (далее будем употреблять термин: малые предприятия), в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%, и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает:

© ЭКО 2003 г.

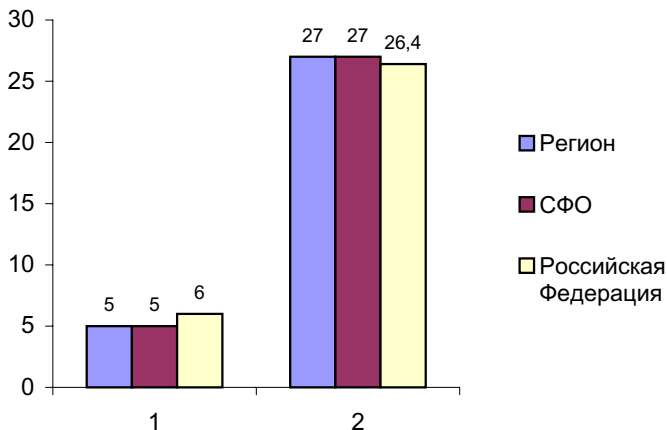


от 30 человек – в розничной торговле и бытовом обслуживании до 100 человек в промышленности, строительстве и на транспорте.

За прошедшие 10 лет в стране была создана нормативно-правовая база, регулирующая деятельность малых предприятий. Сформирована сеть сервисных организаций, предоставляющих малым предприятиям образовательные, информационные, консультационные, финансовые услуги.

Омская область – на первых местах

По состоянию развития малых предприятий Омскую область можно считать типичным регионом как федерального округа, так и Российской Федерации (рис. 1).



*1 - количество малых предприятий на 1000 жителей, единиц
2 - доля малых предприятий в общем числе предприятий и организаций, %*

Рис. 1. Сравнительные показатели развития малых предприятий Омской области, Сибирского федерального округа (СФО) и Российской Федерации, 2002 г.

Оценивая состояние развития малых предприятий в субъектах Российской Федерации, входящих в состав Сибирского федерального округа, необходимо отметить, что Омская область занимает среди соседних регионов достойное место.

- Среднесписочная численность работников малых предприятий в Омской области на конец 2002 г. составила 109,6 тыс. человек, что соответствует второму месту в рейтинге названных регионов после Новосибирской области (116,9 тыс. человек). В 1999 г. Омская область занимала третье место – 101,0 тыс. человек.
- По инвестициям в основной капитал малых предприятий Омская область занимает третье место (308,8 млн руб.) после Новосибирской (566,3 млн руб.) и Кемеровской областей (426,0 млн руб.). В 1999 г. Омская область занимала шестое место – 125,3 млн руб.
- По выпуску малыми предприятиями товаров и услуг (4250,0 млн руб.) Омская область занимает пятое место после Новосибирской (7789,2 млн руб.), Иркутской (6516,0 млн руб.), Кемеровской областей (6304,0 млн руб.) и Красноярского края (5516,0 млн руб.). В 1999 г. Омская область занимала шестое место – 3685,6 млн руб.

По данным Управления статистики, на территории Омской области в 2002 г. действовало 10973 малых предприятий. Пик развития малого предпринимательства в области пришелся на 1998 г., когда число малых предприятий достигло почти 12000 единиц. После августовского кризиса произошло сокращение количества малых предприятий в регионе, которое стабилизировалось в 1999 г. и находится с того времени практически на одном уровне (рис. 2.).

Малые предприятия в Омской области сконцентрированы в основном в областном центре и близлежащих районах. В Омске зарегистрировано 89,6% малых предприятий, на долю которых в 2002 г. приходилось 89% выручки, полученной малыми предприятиями региона. Такая ситуация типична для регионов с крупными индустриальными областными центрами, обладающими развитой инфраструктурой и предоставляющими большие, по сравнению с сельской местностью, возможности для развития малого предпринимательства. Именно в областных центрах чаще создаются и развиваются профессиональные союзы и объединения предпринимателей, субъекты малого предпринимательства эффективнее осваивают новые виды деятельности, внедряют новые технологии, активнее расширяют инновационную деятельность и свое присутствие во всех отраслях экономики.

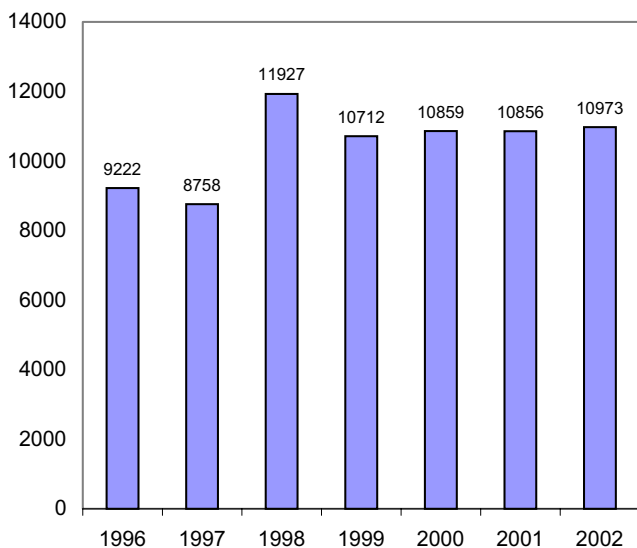


Рис. 2. Число малых предприятий в Омской области на конец периода, единиц

Территориальная и отраслевая структура

Статистические данные о распределении малых предприятий Омской области по отраслям экономики представлены в таблице 1.

Анализ **отраслевой структуры** малых предприятий Омской области, представленный на рис. 3, показывает, что наибольшее их количество сосредоточено в сфере торговли и общественного питания – 44,3%, в строительстве – 14,2%, в промышленности – 12,1%, в организациях, занимающихся общей коммерческой деятельностью – 7,9%. Среди промышленных организаций самую многочисленную группу представляли организации машиностроения и металлообработки – 37,8% от числа промышленных организаций, пищевой – 12,5%, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности – 11,4%.

**Распределение малых предприятий Омской области
по отраслям экономики в 2002 г.**

Показатель	Количество малых предприятий Омской области, единиц	Из них зарегистрировано в г. Омске, единиц	Доля малых предприятий Омска в общем количестве организаций малого бизнеса области, %
Всего	10973	9827	89,6
<i>В том числе:</i>			
Торговля и общественное питание	4856	4403	90,7
Строительство	1561	1451	93,0
Промышленность	1327	1109	83,6
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	872	818	93,8
Операции с недвижимостью	604	575	95,2
Наука и научное обслуживание	184	174	94,6
Транспорт	246	207	84,1
Сельское хозяйство	138	34	24,6

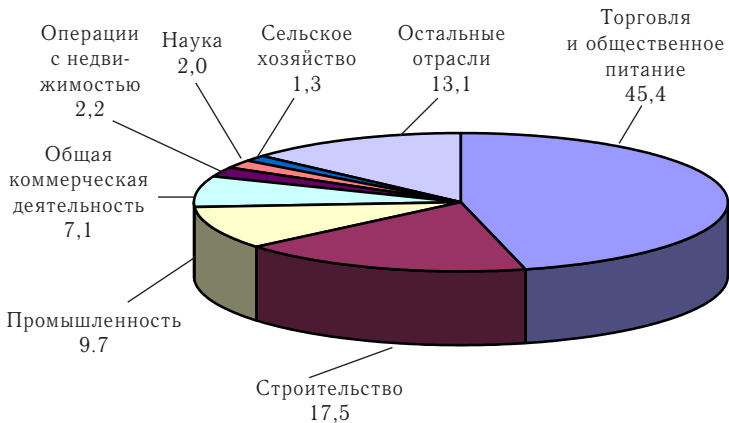


Рис. 3. Распределение малых предприятий Омской области по отраслям экономики в 2002 г., % к итогу

Численность и состав работников

По итогам выборочного обследования малых предприятий, проведенного в 2002 г. областным управлением статистики с участием автора, на малых предприятиях Омской области трудилось 109,6 тыс. человек, в том числе на постоянной основе – 99372 человек (табл. 2).

Таблица 2

Распределение среднесписочной численности работников (ССЧ) малых предприятий Омской области по отраслям экономики, на конец 2002 г.

Отрасль	ССЧ работников малых предприятий, чел.	Доля, %
Торговля и общественное питание	33091	33,3
Строительство	23949	24,1
Промышленность	21464	21,6
Общая коммерческая деятельность	3975	4,0
Операции с недвижимостью	2981	3,0
Транспорт	2186	2,2
Наука	1491	1,5
Другие отрасли	10135	10,2
Итого	99372	100,0

Характерная черта малого предпринимательства – активное привлечение работников на условиях совместительства и договоров гражданско-правового характера.

В 2001 г. на малых предприятиях Омской области на условиях вторичной занятости работали 13,5 тыс. человек, в том числе по договорам гражданско-правового характера – 4,7 тыс., по совместительству – 8,8 тыс. человек. В 2002 г. численность работников, занятых на условиях вторичной занятости, снизилась и составила 10,7 тыс. человек, в том числе 7,5 тыс. совместителей и 3,2 тыс. работающих по договорам. Доля внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера в общем числе занятых в малых предприятиях отрасли «Финансы, кредит, страхование и пенсионное обеспечение» в 2001 г. составила 50%, в организациях образования и здравоохранения на

условиях вторичной занятости трудились около трети всех работников. В 2002 г. на условиях вторичной занятости работали более 60% работников организаций образования, около четверти работников научных организаций.

Изменение численности работающих на малых предприятиях Омской области за период с 1995 по 2002 гг. показано на рис. 3.

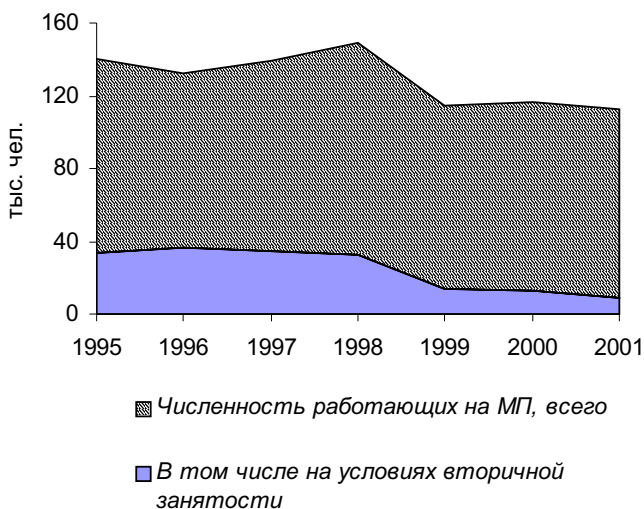


Рис. 3. Численность работающих на малых предприятиях Омской области, тыс. чел.

Работающих на малых предприятиях на условиях вторичной занятости становится все меньше (см. рис. 3): в 2002 г. их было 10,7 тыс. человек, что почти в 4 раза меньше, чем в 1995 г. На наш взгляд, это служит доказательством того, что люди **поверили в перспективность работы на малых предприятиях**, показателем желания работников не подрабатывать, а иметь здесь основное место работы.

Проведенный нами анализ показал, что **среднее число работников** на одном малом предприятии в 2002 г. не из-

менилось по сравнению с 2001 г. и составило в целом по области 11 человек. Наиболее крупные предприятия работали в сфере ЖКХ и информационно-вычислительного обслуживания – по 22 человека, промышленности – 17 человек. В среднем по 6 человек приходилось на одно малое предприятие сфер здравоохранения, культуры и искусства, организацию, занимающуюся общей коммерческой деятельностью.

Заработная плата

Фонд заработной платы, начисленной работникам малых предприятий Омской области, с января по декабрь 2002 г. составил 4094,5 млн руб. (что на 27% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), в том числе работникам списочного состава (без внешних совместителей) – 3873,2 млн руб.

Среднемесячная заработная плата одного работника списочного состава в целом по малым предприятиям области в 2002 г. составила 3434 руб. (в 2001 г. – 2120 руб., в 2000 г. – 1061 руб.). Наиболее высокий уровень среднемесячной заработной платы работника зафиксирован на малых предприятиях следующих отраслей экономики: цветная металлургия (5800 руб.), авиационный транспорт (4015 руб.), оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения (3739 руб.). На малых предприятиях отраслей «Финансы, кредит, страхование и пенсионное обеспечение», «Информационно-вычислительное обслуживание» и «Транспорт» среднемесячная заработная плата составила соответственно 3483, 3040 и 2818 руб.

Наибольшее увеличение номинальной среднемесячной заработной платы одного работника в 2002 г. по сравнению с 2001 г. произошло в оптовой торговле (в 3,5 раза), на транспорте (в 2,8), в здравоохранении, физической культуре и социальном обеспечении (в 2,2 раза) (рис. 4). В таких отраслях, как культура и искусство, непроектные виды бытового обслуживания, топливная промышленность, коммунальное хозяйство, выявлено снижение среднемесячной заработной платы работников малых предприятий по сравнению с 2000 г.

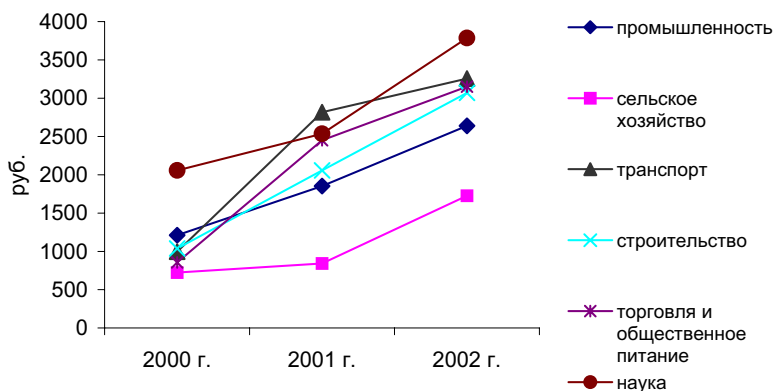


Рис. 4. Динамика среднемесячной заработной платы на малых предприятиях различных отраслей экономики Омской области, руб.

Финансовые показатели и инвестиции

Преобладающей **формой собственности** малых предприятий является частная. Ее доля в общем количестве организации составляла в 2002 г. 98% (в 1999 г. – 97%).

Уставный капитал, по данным бухгалтерской отчетности, составлял на конец 2002 г. 686, 7 млн руб., или 7,4% от величины уставного капитала крупных и средних предприятий.

Проведенное нами исследование структуры уставного капитала малых предприятий выявило преобладание доли физических лиц – 65% (2000 г. – 70%). Обращает на себя внимание тот факт, что значительный вклад в уставный капитал малых предприятий внесли коммерческие организации. Размер их вклада составлял 221 млн руб., или 35% (2000 г. – 30%) общей суммы уставного капитала обследованных организаций.

Анализ **финансовых результатов** деятельности показал, что за 2002 г. положительный финансовый результат получился лишь у 38% обследованных организаций. Устой-

чиво прибыльными в течение всего 2002 г. были 19% обследованных организаций. В 2002 г. малыми предприятиями Омской области было получено 1068,9 млн руб. прибыли, или 11% прибыли, полученной крупными и средними организациями. Вместе с тем 57% от общего количества малых предприятий по результатам работы в 2002 г. имели убытки (по крупным и средним предприятиям – 50,5%).

Выручка от реализации товаров, продукции, работ и услуг малых предприятий Омской области (без НДС, акцизов и аналогичных платежей) составила в 2002 г. 38 млрд руб. (2001 г. – 30 млрд руб.). Ее получили 5716 организаций, или 71% от числа обследованных. Как показывают данные бухгалтерской отчетности, выручка большинства малых предприятий (68% от числа организаций, получивших выручку) не превышала 1 млн руб. Наибольшая доля выручки (66,8% в 2001 г., 74,6% в 2002 г.) приходилась на малые предприятия сферы торговли и общественного питания.

Одной из тенденций развития малого предпринимательства Омской области является **диверсификация производства**. Большинство малых предприятий занимались несколькими видами деятельности. Выручка от основного вида деятельности составила в 2002 г. 20 млрд руб., или 91% от общей суммы выручки от продажи товаров, услуг, работ. В 2002 г., как и в предыдущие годы, торговля входила в сферу деятельности малых предприятий как дополнительный источник быстрого дохода и средство ускорения оборачиваемости капитала.

По мнению специалистов, в Омской области в 2001–2002 гг. росли **инвестиции в основной капитал** малых предприятий. Только в 2001 г. объем инвестиций в основной капитал малых предприятий составил 611,2 млн руб. (7% от всех инвестиций в основной капитал предприятий Омской области), что в 4,5 раза выше уровня 1998 г. В 2002 г. объем инвестиций возрос еще в 1,5 раза и составил 955,8 млн руб. Наибольшая инвестиционная активность была отмечена в организациях промышленности (32%), торговли и общественного питания (26%), строительства (24%).

Доля налоговых поступлений от деятельности субъектов малого предпринимательства в общем объеме налоговых поступлений в бюджет Омской области увеличилась с 4,5% в 1998 г. до 9,9% в 2001 г. В прошедшем году по сравнению с 2001 г. налоговые поступления от субъектов малого предпринимательства возросли еще в 2,5 раза и составили 1,7 млрд руб. (672 млн руб. в 2001 г.).

Для субъектов малого предпринимательства сегодня характерны низкая потребность в стартовом капитале, мобильность, высокая степень ликвидности, способность к быстрой переориентации своей деятельности. Не имея возможности конкурировать с крупными фирмами, субъекты малого предпринимательства зачастую идут на коммерческий риск, находятся в постоянном поиске производственных, финансовых и технических идей.

Направления и эффективность деятельности

В химической и нефтехимической промышленности субъектами малого предпринимательства производятся неформовые резинотехнические изделия (94% от общего выпуска этих изделий по Омской области), лакокрасочные материалы, разовая посуда из пластика, упаковка для пищевых продуктов.

В машиностроении и металлообработке малыми предприятиями в основном оказываются услуги по ремонту автомобильных двигателей, капитальному ремонту автомобилей, ремонту машин и оборудования, производятся нестандартное оборудование и запасные части. Только организациями этого сектора экономики выпускаются центробежные насосы и тракторные косилки.

В лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности малыми предприятиями изготавливаются 68% металлопластиковых окон и дверей, 38% деревянных дверных и оконных блоков, 27% мебели.

В легкой промышленности 98% чулочно-носочных изделий и 20% швейных изделий выпускаются малыми предприятиями.

В обороте розничной торговли доля субъектов малого предпринимательства составляет свыше 80%.

В пищевой промышленности Омской области субъектами малого предпринимательства производится 97% рыбной продукции, 38 – майонеза, 11 – мясных полуфабрикатов, 10 – хлеба и хлебобулочных изделий, 6% цельномолочной продукции.

Несмотря на положительную динамику развития, рентабельность продукции в целом по малым предприятиям Омской области составляет 2,6% (средний показатель по стране – 5,4%). Производительность труда работников малых предприятий нашего региона составляет 23,6 тыс. руб./чел., а в среднем по федеральному округу – 48,6 тыс. руб./чел. Прибыль в расчете на одного занятого – 0,6 тыс. руб., в то время как в среднем по округу этот показатель равен 4,4 тыс. руб., а в среднем по Российской Федерации – 5,6 тыс. руб.

Приведенные данные свидетельствуют, на наш взгляд, о том, что потенциал малого предпринимательства используется недостаточно.

Основными негативными моментами в развитии малого предпринимательства Омской области, на наш взгляд, являются:

- ▶ недостаточно высокая численность действующих субъектов малого предпринимательства;
- ▶ диспропорции в развитии производственного и торгово-посреднического предпринимательства со значительным преимуществом последнего;
- ▶ низкая доля субъектов малого предпринимательства в общем объеме работ (услуг), производимых в реальном секторе экономики на территории Омской области;
- ▶ обширная практика занижения фонда оплаты труда, использование «серых схем» и иных форм сокрытия истинных масштабов фонда оплаты труда;
- ▶ низкая доля налоговых отчислений от субъектов малого предпринимательства;
- ▶ дисбаланс между уровнем развития малого предпринимательства в районах Омской области и в областном центре;
- ▶ низкий уровень инвестиций и инноваций в малых предприятиях, недостаточность использования наукоемких технологий на малых предприятиях.

Создание условий для развития малого бизнеса

На наш взгляд, приоритетной задачей региональных властей должно стать устранение административных барьеров для развития предпринимательства. Органами исполнительной власти Омской области предложены схемы прямой и косвенной поддержки малого предпринимательства. К таким мерам относятся:

- ▼ размещение на конкурсной основе заказов на закуп и поставку продукции для государственных и муниципальных нужд у субъектов малого предпринимательства в размере не менее 15% от общего объема поставок;
- ▼ передача оборудования в лизинг малым предприятиям;
- ▼ поддержка инвестиционных проектов малого предпринимательства из средств Фонда занятости с использованием лизингового механизма;
- ▼ создание механизмов микрокредитования и стартового кредитования субъектов малого предпринимательства из средств областного и федерального фондов, банками-партнерами администрации Омской области;
- ▼ предоставление малым предприятиям, производство собственной продукции которых составляет менее 75% от общего объема реализуемых товаров, права оплаты коммунальных услуг, арендной платы за пользование объектами государственной и муниципальной собственности на уровне тарифов, установленных для бюджетных организаций;
- ▼ информационно-консультативная поддержка.

В этом направлении за последние два года в области принят ряд нормативных актов, направленных на поддержку малого бизнеса.

В регионе действуют более 20 объектов инфраструктуры поддержки малых предприятий. В их числе – структуры, созданные непосредственно или при участии администрации Омской области, Омская торгово-промышленная палата, а также общественные объединения предпринимателей.

ЗАЧЕМ НУЖНЫ «НАЛОГОВЫЕ ПОДАРКИ»

А. О. БЛИНОВ,
академик РАЕН, профессор,
МГУ им. М. В. Ломоносова,
С. П. КАШКОРОВА,

кандидат экономических наук,
главный специалист комитета администрации Ульяновской
области по поддержке малого бизнеса и предпринимательства

Зоной экономического благоприятствования (ЗЭБ), как известно, называется территория с особым режимом предпринимательской деятельности, преимущественно – налогообложения, для определенного круга предприятий, которая действует в соответствии с решениями органов власти и управления для решения определенных социально-экономических задач.

Проанализируем конкретный пример зоны экономического благоприятствования и посмотрим, правильно ли выбрано средство достижения этих целей, а заодно и ответим на вынесенный в заглавие вопрос.

Зона экономического благоприятствования Заволжского района Ульяновска была создана в соответствии с Постановлением Законодательного собрания Ульяновской области от 22.01.98 г. № 10/34 и действовала по 2001 г.

ЗЭБ создавалась в первую очередь, чтобы увеличить уровень занятости населения; повысить степень экономического и социального развития территории; привлечь инвестиции, новые технологии и технику; обеспечить благоприятные условия для предпринимательской деятельности.

Предприятия, работающие в ЗЭБ, получали льготы по платежам в областной и городской бюджеты и в территориальный дорожный фонд.



Входили в ЗЭБ на добровольной основе. Статус участника ЗЭБ присваивался на основании заявления, подаваемого малым предприятием в орган управления ЗЭБ после уплаты первого ежегодного взноса на развитие ЗЭБ.

Наряду с изменениями системы налогообложения хозяйствующих субъектов менялись и особенности налогообложения участников ЗЭБ. Тем не менее за весь период функционирования ЗЭБ большими льготами по налогообложению пользовались предприятия, занимающиеся приоритетными для экономического и социального развития области видами деятельности, к которым были отнесены: обрабатывающая промышленность; строительство; техническое обслуживание и ремонт автомобилей; ремонт бытовых товаров и предметов личного пользования; деятельность ресторанов, баров, столовых; разработка системных и прикладных программных средств; транспорт, складское хозяйство и связь; образование; здравоохранение и социальные услуги; деятельность по предоставлению коммунальных, социальных и персональных услуг прочих, за исключением деятельности членских организаций.

Участие в ЗЭБ было активным (табл. 1).

Таблица 1

**Количество предприятий в Заволжском районе
г. Ульяновска**

Количество предприятий	1998	1999	2000	I кв. 2001
Всего, единиц	3008	3155	3399	3454
В том числе предприятий в ЗЭБ	28	57	55	45
Доля предприятий в ЗЭБ в общем количестве предприятий	0,9	1,8	1,6	1,2

Следует отметить, что количество предприятий в Заволжском районе сопоставимо с численностью проживающего в нем населения: в районе действует 30% всех предприятий Ульяновска и проживает 34% населения города.

Тем не менее численность занятых в ЗЭБ имеет устойчивую тенденцию роста (рис. 1).

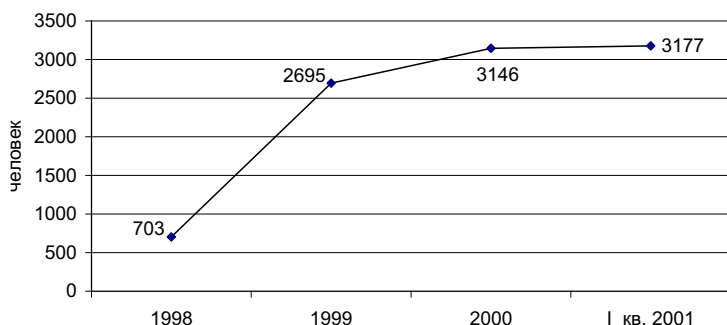


Рис. 1. Количество занятых на предприятиях в ЗЭБ в 1998–2001 гг., чел.

Растет и доля работающих в ЗЭБ в общей численности занятых в Заволжском районе: в 1998–2000 гг. она составила соответственно 1,0; 4,0 и 5%.

В целом в Заволжском районе работает 24–25% всего занятого населения Ульяновска (табл. 2). Учитывая, что в районе уровень безработицы составляет 0,96% экономически активного населения (или 1115 человек), что близко к среднему значению в целом по городу – 0,94%, можно предположить, что около 10% трудоспособного населения работают в других районах города.

Таблица 2

Численность занятого и безработного населения в г. Ульяновске

Показатели	Ед. изм.	1998	1999	2000	I кв. 2001
Численность занятых	тыс. чел.	274,7	272,9	270,5	Н. д.
В том числе в Заволжском районе	тыс. чел.	68,7	66,7	65,7	
	%	25	24	24	
Численность безработных	человек	4569	3282	3182	3533
В том числе в Заволжском районе	чел.	1661	1024	1090	1115
	%	36	31	34	32
Уровень безработицы	в % экономически активного населения	1,24	0,94	0,86	0,94
В том числе в Заволжском районе		1,46	0,95	0,95	0,96

Создание новых рабочих мест. За 1998 г. – I кв. 2001 г. на предприятиях ЗЭБ создано 1364 новых рабочих мест преимущественно рабочих специальностей.

Связи между созданием новых рабочих мест в ЗЭБ и уменьшением уровня безработицы в Заволжском районе не прослеживается. Снижение уровня безработицы в 1999–2000 гг. наблюдалось как в Ульяновске, так и в России в целом, и связано, скорее, с последствиями августовского кризиса 1998 г.

Так, из табл. 2 видно, что вместе с уменьшением численности безработных в 1998–2001 гг. на 637 человек уменьшилась и общая численность занятых в Заволжском районе на 3 тыс. человек, что, скорее, связано, как было отмечено выше, с их переходом на работу в другие районы города.

Средняя численность персонала. Размеры предприятий в ЗЭБ ежегодно неуклонно росли – с 25 человек в 1998 г. до 71 человек в 2001 г. (рис. 2), что ставит под сомнение принадлежность данных предприятий к малым, поскольку с 1996 г. средняя численность персонала малых предприятий Ульяновской области неизменно стоит на отметке 7 человек.

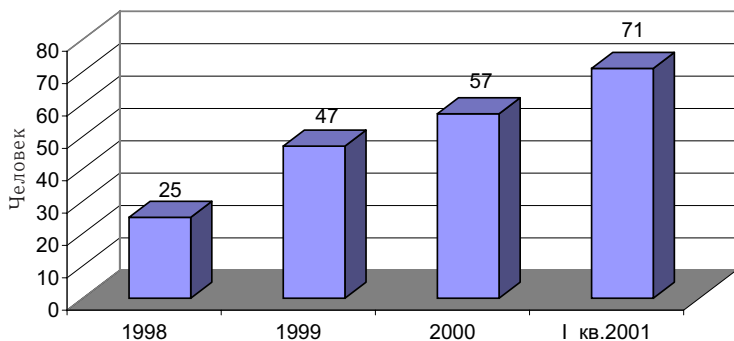


Рис. 2. Средняя численность персонала на предприятиях в ЗЭБ в 1998–2001 гг.

Выручка от реализованной продукции. Объем реализованной продукции в ЗЭБ имеет тенденцию роста, что, собственно, служит необходимым условием для получения

налоговых льгот для предприятий, работающих в ЗЭБ по неприоритетным видам деятельности (табл. 3).

Таблица 3

Выручка от реализации продукции в ЗЭБ в 1998–2001 гг.

Показатель	1998	1999	2000	I кв. 2001
Объем реализованной продукции, тыс. руб.	193375	940436	1473420	409490
Прирост выручки от реализации продукции к предыдущему году, тыс. руб.		+747061	+532984	
Выручка от реализации продукции в фактических ценах, тыс. руб./чел.	275	349	468	129
Сводный индекс цен, % к предыдущему году	122,8	182,2	123,7	134,0
Выручка от реализации продукции в сопоставимых ценах 2001 г., тыс. руб./чел.	825	575	621	129

Также растет и выручка от реализации продукции в перерасчете на численность занятых в фактических ценах; в сопоставимых ценах (2001 года) наблюдается обратная картина.

Оплата труда. Среднемесячная оплата труда на предприятиях ЗЭБ неуклонно растет, хотя она ниже, чем по Заволжскому району (табл. 4).

Таблица 4

Среднемесячная оплата труда в Ульяновске, Заволжском районе и ЗЭБ, руб.

Показатель	1998	1999	2000	2001
Среднемесячная оплата труда	821,0	1153,9	1688,1	2199,2
В том числе в Заволжском районе	621,1	975,3	1512,3	2024,6
в ЗЭБ	553	765	1202	1588

Налоговые поступления. В течение всего периода наблюдается рост налоговых поступлений и начислений от предприятий ЗЭБ (табл. 5). Также растет доля налоговых

поступлений предприятий ЗЭБ в общей сумме налоговых поступлений по Заволжскому району.

Таблица 5

**Налоговые поступления по Заволжскому району
г. Ульяновска, тыс. руб.**

Налоговые начисления	1998	1999	2000	I кв. 2001
1. Налоговые поступления, всего	178893,7	367024,2	448351,1	116906,3
В том числе федеральный бюджет	48868,3	118674,1	173699,6	67742,9
Областной бюджет	63961,6	107487,5	890725	19357,3
Городской бюджет	66063,8	140862,6	185579	29806,1
2. В том числе предприятий ЗЭБ, всего	5853,5	28483,5	57727,3	20375
В том числе федеральный бюджет	2245,1	13291,3	32895,1	15891,9
Областной бюджет	1684,4	5735,2	9120,9	1768,9
Городской бюджет	2924,0	9457,0	15711,3	2714,2
3. Кроме того, предоставлено льгот предприятиям ЗЭБ, всего	2086,8	5151,9	12657,1	1298,0
В том числе областной бюджет	853,5	3309,4	5532,0	1270,8
Городской бюджет	1233,3	1842,5	7125,1	27,2

Налоговые льготы. Используя данные табл. 5, получим общую сумму налоговых начислений по предприятиям ЗЭБ и вычислим долю налоговых льгот в общей сумме перечисленных налогов (табл. 6).

Таблица 6

**Удельный вес льгот в налоговых начислениях
в ЗЭБ в 1998–2001 гг., %**

Начисления	1998	1999	2000	I кв. 2001
Всего	26,3	15,3	18,0	6,0
В областной бюджет	33,6	36,6	37,8	41,8
В городской бюджет	39,1	16,3	31,2	1,0

Оказывается, доля льгот в общей сумме налоговых начислений к концу функционирования ЗЭБ снизилась. Однако **удельный вес налоговых льгот по отчислениям в областной бюджет ежегодно повышался и в I кв. 2001 г. составил 41,8%, т. е. в 2001 г. предприятие, входящее в ЗЭБ, недоплачивало в областной бюджет около половины суммы установленных налогов.**

Изменения налогового режима в ЗЭБ в 2001 г. Введение Налогового кодекса в 2001 г. изменило порядок налогообложения. Ликвидированы следующие налоги:

- налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы (1,5% от объема реализации продукции (работ, услуг));
- взносы в Государственный фонд занятости населения (1,5% от выплат работникам);
- налог на приобретение автотранспортных средств (от 10 до 20% от продажной цены, в зависимости от вида автотранспортных средств);
- налог на реализацию ГСМ (25% от выручки от реализации ГСМ).

Снижены ставки следующих налогов:

- налог на пользователей автомобильных дорог (с 3 до 1% от выручки от реализации продукции (работ, услуг));
- взносы в фонд социального страхования (в составе Единого социального налога) с 5,4 до 4% от выплат работникам.

Увеличена ставка налога на прибыль с 30 до 35% (добавлено 5% в городской бюджет).

Ликвидация и снижение ставок некоторых налогов ликвидировало или снизило и льготы по этим налогам. Однако расчеты, сделанные Дирекцией ЗЭБ, показывают, что все предприятия ЗЭБ платят 95% выплат от уровня 2000 г. (табл. 7), а в областной бюджет – 40,6% от уровня прошлого года. Предприятия ЗЭБ не платят в областной бюджет три основных налога:

- на прибыль;
- на имущество;
- на землю.

В общей сложности 2001 г. характерен снижением налогового бремени для всех предприятий, что, несомненно, является положительным фактором.

**Сравнительный анализ налогообложения в ЗЭБ
в 2000 и 2001 гг., млн руб. (по данным Дирекции ЗЭБ)**

	Налоги в местный бюджет								
	Всего			В том числе в областной бюджет			В том числе в городской бюджет		
	на- чис- ления	В том числе		на- чис- ления	В том числе		на- чис- ления	В том числе	
		по- ступ- ления	льго- ты		по- ступ- ления	льго- ты		по- ступ- ления	льго- ты
2000	162,2	56,2	106,0	89,5	16,0	73,5	72,7	40,2	32,5
2001	86,2	53,5	32,7	35,2	6,5	28,7	51,0	47,0	4,0
2001/ 2000 (в %)	53,1	95,0	30,8	39,3	40,6	39,0	70,0	116,9	12,3

Из приведенных в табл. 7 данных следует, что в 2001 г. по сравнению с предыдущим годом:

- налоговый режим в ЗЭБ не ухудшился. Расчеты показывают, что расходы предприятия по налогам в местный бюджет составляют 95%;
- улучшилось в целом налоговое положение всех предприятий. По налогам в местный бюджет налоговые начисления составили 53,1%, т. е. снизились на 46,9% в связи с ликвидацией и уменьшением ставки отдельных налогов;
- налоговые поступления в областной бюджет в ЗЭБ снизились на 59,4% за счет отмены налога на пользователей автомобильных дорог в местный бюджет. При этом доля льгот в общей сумме налоговых начислений возросла – с 82% до 89%;
- налоговые поступления в ЗЭБ в городской бюджет возросли на 16,9% за счет увеличения налога на прибыль на 5%. Однако общая сумма налоговых начислений уменьшилась на 30% за счет отмены налога на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы.

В целом анализ показывает, что предприятия ЗЭБ работали стабильно. Размеры предприятий достаточно большие (для статуса малых). Выручка в фактических ценах ежегод-

но росла. Следует особо отметить, что 1,2% всех предприятий Заволжского района, на которых было занято примерно 5% работающего в районе населения, обеспечивали 17,4% налоговых поступлений по району.

Тем не менее ЗЭБ за годы функционирования не реализовала свои цели. Создание льготного режима налогообложения не привело к притоку отечественных и зарубежных инвестиций и тем самым социально-экономическому развитию территории, не способствовало и повышению уровня занятости населения – ежегодно численность занятых в Заволжском районе и его доля в общей численности занятых Ульяновска снижались. Проведенный эксперимент с ЗЭБ говорит о том, что **предоставление налоговых льгот автоматически не приводит к решению проблем занятости и привлечению инвестиций.**

Однако снижение налогового бремени позволяет предприятиям увеличивать оборотные капиталы, снижать задолженности по платежам в бюджет, увеличивает налоговые поступления, на что, собственно, и направлены налоговые решения правительства РФ. Опыт функционирования ЗЭБ показывает, что **снижение налогового бремени увеличивает налоговые поступления в бюджет.**

* * *

Областной центр – сложная экономическая система, и все районы тесно взаимосвязаны между собой, в особенности из-за территориального перемещения трудовых ресурсов. Так, человек, проживающий в одном районе, может работать и в другом районе города. Поэтому выделение одного городского района в качестве депрессивного, тем более по уровню занятости, экономически неоправданно. Необходимо перейти от политики «налоговых подарков» для определенной территории к политике налоговых инвестиций.

Иностранцы, как известно, считают Россию страной очень высоких инвестиционных рисков, и не без оснований.

Автор на примере такого важного промышленного региона, как Кузбасс, показывает, из чего складываются инвестиционные риски, и каковы они в конкретных отраслях. Рассматривается отраслевое распределение инвестиций в РФ и в Кузбассе.

Статья адресована исследователям, а также работникам региональных властных органов.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ КУЗБАССА В 1999–2002 гг.

С. К. АШВАНЯН,
кандидат экономических наук,
Томский государственный университет

Инвестиции в российскую экономику в 2002 г.

Объемы иностранных инвестиций, поступающих в Россию, составляют порядка 1% от общемировых, а вложения в реальный сектор – менее 0,5%.

По разным оценкам, экономический потенциал России позволяет аккумулировать ежегодно около 30 млрд дол. иностранных инвестиций, в том числе 10 млрд дол. прямых.



© ЭКО 2003 г.



Вместе с тем приток иностранных инвестиций в Россию, с учетом масштаба и потенциала российской экономики, достаточно скромнен. Так, по данным Госкомстата РФ, в 2002 г. в экономику России поступило 19,8 млрд дол. иностранных инвестиций, или на 38,7% больше, чем в 2001 г. На самом деле иностранцы вкладывают в экономику России все меньше, а рост показателей обеспечивают российские компании, возвращающие в страну ранее вывезенные капиталы, что, впрочем, свидетельствует об улучшении инвестиционного климата в России.

Россия заинтересована в притоке, прежде всего, прямых инвестиций. Только прямые иностранные инвестиции (ПИИ) побуждают иностранную компанию приносить с собой новые технологии и новые способы организации производства и тем самым позволяют повысить производительность и технический уровень российских предприятий. Они также обеспечивают включение экономики России в мировое хозяйство, в процесс международного разделения труда.

К сожалению, доля прямых иностранных инвестиций в экономику России в последние годы снижается. Наибольший объем ПИИ направлялся в такие отрасли экономики, как торговля и общественное питание, нефтедобывающая, пищевая промышленность. Сократился удельный вес ПИИ на транспорте, в отрасли связи и оптовой торговле продукцией производственно-технического назначения (табл. 1). Основная доля таких инвестиций направляется либо в экспортно-ориентированные отрасли, либо в сверхприбыльные проекты с малыми сроками окупаемости и незначительной фондоемкостью (торговля, общественное питание, телекоммуникации, пищевая промышленность, финансовые услуги).

Значительные объемы инвестиций направлены в сферу торговли и общественного питания – 44,5%, в промышленность – 37,1% от всего количество поступивших иностранных инвестиций. Инвестиции в торговле и общественном питании представлены в основном прочими инвестициями (87%), что говорит о высокой кредитоспособности данной отрасли. Отсутствие стремления со стороны инвесторов вкладывать прямые инвестиции свидетельствует об их

недоверии к организации деятельности в этой сфере. В сфере промышленности приоритетны нефтедобыча (26% всех инвестиций в промышленность), металлургия (34%), пищевая промышленность (16,5%). Здесь также преобладают прочие вложения – 5, 93 и 4% соответственно.

Таблица 1

**Поступление иностранных инвестиций в экономику
Российской Федерации в 2002 г., млн дол.**

Отрасль	Поступило всего	В % к итогу	В том числе:		
			прямые	порт- фельные	прочие
1	2	3	4	5	6
Всего	19780	100	4002	472	15306
Промышленность	7332	37,1	1932	154	5246
<i>В том числе:</i>					
электроэнергетика	64	0,3	54	9	1
топливная	1943	9,8	667	2	1274
нефтедобыча	1898	9,6	666	2	1230
нефтеперера- батывающая	36	0,2	–	–	36
газовая	2	–	0,5	–	1
угольная	8	–	0	–	8
черная металлургия	1187	6	20	44	1123
цветная металлургия	1282	6,5	65	44	1173
химическая и нефтехимическая	334	1,7	106	43	185
машиностроение и металлообработка	490	2,5	262	0,3	228
лесная, дерево- обрабатывающая и целлюлозно- бумажная	312	1,6	133	0,3	179
производство строительных материалов	72	0,4	49	0,4	23
легкая	22	0,1	14	–	8
пищевая	1210	6,1	439	0,1	771

Отрасль	Поступило всего	В % к итогу	В том числе:		
			прямые	порт- фельные	прочие
1	2	3	4	5	6
Строительство	126	0,6	88	–	38
Сельское хозяйство	34	0,2	22	–	12
Транспорт	174	0,9	112	5	57
Связь	436	2,2	97	3	336
Торговля и общественное питание	8800	44,5	959	210	7631
В том числе внешняя торговля	4438	22,4	313	92	4033
Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения	185	0,9	47	–	138
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	1355	6,9	299	81	975
Жилищно-коммунальное хозяйство	24	0,1	6	0,2	18
Туризм	10	–	6	3	1
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	130	0,7	56	10	64
Управление	4	–	–	1	3

Источник: Иностранные инвестиции в 2002 г. Российская Федерация. Кемеровская область. Департамент внешних экономических связей и туризма администрации Кемеровской области. 2003. С. 4.

Самый низкий уровень объема иностранных инвестиций в 2002 г. приходился на угольную, легкую промышленность, сельское хозяйство, жилищно-коммунальное хозяйство, туризм.

Региональная структура иностранных инвестиций тесно связана с отраслевой структурой, и во многом с отраслями топливно-энергетического комплекса. Поэтому не случайно, что наряду с Москвой и Санкт-Петербургом (где сосре-

доточены прогрессивные и наукоемкие производства, обладающие уникальными технологиями и высококвалифицированными кадрами, где вращается основная масса финансовых средств, где более развита рыночная инфраструктура и откуда осуществляется руководство многими компаниями), иностранные инвестиции активно направляются в нефтегазоносные регионы, а также в крупные машиностроительные центры (Республика Татарстан, Самарская и Нижегородская области).

Сибирь и Кузбасс

Одним из перспективных регионов с точки зрения привлечения иностранных капиталов является Сибирь, а в ней – зона Кузбасса.

Кузбасс выступает как крупный центр угледобычи, металлургии и химического производства Сибирского региона. По объему выпускаемой продукции он входит сегодня в первую десятку регионов в стране. Балансовые запасы угля оцениваются в 58,8 млрд т, что составляет 29,1% от общемировых запасов и почти 60% от запасов каменного угля России. При этом запасы коксующихся углей составляют 30,7 млрд т при доле 77% от всех запасов страны. В Кузбассе сосредоточены 34,6% мощностей России по добыче угля в целом и 64,8% – по добыче угля для коксования.

В Кемеровской области с 1996 г. по 1999 г. наметилась негативная тенденция в плане привлечения иностранных инвестиций.

Наивысший объем накопленных иностранных инвестиций – 202,3 млн дол. – был зафиксирован в Кузбассе в 1997 г. Затем этот показатель снижался. Причем основные изменения затронули область прямых и прочих инвестиций. Объясняется это тем, что после кризиса 1998 г. многие предприятия с иностранными инвестициями свернули свою деятельность и увели финансовые потоки из Кузбасса.

В 1999 г. объем накопленных иностранных инвестиций в Кемеровской области снизился до 169,7 млн дол. (84% к 1998 г.). Из них прямые инвестиции составили 15 млн дол.

(8,8% от общего объема), портфельные – 0,017 млн дол. (0,01%) и прочие – 154,7 млн дол. (91,2%).

На российском фондовом рынке в 1999 г. были выставлены акции лишь одного предприятия «Кузбассэнерго».

Начиная с 2000 г. наблюдается всплеск инвестиционной активности иностранного капитала (табл. 2).

Таблица 2

Динамика поступления иностранных инвестиций в экономику Кемеровской области в 2000–2002 гг.

Показатель	2000	2001	2002
Поступило иностранных инвестиций, всего, млн дол.	5,1	33,9	48,3
<i>В том числе:</i>			
прямые	2,4	3,4	0,3
прочие	2,7	30,5	48,0
Количество предприятий с иностранными инвестициями на конец года нарастающим итогом	268	290	278
Из них действующих	78	78	78
Уставный капитал предприятий с иностранными инвестициями на конец года, млн руб.	201,4	234,7	436,5
Доля иностранных вложений в уставном капитале предприятий с иностранными инвестициями, %	56	57,5	54
Накоплено на конец года иностранных вложений, млн дол.	171,2	95,7	105,0

Источник: Поступление иностранных инвестиций в Кемеровскую область в 2000–2002 гг. Департамент внешних экономических связей и туризма администрации Кемеровской области. 2003. С. 1.

Наибольшую долю в иностранном капитале имеют иностранные торговые и прочие кредиты (90–99%).

Кемеровская область в 2002 г. занимала 30-е место среди регионов по объему поступления иностранного капитала. Суммарный объем инвестиций – 48,3 млн дол. Доля Кузбасса в общем объеме поступивших в Россию иностранных инвестиций составила 0,3%.

По состоянию на 1 января 2003 г. объем иностранных инвестиций, накопленных в экономике Кемеровской области, составил 105 млн дол. (увеличение к объему накопле-

ний 2002 г. – 10%), в том числе 18% общего объема приходится на прямые инвестиции, 82% – на прочие инвестиции.

В течение 2002 г. поступило 48,3 млн дол. от иностранных инвесторов, что на 14,4 млн дол. (в 1,4 раза) больше по сравнению с прошлым годом.

Из приведенных данных видно, что рынок иностранных инвестиций в Кемеровской области на 99,4% формируется за счет сектора прочих инвестиций.

Объем данного вида инвестиций вырос более чем в 1,5 раза по сравнению с 2001 г. Это направление иностранных вложений увеличивается как в целом по стране, так и в Кузбассе (в 2001 г. рост к уровню 2000 г. составил 11,3 раза). Увеличение происходит, главным образом, за счет торговых и прочих кредитов.

Рост прочих инвестиций можно оценить, с одной стороны, как позитивное явление – получение кредитов российскими предприятиями демонстрирует уверенность иностранных финансовых институтов в надежности предприятий Кемеровской области, а с другой стороны, как тенденцию: вложение прямых инвестиций в наиболее привлекательные отрасли Кузбасса может быть недоступно для внешних инвесторов, так как влечет за собой распределение прав собственности, что не всегда в интересах действующих акционеров.

Так, объем поступивших за 2002 г. прямых иностранных инвестиций уменьшился по сравнению с 2001 г. в 8,8 раза, а их доля в общем объеме иностранных инвестиций также снизилась с 10% до 0,6%. Доля иностранных инвестиций, внесенных в уставный капитал, составила всего 0,1% от общего объема поступивших иностранных инвестиций.

По данным областного комитета статистики, иностранные вложения по позиции «взносы в уставный капитал» имели меньшие объемы, чем в 2001 г., при практически равных количественных показателях (в 2001 г. было зарегистрировано 22 предприятия с иностранными инвестициями, в 2002 г. – 23).

Другая составляющая прямых инвестиций – «кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятий» –

имеет тенденцию к увеличению по сравнению с аналогичным показателем прошлого года, но их объемы в размере 0,5% от общего объема поступивших инвестиций означают, скорее, не развитие совместных предприятий, а поддержание их текущей деятельности.

Распределение поступлений иностранных инвестиций по отраслям экономики в 2002 г. представлено в табл. 3.

Таблица 3

**Иностранные инвестиции в Кемеровскую область
по отраслям экономики**

Отрасль	Поступило всего, тыс. дол.	В том числе:		2002 г. к 2001 г., раз	В % к итогу
		прямые	прочие		
Всего	48295	298	47997	1,42	100,0
Промышленность	31589	–	31589	2,1	65,4
<i>В том числе:</i>					
топливная	8390	–	8390	8,2	17,4
черная металлургия	23101	–	23101	1,59	47,8
химическая и нефтехимическая	98,2	–	98,2	0,67	0,2
Связь	8733	–	8733	0,55	18,1
Торговля	1437	269	1168	–	3,0
Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения	6528	28,3	6500	2,0	13,5
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	7,1	0,2	6,9	0,29	–

Инвестирование в промышленность Кузбасса приоритетно для инвесторов. Объем инвестиций в развитие топливной отрасли в 8 раз превышает показатель 2001 г. В предприятия связи направлено в 2002 г. вдвое меньше, чем в 2001 г. Сфера оптовой торговли продукцией технического назначения в 2002 г. получила в 2 раза больше иностранных инвестиций.

В целом инвестиции в промышленность за 2002 г. возросли к объему 2001 г. в 2,1 раза. Инвестиции в торговую сферу также увеличились в 2 раза.

Наиболее значительные объемы инвестиций в экономику Кузбасса поступили из таких стран, как Швейцария (65,2%), Германия, Австрия, Кипр, Турция, Люксембург, США.

Несмотря на то, что Кузбасс в рейтинге инвестиционной привлекательности российских регионов, проводимом рейтинговым агентством «Эксперт РА», характеризуется как регион с умеренным риском и средним потенциалом, в Кемеровскую область поступило всего лишь 1,7% региональных инвестиций от объема по Сибирскому федеральному округу (в то время как в Омскую область – 82%, в Красноярский край – 12%, Иркутскую область – 3%).

Объясняется такая ситуация постоянной конкуренцией среди регионов России, степенью открытости субъектов для внешнего рынка, наличием готовых высокорентабельных проектов, способных привлечь иностранных инвесторов.

Позиция Кузбасса в инвестиционном рейтинге регионов РФ, публикуемом ежегодно журналом «Эксперт», относительно стабильна и сохраняется с незначительными изменениями уже на протяжении 4 лет*.

Инвестиционные риски в регионе

Положение региона в инвестиционном рейтинге рассматривается как соотношение двух основных позиций: инвестиционный потенциал – инвестиционный риск.

Анализ составляющих инвестиционного риска Кемеровской области показывает, что некоторые показатели с 1999 г. по 2002 г. улучшились.

В рейтинге **законодательного риска**, характеризующего правовые условия инвестирования в те или иные сферы, в 2002 г. среди 89 регионов Кузбасс находился на 23-м мес-

* Анализ динамики рейтинга Кемеровской области в рейтинге инвестиционной привлекательности российских регионов за 2001–2002 гг. Департамент внешних экономических связей и туризма администрации Кемеровской области. 2003 г. С. 1.

те. По сравнению с 1999 г. риск снизился на 6 пунктов (29-е место в 1999 г.). Показатель законодательного риска отражает недостаточное соответствие нормативной базы региона инвестиционным потребностям реального сектора.

Хотя в Кемеровской области принят ряд нормативных актов, способствующих формированию благоприятного инвестиционного климата, действующее законодательство региона сохраняет такой механизм стимулирования, как налоговые льготы.

В рейтинге **социального риска**, характеризующего уровень социальной напряженности в регионе, в 2002 г. Кузбасс находился на 37-м месте. Этот показатель по сравнению с 1999 г. улучшился на 42 пункта (79-е место в 1999 г.).

Объясняется это увеличением реальных денежных доходов населения, ростом среднемесячной зарплаты работников на предприятиях области, реализацией социальных программ по защите детей, материнства, ветеранов.

Несколько улучшился показатель финансового риска (с 59-го места в 1999 г. до 57-го в 2002 г.), характеризующий состояние таких важных составляющих региональной экономики, как сбалансированность консолидированного бюджета и финансов предприятий.

Значительно снизился политический риск – область переместилась с 62-го места в 1999 г. на 28-е место в 2002 г. Это говорит о том, что власть в Кузбассе обладает кредитом доверия у населения.

Увеличение **экономического риска** Кемеровской области на 21 пункт (39-е место в 2002 г. и 18-е в 1999 г.) обусловлено некоторым спадом промышленного производства в регионе, что может быть связано как с технологическими трудностями, износом основных фондов, так и с ухудшением рыночной конъюнктуры, ростом цен на энергоносители.

В качестве положительной тенденции здесь можно отметить наращивание угледобычи, занимающей ведущее место в промышленном производстве Кузбасса.

Ухудшилась ситуация с **экологическим риском** (75-е место в 1999 г., 79-е место в 2002 г.). Высокий экологический риск в Кузбассе обусловлен ростом основных загрязня-

ющих факторов в связи с моральным и физическим износом оборудования. Ситуация осложняется отсутствием источников финансирования природоохранных мероприятий, а решения в этой сфере необходимы радикальные.

По величине **инвестиционного потенциала** Кузбасс занимает 14-е место среди 89 регионов РФ за счет следующих факторов:

- ✓ природно-ресурсный потенциал (4-е место в 2001 г.);
- ✓ производственный потенциал (13-е место в 2002 г.); в связи с ростом промышленного производства у предприятий появилась возможность вкладывать собственные средства в развитие производства. Однако для заметного рывка собственных средств предприятий явно недостаточно.

К сожалению, экономика региона характеризуется низким **инфраструктурным** (53-е место) и **инновационным** (30-е место) потенциалом.

Кузбасс – крупный вывозящий регион; за пределами Кузбасса реализуется свыше 60% добытого угля и произведенного металлопроката, более 80% химической продукции, почти весь объем алюминия и цинка. Основной проблемой в этой связи становится жесткая зависимость производителей от транспортных тарифов.

Что касается инновационного потенциала, здесь наблюдается некоторый прогресс. По этому показателю Кузбасс переместился с 39-го места в 1999 г. на 30-е место в 2002 г. Для Кузбасса внедрение новых прогрессивных технологий – один из самых острых, но недостаточно эффективно решаемых вопросов. Хотя в последнее время местные органы власти проявляют серьезный интерес к различным областям науки, что позитивно отражается на рейтинге Кузбасса.

Приведенные данные говорят о том, что рейтинговая позиция региона относительно стабильна и сохраняется с незначительными изменениями уже на протяжении четырех лет.

Снижают инвестиционную привлекательность Кузбасса географическое положение, рост бюджетных задолженнос-

тей предприятий, высокий уровень преступности, дефицит консолидированного бюджета области по итогам 2002 г., экологические проблемы.

Анализ составляющих инвестиционного рейтинга позволил выявить слабые стороны социально-экономической жизни региона с точки зрения инвесторов и понять, что необходимо сделать, чтобы создать среду, благоприятную для всех участников российского рынка.

«ЭКО»-ИНФОРМ

По данным Госкомстата РФ, к началу октября 2003 г. в хозяйствах всех категорий намолочено 65,5 млн т зерна в первоначально-оприходованном весе (75,9% прошлогоднего урожая на ту же дату). В 2002 г. в стране было собрано 86,6 млн т зерновых и зернобобовых (в весе после доработки), в 2001 г. – 85,2 млн т.

По данным Госкомитета РФ, ход уборки урожая зерновых на 1 октября 2003 г. выглядит следующим образом:

	2002	2003	2003/2002, %
Скошено зерновых культур (без кукурузы), млн га	33,9	28,7	84,9
% к площади посева	84,2	82,9	
Обмолочено:	33,6	28,6	85,1
% к площади посева	83,5	82,4	
% к скошенной площади	99,1	99,4	
<i>Намолочено зерна в первоначально-оприходованном весе:</i>			
всего, млн т	74,1	54,4	73,5
с 1 га, ц	22,1	19,1	86,4
<i>в том числе пшеницы:</i>			
всего, млн т	42,4	28,0	66,0
с 1 га, ц	23,5	18,4	78,3

Источник: Вестник Русского экономического общества. 2003. Вып. 103; www.ress.ru

В статье описываются меры, необходимые для возрождения и дальнейшего развития малых городов, опирающиеся на решения Всероссийского форума по проблемам социально-экономического развития малых и средних городов (Москва, апрель 2002 г.).

У МАЛЫХ ГОРОДОВ БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ

В. И. ВЛАСОВ,
Москва

Малые и средние города занимают особое место в экономической, социальной и политической жизни России. Преобладающая их часть – это исторические корни российской государственности, самобытной национальной культуры и народных традиций. Именно небольшие города являются главными опорными центрами, малыми столицами, скрепляющими огромные пространства России и обеспечивающими ее единство и целостность.

Однако на протяжении длительного периода их развитие испытывало значительные трудности, особенно обострившиеся в период реформ, негативно сказавшихся на социально-демографической и экономической ситуации в этих городах.

Государственными органами неоднократно принимались постановления и программы, направленные на решение проблем малых городов, но они практически не выполнялись, как из-за их всеобъемлющего характера и претензии одновременно решить все вопросы, так и из-за отсутствия реального финансирования. В 1996 г. была принята «Федеральная комплексная программа развития малых и средних городов Российской Федерации в условиях экономической реформы», однако и она в силу названных причин почти не реализуется. В ноябре 2001 г. правительство утвердило федеральную программу «Сохранение и развитие архитек-

© ЭКО 2003 г.



туры исторических городов (2002–2010 гг.)», при этом основные ассигнования (более 96% из 36,3 млрд руб.) предназначены для выполнения подпрограммы «Сохранение и развитие исторического центра Санкт-Петербурга», приуроченной к 300-летию северной столицы.

929 малых и средних городов России составляют 85% всех городов страны. В них проживает 28,4 млн чел., или 19,6% всего населения страны, а вместе с рабочими поселками и поселками городского типа – почти 40 млн чел. В них расположены 8,3 тыс. предприятий различных отраслей промышленности, действуют многочисленные учреждения сферы образования, здравоохранения, культуры и быта, обслуживающие наряду с горожанами около 15 млн сельских жителей.

Главная проблема развития большинства малых и средних городов – критическое состояние их экономической базы, определяемой хозяйственными особенностями градообразующих предприятий (организаций) промышленности, транспорта, строительства, АПК, науки и других объектов.

Несмотря на различия в хозяйственном профиле, общими особенностями и одновременно проблемами развития градообразующей базы являются:

- ✓ узкая, односторонняя специализация хозяйства, особенно резко выраженная в монопрофильных городах;
- ✓ техническая отсталость, высокий износ оборудования на большинстве промышленных предприятий, при этом значительная часть предприятий размещается в приспособленных помещениях, где внедрение передовых технологий и современного оборудования крайне затруднено;
- ✓ низкий уровень производительности труда и высокая доля ручного – нелегкого и непрестижного труда.

Эти особенности уже в советский период были источником постоянных и трудноразрешимых проблем, среди которых – нарушение половозрастной структуры занятого населения, диспропорции в использовании либо мужского, либо женского труда.

Инициативные и творческие люди, в первую очередь молодежь, не удовлетворенные условиями труда и ограниченными возможностями получить образование и привлекательную профессию, были вынуждены покинуть родные места, что подрывало возможности перспективного развития города.

Названные особенности вытекали из общего характера народного хозяйства страны, когда предприятия с относительно высоким техническим уровнем производства (прежде всего ВПК) концентрировались в крупных центрах, а основная часть малых городов довольствовалась либо объектами «второстепенных» ведомств, крайне ограниченных в средствах, либо объектами, связанными с разработкой природных ресурсов.

Наиболее острая ситуация сложилась в монопрофильных городах с узкой, односторонней структурой хозяйства, к которым относятся 2/3 малых городов. Падение производства или остановка градообразующего предприятия в таких городах вызвали своего рода «цепную реакцию» – резкий рост безработицы, падение доходов населения, деградацию сферы обслуживания, ухудшение морально-психологического климата, криминализацию общества и экономики.

Ухудшение положения в древних (старинных) городах с ценным историко-культурным наследием привело к значительным и невосполнимым потерям архитектурных памятников и других уникальных объектов.

Эти и другие проблемы обсуждались на Всероссийском форуме по проблемам социально-экономического развития малых и средних городов. Участники форума, представлявшие администрации и местное самоуправление городов, руководство градообразующих предприятий, региональные и федеральные органы власти, широкую общественность, выработали и предложили органам власти меры по выходу из создавшегося положения.

Поскольку проблемы малых и средних городов вышли за пределы местного или регионального уровня, выдвинулись в число первоочередных общенациональных политических проблем, для их разрешения нужны согласованные действия всех ветвей и уровней власти. С этой целью форум предло-

жил создать при президенте России или при Государственном совете России Национальный совет по проблемам развития малых и средних городов России.

Необходимо существенным образом изменить законодательство, регулирующее отношения властной вертикали: федерация – регионы – местное самоуправление. Не могут быть далее терпимыми как муниципальная самостоятельность, так и экономическая зависимость малых городов от региональных и федеральных органов власти и управления.

Участники форума настоятельно рекомендовали правительству РФ, не дожидаясь принятия федеральной целевой программы «Возрождение и развитие экономики малых и средних городов России», принять меры по оздоровлению социально-экономической ситуации в малых и средних городах.

В частности, было предложено:

- ▶ внести поправки в Федеральный закон «О государственном заказе», предусматривающие обязательность исполнения части государственного заказа градообразующими предприятиями монопрофильных городов;
- ▶ в целях экономии муниципального бюджета и предотвращения коррупции ускорить принятие Государственной думой закона РФ «О муниципальном заказе на закупку товаров, выполнение работ, оказание услуг для муниципальных нужд»;
- ▶ создать благоприятные условия по развитию различных финансовых структур, кредитных организаций, филиалов региональных банков;
- ▶ предусмотреть единые для всех регионов пределы налоговых ставок с целью предупреждения бегства капитала;
- ▶ одобрить меры правительства по развитию малого предпринимательства, содействовать их активному применению в малых и средних городах России. Добиваться того, чтобы местный малый бизнес активно вторгнулся в сферы производства и услуг, развитие туризма и народных промыслов, соединялся через потребительскую кооперацию с сельскими товаропроизводителями.

Необходимо уделить особое внимание формированию местного бюджета и совершенствованию системы межбюджетных отношений с учетом специфики северных и других территорий. С этой целью:

- предусмотреть уплату в местный бюджет налогов на имущество и аренду за пользование землей и недрами;
- неналоговые доходы не должны планироваться субъектами РФ, а призваны становиться резервом развития муниципальных образований;
- рассмотреть вопрос об обоснованности расщепления земельного налога (местного налога) на части и в том числе перечисляемые в региональный и федеральный бюджет;
- необходимо конкретизировать статью 58 Бюджетного кодекса в части передачи муниципальным образованиям на постоянной основе некоторых регулируемых налогов от субъектов РФ;
- рассмотреть вопрос об амнистии или погашении долгов предприятий с государственной собственностью;
- установить особый порядок финансового оздоровления (банкротства) градообразующих предприятий;
- установить льготные условия для инвестиций в производственную сферу малых и средних городов России;
- всемерно поощрять перемещение производственных мощностей из крупных городов в малые.

Нуждается в серьезной корректировке социальная политика государства в малых и средних городах России. Необходимо ускоренно переходить от мер по поддержке социально незащищенных слоев населения к мерам по обеспечению эффективной занятости его экономически активной части. Ведь без увеличения налогооблагаемой базы снизить социальную нагрузку не удастся. Следует выработать механизм учета потребностей производства в кадрах массовых профессий и систему их начальной профессиональной подготовки и переподготовки.

В системе мер поддержки социальной сферы следует предусмотреть создание режима благоприятствования для предприятий, направляющих сюда ресурсы. Жилищно-коммунальную реформу проводить взвешенно и постепенно в строгом соответствии с ростом доходов населения.

Преобладающая часть малых и средних городов имеет благоприятные предпосылки для хозяйствования в новых условиях и может быть привлекательной для отечественных и зарубежных инвесторов. В числе таких предпосылок: относительно низкая цена недвижимости и земли при значительных территориальных резервах; более низкие затраты на оплату рабочей силы (и в целом на ее воспроизводство); наличие в трети городов ценного историко-культурного наследия, самобытных производств и ремесел, формирующих их неповторимый и привлекательный облик; значительные рекреационные ресурсы для организации кратковременного и длительного отдыха, ценность которых существенно возрастает в связи с потерей традиционных для россиян мест отдыха в странах СНГ.

Важно также подчеркнуть, что в условиях изменившейся геополитической ситуации 170 малых городов могут быть рекомендованы для расселения в них беженцев, вынужденных переселенцев, а также уволенных в запас военнослужащих. В результате переселения создаются условия не только для улучшения демографической структуры населения, но и для привлечения в такие города новых производств и сфер деятельности, ориентирующихся на квалифицированные кадры (в составе мигрантов их доля значительно выше, чем в населении принимающих городов).

В целом малые и средние города располагают комплексом благоприятных условий, позволяющих найти им свое место в новых условиях хозяйствования. Более того, роль малых городов должна существенно возрасти, если учесть их традиционную ориентацию на обслуживание населения и хозяйства тяготеющих к ним сельских территорий. Необходимо также учитывать снятие ведомственных барьеров и возможность широко наладить горизонтальные связи. Все это создает для экономики малых и средних городов устойчивый и постоянно возобновляемый спрос на их продукцию и услуги. Главное – объединить усилия всего общества, органов власти всех уровней, профсоюзов и предпринимателей в деле возрождения и дальнейшего развития малых и средних городов России.

НАСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВНО ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ АНТИКОНКУРЕНТНЫМ СОГЛАШЕНИЯМ?

Э. Э. МИХЕЛЬ,

Министерство Российской Федерации по антимонопольной
политике и поддержке предпринимательства,
Москва

Антимонопольные органы различных стран в равной мере жестко подходят к вопросам фиксации цен, раздела рынков, установления квот на объемы производства или сбыта. Ценовые картели оказывают самое негативное воздействие на развитие рынка. С одной стороны, они наносят ущерб потребителям и конкурентам. С другой – такие соглашения являются незаконными по определению и в некоторых странах предполагают уголовное преследование, поэтому чаще всего они носят скрытый характер, и их выявление затруднительно.

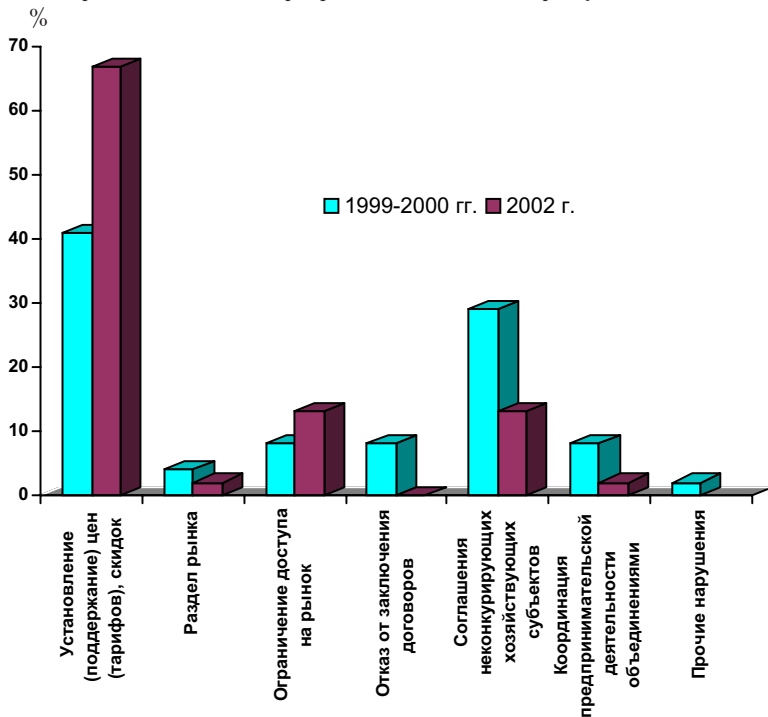
В российском антимонопольном законодательстве декларирование противоправности сговора (картеля) не сопровождается необходимыми нормами прямого воздействия. В законе «О конкуренции» не обозначена процедура признания таких соглашений недействительными, не указываются признаки их определения. Это снижает эффективность контроля. В практике деятельности Министерства по антимонопольной политике (МАП) России¹ выявление и пресечение антиконкурентных соглашений, в отличие от других видов нарушений, ничтожно: за 1998–2002 гг. удельный вес данного вида нарушений в общем количестве возбужденных дел не превышал 0,7%.

¹ В России функции антимонопольного регулирования осуществляет Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП России), которое представлено центральным аппаратом и 75 территориальными управлениями.

© ЭКО 2003 г.



Самым распространенным видом нарушений ст. 6 закона «О конкуренции» в 1999–2002 гг. было установление (поддержание) цен (тарифов), скидок (см. рисунок).



Структура нарушений ст. 6 закона «О конкуренции» по делам, возбужденным в 1999–2002 г., %

Основная доля дел возбуждается антимонопольным органом по собственной инициативе в результате проведенных проверок, и лишь незначительная часть – после рассмотрения заявлений. Причем из общего количества заявлений подтверждается примерно одна треть. Следовательно, усилия антимонопольного органа при осуществлении контроля за соглашениями и согласованными действиями должны быть направлены, с одной стороны – во внешнюю среду на пропаганду конкуренции. С другой – на повышение эффективности выявления антиконкурентных соглашений.

В индустриально развитых странах существуют эффективные системы санкций. Так, в США нарушения, подпадающие под закон Шермана², наказываются штрафами и заключением от 1 года до 3 лет. В настоящее время штрафы достигают 350 тыс. дол. для физических лиц и 10 млн дол. – для юридических лиц. Кроме того, закон «О реформе приговоров», принятый в 1984 г., определил новый альтернативный штраф, равный двукратному размеру материального ущерба или прибыли, возникшей в результате нарушения. Система санкций наносит серьезный урон компаниям-нарушителям и служит превентивным средством предупреждения подобных нарушений.

Статья 22.1 закона РФ «О конкуренции» за нарушение антимонопольного законодательства предусматривает гражданско-правовую, административную и уголовную ответственность.

Гражданско-правовая ответственность применяется в виде взыскания с нарушителей в федеральный бюджет дохода³, полученного в результате нарушения антимонопольного законодательства. Кроме того, по отношению к нарушителям антимонопольного законодательства применимо и возмещение убытков пострадавшей стороне в соответствии со ст. 12, 14, 15 Гражданского кодекса.

Такой вид ответственности, как перечисление в бюджет дохода (прибыли), полученного в результате нарушения антимонопольного законодательства, на практике применяется достаточно редко. Начиная с 1998 г. территориальными управлениями МАП России полномочие по выдаче предписаний о перечислении в федеральный бюджет прибыли, полученной

² Закон Шермана запрещает: 1) тайный сговор между компаниями и все соглашения, ограничивающие торговлю и предпринимательскую деятельность между несколькими штатами и с иностранными государствами; 2) монополизацию рынка, попытку монополизации, союзы и сговоры с целью монополизации любой части торговли между различными штатами или с иностранными государствами.

³ Понятие «доход, полученный в результате нарушения антимонопольного законодательства», введено Федеральным законом № 122-ФЗ от 09.10.2002 г. Ранее использовалось понятие «прибыль, полученная в результате нарушения антимонопольного законодательства».

в результате нарушения антимонопольного законодательства, реализовывалось 11 раз, из них всего 5 раз – по ст. 6 закона «О конкуренции» (по этому нарушению за указанный период было выдано всего более 85 предписаний). Основная причина – отсутствие нормативных актов. Кроме того, необходимо определение базовых показателей.

Так, определение «справедливой цены» чаще всего крайне затруднительно. Причина этого – невозможность получить полные и объективные данные о рыночных процессах и вычленил связанные с этим количественные изменения.

Мерой пресечения антиконкурентных соглашений могут быть административные штрафы. В нашей стране законодателем не предусмотрены прямые штрафы за нарушение ст. 6 закона «О конкуренции». В случае необходимости МАП имеет полномочия накладывать штраф за представление в федеральный антимонопольный орган, его территориальные органы заведомо недостоверных сведений (ст. 19.8. КоАП РФ): на должностных лиц – в размере от 20 до 50, а на юридических лиц – от 500 до 5000 минимальных размеров оплаты труда.

Кроме того, за невыполнение в установленный срок законного предписания антимонопольного органа (ст. 19.5. КоАП РФ) установлены следующие размеры штрафов: в отношении должностных лиц – от 40 до 50, а в отношении юридических лиц – в размере от 2000 до 5000 минимальных размеров оплаты труда.

Существующие размеры штрафов настолько низки, что не наносят нарушителям значительного урона.

С точки зрения международной практики, штрафы должны превышать размер полученного в результате нарушения конкурентного законодательства дохода. В этом случае они являются не только мерой пресечения, но и предупреждения нарушения. В РФ сумма уплаченных в 2002 г. штрафов за нарушение антимонопольного законодательства составила около 17 млн руб. При этом такая сумма штрафов образовалась за счет исполнения 2389 постановлений о наложении штрафа. Среди них нет ни одного за неисполнение предписаний по устранению нарушений ст. 6 закона «О конкуренции».

Действующая система штрафов не компенсирует даже затрат на проведение расследования. В результате хозяйствующие субъекты в России в большинстве случаев сознательно игнорируют требования антимонопольного законодательства.

Необходимо значительно увеличить размеры штрафов для нарушителей антимонопольного законодательства, а также ввести прямые штрафы за нарушение требований ст. 6 закона «О конкуренции».

Расследование одного нарушения может длиться до 3 лет, а срок жизни картеля в среднем – 8–10 лет. Министерство по антимонопольной политике РФ осуществляет расследование картелей, которые существуют в течение одного-двух месяцев, причем конкуренты могут устанавливать цены в режиме ротации. Это в значительной мере затрудняет применение такого метода. Тем не менее территориальные управления МАП России имеют положительный опыт доказательства скрытых соглашений. Так, в 1999–2000 гг. МАП России проводило комплексную проверку ситуации на рынке оптовой и розничной торговли нефтепродуктами. В результате в ряде субъектов Российской Федерации были выявлены нарушения ст. 6 закона «О конкуренции». В мае 1999 г. Красноярское территориальное управление Министерства по антимонопольной политике России возбудило дело в отношении 76 владельцев автозаправочных станций (АЗС). Они одновременно повысили цены на нефтепродукты. Одномоментные повышения цен на АЗС позволили квалифицировать действия их владельцев как монополистический сговор с целью установления и поддержания единых цен, позволяющих получать сверхприбыль.

Комиссия территориального управления МАП установила, что 25 хозяйствующих субъектов имеют в Красноярске в совокупности долю более 35% на рынке розничной продажи бензина различных марок. Их действия были направлены на установление и поддержание повышенных цен на бензин. О согласованности таких действий говорит множество фактов. Так, например, в этот период спрос на бензин

не рос, закупочные цены также оставались неизменными, кроме того, участники имели различные уровни издержек. Это доказывает нарушение закона и исключает другое разумное объяснение их действиям.

Противоположный результат при рассмотрении дела наблюдался в Ставропольском крае. В 2002 г. Ставропольским территориальным управлением Министерства по антимонопольной политике РФ было возбуждено дело по ст. 6 закона «О конкуренции» в отношении ОАО «Ставропольнефтепродукт» и ООО «Лукойл – Северо-Кавказнефтепродукт». Эти предприятия неоднократно одновременно (в течение трех дней) устанавливали единые цены на основные марки автомобильного топлива.

Представителями ОАО «Ставропольнефтепродукт» и ООО «Лукойл – Северо-Кавказнефтепродукт» были даны следующие разъяснения: рост цен в основном был вызван ростом отпускных цен заводов-изготовителей. Причем темпы роста отпускных цен заводов значительно превосходили темпы роста отпускных цен. Кроме того, в указанный период наблюдался рост издержек обращения (транспортные расходы, стоимость электроэнергии). То, что цена всегда поднималась на один уровень, несмотря на разные издержки, было объяснено конъюнктурой местного рынка нефтепродуктов. И тогда Комиссия территориального управления приняла решение: «Дело прекратить».

Чтобы доказать наличие скрытых соглашений, в ЕС введено понятие «коллективного доминирования». Под него подпадает совокупность как зависимых, так и независимых хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на одном товарном рынке, занимающих совместно доминирующее положение и отказавшихся от конкуренции друг с другом.

Например, если участники рынка поднимают цены, глядя на поведение друг друга, а в результате конкуренция на рынке ограничивается, потребитель несет убытки, но при этом они доказывают, что никакого сговора между ними нет, то в этих условиях можно утверждать, что они злоупотребляют доминирующим положением. А злоупотребление таким положением является противозаконным.

В настоящее время конкурентные законодательства различных стран исходят из правила «разумности». Существуют соглашения, которые либо не оказывают значительного влияния на конкуренцию, либо имеют положительный эффект в социально-экономической сфере. При принятии решения по каждому конкретному делу учитывается баланс эффекта в социально-экономической сфере и влияние на конкуренцию.

Этот же принцип предусмотрен в РФ с момента появления антимонопольного законодательства. Он получил свое логическое завершение с введением в закон «О конкуренции» новой ст. 19.1. Данная статья закрепила механизм проверки соглашений и согласованных действий на предмет соответствия антимонопольному законодательству.

Особое внимание антимонопольный орган должен уделять контролю за деятельностью некоммерческих объединений коммерческих организаций. Последние создаются с целью координации предпринимательской деятельности участников, а также представления и защиты общих имущественных интересов. Однако в соответствии с п. 5 ст. 6 закона «О конкуренции» эта координация не должна иметь результатом ограничение конкуренции. На первый взгляд, здесь заложено противоречие, и возникает вопрос определения границ дозволенного. Очевидно, что если координация предпринимательской деятельности приводит к последствиям, прямо указанным в п. 1 ст. 6, то она является противозаконной. В остальных случаях необходимо определить, в чем заключается ограничение конкуренции, и доказать причинно-следственную связь между конкретными действиями организации и ограничением конкуренции. Этим положением, пройдя три судебных инстанции, руководствовало Новосибирское территориальное управление Министерства по антимонопольной политике РФ, признав, что координация ценовой политики членами Новосибирской ассоциации риэлтеров была направлена на ограничение конкуренции.

Предприятия ВПК усиленно ищут новые модели для перестройки системы управления экономикой и производством. Путь, прямо скажем, тернистый. О том, как проходят его «каменистые тропы», и рассказывают специалисты одного из самых известных в стране предприятий оборонного комплекса.

О подходах к реорганизации «оборонки»

В. А. ДАНИЛКИН,
первый заместитель генерального конструктора,
В. Н. КАЛАШНИКОВ,
ведущий специалист,
Государственный ракетный центр
«КБ им. академика В. П. Макеева»,
А. И. ТЕЛЕГИН,
доктор физико-математических наук,
Южно-Уральский государственный университет,
Миасс

Процесс расщепления государственной собственности России имеет существенные отличия от мировых тенденций реформирования национальных экономик. Проблема отечественной системы хозяйства заключалась не в избытке, как принято утверждать, а в недостатке современных корпоративных структур, низких темпах интеграции промышленного и банковского капиталов, разрушении имеющихся высококонцентрированных производств. Передел собственности не способствовал снижению издержек производства, а новые хозяева оказались неспособными вывести технологическое развитие на новый уровень. В конечном итоге произошло распыление финансового капитала. Возникшие предприятия, сменив форму собственности, конкурентоспособности не прибавили.

В этой ситуации оказалась практически вся оборонная промышленность страны.

Сегодня задачи Государственной программы вооружений решаются во многом за счет накопленного ранее задела фун-

© ЭКО 2003 г.



даментальных исследований и прикладных разработок, и даже изготовленных еще «до перестройки» изделий и образцов, а также большого запаса производственных мощностей.

В последние годы мы наблюдаем следующее:

- ✓ сокращение до минимума или прекращение выпуска ряда важнейших образцов вооружения и военной техники;
- ✓ сохранение большого количества устаревших производственных мощностей и низкий уровень их загрузки;
- ✓ старение и ухудшение качества подготовки научных и производственных кадров, неполную занятость персонала и снижение уровня его заработной платы;
- ✓ спад уровня и отрицательную динамику научно-технических разработок;
- ✓ утрату технологий создания элементной базы;
- ✓ неудовлетворительное финансово-экономическое состояние большинства организаций.

В сложившейся ситуации необходимо оптимизировать состав оборонно-промышленного комплекса за счет его сокращения и приведения в соответствие с реальными объемами производства вооружений и военной техники, а также провести реструктуризацию «оборонки», ограничив число системообразующих интегрированных структур (ИС), способных обеспечить весь цикл разработки, производства, сопровождения эксплуатации и утилизации продукции.

На это и нацелена федеральная программа «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса (2002–2006 гг.)». Одна из центральных задач, поставленных в ней, – обеспечить управляемость государственной собственностью через создание эффективных организационно-правовых форм прямого участия государства в управлении такими структурами: холдингами, финансово-промышленными корпорациями, концернами. А также путей косвенного воздействия на корпорации через трастовые инвестиционные и лизинговые компании.

Под «крышей» холдинга

Что такое холдинг в оборонном комплексе? Это одна из современных форм управления корпорацией. Она заключается в том, что компании, производящие востребованную

рынком продукцию (будь то авиационные, автомобильные или производство оперативно-тактических ракет), для усиления конкурентоспособности объединяются вокруг управляющей компании. Вновь созданная интегрированная структура в силу повышения общего стратегического потенциала и оперативно-тактической мобильности становится более конкурентоспособной, а, следовательно, инвестиционно привлекательной, в том числе и для международных институтов.

Интегрированная структура может создаваться вокруг производства основного продукта, например, баллистических ракет подводных лодок. В этом случае объединение предприятий в единую корпорацию целесообразно проводить вокруг материнской компании, потому что лучше, чем материнская, никакая другая структура не сможет проводить координацию выпуска основной продукции.

Все это происходит не случайно.

В XXI век мировая экономика вошла на «плечах» крупных промышленных корпораций, сосредоточивших у себя огромные материальные активы, имеющих доступ к мировым ресурсам. Они достигали успеха, воплощая новые технологии в физические активы, которые обеспечивают эффективное производство стандартизированных продуктов.

Информационная эра вносит кардинальные коррективы в определение направлений создания долгосрочных конкурентных преимуществ, заставляет по-новому определять стоимость бизнеса и структуру капитала компании. Если в начале 80-х годов в структуре рыночной стоимости западных компаний 60% и более составляли материальные активы, то к концу 2000 г. их доля снизилась до 10–15%. Сегодня нематериальные активы (программы для ЭВМ, базы данных, патенты, торговые знаки, деловая репутация) обеспечивают компаниям возможность выстраивать отношения с клиентами, создавать новые продукты и услуги непосредственно под запросы целевого сегмента. Более того, они позволяют формировать большие портфели заказов, производить качественный продукт с низкой себестоимостью и коротким жизненным циклом, совершенствовать навыки и мотивировать персонал на постоянное повышение профессиональной активности.

Каждый бизнес должен иметь собственную модель. Эта аксиома приложима и при создании интегрированной структуры, занимающейся разработками баллистических ракет подводных лодок (БРПЛ). По нашему мнению, компания такого типа может быть создана вокруг материнского бизнеса – Государственного ракетного центра «КБ им. академика В. П. Макеева».

Данная структура позволит объединить в единый производственно-коммерческий комплекс проведение НИОКР и серийное производство морских стратегических систем, организацию их рациональной эксплуатации, утилизацию существующих баллистических ракет подводных лодок, снимаемых с боевого дежурства, переоборудование их в ракеты-носители для запуска экспериментальных космических аппаратов, создания перспективных ракет космического назначения на экологически безопасных компонентах топлива, экспериментальных космических аппаратов различного назначения, а также наукоемкой гражданской импортно-замещающей продукции, информационно-коммуникационных систем, медицинского и другого оборудования.

В качестве целей верхнего уровня могут быть приняты основные задачи организации в соответствии с требованиями международного стандарта качества ISO 9004:2000 (ГОСТ Р ИСО 9004:2001):

- ▶ определение и удовлетворение потребностей и ожиданий своих потребителей и других заинтересованных сторон (работников организации, поставщиков, владельцев, общества), обеспечение преимуществ в конкурентной борьбе и осуществление этого результативно и эффективно;
- ▶ достижение, поддержание и повышение эффективности и возможностей организации в целом.

В соответствии с миссией сформулированы перспективы интегрированной структуры:

1. Финансовая перспектива

Первый уровень построения карты сбалансированных показателей заключается в определении стратегической цели (планируемого результата) в финансовом выражении. В западной практике для этого широко используются пока-

затели стоимости акций. В российских условиях реальную стоимость подавляющего большинства акций сложно определить ввиду не только малого числа компаний, котирующих свои акции, но и в силу того обстоятельства, что российский фондовый рынок не справляется с ролью индикатора реальной стоимости бизнеса. В ряде отраслей для оценки стоимости бизнеса применяются такие интегрированные показатели, как количество подписчиков (абонентов) для телекоммуникационного бизнеса; товарооборот на один квадратный метр торговой площади для магазинов и т. д. Они начинают активно применяться и на российском рынке.

У нас в Государственном ракетном центре (ГРЦ) для оценки финансовой перспективы используются: отношение объема конверсионной тематики к общему объему работ; количество контрактов на запуск малых космических аппаратов переоборудованными БРПЛ; объем собственных работ при изготовлении созданной продукции производственно-технического назначения и т. д.

2. Позиционирование на рынке

Успешная реализация стратегии и, соответственно, достижение финансовых результатов, определяется спецификой целевых сегментов. Анализ международного рынка ракетно-космической техники показывает, что на нем имеются секторы, в которых будущая интегрированная структура создателей БРПЛ вполне может реализоваться. Второй уровень стратегической карты представляет, таким образом, проекцию финансовых целей стратегических бизнес-единиц, ориентирующихся на конкретные группы потребителей. Первая группа потребителей – это покупатели переоборудованных БРПЛ для запуска малых космических аппаратов. Вторая – покупатели ракет-носителей легкого класса с использованием технологий БРПЛ. Третья – покупатели малых космических аппаратов.

Ракеты-носители «Волна», «Штиль» имеют спрос на рынке в связи с тем, что позволяют производить запуск малых космических аппаратов, в то время как другие ракеты-носители позволяют запускать малые спутники либо паке-

том, либо в качестве попутного груза к большому спутнику. Выполнение разовых заказов может осуществляться создаваемым холдингом на производство малых космических аппаратов и предоставление услуг по их запуску. Опыт ГРЦ по созданию малогабаритных баллистических ракет подводных лодок позволяет нам быть вне конкуренции при осуществлении проекта «Воздушный старт».

Создание трамвайного вагона «Спектр» (взамен чешского), производство которого осуществляет екатеринбургский завод «Уралтрансмаш», говорит о возможностях ГРЦ в разработке продукции производственно-технического назначения. При осуществлении конверсионных проектов используются технологии, наработанные при создании БРПЛ. Например, для раздвижки стрелы 50-метрового пожарного автоподъемника и 30-метрового пеноподъемника используют гидросистемы рулевых машин ракет, которые до 20 лет находятся в агрессивных компонентах топлива и безаварийно срабатывают в нужный момент.

Одна из заметных тенденций организационной перестройки предприятий – существенное повышение самостоятельности отдельных звеньев структур управления и создании на этой основе дочерних фирм. Вокруг крупных предприятий формируется сеть небольших мобильных фирм, способных быстро перестраиваться применительно к меняющемуся спросу. Благодаря этому происходит сближение производителей продукции с потребительским сектором, ускоряются процессы реализации продукции. При этом необходимо учитывать сложившуюся в течение многих десятилетий производственную и организационную структуру многих крупных предприятий с выделением подразделений, имеющих полный и законченный производственный цикл. Это позволит реально, с одной стороны, выделять самостоятельные хозяйствующие субъекты, ориентированные на определенных потребителей, а с другой – сохранять целостность производственно-технологического комплекса, общую направленность и профиль его деятельности.

Не менее значимо выделять из структуры предприятий определенные организационные блоки, формировать на их

базе независимые коммерческие организации, арендующие имущество базового предприятия. На основе аренды можно создавать новые организации. Сохранение права собственности за базовым предприятием даст возможность поддерживать и развивать производственную систему в целом. В случае федерального государственного унитарного предприятия появляется третья договаривающаяся сторона – собственник базового предприятия в лице Госкомимущества.

Вокруг Государственного ракетного центра «КБ им. академика Макеева» создано несколько подобных предприятий, оказывающих услуги предпринимательским структурам Уральского региона в сертификации производимой ими продукции, производящих продукцию производственно-технического назначения, занимающихся утилизацией вооружений и военной техники.

3. Производственные процессы

На третьем уровне стратегической карты проводится настройка организации и управления внутренними процессами в компании. Цель данной настройки – обеспечить максимально сочетание интересов собственников (финансовые цели) и потребителей (ценность для клиента). Иными словами, бизнес-процессы в компании должны выстраиваться таким образом, чтобы представлять максимальную ценность для клиентов с минимально возможными издержками, позволяющими достигать высокого уровня рентабельности. Тем самым создаются условия для реализации стратегии оптимальных издержек глубокой дифференциацией продуктов и услуг при низкой себестоимости.

Очень важно верно задать параметры для проектирования бизнес-процессов (количественные, качественные, временные, финансовые, требования к уровню управления) и найти способы достижения заданных параметров с минимальными издержками.

4. Персонал

В постиндустриальном обществе персонал рассматривается как важнейший актив компании, основной генератор стоимости компании и ключевая зона формирования долго-

срочных конкурентных преимуществ. Как следствие люди, системы управления и процедуры рассматриваются в качестве важнейшего направления инвестиционной политики, наряду с модернизацией производства и разработкой продуктов и технологий.

В процессе создания трех поколений БРПЛ в ГРЦ сложился сильный производственный коллектив, способный составить конкуренцию аналогичным отечественным и зарубежным коллективам.

Наш потенциал

В 1997 г. ГРЦ участвовал в тендере на создание ракеты-носителя легкого класса, проведенном Российским космическим агентством совместно с фирмами Daimler-Benz Aerospace, MAN-Technologie, и получил высшие оценки.

В конкурсе на создание спутниковой системы мониторинга землетрясений (в качестве разработчика спутников и представителя услуг по запуску их переоборудованными баллистическими ракетами), проводившемся в 2001 г., наш коллектив также был в числе победителей.

Для реализации в ближайшем десятилетии проектов создания новой техники формируем свой кадровый потенциал. Ежегодно около 60 молодых специалистов из ведущих вузов России, Челябинской области и Миасса проходят дипломную практику и остаются работать в ракетном центре.

Сейчас в миасском филиале Южно-Уральского государственного университета по специальности «Прикладная информатика в экономике» студенты осваивают новые информационные технологии и соответствующие программные продукты для моделирования, анализа, реинжиниринга и оптимизации экономических систем, а также автоматизации управления экономическими процессами.

Двенадцатилетний опыт работы Государственного ракетного центра «КБ им. академика В. П. Макеева» в изменившихся экономических условиях, маркетинговые и научные исследования показывают, что у проектируемой интегрированной структуры есть будущее.

Формирование ассортиментной политики и производственной программы (на примере ФПГ «Сibaгромаш»)

О. П. ОСАДЧАЯ,
И. В. ТОЛСТОВ,
А. В. ПРОКОПЬЕВ,
кандидаты экономических наук,
ФПГ «Сibaгромаш»,
Рубцовск

Ассортиментная политика – важнейший элемент системы управления предприятием. Рассмотрим методы ее осуществления.

Ассортимент (номенклатуру) фирмы, с точки зрения Ф. Котлера, можно рассмотреть с позиции широты, насыщенности, глубины и гармоничности¹.

- **Широта** номенклатуры – общее количество выпускаемых предприятием ассортиментных групп товаров. Например, ФПГ «Сibaгромаш» занимается производством сельхозмашин, запчастей, пива, метизов, нестандартизированного оборудования, тепловой энергии, ТНП, оказанием банковских, гостиничных, юридических и других услуг, т. е. имеет очень широкую товарную номенклатуру.
- **Насыщенность** товарной номенклатуры – общее число составляющих ее отдельных товаров. Так, ФПГ «Сibaгромаш» выпускает более 50 наименований запасных частей.
- **Глубина** товарной номенклатуры – общее количество вариантов исполнения каждого товара в рамках конкретной ассортиментной группы. Например, тракторные плуги могут оснащаться или не оснащаться предплужниками и углоснимками, лемеха могут иметь или не иметь наплавку твердым сплавом.

¹ Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 1999. С. 277.



- **Гармоничность** товарной номенклатуры – степень близости между товарами различных ассортиментных групп с точки зрения их конечного использования, требований к организации производства, каналов распределения или иных показателей. Именно по показателю гармоничности номенклатуры судят о степени ее диверсифицированности. В ФПГ «Сибгаромаш» товарная номенклатура отличается слабой гармоничностью (гостиничные, банковские услуги, производство пива, сельхозмашин, запчастей, строительство и т. д.), поэтому имеет смысл говорить о высокой степени диверсификации производства.

Главное – не произвести, а продать

Процесс формирования и реализации ассортиментной политики предприятия, на наш взгляд, имеет циклический, итерационный характер и базируется на анализе внутренних и внешних факторов. От них зависит содержание ассортиментной стратегии предприятия (рис. 1).

Именно внешние факторы играют, на наш взгляд, определяющую роль. К таковым, прежде всего, относятся объем, структура и динамика потребительского спроса на продукцию предприятия.

Внутренние факторы также важны при формировании ассортиментной политики. Они определяют производственные возможности предприятия по выпуску продукции заданного объема и номенклатуры. Однако в рыночной экономике на передний план выходит маркетинговый, а не производственный подход. Ведь главное – успешно продать то, что произвел. Поэтому исследования рынка, его емкости, перспектив развития выходят в число первоочередных.

Как оценить емкость рынка

К числу наиболее важных методов анализа потенциальной емкости рынка относятся следующие.

1. Анализ тренда. Этот метод основан на изучении динамики реализации продукции или ее аналогов в отрасли, регионе, стране, мире и экстраполяции сложившихся тенденций на будущие периоды. Это наиболее простой метод оценки и прогнозирования емкости рынка, однако проблемы его применения связаны с неустойчивой динамикой объемов производства и финансовых результатов большинства отечественных предприятий. Использо-



Рис. 1. Процесс формирования и реализации ассортиментной политики предприятия

ние же метода анализа трендов имеет смысл только при охвате относительно длительных периодов времени. В российских условиях это может исказить прогноз.

2. Нормативный метод оценки емкости рынка основан на использовании нормативов потребления продукции. Например, если известны площадь пашни и норматив наличия почвообрабатывающей техники на 1000 га пашни, то определить потенциальную емкость рынка (без учета существующего парка машин) весьма просто. Однако использованию этого метода может воспрепятствовать отсутствие нормативов потребления товаров.

3. Метод коэффициентов потребления применяется для прогнозирования спроса на продукцию производственного назначения. Он схож с нормативным методом, но основан на определении удельных весов потребления данного товара в объемах производства различных отраслей. Например, зная планы развития сельского хозяйства, прогнозируемые темпы роста объемов сельскохозяйственного производства и удельный вес затрат на сельхозмашины в объеме производства, можно спрогнозировать спрос на сельскохозяйственную технику.

4. Пробный маркетинг – моделирование первоначального сбыта продукта в регионе, наиболее типичном для рынка в целом, в течение определенного времени и экстраполяция результатов на весь рынок. Так, на основе данных о сбыте сельхозмашин в Алтайском крае можно спрогнозировать сбыт в других регионах, введя поправку на наличие техники, размеры посевных площадей и т. д.

5. Экспертные оценки руководителей и специалистов предприятий, оптовых покупателей, опросы потребителей продукции – это субъективные методы оценки потенциальной емкости рынка. Однако в условиях нестабильной экономической ситуации в России эти методы могут дать порой более точный результат оценки, чем вышеперечисленные методы объективного анализа.

6. Методы многофакторного прогнозирования основаны на выявлении и анализе факторов влияния на динамику емкости рынка и построении многофакторной регрессионной модели.

Наиболее приемлемым для сельхозмашиностроения, на наш взгляд, является нормативный метод оценки. Используем его для оценки емкости рынка сельхозмашин в целях последующего определения номенклатуры, ассортимента и производственной программы ФПП «Сибагромаш» (при этом ограничимся рамками рынка Российской Федерации).

Прежде чем приступить к решению этой задачи, сравним наиболее распространенные методические подходы к определению потребности региона в сельскохозяйственных машинах.

Методика расчета потребности в сельхозмашинах была разработана ВАСХНИЛом в 1982 г.² и получила широкое применение в условиях плановой экономики. Затем она была модифицирована и адаптирована к условиям рыночной экономики³. В этих исследованиях произведен расчет потребности хозяйств Алтайского края, других регионов Урала, Сибири и Дальнего Востока в различных видах сельхозмашин.

Сущность данной методики состоит в следующем: предполагается, что потребность в машинах для возделывания сельскохозяйственных культур прямо пропорциональна площади пашни и обратно пропорциональна продолжительности выполнения работ в напряженный период, продолжительности смены и производительности машины⁴.

Однако, на наш взгляд, в этом случае не учитывается ряд важных факторов: техническая готовность машин; неблагоприятные метеорологические условия (дождь, ветер, туман и др.), из-за которых сокращается продолжительность выполнения работ в напряженный период; потери времени на ремонт и техническое обслуживание машин и др.

Предлагаемая нами методика определения и прогнозирования, как и вышеупомянутая, определяет потребность региона в сельхозмашинах прямо пропорционально площади пашни с учетом индекса изменения этого показателя в расчетном году по сравнению с базовым. Но в ней отражены такие факторы, как коэффициент технической готовности машин в регионе в базовом году; коэффициенты, учитывающие неблагоприятные метеорологические условия и потери времени на ремонт и техническое обслуживание машин в регионе в базовом году. В отношении тех показателей, значения которых могут измениться в расчетном периоде по сравнению с базовым, использованы соответствующие корректирующие индексы.

² Методика расчета потребности в сельхозмашинах. М., ВАСХНИЛ, 1982.

³ Роговский Е. И. Региональный механизм поддержки и регулирования агропромышленного лизинга. Барнаул: Изд-во АГУ, 1999; Толст ов В. К., Оскорбин Н.М. и др. Лизинг аграрных машин в Сибири / Под ред. д. э. н., проф. В. В. Титова. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1998; Толст ов В. К., Оскорбин Н. М. и др. Сibaгpолизинг: проект создания и развития / Под ред. д. э. н., проф. В. П. Кокорева. Барнаул: Изд-во АГУ, 1997.

⁴ Толст ов В. К., Радченко А. Н. Оценка потребности в сельскохозяйственной технике на территории Алтайского края и Западной Сибири // Межрегиональная научно-практическая конференция «Проблемы теории и практики развития муниципальной территории и предпринимательства». Тезисы докладов. Барнаул: Изд-во АГУ, 1998. С. 101–104.

Важно отметить, что результаты расчета потребности в сельхозмашинах носят вероятностный характер, поскольку в них не учитывается ряд важных факторов, трудно поддающихся формализации и способных существенно усложнить расчеты в случае их учета. К числу таких факторов можно отнести неоднородный состав машин, используемых в хозяйствах региона; особенности технологии обработки почвы (скорость и глубина обработки, комплексная обработка почвы несколькими орудиями, тип трактора, совмещенный график выполнения различных работ), неоднородность почв и климатических условий в регионе и ряд других.

Как рассчитать потребность в продукции?

Тракторные плуги

Выполним расчет потребности Алтайского края в тракторных плугах с использованием предлагаемой нами методики. В качестве показателя площади земель в Алтайском крае, обрабатываемых тракторными плугами, примем суммарную площадь посевов зерновых и зернобобовых, подсолнечника, сахарной свеклы и льна на 1 октября 2001 г. – 3243 тыс. га. Значение часовой производительности тракторных плугов, для которых проводился расчет, примем согласно техническим условиям (ТУ) на соответствующую машину. Используя ТУ, рассчитаем также коэффициент потерь времени на ремонт и техническое обслуживание.

Продолжительность смены в напряженный период установлена на максимальном уровне, допускаемом трудовым законодательством. Коэффициент, учитывающий потери времени в связи с неблагоприятными погодными условиями, принят в размере 0,9 потому, что в работе С. Б. Исмуратова и Г. Т. Кулемзина⁵ поправка на погодные условия Северного Казахстана при осуществлении аналогичных расчетов сделана именно в этом размере, а сходство погодных условий этого региона с югом Западной Сибири очевидно.

⁵ Исмурат ов С. Б., Кулемзин Г. Т. Как определить потребность в машинно-тракторном парке // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1999. № 7. С. 21–23.

Коэффициент технической готовности машин принят в оптимистическом размере 0,7 потому, что, по данным члена-корреспондента РАСХН А. Э. Северного и зав. лабораторией ГОСНИТИ М. А. Халфина, «техническая готовность МТП ежегодно снижается на 3–7% – с 92–96% в 1991 г. до катастрофически низкого уровня – 50–66% в 1998 г... 60–70% эксплуатируемых машин и более половины тракторов отработали амортизационные сроки»⁶. Продолжительность выполнения работ в напряженный период примем по нормативам из «Методики расчета потребности в сельхозмашинах» (М., 1982).

Выполнив необходимые расчеты, получим потребность Алтайского края в тракторных плугах, равную 18092 единицам, а уровень обеспеченности тракторными плугами в крае составляет 37,5% от нормативной потребности.

Определим потребность в тракторных плугах по федеральным округам России пропорционально площади обрабатываемых земель, взяв за основу потребность в плугах в Алтайском крае, рассчитанную по предлагаемому нами выше методу. Сопоставим полученные данные с объемом производства плугов по округам России за 2000 г. (табл. 1).

Таким образом, судя по данным таблицы, отечественное плугостроение менее чем на 1% удовлетворяет потребность в своей продукции, хотя должно покрывать, как минимум, на 12–13%, исходя из нормативного срока службы плуга 8 лет и минимизации импорта. Рынок плугов в России делит между собой, в основном, помимо ФПГ «Сибагромаш», ОАО «Светлоградагромаш» (Ставропольский край) и ОАО «Кировпочвомаш» (Кировская область). Объемы производства у них гораздо ниже.

Выполним расчет объема и структуры производства и реализации плугов ФПГ «Сибагромаш» при условии выполнения следующих требований:

- усиление государственной поддержки АПК, меры по активизации реализации лизинговых программ и совершенствованию механизмов защиты внутреннего рынка сельхозмашин

⁶ Северный А. Э., Халфин М. А. Состояние подержанной техники, эксплуатируемой в сельском хозяйстве // Достижения науки и техники АПК. 2000. № 10. С. 18–20.

**Сравнение нормативной потребности
в тракторных плугах и объемов их производства в 2000 г.
по федеральным округам России**

Федеральный округ	Площадь обрабатываемых земель, тыс. га	Расчетная потребность в тракторных плугах, шт.	Объем производства тракторных плугов в 2000 г.		Отношение объема производства к расчетной потребности, %
			шт.	% к итогу	
Сибирский	9441,5	52672	788	38,72	1,50
Дальневосточный	362,7	2023	23	1,13	1,14
Южный	8413,4	46937	581	28,55	1,24
Северо-Западный	432,8	2414	13	0,64	0,54
Приволжский	15033,0	83866	330	16,22	0,39
Уральский	3010,7	16796	117	5,75	0,70
Центральный	7640,7	42626	183	9,00	0,43
Итого по России	44334,8	247338	2035	100,00	0,82

Источник табл. 1, 3: Агропромышленный комплекс России: Стат. сборник / Госкомстат России. М., 2001.

приведут к увеличению производства тракторных плугов в России до 20,6 тыс. штук в год, что соответствует 8,3% расчетной нормативной потребности;

- импорт почвообрабатывающей техники составит 50% ее производства внутри страны. Тем самым за счет отечественного производства и импорта будет удовлетворяться 12,5% нормативной потребности в тракторных плугах, что позволит полностью покрывать ее в течение 8 лет – нормативного срока службы плуга;
- ФПГ «Сибагромаш» за счет проведения эффективной товарной политики, увеличения качества и ассортимента плугов, активной рекламной и сбытовой деятельности сохранит свою долю рынка в размере 46,5% (табл. 2). Доля группы в объеме реализации плугов по каждому федеральному округу варьируется в зависимости от наличия местных производителей, близости импортеров и степени удаленности округа от заводов группы;
- распределение объема реализации плугов по регионам России осуществляется пропорционально расчетной потребности в плугах в этих регионах.

**Расчетная структура реализации тракторных плугов
ФПГ «Сибгромаш» по федеральным округам России**

Федеральный округ	Расчетная потребность в тракторных плугах, шт.	Предлагаемый объем реализации тракторных плугов ФПГ «Сибгромаш»			
		шт.	% к итогу	% к расчетной потребности	% к общему объему реализации плугов в округе
Сибирский	52672	3970	41,2	7,5	90,0
Дальневосточный	2023	144	1,5	7,1	85,0
Южный	46937	1375	14,3	2,9	35,0
Северо-Западный	2414	20	0,2	0,8	10,0
Приволжский	83866	2809	29,2	3,4	40,0
Уральский	16796	422	4,4	2,5	30,0
Центральный	42626	892	9,3	2,1	25,0
Итого по России	247338	9633	100,0	3,9	46,5

Культиваторы, бульдозеры, погрузчики, косилки

Прежде чем рассчитать объемы реализации и номенклатуру производства этих видов машин, занимающих большой объем производства в ФПГ «Сибгромаш», проведем анализ рынка этой техники в рамках России (табл. 3).

Производство бульдозеров и погрузчиков в России монополизировали предприятия Челябинской, Свердловской, Орловской и Тверской областей. Определить нормативную потребность в этих типах машин весьма трудно. Однако можно с большой долей вероятности отметить, что европейский рынок этой техники для ФПГ «Сибгромаш» закрыт. Максимум, что возможно в данной ситуации, – это «отвоевать» у предприятий-монополистов часть рынка (10–20%) Сибири и Дальнего Востока.

Производством бульдозеров и погрузчиков в ФПГ «Сибгромаш» занимается цех кормоуборочной техники Цент-

ральной компании. На 2003 г. запланировано производство 60 погрузчиков ПФ-0,5Б и 100 бульдозеров ДЗ-133. Думаем, эти объемы производства являются оптимальными при условии, что ФПГ «Сибагромаш» не перейдет к активной конкурентной борьбе с основными производителями этой техники. Но таковая возможна лишь при наличии существенных конкурентных преимуществ по показателям цены и качества. Однако при небольших объемах производства и непрофильном характере продукции добиться значительного конкурентного преимущества вряд ли удастся. Поэтому наиболее эффективной в этом случае будет пассивная сбытовая стратегия предприятия.

Перспективным направлением деятельности ФПГ «Сибагромаш» является производство кормоуборочных комбайнов и косилок. Рынок косилок в России монополизирован предприятиями Московской области (см. табл. 3). Кроме того, большую конкуренцию ФПГ «Сибагромаш» в производстве косилок могут составить предприятия Кемеровской области. В последние годы растет производство однобрусной косилки КОН-2,1. На 2003–2006 гг. запланировано увеличить производство этой косилки с 30 до 100 штук, параллельно завершив разработку и освоив производство двубрусной косилки КДП-4 (план на 2010 г. – 50 штук). Считаем подобные планы в отношении объемов производства косилок реальными и не требующими пересмотра. Основными регионами сбыта косилок должны стать Сибирь, Урал и Дальний Восток.

Не менее важным и перспективным направлением деятельности является разработка и освоение в производстве зерновых стерневых и пресловых сеялок СЗС-2 и СЗП-3,6, а также колесного трактора ТК-400. Однако опытные образцы этой техники еще не доработаны и не прошли испытания. Большое внимание в ФПГ «Сибагромаш» уделяется разработке и изготовлению машин и орудий для поверхностной обработки почвы: борон, культиваторов, рыхлителей, лушильников и т. д. В серийном производстве освоены бороны «Зиг-Заг» (БЗС-1,0 и БЗТ-1,0), плоскорез-глубокорыхлитель ПГН-3 и ПГН-5, культиватор-плоскорез КПШ-5.

**Объемы и структура производства некоторых видов
сельхозмашин в России в 2000 г.**

Округ, регион	Бульдозеры		Погрузчики		Косилки		Кормоуборочные комбайны		Сеялки	
	шт.	% к итогу	шт.	% к итогу	шт.	% к итогу	шт.	% к итогу	шт.	% к итогу
Сибирский	-	-	18	0,84	133	2,18	-	-	2509	51,34
Кемеровская область	-	-	-	-	118	1,93	-	-	-	-
Новосибирская область	-	-	-	-	-	-	-	-	1801	36,85
Омская область	-	-	-	-	-	-	-	-	708	14,49
Дальневосточный	-	-	-	-	7	0,11	3	0,94	-	-
Южный	-	-	70	3,27	247	4,03	34	10,63	148	3,03
Ростовская область	-	-	70	3,27	201	3,28	34	10,63	-	-
Краснодарский край	-	-	-	-	-	-	-	-	89	1,82
Ставропольский край	-	-	-	-	-	-	-	-	59	1,21
Северо-Западный	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Приволжский	258	9,52	-	-	480	7,84	27	8,44	2217	45,36
Чувашская Республика	217	8,01	-	-	-	-	1	0,31	-	-

Кировская область	41	1,51	-	-	368	6,01	-	-	-	-	-
Республика Башкортостан	-	-	-	-	-	-	26	8,13	-	-	-
Пензенская область	-	-	-	-	-	-	-	-	1833	37,51	-
Уральский	2452	90,48	1572	73,42	-	-	34	10,63	10	0,20	-
Челябинская область	2452	90,48	257	12,00	-	-	-	-	-	-	-
Свердловская область	-	-	1315	61,42	-	-	43	10,63	-	-	-
Центральный	-	-	481	22,47	5255	85,84	222	69,38	3	0,06	-
Орловская область	-	-	261	12,19	-	-	-	-	-	-	-
Тверская область	-	-	220	10,28	-	-	-	-	-	-	-
Московская область	-	-	-	-	5011	81,85	-	-	-	-	-
Тульская область	-	-	-	-	-	-	222	69,38	-	-	-
Итого по России	2710	100,00	2141	100,00	6115	100,00	320	100,00	4887	100,00	-

Заводские и приемочные испытания прошли орудие для предпосевной обработки почвы ОП-8, универсальная несущая система УНС-3, комбинированное почвообрабатывающее орудие КПО-3,2 и т. д. По ряду других почвообрабатывающих машин на 2003 г. запланированы доработка, испытания и освоение в производстве.

Как определить номенклатуру и объемы производства

При формировании производственной программы ФПГ важной задачей является определение ассортиментной структуры по конкретным номенклатурным позициям. Для ее решения применим математическую модель с использованием показателя удельного веса маржинального дохода в выручке от реализации продукции. При этом критерием оптимальности будем считать максимум целевой функции прибыли. При формировании производственной программы необходимо учитывать ограничение по производственным мощностям (мощности ФПГ «Сибагромаш» по выпуску тракторных плугов составляют 67 тыс. штук).

Основываясь на определенных выше объемах производства сельхозмашин, сформируем номенклатуру производства техники и выполним распределение реализации машин по федеральным округам с учетом данных табл. 1–3 (применительно не к административным центрам этих округов, а через базовые опорные пункты сбыта, расположенные географически более удобно в плане отгрузки через них сельхозмашин и запасных частей). В Северо-Западном федеральном округе создание подобного пункта нецелесообразно из-за большой удаленности данного округа от заводов-изготовителей техники. Поставки в данный округ могут осуществляться через торговый дом «Алтайсельмаш» (г. Москва).

В перспективе, с учетом роста объемов реализации сельхозмашин и запасных частей, в этих пунктах могут быть созданы торгово-сервисные центры (представительства) ФПГ «Сибагромаш» с участием региональных агроснабов, администраций регионов, крупных хозяйств.

В I полугодии 2003 г. внешний долг РФ вырос на 7 млрд дол., составив 159,1 млрд дол. (по сообщению «Интерфакс-АФИ» со ссылкой на данные Центрального Банка РФ). Структура государственного внешнего долга РФ, по данным ЦБ РФ, представлена на рис. 1.

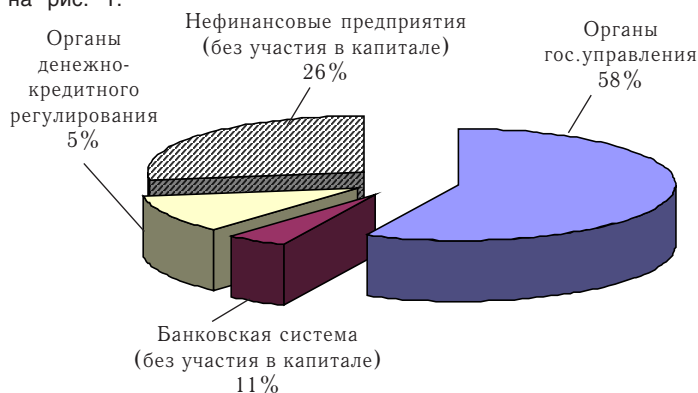


Рис. 1. Структура внешнего долга РФ по состоянию на 01.07.2003 г., в соответствии со Специальным стандартом МВФ по распространению данных (ССРД), %

Государственный внутренний долг России в соответствии с методологией, применяемой Минфином РФ, на 01.10.2003 г. составил 682,154 млрд руб., что на 4% больше, чем на 01.01.2003 г. (рис. 2).

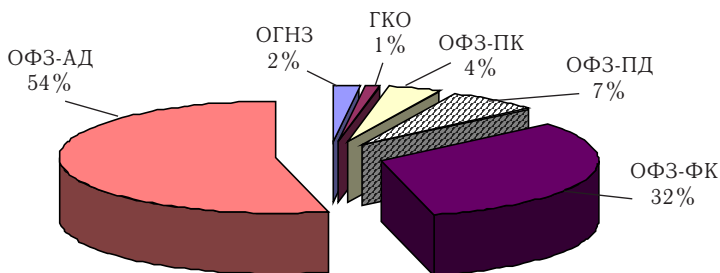


Рис. 2. Структура внутреннего долга РФ на 01.10.2003 г.

Источник: Вестник Русского экономического общества. 2003. Вып. 102; www.ress.ru



© ЭКО 2003 г.



Тридцатые годы были переломными в современной истории России. Крестьянская страна за короткий период стала индустриальной державой. О том, как это произошло в годы первой советской пятилетки, рассказывается в настоящей статье, продолжающей публикацию в «ЭКО» материалов из третьей книги Р. А. Белоусова «Экономическая история России: XX век».

ОТ СОХИ – К ИНДУСТРИАЛЬНОМУ ОБЩЕСТВУ

Р. А. БЕЛОУСОВ,
доктор экономических наук,
Москва

«Я планов наших люблю громадьё»

Первая пятилетка развития промышленности, как и положено первому блину, получилась «комом». Она родилась в муках, жила не по средствам, кончилась досрочно.

Новое всегда трудно. С этим не приходится спорить. Но пятилетка была деформирована и получилась «комом» из-за волюнтаризма и произвола политиков, грубо нарушивших основные принципы и методологию разработки народнохозяйственного плана. Кроме того, никакой план не может с абсолютной точностью воспроизвести будущие объемы и структуру производства многих миллионов конкретных видов товаров и услуг. Поэтому народнохозяйственное планирование – не только наука, но одновременно и политика, и искусство. При этом очень важна мера влияния каждого из таких факторов на формирование плана. На рубеже двадцатых и тридцатых годов наука и искусство народнохозяйственного планирования были еще очень молоды.



© ЭКО 2003 г.



С учетом обсуждения всех трех докладов конференция приняла резолюцию «О пятилетнем плане развития народного хозяйства», основные установки которой представлены в виде табл. 2.

Таблица 2

**Народный доход и его использование
в первой пятилетке (план)**

Показатель	1927/28 млрд руб.	1932/33 млрд руб.	1932/33:1927/28 темпы роста, %
Народный доход	24,4	49,7	203,4
Реальная зарплата рабочих			171,0
Доходы крестьянства			167,0
Капитальные вложения – всего	26,5*	64,4**	243,0
<i>В том числе в:</i>			
промышленность	4,4*	16,4**	372,7
сельское хозяйство	15,0*	23,2**	154,7
транспорт	2,7*	10,0**	370,4
на электрификацию	1*	5**	500,0

* За пятилетие 1923/24–1927/28.

** За пятилетие 1928/29–1932/33.

Источник табл. 2–3: XVI конференция ВКП(б), стенографический отчет, 1929. М. С. 28, 297–298.

Анализируя данные табл. 2, следует отметить ряд особенностей запланированного производства и распределения народного дохода. Во-первых, удвоение его физического объема за пять лет, что являлось весьма напряженным заданием. Во-вторых, крайне большую долю в народном доходе, почти треть всех его ресурсов, намечалось использовать на капитальное строительство. В-третьих, очень высокие темпы накоплений были намечены для промышленности и транспорта: рост за пятилетие в 3,7 раза. При этом первое место по абсолютному объему капитальных вложений оставалось за сельским хозяйством. Одновременно считалось возможным в 1,7 раза увеличить доходы рабочих и крестьян. Даже неспециалисту понятно, что эти нормативы не сбалансированы между собой и до предела напряженные.

Высокая динамика капитального строительства должна была служить главным фактором ускорения процессов индустриализации. Но такой размах инвестиций требовал дополнительно огромного объема металла, оборудования, энергии, цемента и других видов материалов, полезная отдача от которых начнет поступать только через три-пять лет. Поэтому и для развития производственного сектора также предусматривались сверхвысокие темпы развития (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика промышленности и сельского хозяйства
в первой пятилетке (план)**

Показатель	1927/28 млрд руб.	1932/33 млрд руб.	1932/33:1927/28 темпы роста, %
Вся промышленность	18,3	43,2	236
Группа «А»	—	—	330
Электроэнергия, млрд кВт-ч	5	22	440
Чугун, млн т	3,5	10	286
Уголь, млн т	35	75	214
Машиностроение	—	—	350
Минеральные удобрения, млн т	0,2	8,0	4000
Сельское хозяйство	16,6	25,8	155

Приведенные в табл. 3 числа сами, если не кричат, то во всяком случае громко говорят о том, что промышленность, которая наполовину еще только строилась, получила трудно выполнимые задания. К тому же перед ней была поставлена задача: повысить производительность труда более чем вдвое и снизить себестоимость продукции на 35%.

Состоявшийся через месяц V съезд Советов практически без каких-либо существенных поправок одобрил представленный ему правительством первый пятилетний план, и он вступил в действие.

Сразу же начались сбои, трудности со снабжением и финансированием, срывались сроки ввода в строй новых предприятий и освоения их мощностей. Чрезмерно много было брака и некачественной продукции. Для опытных хо-

зьяственников все это не было неожиданностью: широко-масштабное строительство в условиях острого дефицита специалистов и квалифицированных рабочих, отсутствия резервов и устойчивости в работе смежников не может не нарушать плановой дисциплины и общего порядка в экономике. План из инструмента регулирования и координации нередко превращался в источник сбоев в организации межхозяйственных связей и создания неожиданных трудностей.

«Практика – критерий истины»

Считается, что по объемным показателям первую пятилетку удалось выполнить за четыре года и три месяца. Валовая продукция промышленности по итогам 1932 г. была на 102% выше уровня 1928 г. Эти показатели примерно соответствовали первоначальным наметкам ВСНХ и Госплана, обнародованным на XV съезде партии. Но они были существенно ниже заданий окончательно утвержденной пятилетки, которая предусматривала прирост промышленного производства за пять лет на 136%. Особенно большое отставание от плановых заданий было допущено в производстве товаров для населения.

Тем не менее задания по промышленности были скорректированы в сторону значительного повышения по сравнению с показателями первой пятилетки, принятыми всего год назад. Например, по пятилетнему плану намечалось довести выплавку чугуна в 1932/33 году до 10 млн т. Сталин от имени ЦК предложил увеличить это задание до 17 млн т.

Как известно, точность любой плановой установки проверяется практикой. В этой связи можно воспользоваться данными официальной статистики, которые свидетельствуют о том, что в 1933 г. в СССР было выплавлено всего 7,1 млн т чугуна, а отметку в 17 млн т металлургии преодолели только в 1950 г.

Об обоснованности других поправок, внесенных И. В. Сталиным в принятый V съездом Советов пятилетний план развития народного хозяйства, свидетельствуют следующие отдельные показатели, сведенные для удобства в табл. 4.

**Производство отдельных видов продукции машиностроения
в 1933 г., тыс. штук**

Продукция	Принятый вариант первой пятилетки	Исправленный в 1930 г. вариант	Выполнение в 1933 г.
Тракторы	55	170	74
Автомобили	100	200	24
Комбайны, зерновые	—	40	10

Источники: Промышленность СССР. М., 1957. С. 225, 226, 230; 1932 г. XVI съезд ВКП(б). М., 1930. С. 49.

Приведенные в табл. 4 данные свидетельствуют, что внесенные от имени ЦК в 1930 г. поправки в крайне напряженный народнохозяйственный план не способствовали ускорению индустриализации. Они несли на себе, прежде всего, политическую нагрузку дискредитации А. И. Рыкова, являвшегося сторонником умеренных темпов индустриализации и без каких-либо интриг, можно сказать стихийно, оказавшегося хозяйственным лидером. Член Политбюро ЦК партии с февраля 1924 г., председатель Совнаркома Рыков, по сложившейся традиции стал председательствовать на заседаниях Политбюро. Ему поручали открывать XIV и XV съезды партии.

Задача состояла в том, чтобы выставить председателя Совнаркома чуть ли не противником социалистического строительства. Путем грубых фракционных маневров противники группы «правых» достигли своих целей. 20 декабря 1930 г. ЦИК СССР удовлетворил просьбу Рыкова А.И. об освобождении его от обязанностей председателя СНК и СТО СССР. Через несколько дней объединенный пленум ЦК вывел его из состава Политбюро. Однако экономика не согласилась с такими решениями: кризис в сельском хозяйстве вступил в новую, более острую фазу, а промышленность продолжала двигаться по траектории, намеченной Рыковым, а не Сталиным.

В 1933 г. Госплан опубликовал «Итоги выполнения первого пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР». Они свидетельствовали о том, что план развития

промышленности за четыре года и три месяца, несмотря на значительные дополнительные капитальные вложения, выполнить полностью все же не удалось.

Ускорение процесса индустриализации в первой пятилетке обеспечивалось, прежде всего, за счет форсирования капитальных вложений (табл. 5). По всей промышленности, несмотря на большие трудности с финансами, пятилетний план в сфере инвестиций был перевыполнен почти на одну треть, в том числе по тяжелой промышленности – в 1,5 раза. Тем не менее задание по увеличению объема валовой продукции промышленности полностью выполнить не смогли (табл. 6).

Таблица 5

**Капитальные вложения в промышленность в первой пятилетке
в 1928–1933 гг., млрд руб. в текущих ценах**

Показатель	План на 5 лет	Выполнено за 4,25 года	Выполнение, %
Вся промышленность	19,1	24,8	129,8
В том числе группа «А»	14,7	21,3	144,9

Источники табл. 5, 6, 8: Итоги выполнения первого пятилетнего плана развития народного хозяйства Союза ССР. М. 1933. С. 253–255.

Таблица 6

**Динамика выпуска продукции промышленности
в первой пятилетке в 1928–1933 гг., млрд руб.
в ценах 1926/27 г.**

Показатель	1928	1932/33 по пятилетке	1932 выполнение	Выполнение пятилетки, %
Вся промышленность	15,7	36,6	34,3	93,7
Группа «А»	7,0	17,4	18,0	103,4
Группа «Б»	8,7	19,2	16,3	84,9
Удельный вес группы «А»	44,3	47,5	52,5	–
Удельный вес группы «Б»	55,7	52,5	47,5	–

Одностороннее форсирование роста тяжелой промышленности деформировало структуру всего народного хозяйства, и оно потеряло устойчивость. Производство товаров народного потребления существенно отстало и от заданий

пятилетнего плана, и от потребностей населения. Это неизбежно привело к нарушению товарооборота между промышленностью и сельским хозяйством, а также к отставанию предложения товаров от возросшего платежеспособного спроса в городе. Пришлось опять восстанавливать карточную систему распределения дефицитных продуктов и промышленных изделий.

И еще одно маленькое замечание. Итоговый документ о выполнении первой пятилетки был подготовлен отделом статистики, который, если мне не изменяет память, в те годы административно входил в состав Госплана, то есть непосредственно подчинялся его руководству. Естественно, статистики стремились, по возможности, «помочь» в выполнении заданий пятилетнего плана. Позже «независимое» ЦСУ несколько подправило их данные по выполнению пятилетки (табл. 7).

Таблица 7

Темпы роста промышленной продукции в 1928–1933 гг., %

Источник данных	Вся промышленность	Группа «А»	Группа «Б»
Госплан СССР	218,5	257,0	187,0
ЦСУ СССР	202,0	273,0	156,0

Источники: Промышленность СССР. М., 1957. С. 32 и 34; Итоги выполнения первого пятилетнего плана. М., 1933. С. 254.

Видимо, чрезмерный рывок тяжелой промышленности в первой пятилетке, нарушивший шаткое равновесие не только на розничном рынке, но и во всем народном хозяйстве, смущал само руководство Госплана. Поэтому оно решило с помощью отдела статистики подправить хотя бы внешнюю картину итогов своей деятельности: несколько осадить темпы роста тяжелой промышленности и подтянуть динамику производства предметов широкого потребления.

К счастью для страны, развитие народного хозяйства в первой пятилетке вяло реагировало на указания вождей. Итоговые показатели оказались близки к первоначальным плановым разработкам Госплана и ВСНХ. Главный итог со-

стоял в том, что промышленность за четыре года действительно удвоила выпуск продукции. Такой результат материализовал в себе подвиг миллионов строителей, промышленных рабочих, специалистов разного профиля и формирующегося на ходу нового поколения руководителей предприятий – «командиров производства». Им досталась трудная судьба, но они мужественно выдержали очень многое, как будто готовили себя к еще большим невзгодам приближающейся войны.

Изменения в структуре производства

Можно спорить относительно того, насколько оправдан был в то время сбой в производстве товаров для населения. Но независимо от результатов спора такое отставание имело место и стало уже историческим фактом, сопутствовавшим индустриализации страны.

В те годы промышленность России состояла из четырех крупных блоков: топливно-энергетический комплекс, сырьевая группа, машиностроение и производство товаров для населения. Все они отставали от возросших потребностей народного хозяйства и населения.

Ниже среднего уровня промышленности в первой пятилетке развивались добыча угля, черная металлургия и легкая промышленность. Они же не выполнили заданий пятилетки, к ним примкнули лесная и химическая промышленность, чуть-чуть не дотянуло до плана сельскохозяйственное машиностроение (табл. 8).

Угольная промышленность не смогла справиться с заданием пятилетки. Доля угля в топливном балансе страны снизилась с 52% в 1928 г. до 48% в 1932 г. Потребности в топливе удовлетворялись не полностью. Сохранившийся дефицит пришлось перекрывать за счет менее качественных местных углей и, главным образом, с помощью дров и торфа, доля которых за тот же период возросла по дровам – с 12,7 до 16,3%, по торфу – с 4 до 5,3%. Не случайно в одном из постановлений ЦК в 1931 г. угольная проблема приравнивалась по своей остроте и значимости к зерновой.

**Динамика отдельных отраслей промышленности
в первой пятилетке в 1928–1933 гг., млн руб. в ценах 1926/27 г.**

Отрасль	1928	1932/33 План	1932 Выполнение	1928–1932, темпы роста, %
Топливная	1079	2387	2383	221
<i>В том числе:</i>				
угольная	375	740	660	176
нефтяная	583	1309	1413	243
Электроэнергетика	5003	–	13100	263
Черная металлургия	706	1869	1264	179
Машиностроение	1822	4688	7362	402
<i>В том числе:</i>				
общее	1406	2899	5253	374
сельскохозяйственное	177	893	890	503
электротехника	239	896	1218	509
Химическая	378	1413	1040	299
Лесная	837	2803	2400	287
Легкая	5408	12233	8997	166
Пищевая	1544	3326	3485	226

Основную часть каменного угля – 52 млн т, или 70% всего планового задания в конце пятилетки имелось в виду добывать в Донбассе. Соответственно на его долю приходилось почти две трети капитальных вложений, выделенных на реконструкцию и развитие угольной отрасли. Ежегодно здесь закладывались 10–12 крупных шахт. Уровень их механизации и электрификации не уступал в то время соответствующим показателям угольной промышленности Рура. А полезная отдача была существенно ниже. Основная причина – низкая квалификация шахтеров, технических специалистов и руководителей. Добыча угля под землей – тяжелая и опасная работа. В 1932 г. более трети угля добывалось и подвозилось к подъемнику (в том числе в вагонетках) вручную. Люди не задерживались на такой работе. В период 1930–1932 гг. в Донбассе состав шахтеров обновлялся за год дважды. Рабочей силы, в том числе инженерно-технического состава, хронически не хватало. При

этом, например, в 1932 г. только 7% дипломированных инженеров и 25% горных техников трудились на участках и лавах под землей, остальные были заняты в аппарате управления. Это главная причина, почему новая техника часто была загружена не полностью, а иногда подолгу простаивала.

В лучшем положении находилась нефтяная промышленность. К началу первой пятилетки она в основном уже завершила техническую реконструкцию нефтедобычи. Вместо старых технологий было освоено вращательное бурение. При обработке пласта широко стала применяться закачка воздуха под высоким давлением. Доля старых скважин, оставшихся еще с дореволюционных времен, снизилась к 1932 г. до 5%. Одновременно возросли масштабы разведки новых месторождений. Это позволило увеличить фонд действующих скважин за пятилетку на 26%, а также повысить производительность труда как при бурении, так и при эксплуатации скважин. Динамичный рост производительности сопровождался заметным увеличением заработной платы, что, в свою очередь, способствовало привлечению в отрасль необходимых технических специалистов и квалифицированных рабочих.

В первой пятилетке происходил интенсивный процесс технической реконструкции нефтеперерабатывающей промышленности. Нефтяники быстро освоили новейшие в то время перегонные установки – трубчатые батареи по первичной переработке нефти и оборудование для крекинга, то есть более глубокой ее перегонки. Это позволило резко увеличить выход бензина и керосина – новых видов топлива для начавшего быстро расти парка автомобилей и тракторов. Был освоен также выпуск высокосортных, в том числе авиационных масел, нефтяного кокса, сажи, парафина и других продуктов.

Динамичное расширение топливных отраслей служило базой для высоких темпов электрификации страны. Несущим каркасом этого процесса служила быстро растущая сеть крупных районных электростанций, работавших, как правило, на местных углях или штыбе (угольной крошке), которые можно рассматривать как малоценные отходы угледобычи.

Следует отметить, что в 1931 г., то есть спустя десять лет после принятия плана ГОЭЛРО, его задания были перевыполнены как по наращиванию мощности электростанций – 3 972 тыс. кВт, так и по выработке электроэнергии – 10,7 млрд кВт·ч. За это время было построено не тридцать, а сорок крупных и средних электростанций в Центральном промышленном районе (в основном на торфе и подмосковном угле), в Северо-Западном (на торфе и гидроресурсах), а также на Украине, Урале и в других регионах. При этом задание пятилетки по вводу в эксплуатацию новых мощностей было перевыполнено, а по производству электроэнергии было ниже намеченного объема. Это свидетельствовало о том, что преимущества работы крупных районных станций, на долю которых к концу пятилетки приходилось уже более половины всей выработки электроэнергии, использовались недостаточно эффективно, в частности из-за того, что не все они были связаны высоковольтными линиями электропередачи. Поэтому свободные мощности, например, ночью, оставались незагруженными, в то время как в соседнем временном поясе ощущался недостаток электроэнергии. Однако это был поправимый недостаток. Главное заключалось в том, что электроэнергетика развивалась быстрее других отраслей – производство электроэнергии за пять лет увеличилось более чем в три раза. Это, в свою очередь, служило прочной опорой для повышения энерговооруженности труда и все более широкого использования новых технологий.

Особую тревогу в первой пятилетке вызывала обстановка, сложившаяся в черной металлургии, которая даже в 1928 г. по производству чугуна, стали и проката не достигла уровня довоенного 1913 г. При этом мощности действующих заводов были загружены до предела. Потребности в металле промышленности (прежде всего, машиностроения), капитального строительства, транспорта, сельского хозяйства росли очень высокими темпами. Удовлетворить их можно было только путем строительства новых крупных металлургических заводов и комбинатов. Для этого нужны были деньги и время. Деньги удалось, хотя и с большим трудом,

но все же наскрести — 5 млрд руб. на пятилетку. А время не растянешь. Пятилетка по металлургии осталась невыполненной по производству чугуна на 32%, стали — на 43 и проката черных металлов — на 45%¹.

Объемы выпуска продукции и динамику развития легкой промышленности в первой пятилетке определяли, в первую очередь, два фактора: ограниченные ресурсы сырья и устаревшие производственные мощности. Отечественного хлопка и кожевенного сырья было недостаточно, чтобы расширить производство до уровня, намеченного планом. Пришлось запланировать покрытие дефицита за счет импорта. Налога с оборота, который поступал в бюджет при реализации тканей и кожи, было бы достаточно, чтобы обновить и реконструировать весь производственный аппарат легкой промышленности, но бюджетные деньги в первую очередь использовались для финансирования тяжелой промышленности, которая еще не научилась получать прибыли. В таких условиях легкая промышленность не смогла полностью выполнить задания пятилетнего плана, в частности, по товарам, которые пользовались широким спросом населения.

Плановые задания первой пятилетки по увеличению выпуска важнейших для населения промышленных товаров были выполнены всего на 30–60%. Только задание по производству кожаной обуви удалось перевыполнить на 13%². Даже задание по выпуску галош, которые крестьяне охотно носили вместо лаптей, особенно в дождливую погоду, резиновая промышленность не смогла одолеть полностью.

Из этих фактов не должно сложиться впечатление, что первая пятилетка прошла мимо легкой промышленности. В действительности отрасль начала реконструкцию своей производственной базы, хотя ее масштабы значительно уступали работам, которые развернулись в тяжелой промышленности. Так, за четыре года были приняты в эксплуатацию 13 крупных хлопчатобумажных комбинатов, три трикотажные фабрики, 13 швейных, четыре обувных, 11 кожевенных

¹ Съезды Советов. М., 1935. С. 411; Промышленность СССР. М., 1957. С. 106.

² Молотов В. М. Задачи второй пятилетки. М., 1934. С. 10.

заводов, другие предприятия. По существу заново были созданы трикотажная и швейная промышленность. Было налажено отечественное производство оборудования и запасных частей для легкой промышленности. Одновременно была ликвидирована зависимость от импорта по ряду важных для легкой промышленности материалов и полуфабрикатов: красителей, дубителей, трикотажной иглы, кордной ленты и других изделий. Их производство освоили российские химики и металлурги внутри страны.

В обувной промышленности стали использовать современные для того времени технологии и организации производства. Так, на многих обувных фабриках ввели конвейерный способ «сборки» мужских и детских ботинок, а также женских туфель. Это позволило существенно повысить производительность труда и снизить издержки. Поскольку узким местом для развития легкой промышленности оставалось сырье, много внимания уделялось расширению выпуска химических волокон и кожезаменителей.

В пищевой промышленности тоже происходила реконструкция и увлечение заводами-гигантами, которые стремились разместить в городах и промышленных центрах. Переработка зерна, молока, скота осуществлялась не на месте их производства, а в черте города-потребителя или на его окраинах. В результате большую часть года крестьяне не были полностью загружены, молодежь не находила интересной работы и уезжала из деревни. Скот при перевозках и перегонах «своим ходом» терял в весе и качестве мяса.

Плановые задания по выпуску сахара, масла растительного, мяса были выполнены всего на 40%. Даже в 1933 г. не удалось достигнуть уровня довоенного 1913 г., в то время как численность населения, особенно городского, существенно возросла. Частично выручала рыбная промышленность (задания пятилетнего плана по улову рыбы были перевыполнены на 71%), но только частично. Кроме того, консервов произвели в 5,3 раза больше, чем было запланировано.

Таким образом, развитие и тяжелой, и легкой промышленности в первой пятилетке происходило в процессе напряженной борьбы всех слоев населения как с объективны-

ми, так и с субъективно созданными трудностями. Такое напряжение могли выдержать только жители нашей страны.

Первая пятилетка имела и свой международный аспект. В архиве С. Орджоникидзе хранятся интересные расчеты о месте промышленности России на мировом рынке в 1931 г. (табл. 9).

Таблица 9

**Удельный вес промышленности СССР
в мировом производстве, %**

Продукция	1913	1925	1931
Электроэнергия	–	2,4	3,6
Нефть	17,5	10,8	14,7
Каменный уголь	2,4	1,3	5,1
Марганцевая руда	48,1	22,3	21,7
Асбест	13,8	4,0	18,8
Платина	92,5	59,0	50,1
Чугун	5,3	1,7	5,0
Сталь	5,5	2,4	7,3
Прокат	5,7	2,1	5,5
Медь	3,3	1,3	5,2
Алюминий	–	–	2,1
Суперфосфат	0,5	0,5	4,3
Бумага	1,8	1,7	3,3
Цемент	5,3	5,2	5,1
Сахар	6,6	4,9	6,7

Источник: ЦПА, ф. 85, оп. 29, л. 40.

Приведенные в табл. 9 данные показывают, что если в середине двадцатых годов по объему промышленного производства Россия достигла своего довоенного уровня 1913 г., то по итогам первой пятилетки ей удалось восстановить в основном свои довоенные позиции (долю) в мировом производстве. Это позволило руководству страны в следующие две пятилетки поставить задачу выхода по показателю объема промышленного производства на первое место в Европе.

В статье анализируются особенности постсоциалистической трансформации в условиях Вьетнама, при этом раскрываются главные проблемы и перспективы развития вьетнамской экономики в первом двадцатилетии XXI века.

ВЬЕТНАМСКАЯ ЭКОНОМИКА:

опыт реформы, проблемы и перспективы

Нгок Тхать НГУЕН,
кандидат экономических наук,
Орловский государственный аграрный университет

На крах был обречен курс ускоренной индустриализации по советскому образцу, осуществлявшийся вьетнамским правительством на протяжении 10 лет после государственного воссоединения – в 1976–1985 гг. Хотя страна после войны нуждалась в продовольственных и потребительских товарах, в то время проводился курс индустриализации, приоритетом которой был рост тяжелой индустрии. Впоследствии возникли серьезный перекос в инвестиционной структуре и дисбаланс между совокупным предложением и совокупным спросом. В этот период Вьетнам, опираясь на международную финансовую и техническую помощь, сделал попытку проводить импортозамещающую индустриализацию.

Итоги хозяйственных реформ

В момент принятия руководством Компартии Вьетнама программы по рыночным реформам в 1986 г. народное хозяйство пребывало в глубокой стагнации, о чем свидетельствовала безудержная инфляция (выражавшаяся трехзначными цифрами) в увязке с затяжным экономическим застоем и стремительным снижением жизненного уровня подавляющей части трудящихся. Государство утратило контроль над движением денежной массы.

© ЭКО 2003 г.



В сложившихся условиях реализация умеренно-шоковых стабилизационных мероприятий дала хорошие результаты. За II квартал 1989 г. было отменено административное регулирование цены на 90% видов продукции, введены положительные процентные ставки, позволившие изъять часть живых денег из обращения. Сближение официального обменного курса с рыночным способствовало, с одной стороны, быстрой стабилизации рынка иностранных валют, а с другой – упорядочению внешнеэкономических связей и активизации выхода вьетнамских предприятий на мировой рынок.

Прекращение массового дотирования нерентабельных госпредприятий и поощрение развития частных хозяйственных укладов, в том числе прилива зарубежных прямых инвестиций, сняли нагрузку на государственный бюджет.

Все рассмотренные выше меры позволили снизить уровень инфляции с 387,3% в 1986 г. до 34,7% в 1989 г.

Отличительная черта стабилизационной политики Вьетнама заключается в том, что синхронно проводились макроэкономическая финансовая стабилизация и производственно-структурная политика, начавшаяся со стимулирования всех форм частного предпринимательства в аграрном хозяйстве и сфере услуг. В результате этого прирост их валового продукта с лихвой компенсировал падение промышленного производства в государственном секторе (табл. 1). В неблагоприятных внешних условиях, сложившихся вследствие разрыва торгово-хозяйственных связей в рамках Совета Экономической Взаимопомощи, сохранения эмбарго США по отношению к Вьетнаму, страна сумела удержать положительную динамику хозяйственного роста, избежав трансформационного спада.

Тем не менее в начале 1990-х годов экономический кризис не был преодолен. Потенциальный инфляционный взрыв и нестабильность общественного воспроизводства препятствовали нормализации функционирования народного хозяйства. Окончательное выздоровление экономики и образование надежных предпосылок для дальнейшей индустриализации стали главенствующими составляющими стратегии хозяйственного развития Вьетнама до 2000 г.

Динамика темпов прироста ВВП Вьетнама в 1986–2001 гг., %

	1986	1990	1995	1999	2000	2001
ВВП, всего	2,8	5,1	9,5	4,8	6,8	6,8
Первичная сфера (сельское, лесное, рыбное хозяйство)	3,0	1,0	4,8	5,2	4,0	2,8
Вторичная сфера (промышленность, строительство)	10,8	2,3	13,6	7,7	10,1	10,4
Третичная сфера (услуги)	-2,3	10,2	9,8	2,3	5,6	6,1

Источник: <http://www.vneconomy.com.vn/statistic>.

Прежде всего, в 1990-е годы удалось обуздать гиперинфляцию. С 1993 г. индекс потребительских цен не превышает 15% (табл. 2). Обратим внимание на действенные антиинфляционные мероприятия, предпринятые вьетнамским правительством в эти годы. Во-первых, отпустив цены большинства видов продукции, правительство держало под контролем цены на самые чувствительные к инфляции продукты (рис, бензин, продукты и услуги естественной монополии). Во-вторых, ежегодный госбюджетный дефицит сокращался до безопасного уровня (ниже 5% ВВП) в основном благодаря экономическому подъему, вызывавшему возрастание налоговых поступлений. В-третьих, для покрытия дефицита государственного бюджета правительство прибегало не к эмиссии бумажных денег, а к займам.

Как видно из табл. 1, в 1991–2001 гг. темпы роста вьетнамского хозяйства были беспрецедентно высокими. За 11 лет выпуск первичной сферы увеличивался в среднем на 4,1% ежегодно, вторичной – на 11,2% и третичной – на 7,1%, вследствие чего произошли заметные сдвиги в сторону возрастания в ВВП удельного веса вторичной сферы: он вырос с 22,67% в 1990 г. до 37,83% в 2001 г. В то же время доля первичной сферы сократилась до 23,61%. Согласно мировому опыту, страна превращается в индустриальную, когда на обрабатывающую промышленность приходится как минимум 35% ВВП. В нынешнем Вьетнаме этот показатель равен примерно 20%¹.

¹ Vietnam economic times. 2003. № 1. P. 5.

Основные показатели развития экономики Вьетнама, %

Показатель	1990	1995	1999	2000	2001
Темпы прироста экспорта	23,5	34,4	23,1	24,0	4,5
Темпы прироста населения	1,92	1,65	1,51	1,36	1,35
Индекс потребительских цен	67,5	12,7	0,1	-0,6	0,8
Норма накоплений, % в ВВП	2,9	19	18,3	18,5	19,1
Инвестиционная квота, % в ВВП	14,4	29,7	26	27	30,5
Коэффициент ICOR	3,0	2,9	5,9	4,3	4,1

Примечание: ICOR – Incremental Capital Output Ratio – соотношение между полным инвестированием и соответствующим увеличением реального производства.

Источники: <http://www.laodong.com.vn>; <http://www.vneconomy.com.vn/statistic>; Экономика и прогнозирование. 2002. № 1. С. 4.

Оказавшись перед реальной опасностью лишиться традиционных экспортных рынков социалистических государств и их льготной помощи, Вьетнам в короткие сроки восстановил внешнеторговые взаимосвязи с азиатскими странами-соседями и наладил нормальные отношения с МВФ, Всемирным банком, Азиатским банком развития. Среднегодовые темпы роста экспорта составляли приблизительно 20%. На достижения вьетнамского экспорта в 1990-е годы повлияли, скорее, всесторонние хозяйственные реформы, а не прямое воздействие экспортоориентированной стратегии. Именно рыночные преобразования позволили предприятиям реализовать резервы их экспортного потенциала.

Успешной оказалась стратегия привлечения иностранного капитала Вьетнама. После обнародования закона о поощрении иностранных инвестиций в 1987 г. приток прямых инвестиций транснациональных компаний в страну усиливался, но он уменьшился в конце ушедшего столетия, так как крупнейшими странами-инвесторами во Вьетнаме явились новые индустриальные экономики Восточной Азии и государства-члены АСЕАН, пережившие нелегкое время.

По оценке Министерства инвестирования и планирования Вьетнама, к концу 2002 г. накопленный объем реализованных инвестиций иностранных фирм составил 20,739 млрд дол. (около 53% зарегистрированных). С учетом 15-летнего опыта привлечения иностранных инвестиций видим, что эти достижения достаточно скромны. Однако широкомасштабная деятельность транснациональных компаний вносит весомый вклад в развитие экономики страны, в становление ведущих отраслей наукоемкого комплекса, таких как электроника, машиностроение, информатика, позволяет полнее использовать природные и трудовые ресурсы. В 2000 г. на иностранный сектор приходилось 18% общественных инвестиций, 12,7% ВВП, 35,3% промышленной продукции и 23,2% экспорта. На предприятиях с участием зарубежного капитала занято 349 тыс. работников.

В ближайшей перспективе роль транснационального капитала усилится, поэтому в условиях обострения состязания за иностранные инвестиции предусматривается срочная разработка мер по повышению привлекательности инвестиционного климата страны. В их числе – устранение дифференциации между зарубежными и отечественными фирмами в плате за разные услуги, аренду земли, жилья и помещения, упрощение процедур регистрации фирм, смягчение таможенного и налогового контроля, разрешение организовать инновационно-активные предприятия с чисто иностранным капиталом.

Произошли изменения в структуре собственности. В сельском хозяйстве доля государственного сектора упала до 3%, тогда как его удельный вес в промышленном производстве ныне удерживается на уровне более чем 65%. А в сфере услуг государственный и частный секторы распределяются почти поровну. Теперь государственные инвестиции охватывают около 70% совокупного вложенного капитала.

Впрочем, в инвестиционную политику государства уже внесены некоторые коррективы. Социально значимые отрасли получают увеличивающиеся капиталовложения. На модернизацию отдаленных, горных и отсталых районов направляются ресурсы, мобилизуемые из различных источников, благодаря чему уровень и условия жизни в этих регионах

значительно улучшаются. В целом доля населения за чертой бедности по вьетнамским стандартам уменьшилась с 30% в 1990 г. до 11% в 2000 г.²

Важно отметить, что в промышленность и индустриальные центры направляется основная масса общественного капитала, поскольку необходимо форсировать догоняющую индустриализацию национального хозяйства Вьетнама. Инвестиционная квота колебалась с 22 до 30,5%, хотя обозначалась тенденция к ее росту, так как норма внутренних сбережений увеличивалась. Однако чтобы привлечь нарастающий объем инвестиций, потребуются более решительная реструктуризация кредитно-банковской системы, формирование более благоприятной инвестиционной среды и выравнивание условий конкуренции внутри страны.

Из табл. 2 видно, что коэффициент ICOR варьировался от 2,5 к 3 в период до 1997 г., после чего возрос до 5,9. Дело в том, что в первой половине 1990-х годов недоиспользованные производственные мощности страны интенсивно вовлекались в воспроизводственный процесс. Однако с 1997 г. коэффициент ICOR ухудшался в результате проведения правительством стимулирующей политики, а также наращивания крупных средств для индустриализации деревень и совершенствования инфраструктурных отраслей с длительным сроком окупаемости.

Таким образом, стратегия макроэкономической стабилизации, разработанная на 1990–2000 гг., в целом была адекватной тогдашним социально-экономическим условиям Вьетнама и международной хозяйственной ситуации, она позволила вывести национальную экономику из кризиса. Тем не менее при вхождении в XXI столетие Вьетнаму предстоит решить серьезные экономические проблемы.

Основные социально-хозяйственные проблемы

Отставание по уровню экономического развития. По уровню экономического развития Вьетнам

² Научные основы стратегии социально-экономического развития Вьетнама до 2010 г. и перспективная программа до 2020 г. Ханой: Национальная политика, 2001.

далеко отстает не только от самых развитых держав, но и от соседних государств Азии. Его ВВП на душу населения даже ниже средневзвешенного показателя АСЕАН. Если среднегодовой рост выпуска ВВП на одного жителя Вьетнама, согласно плану IX съезда КПВ, будет составлять 5,78%, а аналогичный индикатор стран АСЕАН останется на уровне 1994–1999 гг., то, чтобы догнать Индонезию, Вьетнаму понадобится примерно 12 лет, Филиппины – 19 лет, Таиланд – 39 лет и Малайзию – 80 лет.

Неустойчивость развития. Темпы экономического роста во Вьетнаме были сравнительно высокими, но неустойчивыми и неравномерными. Очевидно, что хозяйственное развитие страны во многом зависит от ситуации в мире. Национальный социально-экономический потенциал пока не развит до высокой степени самостоятельности.

Медленные изменения в отраслевой структуре занятости. В ходе реформ произошли существенные сдвиги в отраслевой структуре ВВП. Однако отсутствовала активная перекачка рабочей силы из первичной сферы во вторичную. В 2000 г. в деревнях сконцентрировалось 76% населения, а в первичной сфере – более 61% трудовых ресурсов страны. По сути дела, по объему инвестиций капиталоемкие и материалоемкие отрасли и подотрасли обладали явным перевесом над трудоемкими. На наш взгляд, это одна из главных причин сохранения массовой армии безработных во вьетнамской экономике.

Технологическая отсталость. Примерно 55% экспорта страны приходится на сырьевые и низкотехнологичные промышленные товары. Преобладающее большинство отечественных продуктов имеет невысокое качество, их ассортимент ограничен. В целом рейтинг конкурентоспособности вьетнамской экономики по международной классификации относительно низок. Большинство отраслей неконкурентоспособно по мировым меркам. Они выживают с помощью протекционистских барьеров государства. Себестоимость их продукции выше средней в мире. К примеру, вьетнамский цемент стоит на 10 дол. дороже, чем зарубежный, а цена на 1 т строительной стали на 50 дол. выше, чем мировая.

Неэффективность использования государственного капитала. По идеологическим соображениям медленными темпами реформируется государственный сектор во Вьетнаме, который по-прежнему считается локомотивом индустриализации и накопителем его научно-технического потенциала. Число госпредприятий сократилось больше чем наполовину, но эффективность их работы оставляет желать лучшего: 20% из них несут убытки. До сих пор не найдены эффективные механизмы разрешения проблем просроченной задолженности и взаимных неплатежей. Поскольку ключевые народнохозяйственные отрасли контролируются государством, то успех индустриализации, видимо, невозможен без глубокой организационной и технологической реконструкции этого сектора. Первоочередные задачи, по нашему мнению, – это ликвидация безнадежно убыточных предприятий, повышение нормативной доли участия иностранного капитала на акционированных предприятиях и избавление хозяйственной деятельности госпредприятий от административного вмешательства государственной власти.

Низкое качество рабочей силы и неадекватная система профессиональной подготовки. Система профессионального обучения Вьетнама не отвечает требованиям народного хозяйства. Имеются в избытке неквалифицированные рабочие (92,4%), в то время как остро необходимы первоклассные специалисты различных профилей, экономисты и талантливые предприниматели, квалифицированные рабочие.

Вместе с тем в совокупности вузовских выпускников на инженерно-технических специалистов приходится всего 15,4%. По качественным характеристикам рабочей силы Вьетнам занимает 48-е место среди 59 обследуемых стран³. Необходима государственная система мониторинга и прогнозирования изменений потребностей народного хозяйства в рабочей силе на конкретных этапах индустриализации.

Перспективы хозяйственного развития

На IX съезде КПВ определена конечная цель – превратить к 2020 г. Вьетнам в индустриальное госу-

³ Экономическое развитие. 2001. № 125. С. 2–3;

дарство. В рамках настоящей статьи хотелось бы наметить возможное стратегическое направление экономического развития Вьетнама в первом двадцатилетии XXI в.

Ведущие международные организации единодушно прогнозируют в перспективе позитивные изменения всемирного хозяйства. К примеру, среднегодовой темп прироста валового мирового продукта будет составлять 3,2% за 2002–2008 гг., согласно прогнозу Всемирного банка, 3,2% за 2000–2020 гг. в соответствии с расчетом «Бюллетень мировой энергетики»⁴. Этот показатель, как предсказали эксперты Института мировой экономики и международных экономических отношений РАН, будет равняться 3,7% за 2000–2015 гг.⁵

Между тем, базируясь на теории «линных волн» Н. Д. Кондратьева, можно прогнозировать повышательную волну пятого цикла, которая продлится, по всей вероятности, до 2020 г. и дает возможность предвидеть улучшающуюся конъюнктуру на мировом рынке на протяжении 20 первых лет XXI в.⁶

К 2006 г. Вьетнам обязательно будет выполнять соглашение по поэтапному сокращению импортных пошлин на 95% видов продукции до 0–5% в проекте создания зоны свободной торговли АФТА⁷.

Помимо того, вступление Вьетнама в АТЭС, а также запланированная к 2020 г. либерализация торговли и его присоединение в перспективе к ВТО будут способствовать значительному расширению экспорта услуг и товаров, в изготовлении которых Вьетнам имеет сравнительные преимущества.

Приведенный выше анализ позволяет предложить вариант экспортоориентированной индустриализации Вьетнама

⁴ Ким Нгок. Мировое хозяйство XX века и прогнозы за первые десятилетия XXI века. Ханой: Национальная политика, 2001. С. 144–145.

⁵ Мир на рубеже тысячелетий (прогноз развития мировой экономики до 2015). М.: Издательский дом «Новый Век», 2001.

⁶ Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Под ред. Л. И. Абалкина и др. М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2002. 767 с.

⁷ ASEAN Free Trade Area – зона свободной торговли стран СЕАН.

на перспективу до 2020 г., способствующей ускорению его хозяйственного прогресса. Рассмотрим три сценария роста вьетнамской экономики в прогнозный период, выдвинутые ведущими учеными вьетнамского Института стратегий развития (табл. 3).

Таблица 3

Прогноз динамики ВВП Вьетнама до 2020 г., %

Сценарий	2001–2005	2006–2010	2011–2015	2016–2020
Оптимальный	7,0–7,5	7,0–7,5	8,0–8,5	8,0–8,5
Оптимистический	7,8–8,2	7,4–7,6	8,5–9,0	8,5–9,0
Пессимистический	6,0–6,3	5,3–5,7	7,0	7,0

Источник: Научные основы стратегии социально-экономического развития Вьетнама до 2010 г. и перспективная программа до 2020 г. Ханой: Национальная политика, 2001. С. 161–168.

На наш взгляд, первый сценарий реалистичен, потому что он выработан с наиболее тщательным анализом реального положения вьетнамской экономики, а также прогнозируемых перемен в мирохозяйственных связях.

В предлагаемую стратегию развития необходимо включать «устойчивость», то есть постоянное поддержание роста должно быть сопряжено с сохранением биосферы и экологического равновесия. Более того, Вьетнам располагает разнообразными полезными ископаемыми, но их запасы не изобильны, потому и собственные природные ресурсы должны рациональным образом ориентироваться на внутреннее хозяйственное использование.

При реализации экспортоориентированной индустриализации в центр внимания должен ставиться стратегически важный вопрос о скорейшем развитии и накоплении социально-экономического потенциала страны – расширении национального рынка, поощрении внутренних сбережений, подготовке высокоинтеллектуальных и квалифицированных кадров, наращивании отечественных НИОКР. Только таким образом могут быть созданы достаточные условия для самостоятельного, самоподдерживающегося развития Вьетнама.

Мой первый гусь

На семейном совете большинство проголосовало за гуся. Мое одиночное мнение насчет домашних котлет с томатной подливкой было с негодованием отвергнуто. Естественно, гуся должен был купить я. А кто же еще? Жене накануне Нового года и так хватало забот, а дети, кроме пепси-колы и кириешек, покупать ничего не умели.

С мыслями о гусе я приехал на работу. На работе меня тотчас окружили сотрудники. «Надо выпить! Надо выпить!» – кричали они чуть ли не хором. «Не могу, – мрачно отвечал я. – Мне тогда за гусем не успеть». «Подумаешь, гусь, – запротестовали сотрудники. – Праздник же!». Пришлось бежать за бутылкой.

За столом было весело. Все поздравляли друг друга, проносили хорошие тосты. Я пил исключительно красное, чтобы не расслабляться. Причем наливал себе на четыре глотка меньше, чем остальные. «За наш успех и процветание!» – сказал шеф. Мы чокнулись и приступили к бутербродам. «Скажите, – спросил я соседку напротив, – как отличить старого гуся от молодого?». «По зубам» – ответила она, жуя колбасу. «А сколько зубов должно быть у молодого?» «Не меньше двух», – засмеялась соседка. Тут шеф заметил, что у меня еще очень много в бокале, и налил штрафную.

Мороженную птицу предлагали у входа на рынок прямо с машины. «А кому гуся! – орал здоровый продавец, подкачивая, точно полено, к самому краю кузова очередного кра-



савца. – Налетай! Разбериай!». «Почем?» – спросил я солидно. «Двести пятьдесят штука, – сказал продавец. – Бери, дешевле все равно не купишь».

«А зубы ему посмотреть можно?» Я постарался придать голосу как можно больше внушительности. «Ты че, мужик, – дико удивился продавец, – совсем оборзел! Какие зубы?! Мы ж им головы рубим в момент закола». «Откуда мне знать, – не сдавался я, – может, старые». «Ты че, старые, – парень удивился еще больше. – Берем гусенков в июле, девяносто дней откорма – и под нож».

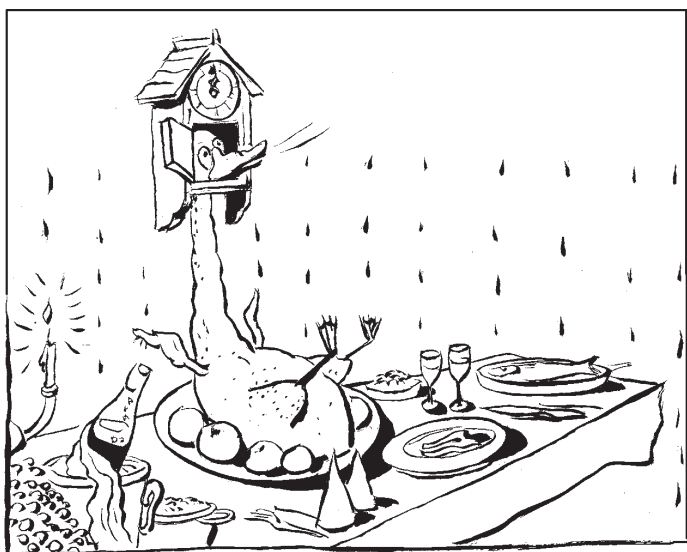
Я полез за бумажником. «По-моему, правильно», – сказал я, протягивая продавцу пять полусотенных и одну сотню бумажкой. Продавец еще раз, теперь уже с нескрываемым интересом, на меня посмотрел и поскорее убрал деньги в притороченный поверх ватных штанов карман.

Красное вино коварно, как женщина, ибо свою истинную сущность раскрывает не сразу, а исподволь, заставляя вас постепенно подчиняться своим капризам. До этого я додумался уже в трамвае, когда подсчитал убытки. «Не расстраивайся, – сказала жена, – будем думать, что ты купил его в магазине».

Стоит ли говорить о суете, которая царит в доме в новогодний вечер? Я заметил особенность: чем меньше жена обещает приготовить салатов и прочих закусок, тем больше их в конечном итоге оказывается. Почему? Бог его знает. Загадка природы. Дети сразу же набросились на сладкое. Взрослые – на кислое, соленое, моченое, рыбное, мясное и мучное. Мы так увлеклись, что чуть не прозевали самое главное. Но вот зазвенели куранты, дети закричали: «Ура!!!». И в комнату внесли венец чревоугодия. Огромный гусь, фаршированный капустой и яблоками, с золотистой корочкой, подрумяненный по бокам, окруженный зеленью и печеным картофелем, горделиво поднял вверх свои крылышки, готовый к полету.

Мы осоловело смотрели на это благоухающее неслыханными ароматами чудо и понимали, что уже не в силах про-

глотить хотя бы кусочек. Измазанные шоколадом и мороженым дети побежали к елке смотреть подарки, жена уселась перед телевизором, а я прилег на диван. «Только на пять минут», – сказал я сам себе и закрыл глаза. Когда я их открыл, то удивился, что вокруг так темно и тихо. Часы показывали три ночи. На фарфоровом блюде посреди стола по-прежнему возвышался гусь. Даже сейчас было видно, как, окруженное бледным сиянием, блестит его жирное тело. За окном стреляли ракеты. В неровном свете, на миг заливающим комнату, гусь, казалось, вздрагивал и устремлялся к окну. Но это была иллюзия. Он не мог взлететь, так как намертво прикипел к своему месту. «Что ж, – успокоил я себя, засыпая, – у каждого – своя тарелка».



Указатель статей и материалов, опубликованных в 2003 г.

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- СЕНЧАГОВ В. К., ИВАНОВ Е. А. Методологические подходы к оценкам долгосрочных параметров ВВП 7

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- АНАНЕНКОВ А. Г., КОНТОРОВИЧ А. Э., КУЛЕШОВ В. В., ЕРМИЛОВ О. М., КОРЖУБАЕВ А. Г., ЛИВШИЦ В. Р. Газ и не только. Обзор перспектив газовой отрасли России 12
- ЗАНДЕР Е. В., СОКОЛОВ В. М. Алюминиевая промышленность России на мировом и внутреннем рынках 12
- ЗЕЛТЫНЬ А. С. Инвестиционная активность в России в 2002 г. 8
- КУРЬЕРОВ В. Г. Экономика России: январь-сентябрь 2002 г. 1
- КУРЬЕРОВ В. Г. Иностранные инвестиции в экономику России в 2002 г. 2
- КУРЬЕРОВ В. Г. Внешнеэкономические связи России в 2002 г. 9

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- АБАЛКИН Л. И. Время определить стратегию 4
- АСТАПОВ К. Л. Водные ресурсы и переброска северных рек 8
- БАРСУКОВА С. Ю. Балансируя на тонкой проволоке (западные розничные сети в оценках российских предпринимателей) 1
- БАРСУКОВА С. Ю. Криминальная экономика: производство и реализация контрафактной продукции 9
- БРИНКЕН А. О. Нефтяные горизонты 6
- ВАСИЛЕНКО В. А. Осторожно, снова «поворот»! 8



ВОРОНОВ Ю. П. Нобелевская премия за рынок с человеческим лицом	1
ВОРОНОВ Ю. П. Есть ли в России собственники?	2
ГРИНБЕРГ Р. С. Экономические реформы в постсоциалистических странах: концепции, результаты, уроки	4
ЕРШОВА М. Я., ЕРШОВ С. Ю. Так ли хорош малый бизнес?	5
ЗАУСАЕВ В. К., ВОРОНЦОВА Л. С. Малое предпринимательство на Дальнем Востоке	7
ЗАУСАЕВ В. К., МОТОРИНА С. В. Управление государственной собственностью в хозяйственных обществах	11
ЗЕЛТЫНЬ А. С. Государственная промышленная политика в рыночных экономиках	3
ЗИМЕНКОВА Е. Р. Политика перераспределения доходов в России	6
ИВАНЧЕНКО В. М. Ответы на вызовы развития общества	1
ИЛЬИН А. В. К проблеме обоснованности возмещения налога на добавленную стоимость	2
КАЗАНЦЕВ С. В. Смена формации	3
КАЛУЖСКИЙ М. Л. Система социальной глобализации	4
КИБАЛОВ Е. Б. Транспортная стратегия великой державы	9
КУЛЕШОВ В. В., МАРШАК В. Д. Технология экономического роста: как трактовать целевую установку экономики на ближайшие 10 лет?	10
ЛИТВИНЦЕВА Г. П. Кризис инвестиций углубляется: где выход?	5
МЕДИКОВ В. Я., ИВАНОВА Е. В. Инвестиционные процессы в черной металлургии	3
ОСТРОВСКИЙ А. В. Новые горизонты китайской экономики в XXI веке	2
ПРОХОРОВ А. Н. Отношение русских к богатству и бедности	2
РОМАНОВА А. Т., ВЫГНАНОВА М. А. Структурная реформа на железнодорожном транспорте России	1
РОМАНИХИН А. В. Лоббирование отраслевых интересов: опыт агропромышленного комплекса	7

РОМАНИХИН А. В. Производство нефтяного оборудования в России опять падает	11
РЯБУХИН С. Н. Целевые программы развития регионов	4
СОКОЛОВ В. М., ЯГОЛЬНИЦЕР М. А. Роль горно-рудного комплекса Сибири в экономическом обеспечении национальной безопасности страны	7
СУЛАКШИН С. С. Союзам товаропроизводителей необходимы реальные права	7
ШОКИН Ю. И., МАХУТОВ Н. А., МОСКВИЧЕВ В. В., ШАБАНОВ В. Ф. Проблемы природно-техногенной безопасности регионов Сибири	8

МИРОВОЗЗРЕНИЕ

ГЛАДКИХ Н. В. Защита Павловой: субъективные заметки об одной исторической защите	1
ГУРЕНКО Е. Г. «Ошибка» доктора Фауста. Размышления над великой книгой Гете	3
ХЕНКИН М. Между Богом и Чёртом	3

МЕНЯЮЩИЙСЯ МИР

АГРАНАТ Г. А. Аляска – новая модель развития	6
ВАСИЛЬЕВ А. М. Исламский экстремизм как проявление кризиса мусульманской цивилизации	7
ГУСЕЙНОВ Р. М. Две цивилизации и их позднее дитя	9
МОМОТ М. В. Объективный итог мирового исторического процесса?	9

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

ГЛОВАЦКИЙ А. Б. Кто и что сейчас изобретает	6
КАЗАНЦЕВ С. В. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003-2005 гг.)	12
ШЕЛКОВНИКОВ Г. А. Доходы бюджета от ФГУПов: неразрешенные проблемы	6
ШЛЯПЕНТОХ В. Э. Виновата ли русская модель? (О книге А. П. Прохорова «Русская модель управления»)	9
ШОРОХОВ В. П., МОРОЗОВА Н. Н. Богатые и бедные: концептуальная дилемма	7

ДИСКУССИЯ

ГЛАЗЬБЕВ С. Ю. «У нас не так много времени...»	5
ЛЕОНТЬЕВА Ю. О. Антимонопольная «эффективность»	4
ХАНИН Г. И. Как лечить российскую экономику?	5
ЧИРИХИН С. Н. Каков эффект от увеличения доли предприятия на региональных рынках авиаперевозок?	4

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

БАВУЛИН Д. А. Опцион эмитента – новый фондовый инструмент	11
ЗЕМСКОВ В. В., САЗОНОВ Т. А. Развитие банковской сферы Алтайского края в 1992-2002 гг.	6
ИЛЬИН А. В. Новый взгляд на прибыль и налог	12
КОЗЛОВ Н. Б. Банки и инвестиционные компании на российском фондовом рынке	1
КРЫЛОВА Ю. В. Региональные интегрированные системы учета граждан на основе биометрических пластиковых карт	9
МАЛИНОВСКИЙ В. К. Актуарии – кто они?	12
МАТЫЦЫН А. К. Долгосрочное хеджирование как инструмент уменьшения рисков	12
ПИРОЖКОВА А. В. От банковского кредита к открытому рынку капитала	2
СТЯЖКОВ И. В. Негосударственные пенсионные фонды образца 2004 года	12
ЧЕРКАССКИЙ В. В. Инструменты коллективных инвестиций в России: перспективы развития	5
ШИРЯЕВ А. Венчурное инвестирование	2

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

МАТЫЦЫН А. К. Интеграция и дезинтеграция российских нефтяных компаний	10
---	----

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЫНКИ

ИКСАНОВА А. Офшорное программирование в РФ – стоит ли игра свеч?	10
--	----

СУДЬБЫ РОССИЙСКОЙ НАУКИ

- ЕЛИЗАРОВА Е. Ю. Между математикой и жизнью 9
ИЛЫШЕВА Н. Н., ИЛЫШЕВ А. М. Вузовские инновации без овации 10

ЭКОНОМИКА НТП

- ФИЛИПЕНКО А. В. Новые возможности для региона, для всей страны 3
Суперкомпьютерные мощности: новое качество и старые проблемы. Беседа за «круглым столом» в ЮНИИ ИТ 3

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- БЕКЕТОВ Н. В. Наука в России и в мире 11
БЕРДАШКЕВИЧ А. П. Бюджетная и налоговая поддержка науки в 2004 г. 11
ВАСИЛЬЕВ Я. В., СТЕНИН Ю. Г. Очередной цикл реформ закрывает для Академии инновационный цикл развития 10
ВОРОНОВ Ю. П. Грядущий каменный век 11
КАРАЧАРОВСКИЙ В. В. Высокотехнологичное развитие и либеральная парадигма 9
УДАЛОВ Ф. Е., УДАЛОВ О. Ф. Болевые точки инновационной деятельности в промышленности России 11
ШАПОШНИКОВ А. А. Трансфер технологий (на примере Региональной инновационной стратегии Томской области) 5

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

- ВАЛОВ К. Н., ВОРОНОВ Ю. П. Рекламный щит – новое лицо России 4
КИПЧАРСКАЯ Е. В. Кондитерская промышленность: обзор рынка и состояние отрасли 4
ЛЕПЕЗИН Г. Г. Есть ли будущее у российского алюминия? 5

КОМПАНИИ И РЫНКИ

- ГУБАЙДУЛЛИНА Ф. С. Крупные транснациональные корпорации на новых рынках 3

ЛУГИНИН В. В. Что новенького на рынке капитала?	3
ЛУГИНИН В. В. «Вимм-Билль-Данн» и все-все-все. Советы финансового консультанта	3
ФИЛОНОВА О. Два крыла успешной рекламы	3

ОТРАСЛЬ

ДАНИЛОВА Г. В., ПЛОТНИК Т. А. Проблемы и перспективы формирования тарифной политики в регионе	8
КОМЛЕВ В. Н. Кооперация ядерщиков и нефтегазовиков	10
КОПЕИН В. В., ФИЛИМОНОВА Е. А. Конкуренция под строгим контролем	5
ОЛЕХ Г. Л. Испытание Зеленым Змием: поведение сибирских регионов на рынке алкогольной продукции (1999–2003 гг.)	10
СОКОЛОВ А. В. Состояние и тенденции развития российской оборонной промышленности	4
СПИРИДОНОВ С. К. Управление энергетикой: вчера, сегодня, завтра	8

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

ОРЛОВА З. В. Меры финансового оздоровления и управления в сельском хозяйстве	10
--	----

РЕГИОН

АЛЕКСАНДРОВ Ю. Л. Рыночная экономика плюс административный ресурс	6
АШВАНЯН С. К. Иностранные инвестиции в экономике Кузбасса	12
БЛИНОВ А. О., КАШКОРОВА С. П. Зачем нужны «налоговые подарки»	12
БОГЕР И. Б. На продовольственном рынке Северо-Востока мало перемен	8
ВЛАСОВ В. Малые народы Севера под тяжелым катком реформ	6
ВОЛОЖАНИН В. В. Челябинский вариант. Концепция и механизм осуществления промышленной политики администрации Челябинска	7

ДУГАРОВА Г. Б. Депрессивные территории: возможные пути оздоровления	2
КАЗАНЦЕВ С. В. Изменение роли и специализации промышленности Сибири в 1994–2001 гг.	10
КОМЛЕВ В. Мурман и арктическое обрамление: бизнес в XXI веке	3
КУСТОВ А. М., РИЗАЕВ С. Р. Вчера, сегодня и завтра горного комплекса в Центральных Кызылкумах	10
ЛАККАЙ Н. Э. Навоийский машиностроительный – на подъеме	10
ОСИНЦЕВ Ю. В. Свердловская область готова к инвестициям	5
ПАНЧЕНКО Н. В. Малые предприятия Омской области	12
ПОРУНОВ А. Н. Малый бизнес в малом городе: взгляд изнутри	8
САВЕЛЬЕВ А. В., ХАРЧЕНКО В. П. Структурная перестройка экономики Новосибирской области	2

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

КУБИШИН Е. С. Неформальная занятость населения России	2
СОБОЛЕВА С. В., ЧУДАЕВА О. В. Иностранцы мигранты на российском рынке труда	1
Съедят ли «серые мыши» харизму, или о том, почему рейтинговое голосование остается нераскрытой возможностью демократии («круглый стол» «ЭКО»)	3
ТАПИЛИНА В. С. Кто способен работать больше других?	6
ЧУДАЕВА О. В. Ожидаемая продолжительность жизни в Сибири, России и в мире	4

УПРАВЛЕНИЕ

У нас в гостях журнал «Персонал-Микс» (Санкт-Петербург)

БОЙКОВ В. Э. Государственные служащие России: особенности коллективного сознания	8
АВДЫЕВ М. Конфликт и эффективные отношения с клиентами	6

БЕЛОКОПЫТОВ Ю. Н., ПАНАСЕНКО Г. В. Исследование личности менеджера: многоуровневый подход	2
БУРЛАЧУК Л. Ф., ВОЛОДИНА Н. П. Оценка персонала: проблема выбора инструментов	11
БУРЛАЧУК Л. Ф., ВОЛОДИНА Н. П. Психологическая оценка человека в организации	2
ВОЛОДИНА Н. П. Оценка персонала – ресурс эффективного управления	6
ДАНИЛИН В. А., КАЛАШНИКОВ В. Н., ТЕЛЕГИН А. И. О подходах к реорганизации «оборонки»	12
КРЮЧКОВ В. Н. Реинжиниринг бизнес-процессов с точки зрения нейро-лингвистического программирования	11
КУЛИКОВ В. И. Нужна активная организационная культура	7
ОСАДЧАЯ О. П., ТОЛСТОВ И. В., ПРОКОПЬЕВ А. В. Формирование ассортиментной политики и производственной программы (на примере ФПГ «Сибгагромаш»)	12
УШАКОВ И. И. Кризисы в компаниях	7
ХАЙРУЛЛИНА М. В. Управление предприятием: новые аспекты теории и практики	2

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

У нас в гостях журнал «Персонал-Микс» (Санкт-Петербург)

РУБИНСКИЙ Ю. И., ШЕКШНЯ С. В. Был ли Остап Бендер эффективным лидером?	4
--	---

ОБРАЗОВАНИЕ

ФИЛАТОВ С. А. Региональная конкуренция вузов	7
--	---

ДИРЕКТОРСКИЙ ФОРУМ

КАНИСКИН Н. А. Трактат о хорошей работе	8
КУЛЕШОВ В. В. Пространство, открытое знаниям	5
ОСАДЧИЙ А. С. НВА выходит из «пике»	5
СОЛОДИЛОВ А. А. «Административный ресурс» – всегда и во всем, или проблемы профессионального менеджмента в производстве и продаже алкогольной продукции	9

**Предприятие и Интернет:
возможности, о которых нужно знать**

ПАРИНОВ С. И. Чтобы преуспеть в настоящем, надо заглянуть в будущее	7
ЩЕГЛОВ Ю. А. Зачем нужен Интернет-маркетинг? Качество, надежность, быстрота (в творческой мастерской Директорского Форума выступают: О. Н. Луговой, А. Н. Логинов, Ю. Д. Чашин, А. Г. Киселев, Б. П. Зима, Ю. И. Бернадский)	7
Проскочить бы между Сциллой и Харибдой	5

ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

Могут ли сибирские куры нести золотые яйца? (за «круглым столом» – омские топ-менеджеры, ученые, предприниматели)	6
---	---

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

ГУЛЬКИН К. И., ТОЛСТОВ И. В., ОСАДЧАЯ О. П. Как определить стоимость предприятия	5
ЗИМИНА Т. В. Акционерные общества работников: проверка временем	8
ЛОКТЕВ С. А. В поисках ответа на вопрос: что такое экономика? Это предприятия или это бюджет и его долги?	2
РЯБОВ В. И., НЕМЦЕВ А. Д. Качество – важнейший фактор конкурентоспособности	4
СТАРОВОЙТОВ М. К. Мы готовы работать в новых условиях	1

ИЗ ОПЫТА КОНСАЛТИНГА

НИЩЕВ С. К. Как работать с заказчиком?	11
--	----

С ЗАКОНОМ НА «ВЫ»

ИЛЬИН А. В. Принцип сохранения налоговой базы	5
КУЛИГИН Е. В. Новые парадоксы вексельного обращения	5
МИХЕЛЬ Э. Э. Насколько эффективно противодействие антиконкурентным соглашениям?	12

ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

- ЕЛИЗАРОВА Е. Ю. Женский взгляд, или адекватная микроэкономика 7

ПСИХОЛОГИЯ

- НИКОЛАЕВА Е. И. Время менять стереотипы (женщина и мужчина в эволюции вида) 9
- НИКОЛАЕВА Е. И., ГЛАДКИХ Н. В. Мозги набекрень (школа и функциональная асимметрия мозга) 10
- НИКОЛАЕВА Е. И., ГЛАДКИХ Н. В. Что асимметрично в функциях мозга? 3

КОНФЛИКТОЛОГИЯ

- АВДЫЕВ М. А. Поведение в конфликте с налоговыми органами 4
- АВДЫЕВ М. А. Бизнес, собственность и конфликт 9
- АВДЫЕВ М. А. Искусство договоров и соглашений 10

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- ДАНИЛИН Ю. Как написать и защитить диссертацию (мини-конспект полезной книги) 1
- РЕЗНИК С. Д. Семейная бухгалтерия: как ее вести 1
- СИМАГИН А. В. «К сожалению, я не могу...» (вежливый отказ как техника и искусство) 5

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- ПАВЛОВА И. В. Торгсины в Западно-Сибирском крае 3

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- БЕЛОУСОВ Р. А. Первая пятилетка: от сохи – к индустриальному обществу 12
- БЕЛОУСОВ Р. А. Русское экономическое чудо 1921–1928 гг. 5
- БИРЮКОВ А. Монетный двор Сибири 8
- РОГАЧЕВСКАЯ М. А. Теория денег М. И. Туган-Барановского 7

РОГАЧЕВСКАЯ М. А. В. К. Дмитриев и его «экономические очерки». К 135-летию со дня рождения первого экономиста-математика	11
МАЙДАЧЕВСКИЙ Д. Я. Н. А. Рожков как историк-экономист	6
СЕРЕБРЕННИКОВ С. В. Посещение И. В. Сталиным Красноярска в 1928 г. (опыт историографического анализа и архивных разысканий)	4
ЧЕРЕМИСИНОВ Г. А. Конъюнктурные циклы нэпа	1

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

АЛПЫСБАЕВА С. Н., МУНШ В. А. Практика разрешения неплатежей в Казахстане: опыт Карагандинской области	4
БРИНКЕН А. О. На нефтегазопромыслах Мексики	11
ГОДИКОВА Н. И., ПОПОВ Д. В. Навоийский ГМК: экономические предпосылки и факторы стабильности	9
ГУБАЙДУЛЛИНА Ф. С. Как привлекать иностранные инвестиции. Опыт стран Центральной и Восточной Европы и Китая	9
НГУЕН НГОК ТХАТЬ Вьетнамская экономика: опыт реформы, проблемы и перспективы	12
ПОРУНОВ А. Н. Станет ли Вьетнам «тигром»?	5
РОГАЧЕВ А. Ю. Швейцарские банки – мировые инвестиционные менеджеры	11
САВИН А. Н. Информационные технологии на японских предприятиях	1
СЕЛИЦКАЯ Е. Н. Проблемы «слабого звена» лесопромышленного комплекса Беларуси	10
СУПАНОВ А. С. Производство товаров народного потребления вопрос государственной важности	9
ТАРХОВ С. А., МАЛОВ В. Ю. Железные дороги Китая как основа интеграции ее регионов: уроки для России	3
ШКОДСКИХ Е. Ю. Военно-техническое сотрудничество Индии и России: история, современное состояние и перспективы развития	2

КНИЖНАЯ ПОЛКА

ДАНИЛИН Ю. Мини-рефераты полезных книг	2
--	---

ДАНИЛИН Ю. Научи себя сам	5
КОТИЛКО В. В. США и Россия: экономические интересы в Каспийском регионе	7
КУЛЕШОВ В. В., НОВОСЕЛОВ А. С. Книга-размышление о судьбах России	6
СКАЗ Р. А. Кадры для государственной службы	8
СОКОЛОВ А. В., БАЖАНОВ В. А. «Оборонка»: жизнь в эпоху перемен	1
ФАТКИН Л. В. Парадоксы менеджмента	11

ВОЗВРАЩАЯСЬ К НАПЕЧАТАННОМУ

ХАНИН Г. И. Триумф географии в экономике	1
К обсуждению статьи Н. В. Гладких «Защита Павловой» (ЭКО. 2003. № 1)	7

POST SCRIPTUM

ВЕЙЦМАН Э. Из древнеримских анналов	9
ВОРОНЦОВ В. В. Ты и мобильная, матушка Русь!	3
ВОРОНЦОВ В. В. Одни торгуют с Россией, другие – Россией	6
ВОРОНЦОВ В. В. Виртуальные услуги	8
ВОРОНЦОВ В. В. Дал петуха, но за какие деньги!	11
ЕЛИЗАРОВА Е. Ю. О море, шубах и богах	8
...И будет тебе шоколадное счастье!	5
МИРОНЧЕНКО С. Послесловицы и оговорки	3
МИРОНЧЕНКО С. Лучшие места под солнцем находятся в тени	4
МИРОНЧЕНКО С. Философизмы и экономизмы	5
МИРОНЧЕНКО С. Экономысли	7
Русские пословицы о богатстве, бедности, деньгах	2
СКАЧКОВА Е. В. Индустрия развлечений и сибирская столица	11
СЛОН М. Рассказики	1
СЛОН М. Мой первый гусь	12
Календарь знаменательных дат	1–3

«ЭКО»-ИНФОРМ 1–10, 12

Памяти А. А. Симоняна	7
Нестареющие истины	1–12

Уважаемые читатели!

Если Вы не успели подписаться на первое полугодие 2004 г., можно оформить подписку со следующего месяца, а недостающий номер (или номера) заказать в редакции.

Контактный телефон: (8-383-2) 34-19-25.

Подписные индексы «ЭКО» в каталоге Агентства «Роспечать»:

73117 – для индивидуальных подписчиков;

73540 – для предприятий и организаций.

В розницу журнал не поступает.

Подписку на полную электронную версию можно оформить только в редакции. При этом Вы будете получать информацию на месяц раньше подписчиков бумажной версии. Условия подписки – на нашем сайте: **www.econom.nsc.ru/eco**

Электронная страничка «ЭКО» в Интернете может оказаться полезной всем, кто работает с экономической информацией.

На сайте «ЭКО» примерно за месяц до выхода очередного номера из печати Вы найдете аннотированное содержание и избранные статьи, рубрики «Архив», «Топ-менеджеру», «Конфликтология», «Форум», «У Экоши» и многое другое.

Наш сайт посещают ежемесячно более 1000 человек. Из них 82,4% – из России, 4,6% – с Украины, остальные 13% представляют 48 стран всех континентов.

Среди российских городов с большим отрывом лидируют Москва (почти треть посетителей), Новосибирск, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Пермь, Иркутск, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Самара.

Будем признательны за все предложения наших читателей, которые помогут сделать сайт интересным и полезным. Ждем Ваших предложений на «Гостевой странице»!

**Автору наиболее интересной идеи –
бесплатная подписка на журнал!**

0131-7652. «ЭКО». 2003. № 12. 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;
E-mail: eco@ieie.nsc.ru**

© Редакция журнала ЭКО, 2003. Подписано к печати **23.11.03.**

Формат **84x108 1/32.** Офсетная печать. Усл. печ. л. **10,1.**

Усл. кр.-отт. **19,1.** Уч.-изд. л. **10,1.** Тираж **2750.** Заказ **53.**

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

