

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



**Рынок пива.
Российский?**

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

4 (358) 2004

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 Государственного научно-
исследовательского учреждения «Совет по изучению
производительных сил», академик РАН, 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

Зам. главного редактора **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

Учредители: **ОРДЕНА ЛЕНИНА
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,**

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА СО РАН,**

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ЭКО»



В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 2 АЛЕКСЕЕВ А. В.,
КУЗНЕЦОВА Н. Н.
Для удвоения ВВП
оснований нет
- 27 РЯБУХИН С. Н.
Первые уроки аудита
эффективности
- 39 КОРЖУБАЕВ А. Г.
Мировые тенденции
энергопотребления
- 53 ЛЕБЕДЕВ А. Е.
Россия в глобализирующемся
мире

«ЭКО»-ИНФОРМ

26, 158

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 72 САНЬКО В. А.
Россию захлестывает нефтяной
поток
- 86 ЛОНДОН Я. Р.
Телевидение как бизнес

КОМПАНИИ И РЫНКИ

- 103 ВОРОНИНА Н. В.
Развитие мировой торговли
нефтью в свете новейших
геополитических процессов

- 120 УСЕНКО Н. И.
Пивной бум в России

РЕГИОН

- 142 ГАВРИЛЬЕВ М. Д.
Якутская огранка
- 151 ДАРЬКИН С. М.
Экономическая безопасность
Приморского края

ОБРАЗОВАНИЕ

- 159 ЧУХЛОМИН В. Д.
Как подготовить специалиста
мирового класса?

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 178 КИСЕЛЕВ Е. Б.
«Зубры» портфельной теории
на службе у инвесторов
и управляющих российского
рынка коллективных
инвестиций

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 188 КОТИЛКО В. В.
Все о столице Урала

POST SCRIPTUM

- 191 Трудности перевода

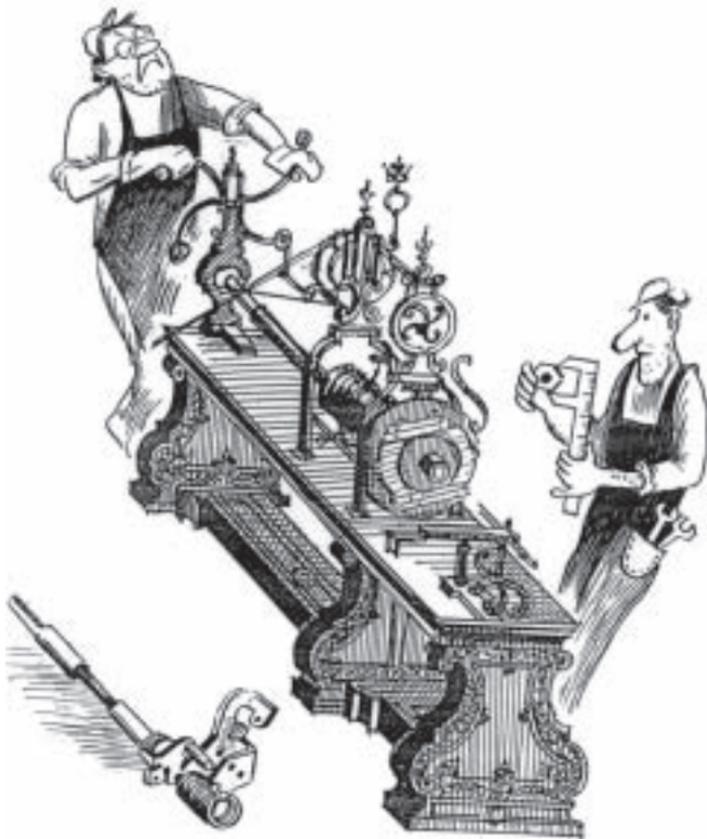
Страничка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco



Российская экономика начинает демонстрировать способность к выходу из затяжного социально-экономического кризиса. Можно ли говорить о завершении кризисно-стагнационного периода развития постсоветской экономики и вступлении России в эпоху устойчивого экономического роста? Что происходит в крупнейших отраслях российской промышленности и каковы перспективы их развития? Эти и другие вопросы – в центре внимания настоящей статьи.

ДЛЯ УДВОЕНИЯ ВВП ОСНОВАНИЙ НЕТ*



* Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Проект № 03-02-00276а

© ЭКО 2004 г.



Инвестиции в основной капитал

В целом положительная динамика инвестиций в промышленность в последние годы имела ряд особенностей. Во-первых, наблюдавшийся в 1999–2001 гг. быстрый рост инвестиций замедлился в 2002 г. (но, похоже, вновь интенсифицировался в 2003 г.). Во-вторых, в 2002 г. заметно изменился вектор этого роста: если в 1999–2001 гг. быстро росли вложения в топливную промышленность, черную и цветную металлургию, то в 2002 г. темпы прироста там стали отрицательными. В электроэнергетике, машиностроении и металлообработке, пищевой промышленности ситуация сложилась прямо противоположная. В-третьих, общая динамика инвестиций по отраслям промышленности свидетельствует о том, что ситуация в российской экономике продолжает оставаться крайне неустойчивой – резкие взлеты сменяются не менее крутыми падениями объемов инвестиций практически во всех отраслях. Отрасль – вчерашний фаворит – вдруг становится явным аутсайдером, а затем вновь неожиданно вырывается вперед. Например, объем инвестиций в легкую промышленность в 1999 г. составил 115% от уровня предыдущего года, в 2000 г. упал до 70%, чтобы в 2001 г. вновь подняться до 170%, а затем, в 2002 г., вновь снизиться до 95% (табл. 1).

Подобная картина наблюдается почти во всех отраслях. Объединяет их одно: абсолютные объемы инвестиций во все крупные отрасли российской промышленности все еще крайне далеки от показателей отнюдь не лучшего в истории отечественной экономики 1992 г.

Действительно, при концентрации в топливном и материалопроизводящем комплексах с их экспортной ориентацией и, следовательно, резкими ценовыми и спросовыми колебаниями, инвестиции подвержены не меньшим колебаниям, а с учетом высокой доли этих комплексов в общем объеме инвестиций можно говорить об общей неустойчивости инвестиционного процесса.

В первые годы третьего тысячелетия объем инвестиций в российскую промышленность только в трех крупных отраслях – топливной промышленности, цветной металлур-

Инвестиции в основной капитал по отраслям промышленности РФ за счет всех источников финансирования, % к предыдущему году

Отрасль	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*	2002/1992
Инвестиции в основной капитал	60	88	76	90	82	95	88	105	117	109	103	57
Электроэнергетика	105	93	67	105	95	107	78	79	94	92	112	40
Топливная промышленность	88	83	65	93	83	97	70	119	152	121	90	55
нефтедобывающая	90	76	58	89	76	99	77	125	157	112	85	42
нефтеперерабатывающая	114	244	86	90	69	68	111	74	200	182	91	237
газовая	76	94	93	109	110	103	51	134	145	137	99	144
угольная	90	78	61	92	86	92	63	84	92	98	106	17
Черная металлургия	87	82	58	96	76	85	97	109	116	131	90	43
Цветная металлургия	83	81	66	81	69	110	76	152	129	113	98	54
Химическая и нефтехимическая	79	65	60	92	86	96	85	92	113	111	105	30
Машиностроение и металлообработка	42	79	57	71	89	86	92	115	96	85	107	23
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	51	49	81	101	67	89	93	175	122	74	109	38

Отрасль	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*	2002/1992
Промышленность строительных материалов	55	51	88	81	65	88	63	119	120	111	116	24
Стекольная и фарфоро-фаянсовая				112	99	86	85	188	170		170	
Легкая	52	62	53	52	77	88	86	115	70	170	95	13
Пищевая	47	105	67	85	86	111	114	125	69	92	119	60
Микробиологическая	32	62	38	91	91	101	95	82	106			16
Мукомольно-крупяная и комбикормовая	68	73	73	81	75	87	104	73	149		85	
Медицинская	43	115	71	89	43	155	107	128	103		89	
Полиграфическая	51	57	49	86	78	125	129	60	142		112	
Другие промышленные производства				163	73	111	66	91	120			

* Данные по отраслям – без субъектов малого предпринимательства.

Источник: Материалы Госкомстата России, www.gks.ru; Инвестиции в России. М.: Госкомстат России, 2001. С. 30; Статистический бюллетень. 2003. № 1 (94). С. 130–131.

гии и пищевой – превысил 50% от уровня 1992 г. (не говоря уж о том, что в 1992 г. объем инвестиций в промышленность по сравнению с 1991 г. снизился на 40%). По остальным крупным отраслям он оставался существенно ниже, а в таких отраслях, как угольная, легкая и микробиологическая, в разы ниже уровня 1992 г. (см. табл. 1).

Данные, представленные на рис. 1, характеризуют реальные приоритеты развития промышленности в последнее десятилетие. В первую очередь, это топливная промышленность, во вторую (с заметно меньшими объемами инвестиций) – энергетика, в которую в начале 1992 г. направлялось ровно столько же капитальных вложений, сколько и в машиностроение. Доля энергетика в совокупных инвестициях в промышленность особенно быстро росла в 1996–1998 гг. Но с 2000 г. инвестиционный ресурс российской промышленности был резко перераспределен в пользу топливной отрасли. Машиностроение уже в начале рассматриваемого периода имело лишь третий «рейтинг» в общепромышленной структуре капитальных вложений, а с 1997 г. вообще выпало из тройки лидеров, уступив свое место пищевой промышленности. На протяжении рассматриваемого периода более или менее устойчиво росла доля цветной металлургии. Доли остальных крупных отраслей в структуре капитальных вложений незначительны – лишь у черной и цветной металлургии они превышают 5%. Особо выделяется легкая промышленность – к концу рассмотренного периода на нее едва приходилось 0,5% всех капиталовложений в промышленность.

Более того, существенно сократившийся инвестиционный ресурс был резко перераспределен в пользу топливной промышленности и электроэнергетики. **В результате в российской промышленности возникла ситуация, когда структура производства задается одними отраслями, а структура инвестиций определяется совершенно другими.** Так, доля машиностроения и металлообработки в общепромышленном выпуске в 2002 г составляла 20,5%, а в инвестициях в промышленность – только 7,5%. По легкой промышленности этот разрыв еще более заметен. По

остальным отраслям промышленности данное соотношение на протяжении последних 10 лет весьма устойчиво и составляет примерно 1,5.

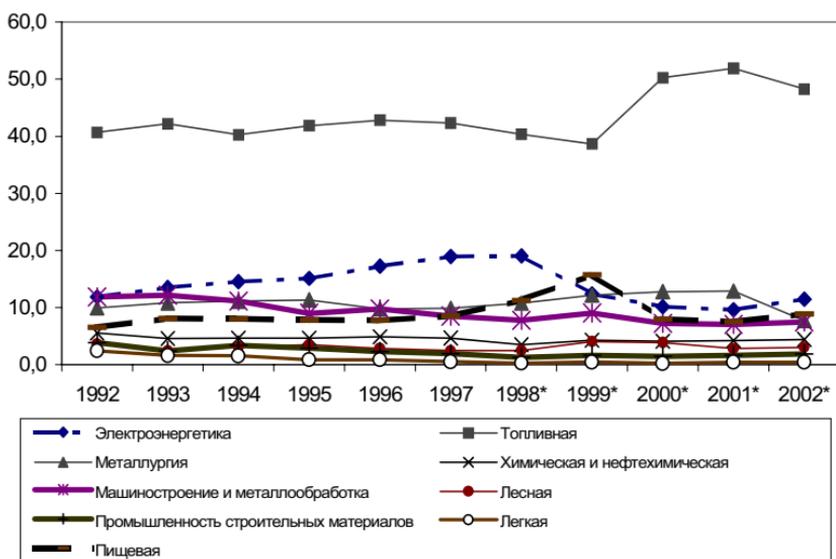


Рис. 1. Структура инвестиций в основной капитал за 1992–2002 гг. (промышленность = 100%), %

* По средним и крупным предприятиям и организациям.

Источник: Российский статистический ежегодник. 1999. С. 533; Россия в цифрах. 2000. С. 324–325; Россия в цифрах. 2002. С. 323; Инвестиции в России. 2002. № 5. С. 23.

Таким образом, электроэнергетика, и особенно топливная промышленность, устойчиво и, в известном смысле, системно перетягивают на себя непропорционально большую долю инвестиций, тем самым задавая соответствующий вектор структурной перестройки промышленности России. Да, отраслевая структура промышленного производства может еще какое-то время меняться сравнительно слабо за счет использования имеющихся резервов производственных мощностей (хотя эти резервы и не стоит преувеличивать). Но дело не в этом. Новые мощности создаются (точнее, в условиях острого инвестиционного голода только воспроизводятся) в основном в топливно-энергетическом комплек-

се. Мощности же в других отраслях промышленности используются лучше или хуже, но главное – их воспроизводство сужается. Это означает, что к тому моменту, когда резервы производственных мощностей исчерпаются, новых мощностей в этих отраслях почти не будет. И тогда структура промышленного производства придет в соответствие с реальной структурой инвестиций – доминирование ТЭКа и (как «неожиданно» выяснится) «остальной мелочи». В настоящее время все идет именно к этому, причем на одном из крайних полюсов находится топливная, а на другом – машиностроение и металлообработка, легкая и «примкнувшая» к ним в последние годы пищевая промышленность (рис. 2).

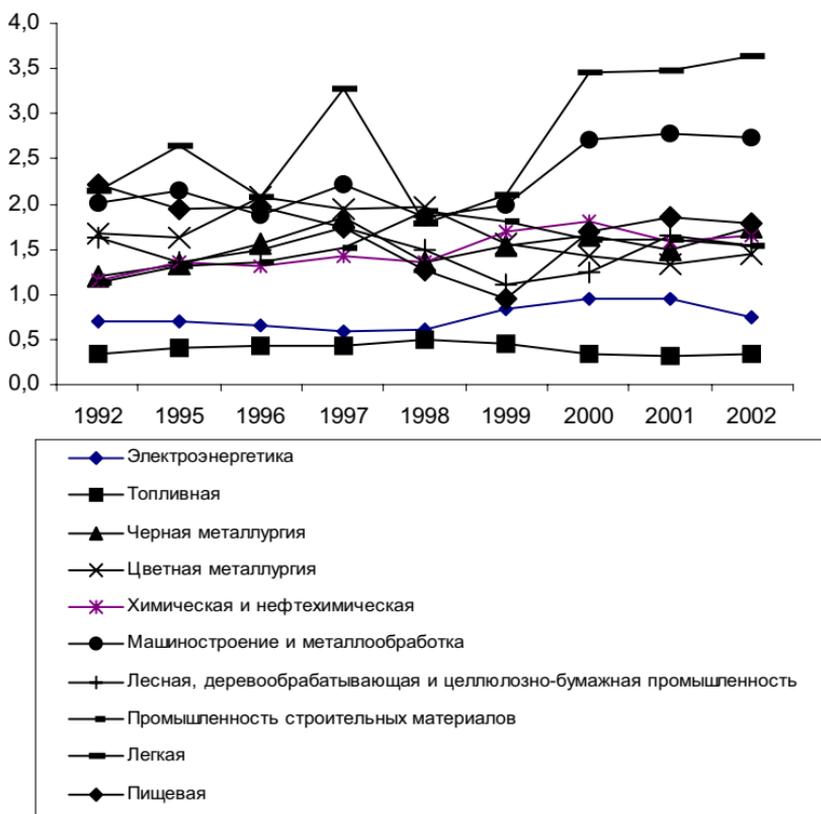


Рис. 2. Отношение выпуска промышленной продукции к инвестициям по отраслям промышленности за 1992–2002 гг., раз

Сложившаяся структура инвестиций привела к снижению за последние годы доли машиностроения и металлообработки в общем объеме промышленного производства России, с одной стороны, и увеличению доли топливной промышленности – с другой. Тем не менее, несмотря на неспособный уровень инвестиций по рассмотренным отраслям, структурные сдвиги на макроуровне все же просматриваются сравнительно слабо. Так, доли большинства отраслей в общепромышленном выпуске с середины 90-х годов достаточно стабильны, а доля машиностроения и металлообработки, несмотря на явный дефицит инвестиций, даже устойчиво растет (с 18,8% в 1997 г. до 20,5% в 2002 г.) в противоположность устойчивому сокращению доли топливной промышленности в общепромышленном выпуске (с 18% до 16,4%).

Причины этой, на первый взгляд, странной ситуации могут быть самые различные: от разницы внутренних и экспортных цен на энергоносители (при пересчете выпусков энергоресурсов в мировые цены с учетом их экспорта структура промышленного производства явно станет совсем другой) до особенностей статистического учета инвестиций в условиях российской полуправильной экономики. Вместе с тем факт остается фактом: две российские естественные монополии – **топливная промышленность и энергетика – перераспределяют в свою пользу значительную часть более чем скромных объемов российских инвестиций.** Успехи отраслей, не обладающих статусом естественной монополии, в перетягивании инвестиционного каната существенно скромнее. Впрочем, возможно, эффективность использования инвестиционного ресурса выше именно в этих отраслях. Косвенно это подтверждается устойчивым сокращением доли топливной промышленности и электроэнергетики в общепромышленном выпуске промышленной продукции.

Представленные выше данные не сделают неожиданным утверждение, что Россия не является мировым лидером в области накопления основного капитала. Однако место России в мировом рейтинге о рангах все же впечатляет (табл. 2).

В принципе, случаи некоторого сокращения национального накопленного капитала не единичны, однако найти развитую страну, у которой величина накопленного капитала через десять лет развития оказалась бы меньше, чем в исходной точке, не просто. И все же такая страна есть: в РФ за десять лет (с 1990 по 2000 г.) величина накопленного капитала сократилась вчетверо. В США же, напротив, за то же время основной капитал увеличился в 1,85 раза, в Польше – в 2,34 раза. Хотя сокращение основного капитала – явление достаточно редкое, в России лишь с 1999 г. наблюдается рост анализируемого показателя, но достижение состояния, характерного для развитых стран, явно не может стать задачей даже отдаленного будущего.

Таблица 2

**Индекс объема валового накопления основного капитала
(1990 г. = 100)**

Страна	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Россия*	31	25	24	21	22	26
Австралия	112	114	123	135	143	154
Австрия	113	115	116	119	123	129
Бельгия	99	100	107	112	117	119
Великобритания	98	102	110	121	128	132
Венгрия	96	102	112	127	135	...
Германия	113	112	113	116	120	124
Греция	99	108	116	130	139	143
Ирландия	112	130	153	176	198	217
Испания	97	98	103	113	124	130
Италия	94	98	99	103	107	115
Канада	98	100	119	123	136	134
Польша	128	153	187	213	228	234
Румыния	106	112	114	108	102	107
США	119	129	141	156	170	185
Франция	94	94	94	100	107	113
Япония	101	112	111	103	102	102

Источник: Инвестиции в России. М.: Госкомстат России, 2001. С. 188; Россия и страны мира. М., 2002. С. 294–295.

Из приведенных данных следует, что доля валового накопления основного капитала в ВВП невелика.

Низкая норма накопления задает и структуру валового накопления основного капитала по отраслям экономики, характерную для развитых стран едва ли не середины прошлого века: гипертрофированную долю промышленности и явно заниженную долю прочих отраслей. То, что такая структура определяется мизерными объемами накопленного основного капитала, — очевидно, но в результате получается, что ни одна отрасль экономики не имеет достаточных ресурсов для устойчивого развития (табл. 3).

Таблица 3

Структура валового накопления основного капитала по отраслям экономики, % к итогу

Страна	Год	Всего	В том числе:					
			промышленность	сельское хозяйство*	строительство	транспорт и связь	торговля и общепит	прочие отрасли
Россия	2000	100	38	3	4	24	2,3**	29
Бельгия	1996	100	28	2	2	10	11	47
Великобритания	1996	100	27	1	1	12	10	49
Венгрия	1999	100	33	3	2	18	9	35
Германия	1996	100	20	2	2	...	4	...
Канада	1996	100	31	3	2	9	5	50
Китай***	1999	100	31	2	2	28	2	35
Польша	1999	100	33	2	7	12	12	34
США	1996	100	18	3	1	9	11	58
Франция	1996	100	17	3	2	8	9	62

* По странам, кроме России, — сельское и лесное хозяйство, рыболовство и охота.

** Включая оптовую торговлю продукцией производственно-технического назначения.

*** Государственный сектор.

Источник: Инвестиции в России. М.: Госкомстат России. 2001. С. 189.

Абсолютная величина инвестиционного ресурса, мобилизуемого российской экономикой, невелика. А какова структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования? **Примерно половина осуществляемых инвестиций — собственные средства предприятий,**

чуть больше – привлеченные средства. Собственные средства также делятся почти поровну на прибыль и амортизацию.

На первый взгляд, столь высокая доля прибыли в финансировании инвестиций представляется странной. Действительно, объем инвестиций во многие отрасли российской промышленности сократился в разы (см. табл. 1). Казалось бы, амортизационных начислений должно с лихвой хватить на катастрофически сжавшиеся инвестиционные программы. В действительности это означает, что помимо огромного количества предприятий медленно, но верно проедающих свой основной капитал (амортизационные отчисления у них уменьшают базу по уплате налога на прибыль, но фактически основные средства в рамках этих отчислений не приобретаются), существует множество новых, динамично развивающихся компаний, у которых никаких «невыбранных» амортизационных фондов нет, а есть острая потребность в инвестициях, которую крайне трудно реализовать без уплаты налога на прибыль.

Высокая доля прибыли в источниках инвестиций, по-видимому, также является отражением «инфляционного налога» на экономику. Действительно, амортизационных начислений в условиях стабильно высокой инфляции «по определению» не может хватать для осуществления простого воспроизводства (амортизационных отчислений на основное средство, приобретенное, например, семь лет назад, заведомо не хватит на покупку аналогичного основного средства по завершении амортизационного периода).

В разделе «привлеченные средства» весьма примечательна статья «кредиты банков». **За счет кредитов современной российской банковской системы осуществляется не более 5% инвестиционных программ российских предприятий.** Ясно, что ни о каком перераспределении инвестиционного ресурса в пользу высокоэффективных производств в рамках существующей банковской системы говорить не приходится. Это обстоятельство, кстати, ставит российскую экономику в заведомо слабую позицию по отношению к экономикам других развитых стран, как раз

имеющих почти неограниченные возможности по быстрому и эффективному перераспределению общественного капитала в пользу наиболее эффективных секторов экономики.

В структуре инвестиций сравнительно **велика доля бюджетных средств**. И этот факт примечателен – российское государство, декларирующее передачу предпринимательских функций бизнесу, фактически остается крупным «игроком на инвестиционном поле». Вряд ли это лукавство – если российское государство и пытается подмять под себя бизнес, то происходит это не в формате классической рыночной конкуренции. Скорее, высокая доля государства в структуре инвестиционных вложений – один из многих показателей того, что российский бизнес не может (не хочет?) вкладывать свои средства в отечественную экономику. Поэтому бюджеты различных уровней с их мизерными возможностями оказываются крупными субъектами инвестиционного рынка просто потому, что других субъектов почти нет.

Наконец, данные табл. 4 хорошо демонстрируют ничтожность вклада иностранных инвесторов в основной капитал российских предприятий. При этом и те маловпечатляющие результаты, которые были достигнуты в лучшем с рассматриваемой точки зрения 2000 г., имеют тенденцию к снижению. Приведенные данные хорошо подтверждают известную точку зрения – **не иностранный капитал поднимет российскую экономику**. Если это и возможно сделать, то только через мобилизацию ресурсов в самой российской экономике.

За рассмотренный период заметно изменилась технологическая структура инвестиций в основной капитал: резко снизилась и стабилизировалась на новом уровне доля строительно-монтажных работ и, соответственно, повысилась доля инвестиций в оборудование, инструмент и инвентарь. Повышение доли оборудования в технологической структуре инвестиций традиционно рассматривается как фактор повышения эффективности осуществляемых инвестиций, важное условие для сокращения сроков окупаемости капитальных вложений (рис. 3).

**Структура инвестиций в основной капитал по источникам
финансирования в 1995–2002 гг.*, % к итогу**

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>В том числе по источникам финансирования:</i>								
собственные средства	49	52	61	53	52	48	49	48
<i>Из них:</i>								
прибыль	21	15	13	13	16	23	24	21
амортизация	23	28	27	18	19	24
привлеченные средства	51	48	49	47	48	53	51	52
<i>В том числе:</i>								
кредиты банков	5	4	3	4	5
<i>из них</i> кредиты иностранных банков	1	1	1
заемные средства других организаций	4	6	7	5	6
бюджетные средства	22	20	21	19	17	22	20	20
<i>В том числе:</i>								
из федерального бюджета	10	10	10	7	6	6	6	6
из бюджетов субъектов РФ	12	10	11	13	11	14	13	12
средства внебюджетных фондов	12	12	5	11	9	5	3	3
прочие	8	12	16	18	19
Из общего объема инвестиций в основной капитал – из-за рубежа	1,5	1,2	0,5	0,3	0,7	4,6	4,6	4,1

* Без субъектов малого предпринимательства и объемов неформальной деятельности.

Источник: Инвестиции в России. М.: Госкомстат России, 2001. С. 27; Российский статистический ежегодник. 2002. С. 579; Россия в цифрах. 2003. С. 325; Статистический бюллетень. № 1 (94). М., Май 2003. С. 126–127.

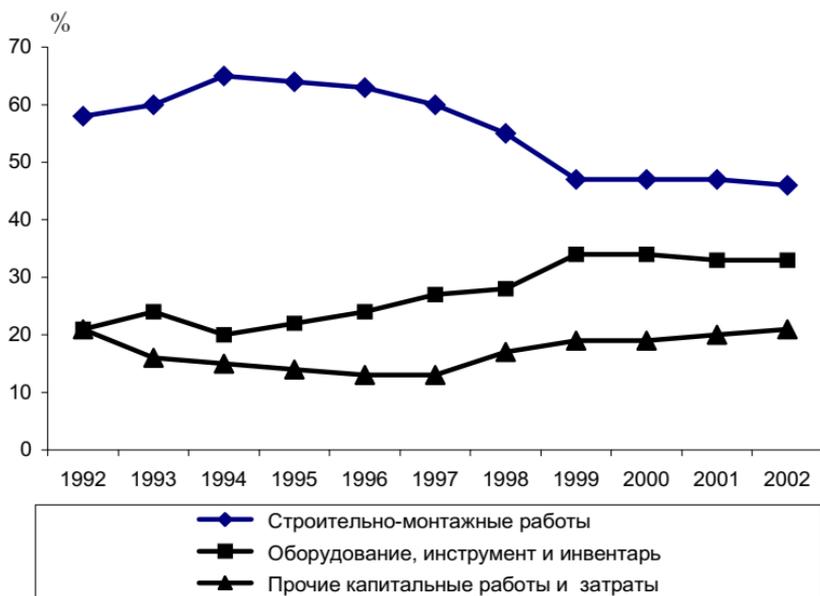


Рис. 3. Технологическая структура инвестиций в основной капитал, %

Источник: Россия в цифрах, 2000. С.325; Россия в цифрах, 2001. С. 321; Инвестиции в России, М.: Госкомстат России, 2001. С. 24; Российский статистический ежегодник, 2001. С. 579; Россия в цифрах, 2003. С. 327.

Состояние производственного аппарата

Возрастная структура парка производственного оборудования

Резкое снижение инвестиционной активности в 90-е годы прошлого века не могло не привести к существенному ухудшению качественных характеристик российского парка производственного оборудования. Катастрофически снизились доли молодых групп оборудования, соответственно, резко увеличилось количество оборудования в старших возрастных группах. Так, доля молодого самого современного оборудования (до 5 лет) за 9 лет (с 1992 г. по 2001 г.) сократилась **вчетверо**. Почти в такой же степени уменьшилась и доля хотя и не самого молодого, но все же еще вполне работоспособного оборудования (от 6 до 10 лет). Зато почти вдвое увеличилась доля оборудования в возрасте от 15 до

20 лет. В еще большей степени возросла доля самого старого оборудования (от 20 лет и выше). Таким образом, **доля более или менее работоспособного оборудования (до 10 лет) в промышленности России в 2001 г. немногим превысила 13%, в то время как доля явного старья (15 лет и старше) достигла 63,5%**. Остается только удивляться, что на таком оборудовании иногда еще удается производить конкурентоспособную продукцию, но совершенно очевидно, что в лигу развитых стран с таким «потенциалом» вход заказан.

Представленная возрастная структура хорошо отражает одно из системных свойств российской экономики – это экономика слаборазвитой страны, специализирующаяся на экологически грязных производствах с низкой добавленной стоимостью. Конкуренция здесь разворачивается не с развитыми, а с иными странами, находящимися на такой же стадии развития. «Призом» же является возможность и далее разрушать национальную экосистему, попутно давая возможность развитым странам «в плановом порядке» переводить капитал из подобных производств в отрасли народного хозяйства, соответствующие постиндустриальному укладу.

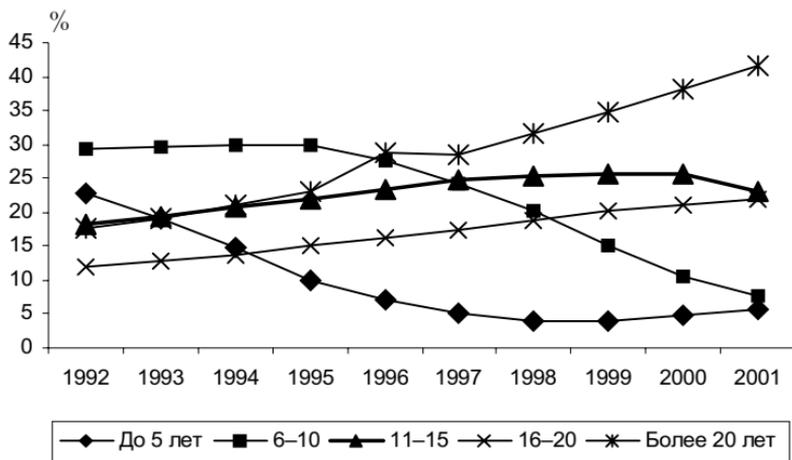


Рис. 4. Возрастная структура производственного оборудования в промышленности, %

Источник рис. 4–5: Российский статистический ежегодник, 2001. С. 350; 2002. С. 356.

Другой стороной резкого снижения инвестиционной активности в российской промышленности стал быстрый и устойчивый рост среднего возраста парка отечественного оборудования: за 9 лет он увеличился с 12 лет (достаточно высокого показателя) до 19 с лишним лет (заметно больше, чем в 1,5 раза) – планки, которую удалось «взять» явно немногим экономикам мира.

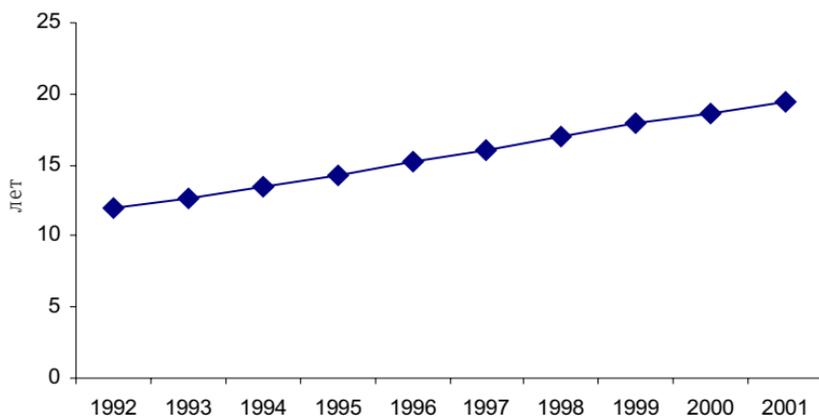


Рис. 5. Средний возраст оборудования в промышленности, лет

Несмотря на продолжающийся инвестиционный голод в промышленности страны в последние три года начала просматриваться тенденция снижения износа основных фондов. В первую очередь речь идет о топливной промышленности (относительно высокая инвестиционная активность позволяет не только просто поддерживать производственный аппарат отрасли, но даже «омолаживать» его), цветной металлургии, лесной, химической, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной, пищевой промышленности. В остальных отраслях ситуация менее определена. Особенно быстрыми темпами до 1998 г. нарастал износ в машиностроении и металлообработке. В последние год-два здесь, как будто, начали намечаться изменения к лучшему.

Весьма показателен пример пищевой промышленности (табл. 5). В какой-то степени пищевая промышленность – индикатор того, на что способна российская экономика при

**Степень износа основных фондов основного вида деятельности
по отраслям промышленности в 1992–2001 гг.*
(на конец года), %**

Отрасль	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Вся промышленность	45,2	45,5	46,2	47,5	49,8	51,6	52,9	51,9	51,3	49,9
Электроэнергетика	42,3	43,4	43,4	44,2	47,4	48,3	49,4	50,4	51,6	52,9
Топливная	44,9	44,5	48,2	50,1	51,6	53,6	54,7	52,6	50,2	46,0
Нефтедобывающая				52,1	54,7	56,6	57	55,2	52,3	46,7
Нефтеперерабатывающая				63,3	62,8	63,7	59,9	59,8	55,9	52,5
Газовая				44,1	45,8	47,8	50	22,8	23,7	24,2
Угольная				38,7	39,5	39,9	43,6	44,3	42,9	44,8
Черная металлургия	46,0	47,1	44,8	45,2	48,1	50,2	53,1	53,0	53,5	53,6
Цветная металлургия	44,7	45,3	45,9	47	48,3	49,2	52,0	49,1	44,5	44,8
Химическая и нефтехимическая	55,3	53,1	54,1	55,6	60,0	61,2	62,6	60,9	60,2	58,3
Машиностроение и металлообработка	45,0	45,7	45,4	46,5	48,7	51,1	53,2	53,3	55,3	54,3
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	44,3	46,5	46,8	48,4	50,5	53,3	55,2	51,6	48,7	45,7
Промышленность строительных материалов	42,2	42,7	43,3	44,7	48,4	50,7	53,6	54,2	53,7	52,6
Легкая	42,9	43,5	42,8	45,9	50,5	53,7	54,9	55,7	54,2	50,9
Пищевая	40,6	42,1	41,1	36,7	38,7	46,5	44,5	39,9	38,3	35,9

* По крупным и средним предприятиям.

Источник: Российский статистический ежегодник, 2001. С. 349; 2002.

приемлемом инвестиционном климате. Так сложилось, что эта отрасль со сравнительно небольшими финансовыми потоками для каждого отдельного предприятия оказалась вне пристального внимания как российских олигархов, так и государства. Небольшие сроки окупаемости инвестиционных проектов (во всяком случае, заметно меньшие, чем в базовых отраслях промышленности) сделали приемлемыми риски: один-два года – не слишком отдаленный горизонт даже для не очень смелого российского инвестора. За 1995–1997 гг. объем капиталовложений в отрасль увеличился почти на 40% – до 2,2 млрд дол. в 1997 г. С 1997 г. износ основных фондов пищевых компаний сократился на 10,6 процентных пунктов, составив в 2002 г. в среднем 35,9%¹.

В последние годы наблюдается некоторое улучшение положения – в ряде крупных отраслей обновление основных фондов ускорилось. Правда, весьма относительно: несмотря на то, что динамика обновления в 2000–2001 гг. положительна, относительные величины коэффициентов обновления заметно уступают аналогичным величинам середины 90-х годов, не говоря уже о 1992 г. При этом очевидно, что такие отрасли, как машиностроение, с ее менее чем 1%-м обновлением, едва ли в обозримое время смогут достичь высоких показателей конкурентоспособности. Легче предположить обратное.

Данные таблицы 6 хорошо демонстрируют процесс «проедания» основных фондов. Сроки амортизации большинства видов машин и оборудования находятся в пределах от 3 до 15 лет, капитальных зданий и сооружений – от 30 лет. Даже если предположить, что срок амортизации основных фондов промышленности равняется 30 годам (по активной части основных фондов он, очевидно, существенно ниже), то и в этом случае обновление фондов в год должно быть на уровне примерно в 3,3%. В 2001 г. уровень обновления основных фондов был таков, что обеспечивал полное обновление фондов за 62,5 года. Поскольку значительная часть фондов физически не может проработать такой срок, это означает, что в про-

¹ Пищевая промышленность // Эксперт. 2003, 29 сентября – 5 октября. С. 156.

Коэффициенты обновления основных фондов по отраслям промышленности в 1992–2001 гг.*

Отрасль	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Вся промышленность	3,0	2,0	1,8	1,7	1,4	1,1	1,2	1,1	1,5	1,6
Электроэнергетика	1,9	1,4	1,6	1,7	1,7	1,2	1,3	1,1	0,8	0,9
Топливная	5,2	3,8	3,4	2,8	2,9	1,9	1,7	1,6	2,4	3,5
Нефтедобывающая	6,3	4,6	3,8	3,3	3	1,6	1,7	1,7	2,9	4,2
Нефтеперерабатывающая	2,4	3,6	3,1	2,1	1,9	1,8	1,8	1,2	2,2	3,3
Газовая**	2,3	1,5	3,2	2,8	4,3	3	1,8	1,3	0,5	1,5
Угольная	4,9	2,6	2	2,3	2,3	2	1,5	1,8	2,4	2,2
Черная металлургия	2,9	1,9	2,6	2,1	1,2	0,7	0,6	0,9	0,8	1,4
Цветная металлургия	3,3	2,2	1,4	1,6	1,5	1,2	1,0	2,0	2,4	2,8
Химическая и нефтехимическая	2,0	1,4	1,0	0,7	0,6	0,6	0,5	0,6	0,8	0,8
Машиностроение и металлообработка	2,4	1,0	0,9	0,8	0,7	0,5	0,4	0,6	0,7	0,9
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	3,2	1,3	1,0	1,2	1,0	0,6	0,7	1,1	1,5	1,7
Промышленность строительных материалов	2,3	1,3	1,1	1,4	0,7	0,5	0,6	0,8	1,1	1,3
Легкая	2,6	1,5	0,9	0,6	0,3	0,3	0,3	0,3	0,5	0,6
Пищевая	6,1	5,7	3,4	2,6	1,6	1,5	2,1	3,1	2,7	3,1

* По крупным и средним предприятиям в сопоставимых ценах.

** Начиная с 1999 г. уменьшение величины коэффициентов обновления основных фондов по газовой промышленности вызвано массовой передачей предприятиями ОАО «Газпром» своих основных фондов на баланс головной организации ОАО «Газпром», имеющей основной вид деятельности «Торговля», в результате чего объем основного вида деятельности предприятий газовой промышленности сократился в 3 раза, существенно изменились значения показателей, характеризующих состояние основных фондов отрасли.

Источник: Российский статистический ежегодник, 2001. С. 349; 2002. С. 355.

мышленности России наблюдается эксплуатация фондов, на которые амортизация хотя и начисляется, но обновления этих фондов за счет начисленной амортизации не происходит: амортизация используется на другие цели, т. е. в терминах воспроизводства основных фондов – проедается.

Если в обновлении производственного аппарата страны наметились положительные сдвиги, то с выбытием старого, изношенного оборудования положительных сдвигов не произошло. Даже для последних лет, не говоря о середине 90-х годов, характерно **уменьшение выбытия оборудования** (табл. 7).

В решающей степени такая динамика связана, очевидно, с тем, что в последние годы экономика растет. В условиях инвестиционного голода это означает, что предприятия вынуждены задействовать имеющиеся резервы (точнее, оборудование, которое не демонтировалось потому, что замены ему все равно не было). В принципе подобное оборудование считать «резервом» можно только с немалой натяжкой. Производить какую-то продукцию на такой технике, конечно, можно, но о качестве этой продукции, да и об издержках на ее производство (стоимость содержания старой техники в работоспособном состоянии – отдельная тема) можно только догадываться.

Загрузка производственных мощностей

Оживление экономики в последние три года привело к резкому увеличению загрузки производственных мощностей. И хотя абсолютные показатели загрузки остаются чрезвычайно низкими (50% – по промышленности в целом, 33% – в машиностроении, 35% – в легкой промышленности), темпы роста мобилизации простаивающих мощностей впечатляют (по промышленности в целом в 1,85 раз с 1997 г. по 2001 г.) (табл. 8). Правда, темп роста загрузки мощностей по промышленности в целом заметно выше аналогичных темпов по отдельным ее отраслям. По отношению к 1997 г., например, среднепромышленный темп роста загрузки производственных мощностей превышает только в химической и легкой промышленности, которые, с учетом их удельных весов в струк-

Таблица 7

**Коэффициенты выбытия основных фондов по отраслям
промышленности в 1992–2001 гг.***

Отрасль	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Вся промышленность	1,1	1,5	2	1,5	1,5	1,5	1,5	1,1	1,2	1,1
Электроэнергетика	0,3	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,6
Топливная	0,9	1,5	2,2	1,7	2,7	2,1	1,7	1,3	1,3	1,2
Нефтедобывающая	0,7	1,2	1,8	1,5	1,9	1,1	0,9	0,9	1,0	1,0
Нефтеперерабатывающая	0,8	1,4	1,8	1,0	2,8	2,0	1,6	0,9	1,3	1,1
Газовая	0,1	0,4	0,6	0,3	0,3	1,1	0,5	0,5	0,4	0,5
Угольная	2,5	3,7	5,4	5,8	8,8	8,4	8,1	5,7	5,3	3,3
Черная металлургия	0,7	1,1	1,5	1,0	1,0	1,2	1,1	0,8	0,6	0,9
Цветная металлургия	1,0	2,0	2,8	2,0	2,3	1,8	2,0	1,2	1,0	1,2
Химическая и нефтехимическая	1,8	2,2	2,5	1,6	1,1	1,8	1,2	1,0	1,1	1,1
Машиностроение и металлообработка	1,0	1,4	1,6	1,3	0,9	1,2	1,3	1,1	1,0	1,1
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	2,3	3,1	4,2	3,3	2,9	2,2	2,9	2,5	1,9	2,0
Промышленность строительных материалов	1,4	2,2	3	2,7	1,7	2	1,9	1,5	1,7	2,0
Легкая	1,2	2,1	2,4	1,9	1,5	1,7	1,7	1,7	2,1	1,8
Пищевая	1,0	2,7	3,5	2,6	1,9	1,7	2,1	1,4	1,7	1,6

* По крупным и средним предприятиям в сопоставимых ценах.

Источник: Российский статистический ежегодник, 2001. С. 350; 2002. С. 356.

туре промышленного производства, никак не могут сильно влиять на общепромышленный индекс.

Таблица 8

Загрузка производственных мощностей в отраслях промышленности в 1991–2001 гг.*, %

Отрасль	1991	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Промышленность в целом	73	33	28	27	27	35	43	50
Машиностроение	70	24	20	19	18	26	31	33
Нефтеперерабатывающая	85	48	44	43	46	53	59	59
Химическая и нефтехимическая	77	34	28	27	26	38	49	51
Черная металлургия	80	61	60	59	64	71	78	79
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	77	38	34	34	40	51	64	67
Промышленность строительных материалов	78	38	30	29	29	35	44	48
Легкая	74	24	19	20	17	25	33	35
Пищевая	66	37	33	31	34	35	42	45

* По крупным и средним предприятиям.

Источник: Экономика и жизнь. № 5, февраль 2003. С. 2; расчеты ИМЭИ на основе данных Госкомстата России.

Сомнения возрастают еще больше, если сопоставить темпы роста промышленного производства с темпом роста загрузки производственных мощностей. Так, производство промышленной продукции с 1997 по 2001 гг. увеличилось в 1,24 раза, загрузка же мощностей за этот же период возросла уже в 1,85 раза. По-видимому, это означает, что удвоить производство промышленной продукции на имеющихся мощностях, как представляется после знакомства с первой строкой табл. 8, невозможно. Даже при сравнительно небольшом увеличении выпуска промышленной продукции статистически заявленный резерв производственных мощностей начинает таять, как мартовский снег. **Значитель-**

ной части мощностей, которые «числятся» в резерве, очевидно, нет. А есть разрозненный набор оборудования, который эксплуатируется по мере необходимости (и возможности) для поддержания в работоспособном состоянии действующих мощностей. Очевидно, что в первую очередь используется молодое производительное оборудование, старое же, морально и физически устаревшее оборудование, мобилизуется лишь в крайнем случае.

Среди российских аналитиков распространена еще более резкая оценка мощностных «резервов» российской промышленности: «Предприниматели поняли, что дальше развиваться за счет загрузки мощностей уже практически невозможно, да и не осталось уже свободных мощностей, которые были бы способны производить конкурентоспособную продукцию»².

Итог

Несмотря на ряд положительных тенденций, наблюдаемых в российской экономике в последние годы, говорить о необратимости происходящих перемен еще рано. И дело не в том, что от промышленного спада не застрахованы экономики даже вполне благополучных стран, а в системных свойствах российской экономики, грозящих любой промышленный рост превратить в преходящий всплеск деловой активности.

К одному из этих свойств следует отнести гипертрофированную зависимость страны от мировой конъюнктуры цен на продукцию топливно-энергетического комплекса. Действительно, трудно оспорить тезис, что наблюдаемый общепромышленный рост в значительной степени определяется высокими мировыми ценами на нефть. Рост валютной выручки у компаний-экспортеров нефти формирует платежеспособный спрос на продукцию отечественного тяжелого машиностроения и по системе межотраслевых связей «раскручивает» всю экономику. Однако не следует забывать, что никогда и нигде сектор с падающей эффективнос-

² Гавриленков Е. Главный экономист ИК «Тройка Диалог»// Эксперт. 2003. № 30. 18 авг. С. 16.

тью не становился локомотивом экономики. Вовлечь народное хозяйство в процесс долговременного устойчивого роста могут только те отрасли, в которых повышение результативности инвестиций обеспечивается за счет ускоренного (в сравнении с другими секторами) научно-технического прогресса. **Поэтому считать топливно-экономический комплекс локомотивом российской экономики чрезвычайно опасно.** Мало кто сомневается, что период высоких цен на нефть не вечен. Высокие цены на нефть невыгодны ни потребителям, ни производителям. Первым – по вполне понятным причинам, вторым – потому, что высокие цены неминуемо приведут к очередному витку внедрения энергосберегающих технологий и обвальному снижению спроса на энергоресурсы уже в среднесрочной перспективе.

В этом, правда, можно видеть и положительную сторону, так как экспорт топливно-энергетических ресурсов на протяжении десятилетий позволяет существенно смягчать последствия многих отечественных недостаточно продуманных экономических решений. Именно экспорт ресурсов с невысокой добавленной стоимостью объективно дает возможность адаптироваться отечественным предприятиям к меняющимся условиям с неторопливостью, достойной лучшего применения. Вместо того чтобы стать буфером, смягчающим шок радикальных социально-экономических преобразований при формировании новой институционально-технологической среды, поступления от экспорта идут на поддержание (фактически – консервацию) отживших социальных институтов.

Наблюдаются отдельные попытки «упорядочить» развитие отечественной экономики. Вместе с тем проведенный анализ как основных тенденций развития крупных отраслей промышленности России, так и попыток регулирования этого процесса приводит к выводу, что **инвестиционный процесс в современной России в решающей степени идет если и не «вопреки» попыткам его регулировать, то, во всяком случае, «несмотря» на них.** Инвестиции в первую очередь направляются либо в отрасли топливно-энергетического комплекса, где потенциальная доходность

перевешивает риски инвесторов, либо в отрасли, где срок окупаемости инвестиций мал (например, в пищевую). Как только срок окупаемости вложений начинает превышать 2–3 года (период, за пределами которого мало кто возьмется что-либо гарантировать), интерес к осуществлению инвестиций практически сходит на нет.

Таким образом, основной вопрос современной экономической политики сводится к тому, удастся ли российской исполнительной и законодательной властям убедить инвестора в незыблемости его прав собственности. Если да – инвестиции в российскую экономику придут, нет – значит, еще годы и годы в России будут наблюдаться вялые, точечные вложения лишь в проекты, обещающие скорую отдачу. Поднять экономику, дать возможность отечественному производителю на равных конкурировать с его западными коллегам-конкурентами в таком режиме невозможно.

«ЭКО»-информ

Доля прибыльных и убыточных организаций в общем их числе

Период	Доля прибыльных организаций в общем их числе, %			Доля убыточных организаций в общем их числе, %		
	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Январь	64,9	63,8	60,7	35,1	36,2	39,3
Январь-февраль	63,4	62,0	59,4	36,6	38,0	40,6
Январь-март	61,7	53,5	51,3	38,3	46,5	48,7
Январь-апрель	60,0	55,7	55	40,0	44,3	45,0
Январь-май	61,5	56,8	56,6	38,5	43,2	43,4
Январь-июнь	61,8	53,3	53,8	38,6	46,7	46,2
Январь-июль	62,8	56,0	57,1	38,2	44,0	42,9
Январь-август	62,7	57,3	58,3	37,2	42,7	41,7
Январь-сентябрь	62,7	60,2	56,8	37,3	45,2	43,2
Январь-октябрь	63,1	58,4	58,5	36,9	42	41,5
Январь-ноябрь	63,6	58,8	59,4	36,4	41,2	40,6
Январь-декабрь	61,6	56,6	58,7	38,4	43,4	41,3

Источник: Вестник Русского экономического общества. 05.03.2004.
[www/rsess.ru](http://www.rsess.ru)

Аудит эффективности – это относительно новый метод контроля, который наряду с традиционным аудитом финансовой деятельности должен играть важную роль в государственной контрольной системе и гарантировать эффективную работу и рациональное использование государственных ресурсов. В статье описан первый опыт Счетной палаты Российской Федерации по применению аудита эффективности к проверке выполнения федеральных целевых программ.

ПЕРВЫЕ УРОКИ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ

С. Н. РЯБУХИН,
аудитор Счетной палаты
Российской Федерации,
Москва



Новый вид контроля

Впервые термин «аудит эффективности» появился в Лимской декларации руководящих принципов контроля (1977 г.). В ней отмечалось, что в дополнение к финансовому аудиту (проверке целевого использования средств и правильности ведения финансовой отчетности), важность которого неоспорима, существует вид контроля, направленный на проверку того, насколько эффективно и экономно расходуются государственные средства. Такой контроль может охватывать всю управленческую деятельность, в том числе «организационную и административную системы»¹.

¹ Лимская декларация 1977. Ст. 4. К сегодняшнему дню развитые страны мира накопили значительный опыт проведения аудита эффективности. Этот вид аудита закреплен в аудиторских стандартах ИНТОСАИ (Международной организации высших органов государственного финансового контроля). В Канаде, Австралии и ряде других стран разработаны стандарты аудита эффективности.

© ЭКО 2004 г.



Появление нового вида контрольной деятельности было вызвано тем, что в связи с повышением роли государственных финансов в экономике развитых стран и совершенствованием систем государственного финансового контроля возникла потребность в более гибких и эффективных формах государственного управления. Контроль только за распределением и учетом расходования государственных средств стал уже недостаточным. К тому же финансовым аналитикам и законодателям требовались более достоверная финансовая информация и показатели, характеризующие деятельность органов управления.

При аудите эффективности (как бюджетного процесса, так и бюджетных расходов) должны быть четко определены цели, задачи и приоритеты бюджетных расходов, при этом они должны согласовываться с критериями эффективности использования средств. Успех аудита эффективности связан со стратегическим планированием и оценками риска в достижении целей в тех сферах, где используются бюджетные ресурсы.

Аудит эффективности имеет более широкие задачи по сравнению с аудиторскими проверками правильности расходования средств, экономии и результативности расходов (табл. 1). Результат аудита может быть выражен не только в виде аудиторского отчета, но и, например, в виде рекомендаций по внедрению наилучших методов практической работы. Сегодня все более востребованным становится аудит, отвечающий на вопрос «что делать?».

Предметом аудита эффективности обычно является конкретная программа или вид расходов, однако он может быть и более широким. Так называемый перекрестный аудит экономических субъектов может затрагивать вопросы, имеющие отношение ко многим экономическим субъектам (например, госзакупки, использование трудовых ресурсов, обучение, оплата труда). Аудит может охватывать проблемы, очень значимые для отдельных регионов (например, проблемы окружающей среды, улучшения финансового положения региона, повышение уровня благосостояния граждан, борьба с преступностью, коммерциализация государственного имущества).

**Принципиальные различия в стандартах финансового аудита
и аудита эффективности**

Финансовый аудит	Аудит эффективности
<i>Основные задачи</i> – соблюдение законности, норм и правил составления финансовой отчетности	<i>Основные задачи</i> – оценка результатов деятельности объекта и характеристика использования государственных расходов
Аудит проводится по определенным требованиям и имеет четко определенные цели	Аудит имеет достаточно широкий спектр задач, допускает различные трактовки и интерпретацию результатов
Результаты аудита представляются в стандартной форме с обоснованиями (документами)	Результаты аудита допускают вариантность трактовок, дискуссионность, используются не только документы, но и различного рода доказательства для оценки эффективности
Аудит ориентируется на формальные параметры исполнения процедур распределения и использования государственных ресурсов	Идеальный ориентир – оценка экономичности, результативности и эффективности использования государственных средств

Аудит может одновременно включать цели финансового аудита и аудита эффективности, например, аудит контрактов, госзаказов и субсидий, выделенных предприятиям частного сектора, а также правительственным и неправительственным организациям со стороны государственных организаций.

Аудит эффективности заключается главным образом в оценке фактических результатов и их сравнении с плановыми. С самого начала аудиторской проверки должны рассматриваться промежуточные или конечные результаты. Такой подход целесообразно применять, когда есть критерии измерения конечных результатов по качеству, количеству и стоимости. Если результаты оказываются неудовлетворительными, следует найти причины, обусловившие такую ситуацию. Опыт показывает типичные виды причин:

- принимаемые меры не соответствуют назначению программы;

- осуществляемые расходы превышают ведомственные стандарты или расходы на подобные направления деятельности других секторов бюджетных расходов;
- товары или услуги не удовлетворяют стандартам по количеству или качеству;
- не обоснованы крупные расходы, влияющие на состояние бюджета определенного уровня бюджетной системы (федеральной, региональной).

В отчетах по результатам аудиторских проверок должны отражаться экономичность осуществления расходов, соответствие расходов практическому осуществлению реализуемой политики, адекватность анализа, на основании которого была сформирована политика или же реализуется программа, оценки возможности разработки политики по новым направлениям или совершенствования существующей политики.

При проверках в основном оценивается проведение, а не разработка политики и не ставится вопрос о достоинстве программ. Особого внимания требуют ситуации, когда результаты аудиторской проверки затрагивают политику правительства.

Важную роль в проведении аудита эффективности играет аудит систем контроля². Его целью является анализ ключевых компонентов системы контроля, оценка правильности построения и использования этой системы. Эффективная система контроля дает основание ожидать, что результаты контролируемого процесса, скорее всего, будут удовлетворительными.

Специфика федеральных целевых программ

Отработку методики аудита эффективности и обучение специалистов Счетная палата России провела на двух федеральных целевых программах (ФЦП) «Дети Севера» и «Социальная поддержка инвалидов на 2000–2005 годы». Актуальность названных программ сомнений не вызывала.

² Слово «контроль» здесь трактуется очень широко и включает все элементы управления, которые необходимы для достижения намеченного результата.

Приступая к аудиту эффективности, мы понимали, что в основе оценки эффективности использования государственных средств на программы лежит формирование системы показателей, адекватно описывающих цели и задачи ФЦП и этапы их реализации. Система показателей федеральных целевых программ определяет содержание и структуру этих программ, дает представление о целях, задачах, наборе осуществляемых мероприятий и ожидаемых результатах. К системе показателей предъявляются следующие требования:

- она должна достаточно полно отражать цели, задачи ФЦП и этапы их реализации, но не должна быть перегружена показателями, слабо работающими на основную идею ФЦП;
- показатели, включаемые в систему, должны быть совместимы с системой индикаторов, используемых в прогнозах социально-экономического развития страны, отрасли или региона, а также опираться на действующие нормы статистики и учета;
- при построении системы показателей следует использовать классификационные признаки, позволяющие обеспечить ее структурную определенность;
- необходимо, чтобы включаемые в систему показатели могли быть использованы федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, руководством корпораций, фирм и предприятий-участников реализации программ;
- система показателей должна позволять проводить межрегиональные, а в ряде случаев и межстрановые сопоставления.

Оценка эффективности федеральных целевых программ, финансируемых из федерального бюджета, должна производиться уже на стадии их разработки. Мировая практика, да и теория выработала устоявшиеся методы определения эффективности инвестирования финансовых ресурсов в те или иные инвестиционные проекты, пригодные и при определении эффективности ФЦП. Но программно-целевое планирование имеет свою специфику, которая требует особых методических подходов к оценке эффективности ФЦП как инструмента государственного воздействия на экономические процессы.

Речь, прежде всего, идет о целевом характере федеральных целевых программ, который определяет существенную

методическую особенность подходов к расчетам их эффективности. Дело в том, что при реализации непрограммных целей инвестор может вложить капитал в разные проекты в разных сферах экономики. Его интересует в основном финансовый результат – отдача на вложенный капитал.

Совсем иной подход к ФЦП. Здесь на первый план выходят необходимость и неотложность решения проблемы. Если эта проблема отвечает всем главным критериям для программной проработки, не может быть решена в установленные сроки и при заданных объемах средств непрограммным методом, то вопрос – «вкладывать в ее решение финансовые ресурсы или не вкладывать?» – по сути дела уже решен: вкладывать. Поэтому при определении эффективности ФЦП главным является поиск варианта ее разработки и реализации, достижения ее целей с наименьшими финансовыми затратами.

Федеральная целевая программа «Дети Севера»

Для детей, проживающих на Севере, характерен общий высокий уровень заболеваемости – в 2,5 раза больше, чем в других районах страны, причем заболеваемость в сельской местности в несколько раз выше, чем в городах. Под влиянием неблагоприятных климато-экологических факторов у каждого третьего ребенка на Севере происходит отставание возрастного развития иммунной системы на 2–5 лет. Кроме того, особенностью Севера является наличие на значительной части территорий очагов природных инфекций. Это требует постоянного внимания и контроля за санитарно-эпидемиологическими условиями проживания и дополнительных мер по профилактике заболеваний и оздоровлению населения.

Специфика проблем детства на Севере связана также с особенностями сложившейся системы расселения. Более 70% населения проживают в труднодоступных, отдаленных друг от друга сельских поселениях, до 35% населения ведут кочевой образ жизни. Многообразие типов расселения, стиля и образа жизни требует дифференцированного подхода к формам и методам государственной поддержки детей северных регионов. Среди детей коренных малочислен-

ных народов самые высокие в России показатели детской смертности – в 1,7 раза выше среднероссийских.

Обеспечение детям возможностей нормального развития в климатических условиях северных районов и с учетом специфики расселения является проблемой федерального уровня. Её решение требует межотраслевой и межрегиональной координации действий по улучшению положения детей, что и обусловило необходимость разработки и осуществления федеральной целевой программы.

Федеральная целевая программа «Дети Севера» утверждена постановлением правительства Российской Федерации от 25 августа 2000 г. № 625 «О федеральных целевых программах по улучшению положения детей в Российской Федерации на 2001–2002 годы».

Объектом программы являются дети, проживающие в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях и находящиеся в особо трудных условиях жизнеобеспечения. Их численность составляет в настоящее время около 3 млн чел., в том числе почти 60 тыс. чел. – из числа коренных малочисленных народов Севера.

Цели программы – создание условий для нормального развития детей в условиях Севера, предупреждения заболеваний, получения детьми отдаленных поселений медицинских консультаций и оперативной диагностической помощи, обучения и воспитания, учитывающих особенности расселения, национальные традиции коренных малочисленных народов Севера, содействие развитию творческих способностей детей, детской и юношеской физической культуры и спорта, формирование навыков здорового образа жизни, обеспечение ввода в действие объектов здравоохранения, образования, культуры и спорта для детей.

Аудит эффективности ФЦП «Дети Севера»

Аудит эффективности выполнения ФЦП «Дети Севера» преследовал следующие цели.

- Определить, целевым или нецелевым образом и насколько эффективно были использованы выделенные на реализацию программы средства федерального бюджета.

- Оценить эффективность механизма управления и системы контроля за исполнением программных мероприятий.
- Определить социально-экономический эффект использования бюджетных средств на реализацию двух мероприятий программы: «Оснащение диагностическим медицинским оборудованием, аппаратурой телемедицинских центров» и «Обеспечение детских медицинских и образовательных учреждений системами очистки и обеззараживания питьевой воды».

При проверке эффективности механизма управления и системы контроля за исполнением программных мероприятий специалистами Счетной палаты использовались следующие критерии:

- ✓ наличие организационно-распорядительной документации, необходимой для реализации программы;
- ✓ распределение между исполнителями программы обязанностей и ответственности за выполнение программных мероприятий;
- ✓ наличие механизмов управления и осуществления контроля за реализацией программных мероприятий;
- ✓ выполнение установленных требований по проведению конкурсов на поставку продукции, выполнение работ, предоставлению услуг для реализации программы;
- ✓ наличие отчетной документации по проведению конкурсов и выполнению программных мероприятий в соответствии с установленными сроками и формами отчетности.

Счетная палата Российской Федерации обратилась в адрес Минэкономразвития, Минздрава, Минобразования, Минкультуры, Минтруда и соцразвития России, Российской академии образования, Российской академии медицинских наук, Центрального совета физкультурно-спортивного общества профсоюзов «Россия» с просьбой предоставить перечень ведомственных критериев и стандартов, используемых при подготовке сводных отчетов о реализации программных мероприятий, включающих данные о финансировании, анализе эффективности использования бюджетных

средств, направленных на программные мероприятия основными разработчиками и исполнителями программы. К сожалению, перечисленные выше организации такую работу не проводили, их участие в программе носило формальный характер.

В программе не были указаны количественные показатели, на улучшение которых были направлены программные мероприятия. Так, несмотря на то, что основной целью программы являлось снижение детской смертности и заболеваемости, фактические показатели детской заболеваемости и смертности на начало действия программы и планируемые показатели на конец ее действия заданы не были.

Проверка показала, что из 27 субъектов Российской Федерации, отнесенных к районам Крайнего Севера и приравненных к ним, восемь субъектов приняли в рамках ФЦП «Дети Севера» свои региональные программы, три субъекта разработали соответствующие мероприятия, а 16 субъектов Федерации не разработали ни того, ни другого.

Внутренняя система организационно-распорядительной документации, определяющей формы участия каждого из разработчиков и исполнителей программы, отсутствовала. Не были определены критерии, по которым должен производиться отбор получателей средств федерального бюджета в виде материально-технических средств или финансовых дотаций, и структуры, ответственные за этот отбор. Не были названы и структуры, представляющие интересы конечного пользователя при установлении потребительских характеристик приобретаемого по конкурсу оборудования (работ, услуг).

Из-за отсутствия данных о потребности регионов в оборудовании, поставленном в рамках программы, невозможно было сделать вывод об эффективности отдельных программных мероприятий с точки зрения удовлетворения потребностей в оборудовании.

Программа разрабатывалась практически без участия органов власти субъектов Российской Федерации и была предложена им на согласование в готовом виде, включая предлагаемые объемы финансирования из бюджетов субъек-

тов Российской Федерации. Органы власти субъектов Российской Федерации не участвовали и в конкурсном отборе поставщиков оборудования. К ним обратились только при заключении контракта с поставщиком, выбранным госзаказчиком по конкурсу или без конкурса. По контракту в обязанности органов власти субъектов Федерации входили оплата доставки оборудования до административного центра региона и его доставка до места установки. Оплата услуг по пуску и наладке оборудования, по обучению персонала пользователя в контракте не предусматривалась. Проверка показала, что управленческие структуры субъектов Российской Федерации, реализующие мероприятия программы, не ориентированы на достижение социального эффекта. (В соответствии с текстом раздела «Оценка эффективности реализации программы» государственный заказчик не ориентирует получателей материально-технических средств, поставляемых в рамках программы, на получение социального эффекта.)

Таким образом, государственный заказчик (Минэкономразвития России) не организовал распределение между исполнителями программы обязанностей и ответственности за эффективное выполнение программных мероприятий.

Из федерального бюджета на реализацию программы первоначально было запланировано 256,3 млн руб., федеральными законами о бюджетах на 2001 г. и 2002 г. предусмотрено 196,3 млн руб., а фактически перечислено менее 184,7 млн руб., из них освоено – 163,2 млн руб. (табл. 2).

В условиях скудного финансирования надо особенно тщательно выбирать приоритетные направления вложения средств. Распределение средств мелкими суммами между 27 субъектами по 37 мероприятиям, или по 999 направлениям, говорит о непродуманности программы на этапе разработки, о том, что при разработке программы не использовались имевшиеся статистические данные и критерии эффективности. При наличии действенной системы управления и контроля за реализацией программы некоторые промахи, допущенные при разработке, можно было бы исправить.

**Некоторые результаты аудита эффективности
ФЦП «Дети Севера»**

Раздел ФЦП	Число мероприятий		Объем финансирования, млн руб.		Фактический объем финансирования на одного ребенка по каждому мероприятию в год, руб./чел.
	предусмотрено	выполнено	предусмотрено	профинансировано	
Оздоровление детей и профилактика заболеваний	8	5	41,6	37,1	1,24
Образование и воспитание	9	7	46,5	29,2	0,70
Развитие культуры	9	5	20,5	19,2	0,68
Физкультурно-спортивные мероприятия	5	5	10,7	6,9	0,36
Информационно-методическое обеспечение решения проблем детей и организации выполнения программы	5	2	2,0	0,9	0,08
Строительство и реконструкция важнейших объектов социальной сферы для детей			135,0	70,6	11,79

Итоги проверки

Коллегия Счетной палаты утвердила следующие основные итоги проверки.

Цели федеральной целевой программы «Дети Севера» не достигнуты, средства федерального бюджета, выделенные на ее реализацию, были использованы нерезультативно, допуще-

но нецелевое расходование бюджетных средств в сумме 37,6 млн руб. и неэффективное – в сумме 11,2 млн руб.

Государственным заказчиком не была создана действенная система управления и контроля. Не были систематизированы данные о реальных проблемах детей, проживающих на территориях Крайнего Севера и приравненных к ним местностях. В результате не удалось разработать оптимальную схему распределения бюджетных средств и задать четкие целевые ориентиры.

Ожидаемый результат от реализации мероприятий федеральной целевой программы «Дети Севера» не достигнут, и социально-экономический эффект не получен.

По результатам проведенного аудита эффективности и с учетом того, что в настоящее время ведется разработка нового нормативного документа, определяющего порядок разработки федеральных целевых программ, Коллегия Счетной палаты рекомендовала правительству Российской Федерации уточнить функции государственного заказчика целевой программы в части:

- осуществления предконтрактного отбора на конкурсной основе исполнителей работ, услуг, поставщиков продукции по каждому программному мероприятию, с обязательным участием представителей тех субъектов Российской Федерации, на территориях которых эти мероприятия планируется проводить;
- согласования с основными заинтересованными участниками программы (по социально-экономическим и организационно-хозяйственным мероприятиям в обязательном порядке – с органами государственной власти тех субъектов Российской Федерации, на территориях которых эти мероприятия планируется проводить) возможных сроков выполнения мероприятий, объемов и источников финансирования. По мероприятиям, предусматривающим финансирование за счет средств внебюджетных источников или бюджетов субъектов Российской Федерации (в случае, если в целевую программу включены межрегиональные и региональные целевые программы), подписываются соглашения (договоры) о намерениях между государственным заказчиком программы и предприятиями, организациями, органами государственной власти субъектов Российской Федерации;
- организации, при необходимости, специализированной экспертизы проекта целевой программы и его доработки по результатам экспертизы.

За последние годы произошли крупные сдвиги в использовании первичных энергоносителей. Анализ процессов, происходящих в системе мирового энергопотребления, позволяет России более обоснованно сформировать энергетическую политику и спрогнозировать направления ее развития.

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ

А. Г. КОРЖУБАЕВ,
кандидат экономических наук,
Новосибирск

В XX в. мировое потребление первичных энергоресурсов увеличилось в 15 раз. Нефть стала энергоносителем общемирового значения, газ – преимущественно регионального, уголь – локального. Основные центры энергопотребления – Северная Америка, Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) и Европа.

В мировом потреблении первичной энергии существенно повысилась доля АТР, что обусловлено быстрым преимущественно экстенсивным ростом экономики при увеличении численности населения. Возросла также доля Северной и Южной Америки, Ближнего Востока, Африки. Незначительно снизился этот показатель для Европы и резко – в странах бывшего СССР.

В целом мировой прирост энергопотребления на 76% был вызван изменением численности населения и на 24% – изменением удельного энергопотребления. В этих условиях энергетическая политика России должна быть направлена на обеспечение устойчивой и эффективной работы энергетического комплекса.

XX век: энергичное потребление энергии

В XIX в. в условиях массового применения машинных технологий, быстрого развития отраслей тяжелой про-

© ЭКО 2004 г.



мышленности, морского и железнодорожного транспорта преобладающим источником энергии стал уголь, доля которого в мировом топливно-энергетическом балансе превысила 90%.

В XX в. доля нефти возросла с 3,6 до 39,7%, газа – с 1,1 до 23,4%, доля атомной энергии составляла к концу столетия более 7,6% (табл. 1–3). При росте численности населения Земли в этот период в 3,8 раза – с 1,6 до 6,1 млрд чел. – потребление энергии на душу населения возросло почти в 4 раза.

Таблица 1

**Потребление первичных энергетических ресурсов
в мире в 1900–2000 гг., млн т у. т.***

Год	Всего	Уголь, торф **, горючие сланцы	Нефть и нефтепродукты	Газ	Гидроэнергия ***	Атомная энергия ***	Биомасса, солнечная, ветровая и геотермальная энергия
1900	816	740	29	9	5	0	33
1920	1567	1317	154	42	21	0	33
1940	2034	1426	409	124	42	0	34
1960	4689	2290	1537	722	97	0	43
1970	7292	2637	3197	1238	143	28	50
1980	9704	3179	4234	1793	202	242	54
1990	11097	3297	4390	2365	265	723	57
1995	11587	3288	4530	2551	303	840	75
2000	12342	3204	4905	2886	323	936	89

Примечания к табл. 1–3.

* Коммерческая энергия, исключая некоммерческую древесину, сельскохозяйственные отходы, мускульную энергию людей и животных.

** Включен торф, используемый на энергетические нужды.

*** Рассчитано исходя из современных коэффициентов перевода различных видов электрической и тепловой энергии в условное топливо.

Среднегодовой темп прироста потребления первичной энергии составлял в XX в. 2,5%. Темп прироста использования нефти превышал 5,26% в год, газа – 5,94%, гидроэнергии – 4,19%. Использование атомной энергии в период 1965–2000 гг. росло в среднем на 19,2% в год. После сокращения и отмены ядерных программ в ряде развитых стран к концу периода этот показатель снизился до 2,2%.

В первой половине XX в. наблюдалось значительное снижение доли твердого топлива (угля, древесины и торфа) – с 96% в 1900 г. до 57,1% в 1950 г., прежде всего за счет более быстрого роста использования нефти и газа.

Таблица 2

Структура потребления первичных энергетических ресурсов в мире в 1900–2000 гг., % к итогу*

Год	Уголь, торф **, горючие сланцы	Нефть и нефтепродукты	Газ	Гидроэнергия ***	Атомная энергия ***	Биомасса, солнечная, ветровая и геотермальная энергия
1900	90,6	3,6	1,1	0,7	0,0	4,1
1920	84,1	9,8	2,7	1,4	0,0	2,1
1940	70,1	20,1	6,1	2,1	0,0	1,7
1960	48,8	32,8	15,4	2,1	0,0	0,9
1970	36,2	43,8	17,0	2,0	0,4	0,7
1980	32,8	43,6	18,5	2,1	2,5	0,6
1990	29,7	39,6	21,3	2,4	6,5	0,5
1995	28,4	39,1	22,0	2,6	7,2	0,6
2000	26,0	39,7	23,4	2,6	7,6	0,7

Таблица 3

Среднегодовые темпы прироста потребления первичных энергетических ресурсов в мире в 1901–2000 гг., %*

Период	Всего	Уголь, торф **, горючие сланцы	Нефть и нефтепродукты	Газ	Гидроэнергия ***	Атомная энергия ***	Биомасса, солнечная, ветровая и геотермальная энергия
1901–1905	5,27	5,17	10,35	9,24	11,16	–	–0,14
1921–1925	1,15	0,28	6,29	6,01	3,92	–	0,03
1941–1945	3,17	1,78	5,88	8,97	4,50	–	–0,05
1961–1965	3,88	2,48	5,04	5,75	3,37	–	2,16
1971–1975	2,86	1,02	3,57	3,53	3,05	34,5	0,73
1981–1985	1,35	2,39	–1,34	2,77	3,31	15,2	0,68
1986–1990	1,35	–1,63	2,10	2,84	2,16	8,0	0,66
1991–1995	0,87	–0,05	0,63	1,52	2,74	3,0	5,51
1996–2000	1,27	–0,52	1,61	2,50	1,24	2,2	3,51
1901–2000	2,75	1,48	5,26	5,94	4,19	19,2	0,98

Основной объем энергопотребления и его прирост приходились на развитые страны. В 1950–1960-е годы рост энергопотребления был обусловлен, главным образом, восстановлением экономики европейских стран, Советского Союза, Японии, быстрым развитием энергетики, нефтепереработки и нефтехимии, систем и средств транспорта, ростом численности населения.

С начала 1980-х годов темпы роста энергопотребления замедлились. За первое пятилетие 1990-х годов потребление первичной энергии увеличилось лишь на 490 млн т у. т., что в 3 раза меньше, чем за 1965–1970 гг. Во второй половине 1990-х годов произошло ускорение роста энергопотребления.

Суммарное потребление энергетических ресурсов в мире в 1970–2003 гг. превысило объем их использования в общественном производстве за весь предшествующий период развития человеческой цивилизации. В этот же период сформировались устойчивые закономерности функционирования системы энергообеспечения, в значительной мере определяющие современное экономическое развитие.

В структуре топливно-энергетического баланса во второй половине XX в. также произошли изменения. Опережающий рост использования углеводородов продолжился вплоть до 1970-х годов, когда в условиях нефтяных кризисов, выразившихся в перебоях с поставками на международный рынок и значительном росте цен на сырую нефть, развитые страны пошли на увеличение угольной составляющей в энергетике и форсированное строительство атомных станций.

Уголь не сдает своих позиций

В условиях значительного увеличения стоимости нефти в структуре относительных цен произошло увеличение глубины ее переработки, и, соответственно, выхода более дорогих продуктов – прежде всего, бензина и дизельного топлива. Одновременно сократилось коммерчески наименее эффективное использование нефти – сжигание в виде мазута на электростанциях.

С конца 1970-х годов произошло вытеснение нефти углем, газом и атомной энергией. В отдельных странах эти процессы развивались по-разному, но общей закономерностью явилось снижение доли нефти при производстве электроэнергии (табл. 4).

Таблица 4

Структура выработки электрической энергии в крупнейших развитых странах в 1980 г. и 1997 г.

Страна	Год	Доля использования энергетических ресурсов в общей выработке, %					
		нефтепродукты	газ	уголь	гидроэнергия	ядерное топливо	прочие
США	1980	10,8	15,3	27,2	22,4	23,8	0,5
	1997	2,9	13,8	53,8	9,0	18,2	2,3
Великобритания	1980	11,7	0,7	73,2	1,4	13,0	0,0
	1997	2,4	31,3	34,8	1,2	28,5	1,8
Германия	1980*	7,0	16,6	58,3	4,7	11,9	1,5
	1997	1,3	9,2	53,4	3,2	31,1	1,8
Япония	1980	47,1	14,2	8,7	15,4	14,4	0,2
	1997	18,2	20,5	19,1	8,7	31,0	2,5
Франция	1980	18,9	2,7	27,2	26,9	23,8	0,5
	1997	1,5	1,0	5,2	12,5	79,3	0,5
Австралия	1980	5,4	7,3	73,3	13,6	0,0	0,4
	1997	1,3	7,6	80,1	9,1	0,0	1,9

* Показатели относятся к Западной Германии.

Составлено по: Энергетика за рубежом, 2001.

Так, во Франции, располагающей собственными относительно крупными запасами урана, была реализована крупномасштабная программа развития атомной энергетики. В Японии, где нет собственных значительных энергетических источников, доля нефтепродуктов была снижена до 18,2% при диверсификации энергопотребления.

В США, где сосредоточены крупнейшие в мире запасы угля, в этот же период резко возросла его роль как энергоносителя при производстве электроэнергии – с 27,2% до 53,8%. Одновременно в производстве электроэнергии сократилась роль нефтепродуктов – с 10,8% до 2,9% и атомной энергии – с 23,8% до 18,2%.

В Великобритании в условиях интенсивного развития газовой промышленности в 1980–1990 гг. доля газа возросла с 0,7 до 31,3%, тогда как доля нефтепродуктов упала с 11,7 до 2,4%, а доля атомной энергии выросла с 13 до 28,5%.

Со второй половины 1970-х годов в развитых странах происходило значительное повышение эффективности использования энергии, при этом темп роста энергонасыщенности экономики и коммунально-бытовой сферы продолжал опережать показатель энергосбережения. В конце XX в. в ряде передовых стран наблюдалось также быстрое возрастание абсолютных показателей коммерческого производства и потребления энергии биомассы, солнечной, ветровой и геотермальной энергии.

В настоящее время основными энергоисточниками в мире выступают нефть, газ и уголь, на долю которых приходится почти 90% всей первичной энергии. Это объясняется наличием значительных разведанных запасов, коммерческими и технологическими преимуществами добычи, транспортировки и утилизации ископаемых энергоносителей, а также современными требованиями к безопасности систем энергопроизводства и энергопотребления.

Нефть в пересчете на энергетический эквивалент – самый дорогой энергоноситель и транспортируется на сверхдальние расстояния. В современной ситуации спрос на нефть и нефтепродукты выступает индикатором деловой активности, уровень цен на нефть определяет конъюнктуру на мировых энергетических рынках.

Энергопотребление растет всюду, кроме СНГ

Объем использования первичных энергоресурсов составлял в 1990 г. в Северной Америке более 3,2 млрд т у. т., в странах АТР – 2,56 млрд т у. т., в Европе – около 2,5 млрд т у. т., в СНГ – почти 2,0 млрд т у. т. В совокупности эти четыре региона потребляли свыше 90% всей производимой в мире энергии.

В 1990-е годы во всех регионах, кроме СНГ, продолжался рост энергопотребления. В результате распада СССР и вызванного этим тяжелейшего экономического кризиса роль

стран СНГ в мировом потреблении энергии уменьшилась с 17,5% в 1990 г. до 10,3 % в 2000 г.

В настоящее время основными региональными центрами энергопотребления выступают Северная Америка (28,9%), Азиатско-Тихоокеанский регион (28,9%) и Европа (20%). Доля других регионов незначительна: Центральной и Южной Америки – 4,8%, Ближнего Востока – 4,3%, Африки – около 3,1% мирового энергопотребления.

На протяжении последнего десятилетия XX в. и в первые годы XXI в. произошло существенное повышение доли стран АТР в потреблении первичной энергии. Совокупный объем потребления энергии и энергоносителей в этом регионе к 2002 г. достиг уровня Северной Америки. Это определялось в основном интенсивностью внедрения энергосберегающих технологий и демографическими процессами.

Где лучший баланс энергопотребления?

Резкое падение производства энергии и энергопотребления в странах СНГ в 1990-е годы, в частности, в России, не отражает мировые тенденции, не происходит из более экономного и разумного потребления энергии, а лишь фиксирует глубокий кризис экономик этих стран.

Падение производства энергии и энергопотребления в странах СНГ лишь усилило полярность и неустойчивость современного мира. Во внутрирегиональной структуре потребления энергоресурсов по типам энергоносителей также наблюдается сильная дифференциация между крупными региональными группами.

Так, на Ближнем Востоке и в Южной Америке, где сосредоточены крупнейшие разведанные запасы и формируется основная часть международных поставок нефти, доля этого энергоносителя в структуре потребления первичной энергии составила в 2002 г. 51,5 и 47,9%, соответственно.

В странах СНГ, располагающих более 35% мировых запасов природного газа и достаточно развитой инфраструктурой его добычи, транспорта и использования, доля газовой составляющей в топливно-энергетическом балансе превышает 54%.

В АТР сложился угольно-нефтяной баланс использования энергии (около 82% энергопотребления), что обусловлено наличием в ряде стран региона (Китай, Австралия, Индия) значительных угольных запасов, а также высоким уровнем потребления нефти в индустриально развитых (Япония, Южная Корея, Сингапур) и нефтедобывающих странах (Индонезия, Малайзия, Филиппины) региона.

Наиболее сбалансирована структура энергопотребления в Европе и Северной Америке, где наряду с традиционно высоким уровнем потребления нефти значительное место занимают угольная, газовая и ядерная составляющие, что отражает высокий технологический уровень экономики и реализацию принятых развитыми странами государственных концепций энергетической безопасности.

При этом экономические (в том числе, валютная и финансовая политика) и технологические факторы в большей мере влияют на уровень и структуру энергопотребления, чем ресурсные и демографические показатели. По абсолютному потреблению нефти и газа Северная Америка превосходит все остальные регионы мира. Основной объем выработки атомной энергии приходится на Европу и Северную Америку.

При более равномерной, чем нефть и газ, распространенности месторождений угля в природе, особенностях современных энергетических и транспортных систем, уголь считается энергоносителем в основном национального и локального значения – международные продажи угля составляют менее 10% его совокупного производства и потребления. Поэтому основной объем использования угля в мире приходится на АТР и Северную Америку, где сосредоточены крупнейшие запасы этого энергоносителя.

На этом фоне страны СНГ и Прибалтики, и в первую очередь Россия, имеют явно неоптимальный баланс энергоносителей. Хотя эти страны располагают уникальными запасами и ресурсами угля, в их энергетических балансах уголь занимает всего 17%, даже меньше, чем в Европе.

Потребление энергии поляризуется

Высока поляризация общемировой системы энергообеспечения – в 20 странах – крупнейших потребителях – ис-

пользуется 78,4% всей первичной энергии, причем потребление первой пятерки стран превышает 50% общемирового показателя (табл. 5).

Таблица 5

Потребление первичной энергии в 20 странах – крупнейших потребителях в 2002 г.

Страна	Место	Млн т у. т.	Прирост за 1990–2002 гг., %	Доля страны в мире, %
США	1	3210,2	16,6	24,4
Китай	2	1396,9	45,5	10,6
Россия	3	943,6	–25,6	6,8
Япония	4	713,2	17,0	5,4
Германия	5	461,2	–5,8	3,5
Индия	6	455,1	68,1	3,5
Канада	7	404,2	16,4	3,1
Франция	8	361,2	17,8	2,7
Великобритания	9	308,4	4,2	2,3
Южная Корея	10	288,1	127,9	2,2
Бразилия	11	248,5	49,5	1,9
Италия	12	244,7	13,0	1,9
Испания	13	188,3	47,8	1,4
Украина	14	187,3	–50,9	1,4
Мексика	15	187,2	31,6	1,4
Иран	16	162,7	66,0	1,2
Саудовская Аравия	17	159,9	40,5	1,2
Австралия	18	158,1	23,8	1,2
ЮАР	19	152,9	20,5	1,2
Индонезия	20	143,4	92,8	1,1

Расчитано по: BP Statistical Review of World Energy. – June. 2003;

Самый крупный потребитель энергии в мире – США. В 2002 г. в этой стране было использовано более 3,2 млрд т у. т. энергетических ресурсов, что составляет почти четверть общемирового потребления. Значительные количества энергоносителей потребляют Китай – около 1,4 млрд т у. т. (более 10% мирового потребления), Россия – более

940 млн т у. т. (6,8%), Япония – около 715 млн т у. т. (5,4%), Германия – более 460 млн т у. т. (3,5 %).

В 1990–2002 гг. на фоне падения энергопотребления в России и Восточной Европе, стагнации либо умеренного роста в крупнейших европейских странах происходило быстрое увеличение уровня использования энергии в странах АТР, Южной Америки, Ближнего Востока. Из крупнейших стран наиболее быстро потребление энергетических ресурсов росло в Южной Корее (более чем в 2 раза за двенадцать лет), в Индонезии (на 92,8%), в Индии (на 68,1%), в Иране (66%). Самый значительный абсолютный прирост энергопотребления (около 458 млн т у. т.) был в США.

В то же время в крупнейшей и одной из наиболее развитых стран Западной Европы – Германии – потребление энергоресурсов стабилизировалось и даже несколько снизилось (на 28,6 млн т у. т., или 5,8%) мирового потребления. Это – результат структурной перестройки (включая закрытие ряда энергоемких производств) и изменения технологического уровня экономики в восточных землях этой страны.

В условиях экономического кризиса 1990-х годов потребление энергетических ресурсов в России с учетом стабилизации и небольшого роста в 2000–2003 гг. сократилось более чем 25%, на Украине – на 51%.

Спрос на энергию диктует население

Основные факторы, влияющие на изменение спроса на энергию: 1) динамика численности населения, 2) изменение уровня и структуры ВВП, 3) изменение технологического уровня экономики, включая домашние хозяйства, 4) организационная структура энергообеспечения. Количественно это может быть выражено через численность населения и потребление энергии на душу населения.

В странах с высоким уровнем потребления энергетических ресурсов на душу населения изменение совокупного потребления энергии проявляется главным образом через динамику численности населения, а в странах с низким уровнем – через изменение удельного энергопотребления. В целом по миру в 1965–2002 гг. прирост энергопотребления

на 76% был обусловлен изменением численности населения и на 24% – изменением удельного энергопотребления.

Таблица 6

**Численность и доля населения в мире по регионам
в 2000–2002 гг.**

Регион	2000		2001		2002	
	млн чел.	%	млн чел.	%	млн чел.	%
Северная Америка	412,6	6,8	416,9	6,8	421,3	6,8
Центральная и Южная Америка	417,6	6,9	426,2	6,9	435,0	7,0
Европа	577,2	9,5	580,1	9,4	583,0	9,4
СНГ и Прибалтика	290,3	4,8	288,6	4,7	286,9	4,6
Ближний Восток	168,0	2,8	171,2	2,8	174,5	2,8
Африка	792,0	13,1	811,7	13,2	831,8	13,4
АТР	3408,0	56,2	3450,0	56,1	3492,0	56,1
Мир в целом	6066,3	100,0	6144,8	100,0	6224,6	100,0

В регионах с высоким уровнем использования энергетических ресурсов на душу населения приросты удельного потребления имеют меньшее значение, чем изменение численности населения, кроме того, в этих странах и относительная численность населения также меньше, а темпы его изменения незначительны.

Таблица 7

**Удельное потребление первичной энергии
в 2000–2002 гг., т у. т./чел.**

Регион	2000	2001	2002
Северная Америка	9,29	8,97	9,02
Центральная и Южная Америка	1,51	1,47	1,44
Европа	4,56	4,59	4,52
СНГ и Прибалтика	4,53	4,58	4,62
Ближний Восток	3,21	3,24	3,23
Африка	0,49	0,49	0,49
АТР	0,99	1,02	1,09
Мир в целом	2,10	2,09	2,12

В Северной Америке, где удельное потребление энергетических ресурсов самое высокое в мире, изменение совокупного энергоиспользования в 2000–2002 гг. на 88% определялось изменением численности населения и только на 12% – изменением потребления на душу населения. В Африке, где потребление энергии на душу населения, напротив, самое низкое в мире, совокупное потребление на 53% определялось изменением численности населения и на 46% – изменением удельного показателя.

В мире наблюдается тенденция к выравниванию энергопотребления и увеличению энтропии системы. В целом начиная с 1965 г. удельное потребление энергетических ресурсов в мире увеличилось незначительно (0,5 т у. т./чел в год), причем после 1985 г. этот показатель практически не растет. Рост потребления в АТР, на Ближнем Востоке, Центральной и Южной Америке, Африке компенсировался его снижением в 1980-е годы в развитых странах (за счет повышения эффективности использования энергии) и в 1990-е годы в СНГ (в результате экономического кризиса).

Заключительные аккорды энергосимфонии

1. С развитием товарного производства и углублением разделения труда происходило увеличение количества энергоносителей, производимых для продажи, что способствовало вовлечению в общественное производство ресурсов с наименьшими издержками производства и высокими потребительскими свойствами. К концу XIX в. доля угля в мировой структуре потребления коммерческой энергии превышала 90%.

2. В XX в. произошли крупные сдвиги в технологиях добычи (производства), транспортировки и использования энергии и энергоносителей. Стала заметной интернационализация системы энергообеспечения при обострении конкуренции за доступ к источникам сырья. В мире произошло 15-кратное увеличение уровня потребления коммерческих энергетических ресурсов, при этом доля нефти в мировом топливно-энергетическом балансе возросла с 3,6 до 39,7%,

газа – с 1,1 до 23,4%, доля атомной энергии, коммерческое использование которой началось лишь во второй половине 1960-х годов, составляла к концу столетия более 7,6%.

3. Быстрый рост потребления нефти и газа обусловлен широкомасштабным внедрением двигателей внутреннего сгорания на транспорте, ростом численности транспортных средств, увеличением использования нефтепродуктов в промышленности и энергетике, развитием систем нефте- и газопроводов, совершенствованием технологий поиска, разведки и добычи углеводородов.

4. Опережающий рост использования углеводородов продолжился вплоть до 1970-х годов, когда в условиях нефтяных кризисов, вызвавших перебои в поставках на международный рынок и значительный рост цен на сырую нефть, развитые страны пошли на резкое увеличение потребления угля для энергетике и форсированное строительство атомных станций.

5. В условиях значительного увеличения стоимости энергоносителей в 1970-е годы началось замедление темпов роста использования энергии. Вместе с тем суммарное потребление энергетических ресурсов в мире в 1970–2003 гг. превысило объем их использования в общественном производстве за весь предшествующий период развития человеческой цивилизации.

6. В настоящее время основными энергоисточниками в мире выступают нефть, газ и уголь, на долю которых приходится почти 90% всей первичной энергии. Нефть выступает энергоносителем общемирового значения, газ – преимущественно регионального, уголь – локального.

7. Основными центрами энергопотребления выступают Северная Америка, Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) и Европа, доля которых – около 78%, а с учетом стран СНГ – 88% всей мировой коммерческой энергии, что обусловлено прежде всего уровнем экономического развития и значительной численностью населения в этих регионах.

8. На протяжении последнего десятилетия XX в. и в первые годы XXI существенно повысилась доля стран АТР в мировом потреблении первичной энергии, что было вызва-

но быстрым преимущественно экстенсивным ростом экономики при увеличении численности населения. Немного возросли доли Северной Америки, Центральной и Южной Америки, Ближнего Востока, Африки. Резкое падение было в странах бывшего СССР из-за кризиса в экономике этих стран.

9. На Ближнем Востоке и в Южной Америке доля нефти в структуре потребления первичной энергии составляет примерно половину. В странах СНГ доля газа превышает 54%. В АТР сложился угольно-нефтяной баланс использования энергии. Наиболее сбалансирована структура энергопотребления в Европе и Северной Америке, где наряду с традиционно высоким уровнем потребления нефти значительное место занимают угольная, газовая и ядерная составляющие.

10. В странах с высоким уровнем потребления энергетических ресурсов на душу населения изменение совокупного потребления энергии контролируется главным образом динамикой численности населения, а в странах с низким уровнем – изменением удельного энергопотребления. В целом по миру прирост энергопотребления на 76% зависел от изменения численности населения и на 24% – от изменения удельного энергопотребления.

11. С учетом устойчивых мировых тенденций энергетическая политика России должна быть направлена на:

- а) увеличение добычи и повышение эффективности использования энергетических ресурсов за счет их глубокой переработки;
- б) рост энергонасыщенности экономики и бытовой сферы;
- в) диверсификацию структуры топливно-энергетического баланса за счет увеличения роли угля и атомной энергии в европейской части, газификации восточных регионов;
- г) расширенное воспроизводство минерально-сырьевой базы энергоносителей;
- д) диверсификацию экспорта по направлениям, способам и маршрутам поставок, в первую очередь, развитие восточного направления экспорта нефти, газа, угля, продуктов их переработки.

Наибольший прогресс в глобализации, понимаемой как движение к формированию единого мирового рынка, достигнут финансовыми рынками. Это позволяет говорить об опережающем развитии финансовой глобализации по сравнению с глобализацией реального сектора. В статье обсуждаются вопросы включения России в процесс финансовой глобализации. Приводимые автором факты, цифры и суждения могут представлять интерес для специалистов в области международных финансовых отношений.

РОССИЯ

в глобализирующемся мире

А. Е. ЛЕБЕДЕВ,
кандидат экономических наук,
депутат Государственной думы Федерального собрания
Российской Федерации,
Москва

Финансовая глобализация

Наиболее ярко финансовая глобализация проявляется в двух процессах: в росте объемов международных потоков капитала и в снижении издержек финансового посредничества. Действительно, объем международных долговых ценных бумаг к погашению увеличился с 2,4 трлн дол. в декабре 1994 г. до 10,3 трлн дол. в июне 2003 г., т. е. в 4,3 раза. Объем биржевой торговли фьючерсами вырос со 110 млрд дол. в 1991 г. до 286 млрд дол. в 1994 г. и до 502 млрд дол. в 2002 г. На июнь 2003 г. стоимость фьючерсов, торгуемых на организованных рынках, составила около 14 трлн дол., опционов – 24,4 трлн дол.¹ При этом среднесуточный объем торгов на мировом валютном рынке (по валютным курсам апреля 2001 г.) увеличился с 1992 г. по 2001 г. на 48% – до 1,2 трлн дол.²

¹ Quarterly Review: International Banking and Financial Market Developments. Bank for International Settlements, 1996, November; 2003, September.

² Galati G. Why has Global FX Turnover Declined? Explaining the 2001 Triennial Survey. BIS Quarterly Review, 2001, December.



Усиление конкуренции со стороны зарубежных финансовых институтов и инструментов ведет к тому, что финансовые рынки начинают работать более эффективно. Одной из характеристик эффективности мировых финансовых рынков может служить разница в процентных ставках по государственным ценным бумагам ведущих промышленно развитых стран (табл. 1).

Таблица 1

Разница в процентных ставках по государственным ценным бумагам ведущих промышленно развитых стран в 1990–2002 гг., процентных пунктов

Страна	1990	1995	1998	2000	2002
США – Германия	-1,37	-0,99	0,43	0,60	-3,00
Германия – Великобритания	5,21	-0,17	2,43	0,56	-0,65
США – Канада	-5,30	-1,38	0,09	0,35	-0,98

Источник. Рассчитано по: International Financial Statistics, 2002, Yearbook; 2003, July. IMF, Washington DC, 2002, 2003.

Содействуя повышению эффективности финансовых рынков, финансовая глобализация теоретически способствует экономическому росту. Однако практика 1990-х годов выявила ряд негативных моментов финансовой глобализации. Так, рост потоков капитала, среди которых преобладают спекулятивные, приводит к повышению волатильности макроэкономических показателей стран-реципиентов и, в первую очередь, стран с нарождающимися рынками («emerging markets»), финансовая система которых недостаточно развита и не обладает необходимыми «встроенными стабилизаторами». Изменения в настроениях инвесторов, вызванные снижением доверия к той или иной стране, приводят к массовому оттоку из этой страны капитала и, как следствие, к кризису. Последнее десятилетие дало достаточно много примеров таких кризисов: Мексика середины 1990-х годов, Юго-Восточная Азия 1997 г., Россия 1998 г., Бразилия 1999 г., Турция 2000 г., недавний кризис в Аргентине. Каждой стране приходится искать свой ответ на вызовы, которые приносит с собой финансовая глобализация.

Россия стала активно включаться в процессы финансовой глобализации в самом начале 1990-х годов, когда был взят курс на внешнюю открытость национальной экономики³. При этом в рамках программы «шоковой терапии» практически сразу был взят курс на максимальную валютную либерализацию. Указом президента России от 15 ноября 1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории Российской Федерации», в частности, были сняты ограничения на вывоз иностранной валюты из страны физическими лицами и заложены принципы определения валютного курса на основе соотношения спроса и предложения на валютном рынке. Указом предусматривалось лицензирование вывоза капитала резидентами.

Впоследствии некоторые нормы валютного регулирования ужесточались. Однако у Центрального банка России на тот момент отсутствовали возможности масштабного контроля за операциями с иностранной валютой. Результат известен: из страны в больших масштабах стал вывозиться капитал путем невозвращения экспортной валютной выручки, составления фиктивных импортных контрактов и по другим каналам.

Заметим, что отток капитала происходил в то время, когда страна остро нуждалась в инвестиционных ресурсах для обеспечения экономического роста. Для привлечения этих ресурсов правительство обратилось к международным финансовым организациям и, прежде всего, к Международному валютному фонду (МВФ) и Мировому банку реконструкции и развития (МБРР). Установление отношений с международными финансовыми институтами стало еще одной стороной вовлечения России в процессы финансовой глобализации.

³ Строго говоря, активное вовлечение страны в мировые финансовые потоки произошло во второй половине 1980-х годов, когда СССР начал наращивать объем внешней задолженности. С 1985 до 1991 гг. внешний долг СССР увеличился с 31,4 до 62,5 млрд дол. (см.: Хейфец Б. А. Решение долговых проблем. Мировой опыт и российская действительность. М.: ИКЦ «Академкнига», 2002. С. 92). Однако это было еще одностороннее участие в мировой финансовой системе.

Традиционно выделяются два основных преимущества получения кредитов от международных финансовых организаций: низкая процентная ставка по ним и возможность дополнительного привлечения капиталов с мирового рынка по более выгодным условиям (так, например, сотрудничество с МВФ является своеобразным «знаком качества» при оценке экономической политики страны). Однако преимущество низкой процентной ставки зачастую стирается необходимостью использования иностранных консультантов по проектам, на оплату которых расходуется часть кредита (это в первую очередь касается МБРР). Тем самым стоимость обслуживания кредита фактически увеличивается. Кроме того, как показала практика, привлечь дополнительный производительный капитал в значительных объемах Россия не смогла. Не помогло и сотрудничество с МВФ. С 1992 г. по 2002 г. в экономику России поступило прямых иностранных инвестиций на сумму около 26,5 млрд дол., тогда как в Чехию (ВВП которой по текущему валютному курсу почти в 6 раз меньше российского) – 36,2 млрд дол., в Польшу (ВВП в 1,8 раза меньше российского) – 39,4 млрд дол.⁴

Известно также, что Международный валютный фонд увязывает предоставление кредитов с выполнением программ правительства страны-реципиента, согласованных с МВФ. В результате в значительной степени утрачиваются возможности проведения независимой национальной экономической политики. Достаточно вспомнить, что именно по рецептам МВФ проводилась валютная либерализация начала 1990-х годов в России, открывшая дорогу масштабному бегству капитала за рубеж. Программы МВФ также отличаются достаточно жесткими мерами в социальной сфере. Так, в начале 1997 г. миссия экспертов МВФ предложила российскому правительству рассмотреть вопрос о замораживании выплат пенсий работающим пенсионерам, не учитывая сложных социальных условий нашей страны. В качестве примера приведем также протесты хорватских профсоюзов относительно требований МВФ по изменению

⁴ The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW Database).

трудового законодательства страны, выдвинутые в начале 2003 г. в качестве условия предоставления очередного кредита stand-by⁵.

Кроме того, у кредитов МВФ есть серьезный недостаток: они не могут быть реструктурированы, что существенно снижает гибкость долговой политики страны. Заметим, что на начальном этапе трансформации на кредиты международных финансовых организаций приходилась значительная часть государственного внешнего долга России: в 1993 г. – свыше 40%, в 1994 г. – 48%, а в 1995 г. – 65,5%⁶.

Несбывшиеся ожидания

Проанализируем результаты участия России в процессах финансовой глобализации, достигнутые ко второй половине 1990-х годов. Ожидавшегося значительного объема прямых иностранных инвестиций в страну не поступило, а к нараставшему советскому внешнему долгу прибавился внешний долг суверенной России, достигший на конец 1997 г. 35,6 млрд дол. Увеличение долга не сопровождалось экономическим ростом, а, наоборот, происходило на фоне глубокой трансформационной рецессии. ВВП 1997 г. в реальном выражении составлял всего 63% от уровня 1991 г., а валовые инвестиции – 27%.

Одна из причин происшедшего заключается в том, что финансовые потоки были направлены не в нашу страну, а из нее. Так, объемы привлекаемой помощи со стороны международных финансовых организаций и правительств иностранных государств были существенно меньше, чем масштабы бегства капитала из России. По разным оценкам, только с 1994 г. по I кв. 2003 г. (без учета первых двух лет радикальной трансформации) отток капитала составил около 100–160 млрд дол. (табл. 2). Помимо этого, официально в форме прямых инвестиций за рубеж было вывезено около 18 млрд дол.

⁵ Labor. 2003. № 213.

⁶ Рассчитано по: Хейфец Б. А. Решение долговых проблем. С. 95.

**Оценка масштабов бегства капитала из России
за 1994–1997 гг.**

Год	Методика оценки			
	Центральный банк РФ*		Бюро экономического анализа**	
	млрд руб.	% от объема экспорта	млрд руб.	% от объема экспорта
1994	3864	5,07	7061	9,26
1995	9225,5	9,87	4686	5,01
1996	12565	12,10	24051	23,16
1997	14016,5	13,60	22976	22,29
1998	12501	14,33	23861	27,35
1999	8569	10,11	17290	20,40
2000	9913,5	8,60	18713	16,24
2001	11501	10,21	15787	14,01
2002	15421	12,82	19426	16,15
I кв. 2003	4035	12,04	5414	16,16

* Бегство капитала по методике ЦБ России рассчитывается как сумма статьи платежного баланса «Своевременно не полученная экспортная выручка и не поступившие товары и услуги в счет переводов денежных средств по импортным контрактам» и половины статьи «Чистые ошибки и пропуски».

** Бегство капитала по методике Бюро экономического анализа рассчитывается как сумма статей платежного баланса «Торговые кредиты и авансы предоставленные», «Своевременно не полученная экспортная выручка и не поступившие товары и услуги в счет переводов денежных средств по импортным контрактам», «Чистые ошибки и пропуски».

Источник: рассчитано на основе платежного баланса Российской Федерации (www.cbr.ru).

Еще одним путем отвлечения финансовых средств от их использования в производительных целях стала долларизация российской экономики. «Зеленый свет» для нее также дала валютная либерализация начала 1990-х годов, разрешившая физическим и юридическим лицам открывать счета в иностранной валюте в уполномоченных банках. Однако основной угрозой для экономики страны стала долларизация не в виде вкладов в банках, а в налично-денежной форме. По оценкам исследователей, на конец 1996 г. в России обращалось 86 млрд дол. в наличной форме (оценки

Центрального банка России были более скромными – 20–22 млрд дол.)⁷.

Не был задействован в должной мере и механизм привлечения ресурсов для финансирования экономического роста через финансовые рынки, поскольку полноценной интеграции российских финансовых рынков в мировую финансовую систему не произошло. В 1996–1997 гг. за счет привлечения иностранных инвесторов был создан искусственный бум на российском фондовом рынке. Он был сориентирован большей частью на ожидания улучшения функционирования предприятий, «недооцененность» их акций. Приток спекулятивного капитала был нестабильным и в любой момент мог обернуться его оттоком, что и произошло на практике, создав значительные проблемы для денежно-кредитной сферы страны.

Внутренний государственный долг

Особого внимания заслуживает анализ российского рынка внутреннего государственного долга. Традиционно в развитых странах операции с инструментами денежного рынка (к числу которых относятся и государственные облигации) подлежат либерализации (допуску к ним нерезидентов) в последнюю очередь. Это объясняется тем, что с помощью данных инструментов центральные банки осуществляют регулирование национальной денежно-кредитной сферы.

В России внешние инвесторы были допущены на первичные аукционы по государственным ценным бумагам в феврале 1996 г., а в августе 1996 г. им было разрешено участвовать во вторичных торгах. Проблема заключалась в том, что важный с точки зрения развития финансовой системы рынок государственного долга был на тот момент очевидно спекулятивным. В середине 1996 г. доходность по ГКО составляла около 140% годовых, тогда как темп инфляции к тому времени снизился до уровня 10–30% годо-

⁷ Tullio G., Ivanova N. The Demand for Money and Currency Substitution in Russia During and After Hyperinflation: 1992–1996// Экономический журнал Высшей школы экономики. 1998. Т. 2. № 2. С. 163.

вых. Традиционно подчеркивается тот факт, что участие нерезидентов на рынке госдолга позволило снизить процентные ставки до 18% в конце лета 1997 г. Однако к этому времени уже сложилась ситуация, при которой новые выпуски ГКО использовались для осуществления выплат по предыдущим займам. Иностранные портфельные инвесторы успели получить сверхприбыль в период высокой доходности.

Появление высокодоходного и относительно надежного (теоретически) финансового инструмента привело к тому, что вложения в него осуществляли не только непосредственно нерезиденты, но и под видом нерезидентов фактически бежавший до этого из России капитал. Кроме того, российские банки брали для осуществления вложений в ГКО кредиты за рубежом, что в условиях достаточно стабильного валютного курса приносило существенную прибыль.

Можно сделать вывод, что к 1997 г. внешне сложилась ситуация, которая могла показаться переломной с точки зрения привлечения ресурсов от «остального мира». Резко выросли портфельные инвестиции в Россию, увеличился приток прямых инвестиций. Однако, во-первых, для эффективного использования этих ресурсов не было макроэкономических оснований, поскольку наступившая финансовая стабилизация была искусственной. Во-вторых, не были решены основные проблемы – бегство капитала и долларизация экономики.

Логичным завершением искусственно созданного бума 1997 г. стал кризис 1998 г. Внешним толчком для него послужил кризис 1997 г. в Юго-Восточной Азии. Россия не имела тесных внешнеэкономических связей с этими странами, поэтому импульс от азиатского кризиса был передан через снижение доверия международных инвесторов к нестабильным нарождающимся рынкам. Как следствие нерезиденты стали уходить с российского фондового рынка. С целью избежать падения валютного курса Центральный банк России стал ориентироваться на предлагаемый МВФ рецепт – на политику высоких процентных ставок при проведении значительных валютных интервенций. В результате ставка рефинансирования была повышена с 21% в нояб-

ре 1997 г. до 150% в июне 1998 г., а в ходе осуществления валютных интервенций в ноябре 1997 г. Банк России потерял 6 млрд дол. своих резервов.

Это позволило пройти первую стадию потрясений, но дальнейшие события подтвердили, что открытость российской экономики лишь усугубила кризисные явления, причины которых заключались главным образом в неэффективных институтах и непродуманной экономической политике государства. Продолжала расти «пирамида» государственного долга. Ее создание было вызвано необходимостью финансирования дефицита бюджета, который на протяжении 1990-х годов не опускался ниже 3% ВВП, а в 1994 г. превысил 10% ВВП. При этом проблема хронической дефицитности бюджета главным образом была вызвана не избыточными расходами, а недостаточным уровнем поступления доходов. Серьезную негативную роль здесь сыграл платежный кризис в экономике России, во многом инициированный правительством, которое не расплачивалось по своим обязательствам и практиковало использование разнообразных зачетных схем, в результате которых «живые» деньги в бюджет не поступали.

В первой половине 1998 г., когда стало очевидно, что правительство практически не имеет возможности обслуживать внутренний долг, начался рост доходности государственных облигаций. Средняя доходность ГКО в мае 1998 г. перешла отметку в 40%, а в июле 1998 г. несколько раз превышала планку в 100%. При этом постоянно росли ожидания девальвации рубля. Летом 1998 г. было предпринято несколько мер, которые были призваны спасти положение, но впоследствии осложнили ситуацию с внешним долгом.

Во-первых, шли активные переговоры о получении финансовой помощи от МВФ и правительств иностранных государств. В июле 1998 г. была достигнута договоренность о предоставлении пакета помощи в 22,6 млрд дол., из которых был получен первый транш в 4,8 млрд дол. Эта сумма была очень быстро истрачена (формально на поддержание курса рубля, хотя судьба этих денег до сих пор вызывает вопросы).

Во-вторых, часть внутренней задолженности по ГКО-ОФЗ (на сумму около 6 млрд дол.) по рекомендации МВФ в июле 1998 г. была переоформлена во внешний долг в виде еврооблигаций со сроками погашения в 2005 г. и 2018 г.

Кульминационным моментом кризиса стало объявление правительства и Центрального банка РФ о девальвации рубля, о дефолте по внутреннему государственному долгу и о моратории на выплату частного внешнего долга. Подобное сочетание мер подорвало доверие к государству как внутри страны, так и на мировой арене, что усугубило остроту протекавших в дальнейшем кризисных явлений.

В течение следующих нескольких лет внешняя финансовая деятельность страны существенно сократилась. О полноценном участии в процессах финансовой глобализации не могло быть и речи в условиях, когда рейтинг страны находился на уровне дефолта.

Оценивая причины кризиса 1998 г. в России, следует еще раз подчеркнуть, что они лежали в основном в сфере национальной экономической политики на протяжении всего предшествовавшего периода. Для иллюстрации этого тезиса можно сопоставить опыт России 1998 г. и Чехии 1997 г. К 1997 г. экономическая ситуация в Чехии ухудшилась. Начали расти дефицит текущего счета платежного баланса и дефицит государственного бюджета. Чехия, как и Россия, в то время использовала одну из разновидностей фиксированного валютного курса. Увеличение краткосрочных процентных ставок, использовавшееся Чешским национальным банком (ЧНБ) как стандартный инструмент, рекомендуемый МВФ, вызвало рост валютного курса и снижение темпа инфляции, но не привело к стабилизации экономической ситуации.

В мае 1997 г. произошла спекулятивная атака на чешскую крону. ЧНБ отреагировал на это введением жестких валютных ограничений, фактически отделивших внутренний валютный рынок от внешнего, проведением валютных интервенций, в результате которых были потрачены валютные резервы на сумму 4 млрд дол., а также увеличением процентных ставок центрального банка (ставка репо была

повышена до 75%). Когда удалось ослабить давление на валютном рынке, ЧНБ ввел режим управляемого плавления чешской кроны, отменив привязку валютного курса. Итогами чешского кризиса стали падение курса чешской кроны на 16,8% в 1997 г., уменьшение ВВП на 0,8% в 1997 г. и на 1,2% в 1998 г. Темп инфляции увеличился лишь в 1998 г. до 10,8%. Как видим, результаты чешского и российского кризисов несопоставимы.

На наш взгляд, это объясняется в первую очередь политикой, проводившейся властями двух стран в переходный период. Это не значит, что экономическая политика в Чехии была идеальной – там были свои затруднения, связанные с наращиванием объема «плохих» долгов предприятий банковской системе и с завышением курса национальной валюты. Но в Чехии ко времени кризиса уровень рыночности экономики был явно выше, чем в России, а реальный ВВП в 1997 г. составлял 110,5% от уровня 1991 г.

В России неэффективность экономической политики имела место сразу по нескольким направлениям: наращивание значительного государственного долга и неэффективное управление им, бездействие государства в части формирования стабильной банковской системы, отсутствие мер по преодолению ключевых для российской экономики проблем – бегства капитала, долларизации, неплатежей.

Бросаются в глаза и отдельные просчеты властей перед кризисом: вместо проведения жесткой денежно-кредитной политики в начале 1998 г. Центральный банк РФ мог бы выкупить часть портфеля государственных ценных бумаг, увеличив уровень ликвидности в экономике. Станным также представляется обмен ГКО-ОФЗ на еврооблигации накануне дефолта, что впоследствии из-за эффекта девальвации существенно увеличило размер государственного долга. В целом вызывает удивление сочетание таких мер, как девальвация и дефолт по внутреннему государственному долгу. При обесценении рубля проблемы с долгом могли бы быть решены без столь существенного подрыва доверия к государству.

Новая модель вхождения в глобализацию

В период после кризиса 1998 г. начала формироваться новая модель включения в мировые финансовые потоки. На нее повлияло улучшение ситуации в экономике России под влиянием последствий падения курса рубля, а затем – роста цен на нефть на мировых рынках.

Одним из направлений новой модели участия в процессах финансовой глобализации стал отказ России от кредитов Международного валютного фонда в 2000 г. после проведения серии сложных переговоров с МВФ. С этого времени направление финансовых потоков кардинально изменилось: не получая средств от МВФ, Россия осуществляет значительные выплаты по погашению основной суммы долга и процентов.

Чтобы оценить взаимоотношения России с МВФ, сравним экономику нашей страны с переходными экономиками Польши, Чехии, Венгрии и Словакии, которые сейчас существенно дальше, чем Россия, продвинулись по пути рыночной трансформации. Эти страны уже во второй половине 1990-х годов отказались от кредитов МВФ, выплатили задолженность и сейчас имеют «нулевой» баланс по кредитным операциям с МВФ. Так, срок последнего кредита stand-by, предоставленного Польше, истек в марте 1996 г., Венгрии – в феврале 1998 г. (кроме того, она фактически не получала средств по этому кредиту), Чехии – в марте 1994 г., Словакии – в марте 1996 г. Словения вообще не получала кредитов от МВФ. Россия же должна еще выплатить по кредитам в 2004 г. – почти 1180 млн СДР, а в 2005 г. – 892 млн СДР (в дальнейшем сумма платежей постепенно снижается)⁸.

Тем не менее сейчас Россия может проводить экономическую политику, в меньшей степени зависимую от позиции МВФ. Хотя после финансовых кризисов конца 1990-х годов отношение к этому мировому финансовому институту изменялось (все чаще стали звучать обвинения, что имен-

⁸ Russian Federation: Financial Position in the Fund As of July 31, 2003 (www.imf.org).

но его политика способствовала обострению кризисов в странах с нарождающимися рынками), нельзя забывать, что мировые финансовые рынки оценивают степень выполнения страной рекомендаций МВФ.

В настоящее время МВФ в лице своих ведущих представителей (Дж. Одлинга-Сми – бывшего директора Второго европейского департамента и К. Рогоффа – директора аналитического департамента Фонда) рекомендует России ускоренными темпами снижать инфляцию, проводить основные институциональные реформы (государственного управления, банковского сектора, естественных монополий), поддерживать профицит государственного бюджета, формировать либеральный валютный режим (по крайней мере, в части долгосрочных прямых и портфельных инвестиций).

Заметим, что МВФ также учится на собственных ошибках и предлагает более прагматичные меры, чем ранее. В частности, Дж. Одлинг-Сми считает, что в России можно использовать «приемлемые для рынка ограничения» на движение краткосрочного спекулятивного капитала. Отметим также, что на прошедшем в мае 2003 г. экономическом форуме, в котором участвовали ведущие сотрудники МВФ, была признана неоднозначность воздействия финансовой глобализации на страны с нарождающимися рынками. Этим странам было рекомендовано развивать национальные финансовые рынки и усиливать собственные финансовые институты до проведения либерализации⁹. Подобный подход существенно отличается от стремления к безоглядной валютной либерализации, проповедовавшейся в начале 1990-х годов.

Тем не менее некоторые рекомендации МВФ России, например, в части ускоренного снижения инфляции или реформы естественных монополий, свидетельствуют о продолжающемся преобладании либерального теоретического подхода, отличающегося существенной односторонностью.

В связи с недавними заявлениями ряда стран (в частности, Индонезии, Таиланда, Бразилии, Эквадора) об отказе

⁹ IMF Survey. 2003. June 2. Vol. 32. № 10. P. 154–155.

от кредитов Международного валютного фонда вновь стал актуальным вопрос о перспективах взаимоотношений с МВФ. В случае ухудшения экономической конъюнктуры России могут вновь потребоваться внешние финансовые ресурсы. Если в качестве источника этих ресурсов будет выбран МВФ, важно придерживаться прагматичного подхода в отношениях с МВФ и ориентироваться в первую очередь на интересы национальной экономической политики, не повторяя ошибок 1990-х годов.

Динамика государственного долга

В последнее время государство проводит линию на снижение объема внешнего долга. Период улучшения экономической конъюнктуры используется для снижения долгового бремени, в том числе и посредством досрочного погашения некоторых обязательств (табл. 3).

Таблица 3

Внешний долг России в 1997–2003 гг.

Внешний долг	1997	1998	1999	2000	2001	2002	I полугодие 2003
Млрд дол.	123,5*	156,6	158,4	139,3	129,3	122,1	115,7
% от всего гос. долга	60	81	88,3	87,6	88	85,1	83,2
% от ВВП	29,7	118,6	89,7	53,7	43,1	35,7	26,5

* Без учета ОВГВЗ (11,1 млрд дол.), которые были отнесены к внешнему долгу на 1 января 1999 г.

Источник: Коммерсант. 2003. 29 августа; расчеты на основе приведенных данных.

Показатель отношения внешнего долга к ВВП позволяет говорить о том, что на данный момент долговая нагрузка не представляет существенной угрозы для экономики. Общепринятых критериев для этого соотношения нет, но в Маастрихтском договоре в качестве порогового рассматривается уровень совокупного государственного долга в 60% ВВП. В России в первом полугодии 2003 г. совокупный государственный долг находился на отметке около 32% от ВВП.

Внешний долг продолжает преобладать в структуре государственного долга. В планах правительства – путем снижения внешнего и увеличения внутреннего долга довести к 2011–2012 гг. их соотношение до 50 на 50. Само по себе это соотношение не представляется нам столь уж важным. С точки зрения взаимодействия с внешним миром важнее, кто именно является держателем государственного долга. Так, владельцами внутренних государственных ценных бумаг могут выступать иностранцы, а еврооблигаций – резиденты (на конец I квартала 2003 г. 38% от внешней задолженности государства по ценным бумагам составляла задолженность резидентам¹⁰).

С позиций развития национальной экономики ключевым является вопрос о том, на что идут средства, заимствованные государством. Если наращивание внутреннего долга будет происходить для погашения внешнего, то вряд ли имеет смысл говорить о каком-либо экономическом развитии. С другой стороны, в условиях профицита бюджета было бы целесообразно рассмотреть вариант эмиссии государственных ценных бумаг под конкретные инвестиционные проекты (для развития отдельных отраслей национальной промышленности или инфраструктуры), учитывая, что подобный опыт существует на Западе.

По сравнению с 90-ми годами XX века в структуре нового российского долга выросла доля еврооблигаций. Доля ценных бумаг, номинированных в иностранной валюте, на конец первого квартала 2003 г. равнялась 56% нового внешнего долга России¹¹. В августе 2003 г. капитализация российских еврооблигаций составляла чуть более 20% капитализации мирового рынка еврооблигаций, и по этому показателю Россия занимала третье место после Мексики (21,2%) и Бразилии (21%). Доходность российских еврооблигаций со сроком погашения в 2030 г., начиная с 2002 г., была устойчиво ниже, чем доходность еврооблигаций Бразилии и Турции с аналогичными сроками, и постепенно сни-

¹⁰ Вестник Банка России. 2003. № 43–44. 4 августа.

¹¹ Там же.

жалась, опустившись в 2003 г. ниже отметки 7% годовых. Расчеты, проведенные правительством при подготовке Программы государственных внешних заимствований Российской Федерации на 2004 г., показали, что уже в конце 2002 г. доходность еврооблигаций со сроком погашения в 2018 г. оказалась ниже, чем стоимость кредитов, привлекаемых от правительств иностранных государств и международных финансовых организаций.

На основании этих сопоставлений правительство в упомянутой программе провозглашает необходимость ограничения новых займов от правительств иностранных государств и международных финансовых организаций. При намеченном в 2004 г. снижении государственного внешнего долга на 5,5 млрд дол. государство планирует заимствовать на рынке еврооблигаций 3 млрд дол. и привлечь от международных финансовых организаций 5,2 млрд дол.

Благоприятная текущая экономическая конъюнктура действительно делает привлекательным размещение еврооблигаций. Однако необходимо помнить, что ухудшение экономической конъюнктуры вызовет рост доходности по этим ценным бумагам и, соответственно, повысит стоимость их обслуживания. Подобная тенденция в недавнем прошлом имела место в Турции и в Бразилии. Таким образом, важно помнить, что к привлечению ресурсов посредством еврооблигаций нужно относиться достаточно осторожно и не создавать новой «пирамиды», учитывая, что еврооблигации – не ГКО, и приостановка платежей по ним сопряжена с гораздо большими затруднениями.

При снижении государственного внешнего долга продолжает постепенно расти совокупный внешний долг Российской Федерации главным образом за счет задолженности предприятий нефинансового сектора перед «остальным миром». Так, по итогам первого квартала 2003 г. долговые обязательства сектора нефинансовых предприятий составили 37,6 млрд дол. и увеличились по сравнению с началом 2003 г. на 4 млрд дол. В качестве возможной причины нового кризиса задолженности некоторые аналитики называют рост облигационных займов российских корпораций за ру-

бежом. Однако следует заметить, что увеличение внешнего долга нефинансовых предприятий в первом квартале 2003 г. происходило главным образом по статье «Прочие кредиты», тогда как задолженность по долговым ценным бумагам оставалась неизменной на уровне 1,6 млрд дол.¹²

В посткризисный период продолжалось бегство капитала из России, и его размер снизился незначительно. Наметилось снижение долларизации в налично-денежной форме. В 1998 г. чистая покупка наличной иностранной валюты населением у коммерческих банков сократилась по сравнению с 1997 г. на 84%. Снижение продолжилось и в 1999 г. Затем в 2000–2002 гг. чистая покупка наличной иностранной валюты начала расти, темпы ее прироста достигли максимума в 2002 г. (составив 60%). Однако в первом полугодии 2003 г. вновь произошла смена тенденции. За 6 месяцев чистая покупка иностранной валюты населением составила всего 985 млн дол. (тогда как за весь 2002 г. она равнялась 4230 млн дол.). Более того, в мае и июне 2003 г. впервые за долгий период продажа наличной валюты населением превысила покупку.

Доля депозитов в иностранной валюте в денежной массе (включающей эти депозиты) резко увеличилась в третьем квартале 1998 г. — до 31% (с 17% во втором квартале 1998 г.). Затем длительное время она была относительно стабильной, снижаясь в незначительной мере: с 30% в среднем за 1999 г. до 26% в среднем за 2002 г. На таком же уровне оставался этот показатель по итогам первого квартала 2003 г. За период с 1998 г. по первую половину 2003 г. объем чистой покупки наличной иностранной валюты населением составил 16,9 млрд дол.

Степень долларизации депозитов в России по-прежнему существенно превышает показатели более успешных переходных экономик: так, в Чехии она находится на уровне 9%, в Польше — 15–16, в Словакии — 16–17%. К этому следует добавить, что в самой России еще в 1997 г. этот показатель находился на уровне 16–19%.

¹² Вестник Банка России. 2003. № 43–44. 4 августа.

Таким образом, Центральный банк РФ по-прежнему не может полностью контролировать до четверти обращающейся в стране денежной массы, а значительные суммы наличных долларов «под матрасами» у населения принесли доход США, но не способствовали развитию российской экономики.

Постепенное открытие национальной финансовой системы внешнему воздействию процессов финансовой глобализации не привело к существенному увеличению эффективности российской финансовой системы. Разница процентных ставок по кредитам и по депозитам коммерческих банков в России в 1997 г. была несколько ниже 15 процентных пунктов (п.п.). В 1998 г. она выросла до 20 п.п., а в 1999 г. – до 27 п.п. Затем происходило плавное снижение этого показателя, и по итогам первого квартала 2003 г. он составил 13,5 п.п. Для сравнения: в Испании в первом квартале 2003 г. этот показатель был равен 1,9 п.п., для Нидерландов – 0,8; Чехии – 4; Венгрии – 2,7 п. п.¹³ Проблема России заключается не в низком уровне конкуренции извне, а в высоком уровне монополизма внутри банковской системы, а также в высоких рисках в экономике.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы.

- ❑ Начальный период включения России в глобализационные процессы оказался крайне неэффективным. При незначительном привлечении средств из-за рубежа в форме прямых инвестиций произошло наращивание объема внешнего долга, началось массовое бегство капитала за рубеж и возникла проблема долларизации российской экономики. При этом в экономике произошла глубокая трансформационная рецессия.
- ❑ Неэффективность национальной экономической политики, в том числе выражавшаяся в чрезмерной открытости экономики страны, привела к финансовому кризису 1998 г. Кризис отбросил страну далеко назад в части возможности эффективного участия в процес-

¹³ Рассчитано по: International Financial Statistics. 2000. October. 2003. July. IMF, Washington DC, 2000, 2003.

сах финансовой глобализации из-за подрыва доверия к ней и заставил пересмотреть многие механизмы участия в мировой финансовой системе, практиковавшиеся до тех пор.

- ❑ При преодолении последствий кризиса и в результате начавшегося экономического роста и стабилизации финансовой системы страны удалось немного уменьшить бремя внешнего долга, сократить отток капитала из страны и снизить уровень долларизации экономики. Однако сумма накопленного в начальный период трансформации России внешнего долга не могла повысить темпы экономического роста и в настоящее время действует в сторону их замедления, поскольку приходится выплачивать значительный объем средств за границу. Экономика страны не вышла на траекторию устойчивого роста, подвержена воздействию внешних факторов (в том числе цен на нефть) и поэтому не застрахована от новых потрясений.
- ❑ В ситуации, когда не преодолены проблемы оттока капитала и долларизации экономики, представляется преждевременным проводить масштабную либерализацию валютного законодательства, за которую выступают некоторые круги в нашей стране.
- ❑ Выстраивая новую модель отношений с внешним миром в условиях финансовой глобализации на современном этапе, важно помнить не только о ее позитивных, но и о негативных последствиях. Поэтому необходимо иметь в своем распоряжении систему мер защиты от возможных потрясений на мировых финансовых рынках и, пользуясь опытом стран Центральной и Восточной Европы, привлекать в первую очередь не спекулятивный капитал, а прямые инвестиции и долгосрочные финансовые ресурсы.

Одни считают, что нефть – наше богатство. Другие полагают – беда. И те и другие задумываются: на сколько нам ее хватит и что будет после исчерпания нефтяного запаса. Все эти вопросы волнуют и автора настоящей статьи.

РОССИЮ ЗАХЛЕСТЫВАЕТ НЕФТЯНОЙ ПОТОК

В. А. САНЬКО,
экономический обозреватель «Независимой газеты»,
Москва



© ЭКО 2004 г.



Нефтяной поток нарастает

Еще четыре года назад страна, казалось, была на грани энергетического краха – добыча нефти, например, упала ниже 300 млн т. Теперь эти страхи позади, по суточной добыче мы почти на уровне Саудовской Аравии. Наши нефтяники обещают на этом не останавливаться, а С. Г. Кукес, бывший президент Тюменский нефтяной компании (ТНК), недавно фактически поглощенной British Petroleum (BP), считает, что к 2007 г. добыча нефти в России увеличится на треть, то есть из недр будет извлекаться порядка 600 млн т в год. Судя по официальным данным о росте добычи, уже в этом году страна выйдет на 420–430 млн т нефти. Так что 600 млн т в 2007 г. – цифра вполне реальная: какие-либо препятствия для сдерживания темпов прироста добычи отсутствуют.

Куда же вынесет Россию нефтяной поток? События в нефтедобыче свидетельствуют, что принятую энергетическую программу, в которой предусмотрено, что к 2010 г. в стране будет добываться 450 млн т нефти, может постигнуть участь предыдущих программ. Как иначе понимать скорость изменения правительственных планов по строительству трубопроводов, обслуживающих экспортные аппетиты нефтяных компаний? Еще в начале 2002 г. мощность Балтийской трубопроводной системы ограничивалась 18 млн т нефти в год, и выражались большие сомнения в необходимости строительства нефтепровода до Мурманска пропускной способностью 50 млн т. Действительно, существующие мощности после модернизации вполне бы справились с экспортным потоком нефти при объемах ее добычи в 450 млн т. Теперь же мощность системы увеличивается до 60 млн т, а нефтепровод до Мурманска, по мнению Минэнерго РФ, должен предоставить возможность экспортировать 150 млн т нефти. Причем нефтепровод, чтобы не загружать действующую сеть, должен прокладываться прямо из Западной Сибири через Тимано-Печору, а не от Ярославля. То есть эти трубопроводные мощности предназначены для транспортировки исключительно на экспорт будущего прироста добычи нефти в Западной Сибири и на Европейском Севере. Та-

ким образом, в 2007 г. экспорт 400–450 млн т нефти из добываемых 600 млн т будет гарантирован. И это без экспортного потенциала Восточной Сибири и Сахалина.

Где нефтедоллары?

В своей среднесрочной программе на 2004–2006 гг. правительство РФ увеличивает экспорт, обуславливает необходимость обеспечения притока иностранной валюты в экономику страны, в том числе и для обслуживания и погашения государственного внешнего долга. На кого рассчитано такое обоснование? Разве при нынешнем объеме экспорта углеводородов правительство (теперь уже бывшее. – *Прим. ред.*) не способно выплатить по внешнему долгу 17 млрд дол. в год? Способно. Выплачивает.

Центральный банк РФ нарастил золотовалютные резервы до таких объемов, что стали раздаваться голоса с требованием начать финансирование промышленности. Но активная промышленная политика не проводится. Непроцентные расходы из года в год сокращаются. Может быть, частные собственники в сырьевых отраслях, которые присваивают большую часть природной ренты, лучше государства используют ее в интересах общества? Увы!

За последние 15 лет экспорт нефти увеличился в два раза – СССР экспортировал 132–135 млн т, а сейчас вместе с нефтепродуктами – 275 млн т. Приводя эти цифры, Ю. К. Шафраник, бывший в 1993–1996 гг. министром топлива и энергетики РФ, констатирует следующее: «Когда осознаешь, за счет чего жил в 80-е годы Советский Союз и какие финансовые ресурсы сейчас должны поступать в страну, и я надеюсь, что они поступают, то необходимо признать, что 6% роста явно недостаточно».

Действительно, советскому правительству экспорта 130 млн т нефти по ценам, далеким от мировых, хватало для помощи и странам СЭВ, Азии, Америки и Африки с социалистической ориентацией, и для обустройства западносибирской нефтегазовой провинции, и для создания трубопроводной инфраструктуры. Фактически заново были созданы такие отрасли, как нефтехимия, производство

минеральных удобрений, целлюлозно-бумажная промышленность, а также торговый и рыболовецкий флот. Модернизирована черная и цветная металлургия. Причем все эти отрасли, которые раньше были ориентированы исключительно на внутренний рынок, теперь успешно ушли на мировой. К сожалению, вместе с доходами. Это сейчас наша космическая программа без туристских миллионов существовать не может, а тогда хватало денег и на станцию «Мир», и на космический челнок «Буран», и программу «Марс».

Кстати, факт удвоения экспорта опровергает утверждения представителей нефтяных компаний о том, что, увеличивая добычу, Россия лишь восстанавливает свои позиции на мировом рынке. Низкая эффективность экспортных доходов от реализации углеводородов также ставит под большое сомнение основополагающий принцип, что частник лучше государства распорядится деньгами. Может быть, это действительно так, но только не в России, или, по крайней мере, не при нынешней политике.

«Самоедская» экономика

Западные аналитики характеризуют нынешнюю российскую экономику как «самоедскую». Обычно эти обвинения воспринимаются как наличие чрезмерных бюджетных расходов. Поэтому в 2004 г. в очередной раз осуществлено снижение налогового бремени на 2% ВВП. В действительности же поводом для столь нелицеприятной характеристики послужил тот факт, что из российской экономики выводятся капиталы, величину которых специалисты оценивают в 10–15% ВВП.

Ю. К. Шафраник обратил внимание на то, что в последние годы мы восстанавливали добычу нефти на ранее созданной инфраструктуре. Именно этим объясняется то, что в конце 90-х и в начале 2000-х прямые инвестиции не превышали 3 млрд дол. в год. Только в 2002 г. произошло заметное увеличение прямых инвестиций до 10 млрд дол.

Восстановительный потенциал будет действовать при такой благоприятной конъюнктуре еще 3–4 года. Если ду-

мать о будущем, то для запуска новых проектов ТЭКу, по мнению Ю. К. Шафраника, необходимы прямые инвестиции в объеме как минимум 30 млрд дол. в год. Однако наши компании, которые ходят в «передовиках», снижают удельные капиталовложения на тонну добычи и в этом достигли феноменальных результатов – в условиях Крайнего Севера они ниже, чем на Ближнем Востоке («ЮКОС» – 9,8, ТНК – 16,5 дол./т, тогда как у British Petroleum – 85, ExxonMobil – 60, Shell – 50 дол./т).

Минимизация налогов – предмет забот любой компании, но российские нефтяники опять среди рекордсменов. Да и возможности снижения налогооблагаемой базы у нас безграничны: трансфертные цены внутри компании, возможность списывать на себестоимость практически все «экономически обоснованные» расходы и т. д. Размер налоговых платежей можно оптимизировать как во внутренних, так и внешних офшорах, в инвалидных артелях и т. п.

Умелая комбинация всех возможностей снижения налогового бремени позволила нашим новаторам достичь «высокой эффективности». Куда уходят сбереженные капиталы, остается загадкой. Может быть, в «Челси», европейскую недвижимость, яхты? Но уж явно не в экономику России. Бывший владелец «Сибнефти» Р. А. Абрамович стремительно освобождается от своих активов в России. Держать вырученные многомиллиардные средства в стране ему нет никакого резона.

Уход частных капиталов из страны свидетельствует, на мой взгляд, о несостоятельности экономической политики.

О пагубных последствиях форсированной добычи нефти неоднократно говорилось на слушаниях в Государственной думе, на энергетических и экономических форумах. Например, по Ханты-Мансийскому автономному округу за последние годы не пробурено 20 тыс. скважин, что составляет 20% фонда скважин, предусмотренного лицензионными соглашениями. Особенно отстает от технологических планов бурение нагнетательных скважин – пробурено лишь 57% от предусмотренного числа скважин. В погоне за снижением издержек компаниями страны было законсервировано бо-

лее 30 тыс. малodeбитных скважин. Эксплуатация только высокодебитных скважин способствует снижению коэффициента извлечения нефти из недр, то есть ведет к увеличению безвозвратных потерь сырья. В советские времена коэффициент извлечения нефти у нас уступал мировым показателям, а к настоящему времени он сократился еще на треть.

Провал инициативы Дмитрия Козака

Еще полтора года назад президент страны В. В. Путин призывал правительство повысить эффективность использования природных ресурсов. Он поручил выработать концепцию недропользования комиссии под председательством заместителя руководителя своей администрации Д. Н. Козака. После представления концепции комиссию стали обвинять в намерении национализировать недрa. Основанием для этого послужила попытка построить концепцию на конституционном положении о государственной собственности на недрa.

Недрa у нас никто не приватизировал. Государство выдает лицензию на разработку месторождения в течение 20–25 лет. Но вопрос о разделе добытой продукции, о стоимости услуг частных добывающих компаний по извлечению природных ресурсов не решен. Замалчивается вопрос о собственности на производственную и транспортную инфраструктуру после возмещения из выручки затрат на их создание. Только закон «О соглашениях о разделе продукции» (СРП) четко указывает, что собственником в этом случае становится государство.

В стремлении побыстрее навести порядок в недропользовании авторы концепции предложили отказаться от лицензий и перейти к договорам-концессиям. Нефтяные компании не без оснований предположили, что при замене одного документа на другой они могут лишиться значительной части неразрабатываемых месторождений. Недропользователи мобилизовали своих лоббистов в правительстве и Федеральном собрании. В результате к рассмотрению было

предложено более десятка вариантов проекта закона «О недрах». В конечном итоге премьер отстранил рабочую группу комиссии Д. Н. Козака от формирования правительственного варианта, а за основу был взят проект закона, предложенный Минприроды РФ, в принципе ничего не меняющий.

Барыш нужно зафиксировать

Громадные по российским понятиям суммы сделок British Petroleum – ТНК и «ЮКОС» – «Сибнефть» заставили вспомнить историю происхождения богатств владельцев российских нефтяных компаний. Например, подавляющее большинство (115 из 126) лицензий РАО «Газпром», впрочем, как и нефтяные компании, получил бесплатно и без конкурса. По конкурсу выдано всего 11 лицензий, при этом получены бонусы в размере всего 824 тыс. дол. и 49,1 млн руб.

Стоит напомнить, что компания ТНК купила на конкурсе всего за 52 млн дол. имущество нефтегазодобывающего предприятия-банкрота «Кондпетролеум» (дочернего предприятия компании «СИДАНКО») вместе с тремя лицензиями на основную часть уникального Красноленинского месторождения нефти с остаточными извлекаемыми запасами на 01.01.99 г. более 500 млн т. То есть 1 т извлекаемых запасов нефти продана за 10–11 центов. Помимо этого ТНК приобрела за 180 млн дол. АО «Черногорнефть», которому принадлежала лицензия на значительную часть уникального Самотлорского месторождения нефти. В результате ТНК получила лицензии на все участки этого крупнейшего в мире месторождения с остаточными извлекаемыми запасами около 900 млн т.

Если ТНК за 50% акций запросила у British Petroleum 6,25 млрд дол., то скромность РФФИ при продаже в 1999 г. 49,8% акций этой компании выглядит просто анекдотичной. РФФИ оценил этот пакет акций всего в 67,7 млн дол., то есть то, что можно было продать за доллар, продавалось за цент. По таким же ценам приобретались активы и других наших нефтяных компаний.

За включение доли ТНК в «Славнефти» в список активов ТНК-ВР британская компания заплатит российским партнерам 1,35 млрд дол. Акционеры российской компании, уступив половину своей доли, полностью возместили свои затраты на покупку 74,95% акций «Славнефти» на пару с «Сибнефтью» и положили в карман около 400 млн дол.

Стратегические резервы нам не нужны

Сложившаяся ситуация в недропользовании свидетельствует об отсутствии стратегии. Прежде всего, ни одно государство, являясь собственником недр, не передает в разработку все имеющиеся месторождения – большая часть их находится в стратегическом резерве. Этого правила придерживаются не только экспортеры, но и крупнейшие импортеры нефти, такие как США. Года три назад правительство США продало за 3 млрд дол. право на эксплуатацию не самого крупного (одиннадцатого по размеру) месторождения, которое находилось в резерве у государства с 1900 г. У нас же более 80% доказанных, то есть поставленных на учет в Росгеолфонде, запасов уже распределено. Оставшиеся – или мелкие, или находятся в новых газонефтяных провинциях Восточной Сибири, Дальнего Востока, на шельфе Европейского Севера и Каспия. На создание инфраструктуры для их освоения требуются громадные вложения.

Сейчас значительная часть месторождений в России не разрабатывается – компании держат их в резерве, платить государству за природные ресурсы не нужно, а их наличие в портфеле повышает капитализацию компании.

Ситуация, когда на все месторождения выданы лицензии, провоцирует беспредел в недропользовании. Если бы все лицензионные обязательства выполнялись, то никакие усилия ОПЕК не спасли бы мировой рынок нефти от российского экспортного потока. Поэтому, думается, Министерство природных ресурсов РФ не усердствует в наведении порядка в недропользовании.

Тем не менее недропользователи волей-неволей должны разрабатывать месторождение, чтобы не было предлога для

лишения лицензии – вдруг правительство всерьез займется наведением порядка или просто найдутся желающие, которые не переводятся, перераспределить ресурсы в свою пользу.

Поддержим западного производителя

Утверждение президента страны В. В. Путина, что отрасль выступает «локомотивом российской экономики», на мой взгляд, мягко говоря, не соответствует действительности. Капиталовложения в российский нефтегазовый комплекс работают на зарубежные экономики. Наглядный пример тому – строительство газопровода «Голубой поток». Практически все заказы на товары и услуги ушли на Запад: за производство компрессорных станций, труб, укладку морского участка взялись зарубежные подрядчики. Переговоры с многочисленными претендентами на участие в освоении Штокмановского газоконденсатного месторождения и строительстве Северо-Европейского газопровода сводятся к вопросам о поставке труб из Японии и Европы, европейских компрессорных станций и строительстве американского завода сжиженного газа.

Утверждения руководителей некоторых нефтяных компаний, что 95% заказов на товары и услуги приходится на российских подрядчиков, весьма эфемерны. Во-первых, это достигается за счет снижения капиталовложений. Так, у «Сибнефти» они составляют 6,3 дол. на тонну добычи, а у западных международных нефтяных компаний этот показатель меняется от 50 до 85 дол. на тонну добытой нефти. Причем доля новых производственных фондов в стоимости всех фондов составляет у «ЮКОСа» порядка 3%, у ТНК – 6%, у «Сибнефти» – 7%. Во-вторых, наши нефтяные передовики большую часть своих сервисных производств вывели из состава компаний. Так что материнские компании и знать не знают, куда у сервисных фирм уходит основная масса заказов-субподрядов.

О действительном положении дел с заказами нефтяных компаний российским подрядчикам можно судить по обязательствам «Сургутнефтегаза». Эта компания, которая характеризуется в СМИ как «самая консервативная» в рос-

сийском нефтяном бизнесе, в начале 2003 г. взяла обязательство довести долю отечественных производителей в заказах до 50%. Именно этот «консерватор» имеет капиталовложений 30 дол. на тонну добычи, и, как следствие, доля новых производственных фондов составляет 40%, то есть намного больше, чем у отечественных «новаторов».

Принадлежит ли нефтегазовый комплекс России?

Еще задолго до сделок по продаже ТНК и «ЮКОСа» не менее половины российских нефтяных активов были выведены на Запад. В силу этого, по крайней мере, три компании из первой пятерки юридически уже не один год являются зарубежными. Они продолжали называть себя российскими, чтобы лишней раз не раздражать общество. Например, холдинговая структура ТНК International, зарегистрированная на Британских Виргинских островах, своим акционерам в 1999–2001 гг. выплатила в виде дивидендов около 1,5 млрд дол., а акционеры российской ТНК за это же время получили не более 1,8 млрд руб. Миноритарии отечественной ТНК не имеют никакого отношения к офшорной ТНК. Кстати, стоит напомнить, что где дивиденды, там и прибыль, а прибыль там, где активы.

Нынешние российские владельцы ТНК, «Сибнефти», «ЮКОСа» стремятся «зафиксировать прибыль» и, главное, заручиться поддержкой транснациональных компаний, представляющих геополитические интересы западных стран. С приходом иностранцев в российский ТЭК разногласия между правительством и нефтяными компаниями перестанут быть чисто «домашними». Реализация предполагаемых сделок по продаже активов приведет к потере национального контроля над нефтегазовыми ресурсами страны.

Для зарубежных компаний период выжидания закончился. Они убедились, что кардинальных изменений в недропользовании не предвидится, а их лоббистские возможности позволяют всегда найти защиту у президента и премьера России. Фактически транснациональные нефтяные компании уже более десяти лет то входили в проекты по освое-

нию нефтяных месторождений, то выходили, но от лицензий, добытых на начальном этапе приватизации, не отказывались. Они и до сделок по продаже-слиянию имели контроль над многими месторождениями Западной Сибири, а в Восточной Сибири и на Сахалине у них практически полный контроль над доказанными запасами и прогнозными углеводородными ресурсами. Так, по всем сахалинским проектам операторами выступают иностранные компании. До сих пор они по примеру российских компаний просто столбились над месторождениями.

Причины огромного интереса иностранных компаний к нашей нефти очевидны – стоимость компаний российского энергетического сектора значительно недооценена в сравнении со стоимостью компаний других стран. Например, нефтяные и газовые запасы четырех крупнейших российских компаний в десять раз превосходят резервы Exxon, а их совокупная рыночная капитализация в три раза меньше. В этом плане сделка BP и TNK весьма знаменательна. Даже вновь создаваемая компания, если брать за основу запасы, недооценена чуть ли не в десять раз.

Претендентов на «крышу» для России много

Со времен М. С. Горбачева руководство страны испытывало постоянное давление западных лидеров, целью которого было продвижение иностранных компаний в российский ТЭК. Сейчас наша страна стоит на пороге окончательного включения в сферу «стратегических интересов» не только США, но и Великобритании, Франции, Германии, Китая, Японии.

Как США умеют защищать свои интересы – мир увидел на примере Ирака. На «ось зла» могут нанизываться любые государства, интересы которых вошли в противоречие со «стратегическими интересами» США. Бесцеремонность американцев в таких случаях общеизвестна. Мотивировка действий США и Великобритании внешне благородна – обеспечение безопасности нефтяных поставок. Причем, конечно, в интересах мирового сообщества. Но если внимательно

присмотреться, то за спиной Буша-младшего и Тони Блэра можно увидеть компании Exxon, Shevron, Conoco, Shell, BP и другие.

Предложение небезызвестного Бжезинского о разделе России на три республики – Европейскую, Западносибирскую и Дальневосточную – несмотря на всю кажущуюся дикость (не меньшую, чем развал СССР), может быть реализовано. В Европе раздаются голоса о приеме России в ЕС по частям – сначала Калининград, а затем, по-видимому, в рамках реализации Энергетической хартии – российский Европейский Север (Штокмановское месторождение, Тимано-Печора) и Тюменскую область.

Никто не может предсказать, каким образом Китай лет через десять будет защищать свои стратегические интересы в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Претендентов на «крышевание» России достаточно уже сейчас.

Западные монстры опасны для страны

Свои успехи в коридорах власти зарубежные компании закрепляют на правительственном уровне во время различных государственных визитов на уровне президентов. Из последних достижений можно отметить быстрое решение проблемы Салыма в пользу Shell, последовавшее после персонального приема ее руководителей нашим президентом. Западные нефтяные компании в России уже допустили столько нарушений, что в другой стране им давно показали бы на дверь. Так, французская TotalFinaElf, выступающая оператором в Харьяжинском проекте, третий год, на сколько мне известно, не считает нужным утверждать смету годовых расходов, подлежащих возмещению из выручки. А наши радетели инвестиционного имиджа России призывают «вести кропотливые переговоры с инвестором по улучшению условий» и осадить «ненецкого губернатора В. Я. Бутова, который знаменит своей неконструктивностью в общении с инвесторами региона». Пугают тем, что «эта компания значит для Франции больше, чем банк САI, чей конфликт с НРБ пришлось обсуждать президентам двух стран».

Думаю, что для России это уже серьезная угроза, если контроль над недрами получат Exxon, Chevron, Conoco, Shell, BP, Wintershall, интересы которых руководителям США, Великобритании, Германии не менее близки, чем Франции интересы TotalFinaElf.

Действительно, в случае компании TotalFinaElf трудно понять, где ее коммерческие интересы, а где геополитические интересы Франции. Эта компания является правопреемницей государственной французской компании ELF-Aquitaine, руководители которой признавались, что подкупали правительственных чиновников в странах Африки, финансировали повстанцев в Конго, добились свержения президента страны и даже финансировали ХДС/ХСС в ФРГ, что стоило канцлерства Гельмуту Колю.

Деятельность компании в России характеризует тот факт, что соглашение по харьятинскому проекту было подписано 30 декабря 1995 г., за день до введения в действие федерального закона о СРП. 31 декабря свою подпись под законом поставил президент Ельцин. На мой взгляд, была только одна причина для такой спешки – вывести проект из-под российского законодательства, так как соглашение о разделе продукции должно было вступить в силу только в январе 1999 г.

Коррупционные скандалы в Казахстане, расследуемые в США, выявили, что транснациональные компании Chevron-Tехасо и Exxon-Mobil (вероятный в будущем хозяин трети российских нефтегазовых запасов) при заключении миллиардных контрактов не стесняются использовать взятки и подкуп госчиновников, маскируя их под оплату консультационных услуг или другие законные операции. Трудно поверить, что в России западные монстры ведут себя иначе.

К тому же едва ли присутствие зарубежных компаний пополнит доходы государственного бюджета. Ведь это у западных компаний российские учились использовать схемы «оптимизации» налогооблагаемой базы. С приходом «учителей» навсегда растает надежда, что вывозимая сейчас вместе с «шальными доходами» прибыль нефтяных компаний когда-нибудь вернется в Россию.

Вопросы, вопросы, вопросы...

Насколько же эффективно в интересах общества используются недра, которые федеральным законом «О недрах» провозглашаются государственной собственностью? Если прирост объемов добычи нефти сохранится на нынешнем уровне, то через 20 лет нефтяные ресурсы Западной Сибири и Европейского Севера иссякнут. И не столько из-за того, что много откачают, сколько в результате безвозвратных потерь сырья. Нефть Восточной Сибири и Дальнего Востока для европейской части страны станет дороже импортируемой с Ближнего Востока.

Зачем государству наращивать объемы добычи нефти, если внутреннее потребление нефти в России не превышает 100 млн т и остается стабильным, а оснований для его роста нет никаких? Доходы же от экспорта нефти выводятся из экономики России в объемах, сопоставимых с расходами федерального бюджета.

Наше законодательство никак не регулирует вывод нефтяных активов за рубеж и не ограничивает присутствие иностранного капитала в стратегической нефтегазовой отрасли. При вопиющих прорехах законодательной базы недропользования и высокой коррумпированности российских чиновников массивная экспансия иностранных компаний, несомненно, представляет угрозу национальной безопасности страны.

В Европе совершенно не мечтают видеть Россию даже региональной супердержавой, а отводят ей роль исключительно поставщика сырья. Как свидетельствует директор российских и азиатских программ Центра оборонной информации США Николай Злобин, так думают и в США. Он же не исключает, «что экономически Россия все равно загнетса в ближайшие 10–20 лет». Американский эксперт ставит вопрос прямо: «Способна ли Россия обеспечить свою собственную безопасность и целостность без США»? И отвечает: «Нет». Он предупреждает российские власти, что времени на раздумье у них осталось немного.

ТЕЛЕВИДЕНИЕ КАК БИЗНЕС

Я. Р. ЛОНДОН,
директор регионального телеканала «Сибирь-ТВ»,
Новосибирск

**Фабрика информации:
производим, реализуем, но не продаем...**

Телекомпания – такая же производственная структура, как завод или фабрика, выпускающие продукцию массового потребления. Грубо говоря, завод может выпускать станки, фабрика – конфеты или башмаки, а продукция телекомпании как предприятия, – новости, мнения, ток-шоу, то есть информационные и зрелищные передачи. На профессиональном жаргоне телевизионщиков процесс их создания, как и процесс создания продукции на любом другом предприятии, называется производством. Между техническими и технологическими составляющими данного процесса также можно провести аналогии с производством продукции на серийных, особенно современных наукоемких предприятиях. И даже творческие компоненты в нашем сопоставлении вполне адекватны: на заводе, выпускающем стеклотару, например, дизайнеры заняты проблемами внешнего вида консервной банки (цвет, форма, что на ней нарисовано), а телевизионщики ищут наиболее привлекательный дизайн и формы для «упаковки» информации.

Таким образом, телевидение, поскольку оно изготавливает конечный продукт для массового потребителя, вполне сопоставимо с отраслями реального сектора экономики, выпускающими конечную продукцию, и отличается от производителей услуг, в частности, и от такой родной, материнской для него отрасли, как связь.

А вот в области маркетинга все происходит наоборот. Здесь массовое эфирное телевидение сопоставимо с пред-

© ЭКО 2004 г.



приятными сферы услуг, ведь его экономическое благополучие зависит от того, сколько человек в данное время воспользовались произведенным телекомпанией продуктом – телевизионной передачей.

То есть, на самом деле, **телекомпанию можно определить как фабрику по производству информационных продуктов для массового потребителя, имеющего доступ к телевизионному каналу, на котором ведет вещание данная компания, или для так называемой телевизионной аудитории.**

Но у массового эфирного телевидения в России есть еще одна коммерческая особенность, которая принципиально отличает маркетинг телекомпаний от маркетинга как предприятий-производителей, так и фирм, производящих услуги.

Производимые программы и передачи телекомпания реализует своей аудитории бесплатно. И уже поэтому продукция телевидения, производство которой по международным эквивалентам обходится в десятки и сотни тысяч долларов, на рынке не выступает товаром в общепринятом в традиционной экономике понимании. Для телевизионного бизнеса производство и реализация программ и передач, включая затраты на доставку сигнала до потребительской аудитории, по всем канонам бухгалтерского баланса относятся на расходы. В условиях такой экономики ни одна другая форма бизнеса, связанного с производством реальных товаров и услуг, не может существовать в принципе.

На чем же строится экономика телевизионного бизнеса?

Его величество Рейтинг!

Зададим себе еще один каверзный, но весьма интересный вопрос: если телевизионная продукция не является товаром, а просто распространяется на публику, применимы ли к ней понятия конкурентоспособности и может ли нетоварная продукция участвовать в конкуренции? То есть необходимо разобраться в, казалось бы, очевидном деле: существует ли спрос на производимые и распространяемые эфирным телевидением продукты?

Давайте обратимся к цифрам.

По данным бывшего Министерства Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации, сегодня по России в открытом эфире работает порядка 1280 телекомпаний. Доминируют в эфирном пространстве федеральные телеканалы (ОРТ, РТР, НТВ). Многие региональные, местные телекомпании также популярны, но пока гораздо менее влиятельны. Однако специалисты по исследованию телевизионного рынка считают, что в России происходят те же процессы, что и во всем мире. Так, телекритик Н. Зотов (Время новостей// <http://telekritika.kiev.ua>) утверждает, что повсеместно неуклонно растёт число и удельный вес местных телестанций и сокращаются аудитории общенациональных каналов и сетей. Ту же самую тенденцию с конца 70-х годов прошлого столетия в США прослеживает известный американский социолог-футуролог Э. Тоффлер (Третья волна. М.: ООО «Фирма "Издательство АСТ"», 1999). О подъёме регионального телевидения свидетельствуют премии российской телеакадемии «ТЭФИ», вручаемые в последнее время из года в год все большему и большему количеству региональных производителей.

Если взять конкретно Сибирский федеральный округ, то на его территории действует более 110 самостоятельных телекомпаний, которые вещают в метровом диапазоне, включая государственные, частные и различного рода смешанные вещательные корпорации. Простой пример. В столице Таймырского автономного округа Дудинке работает сегодня традиционная государственная телерадиокомпания «Таймыр» (ФГУП) и конкурирующая с ней частная телерадиокомпания «Северный город» (ОАО). Это при численности потенциальной аудитории округа в 45 тыс. человек, большая часть которой находится в самой Дудинке. Что же говорить о таких крупных региональных промышленных центрах, как Новосибирск, Омск, Томск, Красноярск, Кемерово, Иркутск, где на каждой из телевизионных площадок сосредоточено от 5 до 11 телекомпаний (табл. 1).

Таблица 1

Конкурентная среда на телевизионных площадках крупных региональных центров Сибирского Федерального округа

Телекомпания	Численность персонала, чел.	Радиус приема, км	Мощность передатчика, кВт
Новосибирск			
ООО «Телевизионная станция «Мир»»	120	60	1,0
Обособленное подразделение «4 канал НТН» телекомпании НТН	200	50	5,0
Телекомпания NTSC	150	40	1,0
Обособленное подразделение ООО «Телекомпания НТН» – «12 канал телекомпании НТН»	200	60	1,0
		20	1,0
ГТРК «Новосибирск»	500	100	5,0
ГУП «Дирекция Новосибирской областной телерадиовещательной сети»	34	35	1,0
		20	2,0
ООО «Телерегион»	20	35	5,0
Красноярск			
ОАО «Красноярское информационное телевидение»	120	60	1,0
ООО «Вещательная корпорация «Телесфера»»	91	40	1,0
ЗАО «КТК «Афонтово»»	200	43	2,0
		27	1,0
КГТРК «Центр России»		35	5,0
ИЧП ТК «Прима-ТВ»	50	40	1,0
ООО «Русская студия»		20	1,0
«Европа плюс Енисей»	24	64	1,0
Омск			
ОАО «Омское телевидение-3»	30	35	1,0
ООО «Телекомпания «Агава»»	75	60	2,0
ООО «ТРК «Антенна-7»»	100	40	1,0
		45	1,0
ООО «ТРК «Астра»»	70	50	5,0
		40	4,0
ЗАО «Зодиак»	55	50	2,0

Телекомпания	Численность персонала, чел.	Радиус приема, км	Мощность передатчика, кВт
ООО «Ин. Яз. – Омск ТВ»	20	30	1,0
			0,5
ОГТРК «Иртыш»	220	70	7x4,0 13x1,0
Омская региональная телерадиовещательная компания	80	22	700
ООО «Корпорация “ТелеОмск-АКМЭ”»	45	50	5,0
ООО «Телекомпания NTSC»	–	40	1,0
ООО «ТК “Салют”»			0,5
Томск			
«АТФ-Новости»			
ООО «Студия АНТЕН»	20	60	1,0
ООО «Открытые Небеса»	53	40	0,5
ФГУП ГТРК «Томск»	290	70	5,0
ЗАО «Телерадиокомпания ТВ-2»	80	39	1,0
Барнаул			
ФГУП ГТРК «Алтай»	217	70	5,0
		50	2,5
ПКО «Бизнес-Центр Сибири»	55		2,5
ЗАО «ТВ-МИР»	36	45	2,5
		30	1,0
ООО «Телекомпания NTSC»	–	–	1,0
ООО «Технический центр “Вечер”»	25	25	1,0
ООО «Вега ТВ»	10	25	1,0
Кемерово			
ООО «Сибирские телекоммуникации»	18	20	1,0
Телецентр Заводского района г. Кемерово	19	40	1,0
ГТРК «Кузбасс»	280	70	5,0
		70	5,0
ООО «ТВ-Мост»	30	20	1,0
Телерадиокомпания «Феникс»	11	10	1,0
ООО «Телекомпания NTSC»			5,0
ООО «Телекомпания NTSC» (ТВ-3)			1,0

Телекомпания	Численность персонала, чел.	Радиус приема, км	Мощность передатчика, кВт
Иркутск			
«Учебно-образовательный канал ИрГТУ»	20	10	1,0
ТК «АИСТ»	57	100	2,0
ООО «НТС»			5,0
ООО «АС Байкал ТВ»	150	80	5,0
		80	5,0
		80	5,0
Иркутская ГТРК	315	100	5,0

Полноценное развитие регионального и местного телевидения происходит только при достаточной финансовой устойчивости компании, необходимой в первую очередь для производства и приобретения качественных программных продуктов. Из табл. 1 видно, что телекомпании-конкуренты имеют разные возможности для осуществления своей деятельности и по количеству персонала, и по радиусу приема излучаемого сигнала, и по мощности передатчиков. То есть, как с точки зрения создания творческих программ, так и по техническим параметрам, которые и являются средством доступа к зрительской аудитории, телекомпании обладают разным потенциалом. Наиболее серьезным конкурентом на локальных площадках выступает государственное телевидение, которое технически способно покрывать всё эфирное пространство области. Более мощные частные телекомпании могут работать на областной центр и прилегающие к нему пригороды и районы. Основная часть маленьких телевизионных станций работает в границах большого города.

Реализация в эфире качественных программ позволяет собирать наибольшее количество телезрителей как в массовых аудиториях – новостные передачи, ток-шоу и т. д., так и в целевых ее сегментах, например, передачи для женщин или для спортивных болельщиков. Очень немногие телестудии, например, ООО «Открытые Небеса» в Томске, «Учебно-образовательный канал» Иркутского государствен-

ного технического университета, ООО «Ин. Яз. – Омск ТВ» ориентируют свои программы на определенные сегменты зрительской аудитории. При этом частичное бюджетное финансирование у нас в стране получают только государственные телекомпании, под выполнение госзаказа. Все остальные средства к существованию телебизнес «отвоевывает» в напряженной конкурентной борьбе за объемы аудитории либо за инвестиции из негосударственных секторов экономики, производя различного рода телевизионную или видеопroduкцию под заказ.

То есть, получая возможность широкого выбора и делая этот выбор, телезрители тем самым определяют конкурентную способность того или иного телевизионного продукта, а предпочтения, отдаваемые тому или иному каналу, определяют конкурентные преимущества телекомпании.

Но тут возникает еще одна нештатная для рыночных отношений, в традиционном их понимании, ситуация. Нетоварные продукты телекомпаний (поскольку они не обмениваются, а распространяются в эфире), но при этом конкурентные (потому что пользуются спросом и имеют свою зрительскую аудиторию), собирают различные по объему, или величине телесмотрения, дискретные во времени совокупности зрителей, которые очень изменчивы. За сутки, я уже не говорю о более продолжительном времени, у одного и того же канала они могут многократно изменяться. Нравится – посмотрел, не нравится – переключился на другой канал или выключил телевизор; есть в данный момент доступ к телевизору или нет доступа... Казалось бы, о каком телевизионном рынке можно говорить? Денег никто из телезрителей за телепродукцию не платит, аудитория сама по себе неорганизована и аморфна... Интуиция и творчество играют очень важную роль как при создании или приобретении телевизионной продукции, так и в телевизионном маркетинге. Думаю, что топ-менеджеры в производственном бизнесе, в сфере услуг имеют более надежные маркетинговые инструменты для изучения своих покупателей. Но это, опять же, если подходить к проблеме с позиций традиционных представлений о бизнесе, о рынке и по-

купательском спросе, формах и способах оплаты за приобретаемый товар или услугу.

Мы же имеем дело с нетрадиционным, весьма специфическим бизнесом. Поэтому и на положение вещей здесь надо смотреть по-другому, но хорошо представляя их сущностное содержание.

Например, что такое деньги – хорошо известно, любой студент экономического факультета ответит без затруднения, что это всеобщий эквивалент, средство осуществления меновых отношений. Это наиболее серьезный, с моей точки зрения, момент для понимания экономики телевизионного бизнеса.

Что происходит? Телекомпания «выбрасывает» в эфир, который можно сравнить с воображаемым прилавком, произведенный или приобретенный программный продукт. Телезритель покупает его, но платит не деньги, а своё участие в просмотре. Чем больше зрителей собрала передача, тем выше ее цена; чем больше аудитория, или популярность у канала, тем дороже его эфирное время. То есть **происходит обмен продукции телекомпании на величину зрительских предпочтений. Рейтинг* в данном случае выступает эквивалентом обмена телевизионных продуктов на признание зрителей.** Собственно говоря, мы пришли к тому, что интегральная оценка в данном обмене выполняет весьма специфичную экономическую функцию стоимости.

Дальше рейтинги конвертируются в реальные деньги. Для этого телебизнес выступает уже в другой своей ипостаси – субъектом рекламного рынка. В данном случае экономическое самочувствие телевизионной компании находится в прямой зависимости от услуг, которые ТВ оказывает, продавая по рейтинговому номиналу часть своего эфирного времени рекламодателям, способным оплатить рейтинг «живыми» деньгами. То есть, рекламодатель, размещая свою рекламу на том или ином канале, должен оплатить рейтинг

* Интегральная оценка, выводимая из отношения количества зрителей, смотревших в данный момент передачу, ко всем телезрителям на данной территории, смотревшим в тот же момент телевизор.

вещающей на этом канале телекомпании, или, образно говоря, купить соответствующую как его интересам, так и финансовым возможностям зрительскую аудиторию.

Таким образом, экономика телевизионного бизнеса имеет две взаимообусловленные составляющие. Первая, назовем ее творческой, эмоционально-психологической сферой телевизионного производства, направлена на создание рейтингового капитала – популярности, зрительского признания, репутации. Вторая, коммерческая, утилитарно-прагматическая составляющая заключается в конвертировании рейтингов в реальные деньги на рекламном рынке. Весь этот процесс замыкается в единый цикл, когда рекламный продукт в определенное время, в определенной телевизионной программе и на определенном телеканале выходит в эфир. От того, насколько эффективной окажется наработка рейтингов, то есть, сможет ли телекомпания при относительно невысоких по сравнению с конкурентами издержках на производство и трансляцию своих телевизионных продуктов завоевывать предпочтение наибольшей зрительской аудитории, зависит результативность коммерческой составляющей, которая в конечном итоге получает выражение в финансовых показателях доходности и прибыльности.

В принципе такова сегодня сложившаяся в массовом эфирном ТВ модель экономики телевизионного бизнеса в России. Владельцы и менеджмент телекомпании могут, конечно, диверсифицировать бизнес, допустим, создавать сеть магазинов по продаже телевизоров, открывать агентства недвижимости или туризма. Правда, практика показывает, что интересы разноплановых бизнесов в конечном итоге расходятся... Можно привлекать средства зарубежных или отечественных инвесторов, имеющих интересы в данном регионе, для создания новых телевизионных проектов. Поле для творчества менеджеров телевизионных компаний есть. Но принципиальная схема функционирования экономики массового эфирного телевидения сегодня такова.

По сути дела, это новый феномен в экономике страны, сформировавшийся буквально за последний десяток лет и набравший достаточный экономический, политический, кад-

ровый потенциал, но еще не осмысленный должным образом ни на уровне государственного, ни на уровне хозяйственного управления. На этот счет приведу один довольно анекдотичный эпизод, происшедший не так давно и разрешившийся в Центральной избирательной комиссии.

Российские законы о выборах предписывают средствам массовой информации создавать равные условия кандидатам для пропаганды своих предвыборных программ и создания своего имиджа. А что значит равные условия? Нам говорят: вы должны предоставить каждому кандидату по 10 минут эфира. Мы отвечаем: хорошо, но предоставить 10 минут – это вовсе не значит предоставить равные условия... Одному кандидату можно дать 10 минут эфирного времени, и его практически никто не увидит, а другого 10 минут будет смотреть вся страна.

Мы им предоставляем, и Центральная избирательная комиссия, в конце концов, согласилась с этим, равные рейтинги, то есть 10 минут в передачах, имеющих равные «стоимости» зрительских предпочтений.

Сколько стоит предпочтение зрителей?

Реальная цена номинальных показателей рейтинга местных телеканалов определяется бюджетами телевизионного рынка рекламы в регионах. Формирование этих бюджетов зависит от привлекательности региона для иностранных и федеральных рекламодателей, с одной стороны, и финансового потенциала региональных компаний-рекламодателей, – с другой.

Например, только американская корпорация «Proctor & Gambal» ежегодно вкладывает в рекламу на российском телевидении порядка 700 млн дол. И она не единственная в своем роде. Возможности рекламодателей в регионах Сибирского федерального округа выглядят на порядок скромнее и даже между собой сильно дифференцированы (табл. 2).

Сказывается влияние ряда факторов, основные из которых – потенциальный объем аудитории телезрителей, финансовое состояние реальных секторов экономики региона, относительная динамика товарооборота и покупательная

способность населения. В совокупности эти факторы определяют наполняемость региональных рекламных бюджетов телевидения (табл. 3).

Таблица 2

Структура региональных компаний-рекламодателей по размерам годового бюджета на рекламу, тыс. дол.

Город	Крупные рекламодатели	Средние рекламодатели	Мелкие рекламодатели
Новосибирск	Более 70	9–70	Менее 9
Омск Иркутск Красноярск	Более 54	7–54	Менее 7
Барнаул Кемерово Томск	Более 35	5,5–35	Менее 5,5
Новокузнецк	Более 21	3,5–21	Менее 3,5

Таблица 3

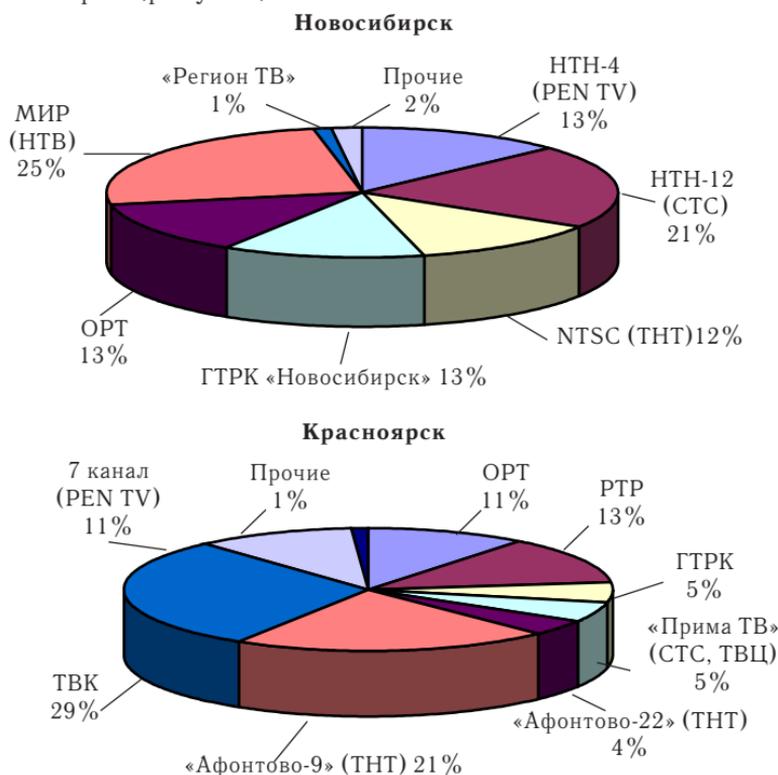
Экспертные оценки общего годового бюджета на ТВ-рекламу по городам СФО, млн дол.

Город	Рекламный бюджет	Город	Рекламный бюджет
Новосибирск	5,0	Абакан	0,25
Омск	1,5	Братск	0,15
Новокузнецк	0,7	Горно-Алтайск	0,05
Красноярск	2,7	Дудинка	0,05
Иркутск	1,7	Кузыл	0,1
Барнаул	0,7	Норильск	0,25
Кемерово	1,2	Улан-Удэ	0,15
Томск	1,0	Чита	0,35
ИТОГО:	14,5	ИТОГО:	1,35

За долю в этих бюджетах и ведут конкурентную борьбу телекомпании на своих региональных рынках. Исходя из показателей, приведенных в табл. 3, можно говорить, что реальная стоимость рейтинга на разных локальных рынках телевизионной рекламы может различаться на порядок. Например, цена номинального рейтинга в Новосибирске в

20 раз превышает его цену в Абакане, хотя это вовсе не свидетельствует о том, что абаканские телекомпании выпускают телевизионные продукты в 20 раз хуже по качеству и творческому замыслу. Но по своим возможностям рекламный рынок Хакасии способен предложить за зрительскую аудиторию телекомпании цену, в 20 раз меньшую, чем новосибирский. Платежеспособность у этих рынков разная.

Как же это отражается на экономическом состоянии субъектов телевизионного бизнеса, присутствующих на локальных рынках? Возьмем для примера два города-миллионера с равным количеством телекомпаний, а, следовательно, и с вполне сопоставимыми рейтинговыми возможностями на телевизионных площадках – Новосибирск и Красноярск (рисунок).



**Распределение рекламных бюджетов между телеканалами
(декабрь 2002 г.)**

По относительному выражению рейтингов новосибирская телекомпания НТН-12 и красноярская «Афонтово-9», как может показаться из диаграммы, равноценные субъекты рекламного рынка – у обеих по 21% зрительских предпочтений. Но равноценна ли реальная стоимость этих рейтингов, если годовой бюджет телерекламы в Новосибирске составляет 5 млн дол., а в Красноярске – 2,7 млн дол.?

С изменением экономической ситуации в регионах, с повышением жизненного уровня людей меняются и условия для развития телевизионного бизнеса.

Мне памятно еще не столь далекие времена, когда крупные рекламодатели не проявляли особого интереса к региональному рынку телевизионной рекламы. Это было связано, прежде всего, с низким рейтингом местных каналов и отсутствием централизованной системы рекламных продаж. Объем региональной телерекламы в общем объеме телерекламы по стране никогда не был значительным. Но в 1999 – 2000 гг. он вырос с 11 до 15%, а уже в 2002 г. эта доля составила 21%.

Таблица 4

Объемы территориального и национального рекламных рынков России, млн дол.

Тип рынка	Сегмент	2001 г.	2002 г.	Прирост, %
Территориальный	Телевизионная реклама	100	190	90
	Весь рекламный рынок	440	700	59
Национальный	Телевизионная реклама	510	900	76
	Весь рекламный рынок	1775	2680	51

Источник: Маркетинг как рецепт экономического роста //www.executive.ru/scenarios/article_1522/, Российский рынок рекламы в 2002 г. Состояние, тенденции, особенности //www.region-media.ru/market.html

Данные табл. 4 красноречиво свидетельствуют о росте регионального рынка телевизионной рекламы. Если прирост общего регионального рекламного рынка за 2001–2002 гг.

составил 59%, то объем рекламной продукции, поставляемой телевидением, увеличился на 90%, обогнав по этому показателю общенациональный рынок.

Особенностью работы телекомпаний Сибирского федерального округа является незначительная доля производства собственных программ, а также приобретаемых программных продуктов (табл. 5). Это связано, прежде всего, с ограниченными финансовыми возможностями местных станций, невозможностью за счет доходов от рекламы, а также других источников окупить производство дорогостоящего телевизионного продукта. Наиболее «продвинута» в регионе сетевая продукция, а также программные продукты общенациональных государственных каналов. Надо отметить, что частные телекомпании, несмотря на ограниченность финансовых ресурсов по сравнению с государственными региональными телестанциями, производят и транслируют в среднем больше собственных передач, включая выпуски региональных новостей, информационно-аналитических, развлекательных и других программ.

Таблица 5

Сетка вещания телекомпаний Сибирского федерального округа в зависимости от организационно-правовой формы собственности, час./неделю

Форма собственности	Среднее время вещания продукции:			
	собственного производства	приобретаемого	ретранслируемой	сетевой
Федеральная	10,7	3,1	42,7	0
Муниципальная	8,3	0,1	15,4	39,4
Частная	13,5	5,6	19,0	85,2

Новые ниши в межрегиональном эфире

Оживление регионального рынка телерекламы связано, главным образом, с тем, что ведущие российские телеканалы исчерпали возможности по лимитам рекламного времени. В 2001 г. ежемесячный объем рекламы на основных центральных телеканалах (ОРТ, РТР, НТВ, СТС, REN-TV, ТНТ, ТВЦ, ТВС) достиг 550 час. В регионах же можно разме-

щать рекламу не только в передачах местных станций, но и сетевых программах (СТС, ТНТ, ТВС), а также в региональных эфирных блоках общенациональных каналов РТР, НТВ. Так, в рекламных блоках канала РТР существуют «окна», где размещается реклама, транслируемая в Москве. Региональные станции в этот временной отрезок получают право вставлять собственную местную рекламу.

Структурой, регулирующей региональный рекламный рынок, является российское рекламное агентство «Видео Интернешнл Тренд», которое было создано в 1997 г. на базе отдела регионального развития компании «Видео Интернешнл». Сейчас у агентства более 25 филиалов и субфилиалов в России. Учитывая последние тенденции рекламного рынка, агентство «Видео Интернешнл Тренд» начало работу с локальными каналами на эксклюзивной основе через свои представительства в регионах. Оно стало лидером и на региональных рынках телевизионной рекламы. Дело в том, что после кризиса 1998 г. основной конкурент «Видео Интернешнл» – «Премьер СВ», который имел эксклюзивные права на передачу рекламы ОРТ и ТВ-6, прекратил существование. И другой крупный продавец рекламы – «Смарт-Медиа», продававший рекламные возможности холдинга «Медиа-Мост», тоже покинул рынок.

Какова же ниша рынка телевизионной рекламы Сибирского федерального округа? Чтобы получить ответ на этот вопрос, нужно оценить численность потенциальных телезрителей в регионе. По оценке, численность населения на 01.01.2002 г. в городах региона, где имеются потенциальные возможности создания станций, каналов и сетей телевизионного вещания, составляет 10,4 млн человек.

Если исходить из среднестатистических затрат в России на телевизионную рекламу, то минимальная граница бюджета данного рынка в Сибирском федеральном округе составит более 10 млн дол. США. Опираясь же на экспертные оценки (табл. 3), объем общего годового бюджета на телерекламу по региону, этот бюджет можно оценить в 16 млн дол. Однако, учитывая стремительный рост регионального телевизионного рынка, особенности регионального спроса на

телевизионную рекламу, реальное наполнение бюджета может оказаться существенно выше.

Данные аргументы красноречиво говорят в пользу развития и общерегионального телевидения в Сибирском федеральном округе. Приведу простое сравнение. Почему телевизионный рынок Москвы не испытывает сейчас тех финансовых проблем, которые свойственны региональным коммерческим телекомпаниям? Ответ достаточно прост: зрительская аудитория Москвы составляет 9 млн человек. Это привлекает компании-рекламодатели, поэтому в столице исчерпаны лимиты рекламного времени. Московский рынок телевизионной рекламы настолько тесен, что места для прорыва на него новых рекламодателей не осталось. А новосибирская, омская, томская, кузбасская, или красноярская, иркутская отдельно взятые площадки для развития коммерческого телевидения нерентабельны. Но расчеты показывают: если объединить в единое информационное пространство локальные телевизионные рынки Сибирского федерального округа, то по потенциалу зрительской аудитории мы можем сравниться с Москвой.

Именно эта идея в свое время была положена в основу проекта, когда мы создавали первую межрегиональную телевизионную корпорацию – NTSC. Компания быстро собрала высшие рейтинги в регионах присутствия – Новосибирске, Омске, Барнауле, Кемерово, Томске. А почему? Да потому что правильно была определена ниша ее деятельности – между местными станциями и центральными каналами. Выбор этой позиции был обусловлен целым рядом причин.

Во-первых, как мы уже говорили, сама по себе межрегиональная информационная ниша характеризуется эффективным масштабом аудитории, что делает телекомпанию наиболее привлекательной для рекламодателей.

Во-вторых, в силу узкой региональной ограниченности информационных и творческих проектов местные станции не могут выходить на новые рекламные рынки и вынуждены получать по «кусочку», в соответствии со своим рейтингом, от скромного «пирожка» регионального бюджета телевизионной рекламы.

В-третьих, информационный масштаб центральных каналов выходит далеко за рамки региональных проблем, рассчитан на целевую аудиторию всей страны. На проблемы Сибири или, допустим, Поволжья центральное телевидение ориентировано мало и весьма фрагментарно, у него интересы другие.

Межрегиональные телеканалы, объединяющие субъектов федеральных округов в единое информационное пространство, остаются сегодня вне конкуренции, а их коммерческие возможности сопоставимы с центральным телевидением. Это уже рентабельно. Поэтому новые телекомпании межрегиональной ориентации позволили себе содержать корпункты и создавать, по примеру NTSC, региональные подразделения, использовать спутник (а это очень дорогое удовольствие) для трансляции программ, первыми перейти на цифровую обработку и передачу сигнала.

И еще один немаловажный момент. Экономика страны функционирует, думаю, что и дальше будет развиваться по

территориально-производственному принципу. Существование экономических, политических региональных структур, органов власти и управления позволяет рассматривать межрегиональное телевидение как мощный инструмент влияния, формирования общественного мнения и рекламы в нише между центральными и местными каналами ТВ.



Мировая торговля нефтью по своим масштабам, экономической и политической значимости является одним из важнейших элементов современных мирохозяйственных связей.

В России развитие экономики и благосостояние граждан во многом зависят от экспорта энергоносителей и цен на них. Поэтому предлагаемая статья, в которой рассматриваются позиции на мировом рынке крупнейших экспортеров нефти, в том числе России, и дается прогноз изменений в торговле нефтью, будет, на наш взгляд, интересна не только исследователям-аналитикам, но и широкому кругу читателей.

Развитие мировой торговли нефтью в свете новейших геополитических процессов

Н. В. ВОРОНИНА,
кандидат экономических наук,
ОАО «ЛУКОЙЛ»,
Москва
E-mail voronina NV@lukoil.com

Объем мировой торговли нефтью в 2002 г. превысил 415 млрд дол. (импорт – 207,4 млрд, экспорт – 205,8 млрд дол.), что составило около 3,8% всего мирового товарооборота (таблица).

Экспорт и импорт нефти по регионам в 1990–2001 гг., млн т

Страна	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Импорт								
США	390	442	470	495	519	528	555	581
Европа	509	522	524	521	551	534	554	577
Япония	246	279	284	287	263	267	266	260
Прочие	473	578	638	686	672	708	746	770
Всего	1617	1821	1916	1989	2005	2036	2120	2188
Экспорт								
США	50	47	49	49	51	48	45	46
Канада	56	70	74	75	80	76	85	90

© ЭКО 2004 г.



Окончание табл.

Страна	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Мексика	73	71	83	88	89	87	91	94
Центральная и Южная Америка	98	140	151	161	162	157	154	157
Колумбия	13	18	18	17	22	26	30	29
Эквадор	8	13	13	13	12	11	11	12
Венесуэла	108	100	105	111	112	96	100	98
Европа	–	74	77	73	67	93	98	97
Норвегия	123	135	138	142	136	148	145	149
Великобритания	68	73	78	75	80	85	87	82
Бывший СССР	93	137	162	171	178	201	214	234
Ближний Восток	691	833	859	909	935	917	947	955
<i>В том числе:</i>								
Иран	120	125	126	129	126	115	125	122
Ирак	25	34	34	37	71	107	102	86
Кувейт	44	54	54	57	60	47	62	61
Оман	26	40	40	43	42	45	45	46
Катар	16	22	23	23	29	29	31	30
Саудовская Аравия	252	303	305	309	320	286	313	302
Сирия	13	16	16	18	17	17	17	17
ОАЭ	61	88	94	97	102	96	91	89
Северная Африка	139	135	138	137	136	136	137	136
<i>В том числе:</i>								
Алжир	13	16	16	19	27	21	23	22
Ангола	21	33	33	33	35	35	33	33
Египет	3	4	5	6	3	3	3	3
Ливия	43	53	53	56	58	50	50	49
Западная Африка	125	136	146	155	155	149	165	159
Камерун	4	5	5	5	6	5	5	6
Конго	10	11	11	11	12	13	12	13
Габон	15	18	18	18	17	16	15	16
Нигерия	63	83	90	93	92	85	99	104
Азиатско-Тихо- океанский регион	113	129	140	137	125	133	138	144
Прочие	179	50	39	35	28	40	47	75
Всего	1617	1821	1916	1989	2005	2036	2120	2188

Источник: OPEC Annual Bulletin, 2001.

Объемы экспорта и импорта нефти: нынешняя ситуация и прогноз

В экспортно-импортных операциях с нефтью участвуют все без исключения страны мира. По каналам международной торговли в начале XXI века проходит около половины добываемой в мире нефти. На ее долю приходится более 20% суммарной стоимости экспорта всех развивающихся государств. При этом для ряда крупнейших мировых поставщиков нефти ее удельный вес в экспорте был всегда весьма существенным и составлял, например, в Нигерии – 95–96%, Анголе – 91, Иране и Омане – 88–90, ОАЭ – 78, Саудовской Аравии – 73, Ливии – 77, Венесуэле – 65, Мексике – 33, Индонезии – 24%. И доля нефти в общем экспорте этих стран неуклонно растет.

Даже для Великобритании вывоз нефти в последнее десятилетие приносит более 4% экспортной выручки, а Норвегии – около 34%.

Оправившись от кризиса в начале 70-х годов, когда объем мирового экспорта сократился на треть, торговля нефтью приобрела вполне устойчивую тенденцию к росту в среднем на уровне 5–6% в год за период 1975–2002 гг.

В 2001–2002 гг. ежегодно от 76% до 81% нефти поступает на мировой рынок из развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки (включая Мексику), 10–15% – из промышленно развитых стран и 9% – из России и других стран СНГ.

Крупнейшими мировыми странами-экспортерами являются Саудовская Аравия, Россия, Норвегия, Иран, суммарная доля которых в поставках нефти на мировой рынок составляет чуть менее 40% и в последние годы оставалась практически неизменной.

В 1990 г. на долю СССР приходилось 11,6% мирового экспорта этого товара, однако перестройка и глубокий экономический спад привели к сокращению советского экспорта почти на 60%. Лишь в 2001 г. России удалось увеличить добычу нефти и довести свою долю до 8%, заняв третье место в списке крупнейших стран-экспортеров.

Свободная ниша на мировом рынке нефти была немедленно заполнена другими поставщиками, и прежде всего из стран Ближнего и Среднего Востока. На долю стран из этого региона сегодня приходится около половины мирового экспорта нефти, в том числе почти 20% – на долю Саудовской Аравии, 8% – Ирана, по 6% – Кувейта и Объединенных Арабских Эмиратов. Еще около 14% нефти поступает на рынок из стран Африки (Нигерия – 5,5%, Ливия – 4%), 12% – из стран Латинской Америки (Мексика – около 5%, Венесуэла – более 5%). Среди промышленно развитых государств ведущими экспортерами выступают Норвегия (7%), Великобритания (около 3,5%) и Канада (около 3%).

В последние годы доля России и стран бывшего СССР в мировом экспорте нефти снова начала расти, а доля стран-членов ОПЕК на нефтяном рынке Европы снизилась с 41–42% в 1998 г. до 39% в 2002 г. Ирак уже более 10 лет работает по программе «Нефть в обмен на продовольствие». Эта программа устанавливает максимально допустимый уровень иракских поставок нефти (сейчас – около 2 млн баррелей в сутки, что примерно равно 100 млн т в год). После завершения операции США в Ираке возможно увеличение экспорта нефти из Ирака более чем в 1,5 раза.

В 2002 г. **мировой импорт нефти** достиг примерно 2200 млн т. По основным регионам он распределился следующим образом: Европа – 36,0% (по стоимости – 33,7%), Азия – 31,9 (33,7), Северная и Центральная Америка – 26,5, Южная Америка – 2,3 (по стоимости вся Америка – 28,8), Африка – 2,2 (0,5), Океания – 1,1% (1,3%).

Спрос на нефть определяют всего 10 промышленно развитых стран, каждая из которых закупает более 50 млн т в год.

Список **крупнейших покупателей нефти** возглавляют США (21,6% мирового импорта по количеству) и Япония (13,8%). В него также входят Германия, Италия, Франция, Испания и Великобритания, на долю которых суммарно приходится около 65%, а также Республика Корея (4,6%) и Сингапур (3,2%).

Особенно быстро увеличивается импорт нефти в США: только за последние 10 лет он вырос более чем на 65%. Это связано с растущим внутренним спросом и сокращением внутренней добычи нефти. Чтобы снизить зависимость от поставок нефти из арабских стран, в последние годы США увеличивают число стран-экспортеров нефти из других регионов, особенно после событий 11 сентября 2001 г.

В **Великобритании** с увеличением собственной добычи, несмотря на существенный рост внутреннего потребления, зависимость от импорта нефти за последние пять лет снизилась с 60 до 50%, тогда как в большинстве других западноевропейских стран, исключая Норвегию, импорт по-прежнему покрывает 95–100% потребления нефти.

В странах **Южной и Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока** такие крупные покупатели нефти, как Япония, Южная Корея и Сингапур, зависят от импорта на 100%, Индия – на 48–52%, тогда как Малайзия и Китай – всего лишь на 10%.

В **Южной Америке** зависимость от импорта у Бразилии достигает порядка 42%, Чили – 90% и более; Аргентина, напротив, полностью удовлетворяет свои потребности за счет внутреннего производства.

Главная причина возникновения серьезных **сдвигов в мировых потоках нефти** в обозримой перспективе в том, что основное увеличение спроса ожидается со стороны стран Азии, а основной прирост добычи – в Африке и России. Страны Персидского залива будут играть несколько менее заметную роль. Ожидаемое увеличение в ближайшем будущем добычи нефти в странах Латинской Америки и Канаде вызовет рост поставок из этих стран в США, на фоне сокращения импорта нефти в эту страну с Ближнего Востока. Кроме того, в самое последнее время США рассматривают возможности масштабного импорта нефти из России и стран Африки. Аналогичная тенденция станет главной и в Западной Европе.

В новых геополитических условиях странам Ближнего Востока, видимо, придется все большую часть добываемой нефти поставлять в страны Азии. Уже в 2000 г. эти постав-

ки достигли почти 67 млн т, а в ближайшие годы могут существенно превысить 100 млн т.

В последние годы США ежегодно импортируют из стран Ближнего Востока около 75 млн т нефти, тогда как мощности их нефтеперерабатывающих заводов – около 700 млн т. По прогнозу Международного энергетического агентства, к 2005 г. общий импорт США увеличится примерно на 100 млн т. Закупки нефти в странах Латинской Америки увеличатся на 135 млн т. Импорт из других государств соответственно уменьшится. С учетом ожидаемого увеличения поставок нефти из Канады падение закупок на Ближнем Востоке и в Африке будет еще значительнее.

Мировой рынок нефти в конце прошлого – начале текущего столетия постепенно превратился в рынок преимущественно «финансовый» (торговля нефтяными контрактами) из рынка ранее преимущественно «физического» (торговля наличной нефтью). К концу 80-х годов была сформирована новая мировая система, базирующаяся на биржевой торговле нефтью и нефтепродуктами, обслуживаемая в основном тремя центрами (Нью-Йорк – NYMEX, Лондон – IPE, Сингапур – SIMEX). Работает она круглосуточно в режиме реального времени.

Сейчас доля сделок с фактической поставкой нефти и нефтепродуктов составляет менее 5% общего числа совершаемых на бирже, а около 95% – это биржевые операции с фиктивным товаром и широко распространенные чисто спекулятивные сделки и контракты по хеджированию (страхованию от ценовых рисков). В итоге общий масштаб биржевых операций по нефти не только многократно превышает уровни их фактически реальных сделок, но в ряде случаев во много раз больше объемов мировой добычи нефти.

Три упомянутых выше ведущих центра биржевой торговли нефтью при мощном развитии компьютеризации, телекоммуникации и информационных технологий обеспечили практически полную глобализацию мирового рынка нефти, тесную взаимозависимость цен на нефть в разных районах земного шара. Формирование единого информационного пространства привело к тому, что сроки торговли

фьючерсами на рынке нефти увеличились по отдельным товарным позициям до шести лет. Появилась реальная возможность уменьшать риски ценовых колебаний, повышать эффективность нефтяных операций, делать их более надежными и т. п.

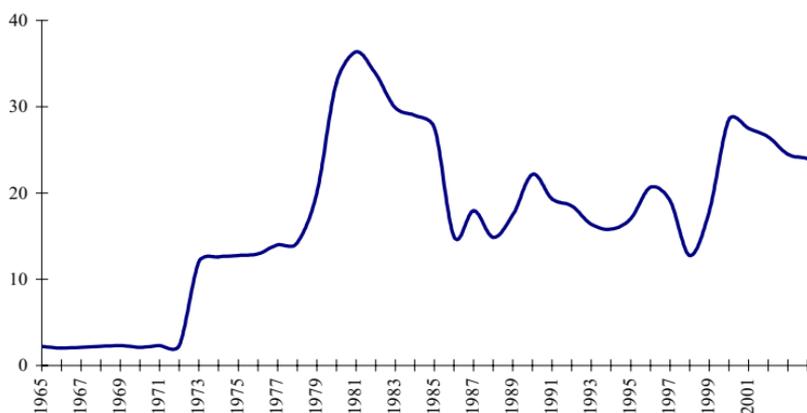
Фьючерсный рынок может чутко реагировать на малейшие конъюнктурные изменения, причем не только в нефтяной отрасли, но и в макроэкономике в любой стране земного шара. Любое значимое изменение в мировой политике, экономике и социальной жизни планеты незамедлительно отражается на поведении нефтяного рынка.

Этапы развития мирового рынка нефти и изменения цен

Со второй половины XX века можно выделить четыре основных этапа развития мирового рынка нефти, что, естественно, нашло отражение и в динамике мировых цен (см. рисунок).

Первый этап – до 1973 г. – главенство нефтяных компаний – «семи сестер» – и их практически полный контроль над ценами.

Второй этап – с 1973 г. по 1986 г. – резкий рост влияния ОПЕК на мировом рынке нефти и серьезный подъем цен.



Источник: World Energy Outlook 1995–2001.

Динамика мировых цен на нефть, дол. за баррель

Третий этап – с 1986 г. по 2001 г. – некоторое ослабление влияния ОПЕК в условиях появления других крупных независимых экспортеров и роста масштабов биржевой торговли и сделок с «бумажной нефтью».

Четвертый этап – с 2001 г. до настоящего времени – ускорение либерализации мирового рынка нефти, начало диверсификации поставок нефти основными импортерами с целью увеличения стабильности поставок, резкое преобладание фьючерсных и прочих срочных сделок в торговле нефтью в условиях глобализации мирохозяйственных связей.

Первые два этапа характеризуются картельным принципом ценообразования, хотя и имели существенные различия. На первом этапе «ценообразующий» картель состоял из семи вертикально-интегрированных крупнейших международных нефтяных компаний (американские «Экссон», «Мобил», «Галф», «Тексако», «Стандард Ойл оф Калифорния», английская «Бритиш петролеум», англо-голландская «Ройял-Датч/Шелл»), которые удерживали цены на уровне около 1,5–3 дол. за баррель.

Наблюдалась горизонтальная конкуренция между отдельными компаниями картеля, с одной стороны, и независимыми компаниями на рынках материнских стран – с другой. Вертикальной конкуренции между отдельными подразделениями этих компаний практически не было.

Добыча же нефти в основном производилась в развивающихся странах арабского региона (73%), тогда как потреблялась она в промышленно развитых странах-членах ОЭСР (72%). Ускорение научно-технического прогресса привело к резкому увеличению потребления нефти при том, что монопольное положение нефтяных компаний позволяло держать цены на стабильном уровне, и это обеспечивало всем нефтеэкспортерам относительно невысокие, но стабильные прибыли. Высочайшая зависимость развитых стран от импортных поставок энергоносителей была очевидна. Поскольку мировой нефтяной картель поддерживал низкие цены на нефть, производство ее было рентабельно только в странах, где себестоимость добычи и транспортировки была ниже этого уровня, в основном в странах Ближнего Востока.

На *первом этапе* доминировали, во-первых, трансфертные (внутримонопольные) цены, использовавшиеся вертикально интегрированными международными нефтяными компаниями для минимизации своих налоговых отчислений по месту добычи нефти. Во-вторых, справочные цены, применявшиеся для расчета налоговых отчислений в бюджеты тех развивающихся стран, где международные нефтяные компании являлись концессионерами. В-третьих, рыночные цены, которые применялись на том сегменте рынка, где работали действительно независимые субъекты. При этом домини-

рвали долгосрочные сделки с реальным товаром, которые определяли как объёмы торговли, так и уровень цен.

ОПЕК – Организация стран-экспортеров нефти (Organization of Petroleum Exporting Countries, ОПЕК) была создана 10 сентября 1960 г., когда в Багдаде собрались представители пяти наиболее богатых нефтедобывающих государств (Ирака, Ирана, Кувейта, Венесуэлы и Саудовской Аравии) и подписали договор о создании ОПЕК, целью которой является защита интересов своих членов в условиях постоянно растущей конкуренции. В 1960 г. пять стран-организаторов ОПЕК обеспечивали около 80% мирового экспорта нефти. Чуть позднее эти страны национализировали добычу на своей территории. Эти события привели к так называемому «нефтяному кризису»: цены на нефть «взлетели» за 2 последующих года более чем в 5 раз, что совпало с общим сырьевым и валютно-финансовым кризисами, охватившими в этот период всю мировую экономику (см. рисунок).

Поскольку промышленно развитые страны не могли в одночасье существенно сократить потребление нефти, рост цен продолжался вплоть до начала 80-х годов, когда он превысил 35 дол. за баррель.

Таким образом, начало второго этапа сопровождалось установлением значительно более высоких мировых цен на нефть. Страны с более высокой себестоимостью нефти (Великобритания, Россия, Мексика, страны Африки) существенно увеличили добычу и начали ее экспорт, вследствие чего доля стран ОПЕК в поставках нефти на мировые рынки начала постепенно падать.

На *втором этапе* доминирующая роль в ценообразовании перешла к 13 развивающимся нефтедобывающим государствам-членам ОПЕК (к ним добавились Объединенные Арабские Эмираты, Катар, Алжир, Ливия, Нигерия, Габон, Эквадор, Индонезия).

Получив после 1973 г. контроль над огромными добывающими активами мировой нефтедобывающей отрасли, страны-члены ОПЕК стали основными поставщиками на рынке нефти. Как следствие, стала доминировать вертикальная конкуренция между национальными добывающими (в основном государственными) компаниями стран ОПЕК и независимыми компаниями из промышленно развитых стран, действующими в сфере переработки и сбыта нефти из развивающихся стран. В итоге произошло взаимопроникновение многих компаний в смежные виды деятельности как в географическом, так и в технологическом планах.

Основная конкуренция развертывается между государственными (национальными) и международными (частными) нефтяными компаниями. Вместе с тем разведка и добыча нефти в мире – это сфера деятельности, в которой, безусловно, доминируют государственные (национальные) нефтяные компании, контролирующие более 90% запасов и свыше 70% – добычи нефти и газа.

На втором этапе принципы ценообразования несколько изменились. На первое место вышли рыночные цены разовых сделок. Институт справочных цен сохранился по той причине, что наряду с

существованием официальных отпускных цен ОПЕК (в основном до 1977 г. – до волны национализаций в этих странах) продолжала существовать и практика установления справочных цен для исчисления налогов концессионеров. И, соответственно, трансфертные цены.

До начала 70-х годов на разовые сделки приходилось лишь 3–5% международной торговли нефтью. В первой половине 70-х годов они составили уже 5–8%, в середине – 10–15% и в середине 80-х годов – не менее 40–50% международной торговли нефтью. Таким образом, с начала 90-х годов именно рынок разовых сделок стал определяющим с точки зрения объемов мировой нефтяной торговли.

Только начиная с 1986 г. (*третий этап*) картельное ценообразование постепенно уступило место рыночному биржевому принципу ценообразования. Цены на нефть преимущественно стали устанавливаться в результате конкурентной борьбы большого числа игроков по регламентированной и прозрачной процедуре.

На этом этапе рынок разовых сделок продолжал доминировать в определении объемов торговли, рынок долгосрочных сделок переместился на второе место. В итоге именно к бирже перешла ценоустановительная и ценообразовательная функция на этом рынке.

При этом механизм справочных цен практически перестал действовать. Сохранились лишь рыночные и трансфертные цены, причем последние – очень ограниченно.

В начале 80-х годов был зафиксирован кратковременный феномен снижения абсолютных объемов спроса на жидкое топливо. После нефтяного кризиса начала 70-х годов промышленно развитые страны-импортеры жидкого топлива в связи с резким ростом мировых цен на нефть стали искать выход путем диверсификации источников нефтеснабжения, за счет наращивания отечественной добычи. Однако потребовался очередной нефтяной кризис 1979–1980 гг., вновь приведший к многократному росту цен, прежде чем основные показатели энергоемкости ВВП промышленно развитых стран резко пошли вниз.

Таким образом, с каждым последующим нефтяным кризисом в мировой экономике нарастало замещение нефти в общем объеме потребления энергоресурсов промышленно развитых государств по следующим направлениям:

- наращивание импорта нефти из других источников;
- увеличение собственной добычи нефти;
- расширение потребления других углеводородов, в частности, газа, и других энергоресурсов (угля, электроэнергии, атомной энергии);
- активное внедрение энергосберегающих технологий.

В итоге с середины 80-х годов рост мирового спроса на жидкое топливо замедлился по сравнению с темпами развития экономики в целом.

Позиции России и стран ОПЕК

События 11 сентября 2002 г. наглядно продемонстрировали необходимость коренного пересмотра прежней стратегии стран Запада в отношении ближневосточных производителей нефти. В течение долгих лет США и другие промышленно развитые государства считали поддержание стабильности в этом регионе неотъемлемым элементом своих геополитических интересов. Со временем усилия по поддержанию стабильности требовали все больше ресурсов, зачастую не принося желаемого эффекта. В результате международные аналитики все чаще говорят о том, что Западу необходимо минимизировать свою зависимость от поставок нефти из стран Ближнего Востока.

В этой связи стоит привести мнение эксперта в области энергетической политики Университета Райс (США) Э. Яффе о том, что «эта задача является одной из основных целей Вашингтона в отношениях с Россией». По мнению аналитика, инициатива эксплуатации огромных нефтяных и газовых резервов России получила новый импульс в июле 2002 г., когда в Соединенные Штаты привезли первую партию нефти прямо из России. В настоящее время администрация США поддерживает эту инициативу и считает важным, чтобы «Россия играла стратегическую роль в диверсификации поставок нефти на мировые рынки».

Однако, несмотря на поддержку на высоком уровне, сохраняются значительные трудности в реальной организации постоянных прямых поставок нефти из России в США. Это прежде всего высокие транспортные расходы и, соответственно, необходимость установления более высоких отпускных цен. Тем не менее российская компания «ЛУКОЙЛ» уже заявила о планах строительства морского нефтяного терминала для Тимано-Печорского месторождения, который даст ей серьезное транспортное преимущество при поставках нефти морем в США.

Кроме того, летом 2002 г. компания «ЛУКОЙЛ» представила планы строительства магистрального нефтепровода в Мурманск и нового нефтеналивного порта в Мурман-

ске или вблизи него¹. Проект предусматривал строительство трубопровода длиной 1,5 тыс. км с пропускной способностью 50 млн т в год для транспортировки нефти с западносибирских месторождений. Предполагается, что в новый порт смогут заходить супертанкеры водоизмещением свыше 300 тыс. т, притом, что Мурманск расположен гораздо ближе к США, чем порты стран Ближнего Востока. Реализация этого проекта потребует значительных капиталовложений. Стоимость только одного строительства нефтепровода оценивается в 1,5–2,5 млрд дол., и «ЛУКОЙЛу» такие расходы не под силу. В сентябре 2003 г. «ЮКОС», «Сибнефть» и Тюменская нефтяная компания сообщили о намерениях присоединиться к строительству экспортного терминала в Мурманске.

Замечу, что Г. Купер, главный исполнительный директор американской компании «Тетон петролеум», ведущей активную деятельность в России, отметил, что «проблема расходов ничего не значит по сравнению с тем, сколько денег США потратили за многие годы, защищая свои источники снабжения на Ближнем Востоке»².

Вместе с тем необходимо принимать во внимание и то, что даже если российская нефть пойдет в США, американская нефтеперерабатывающая промышленность не в состоянии всю ее должным образом перерабатывать. В последние годы большая часть инвестиций американских компаний была вложена в оснащение предприятий страны оборудованием и технологиями для переработки тяжелой смеси, поставляемой из Венесуэлы и Мексики, а не для легкой нефти с большим содержанием серы из России. Для этого необходима реструктуризация нефтеперерабатывающих предприятий.

Касаясь в этой связи проблемы возможного роста зарубежных инвестиций в добычу российских энергоресурсов, эксперты ссылаются на мнение министра энергетики РФ И. Х. Юсуфова о том, что «в ближайшие годы, чтобы под-

¹ *Васильченко Е.* Премьер и море // Российская газета. 09.01.2003.

² *Маклалти Ш.* Российская нефть становится все более привлекательной // Financial Times. 01.10.2002.

нять уровень добычи до 8 млрд баррелей, российской нефтяной промышленности необходимо ежегодно 1 млрд дол. инвестиций». Тем не менее эксперты указывают, что администрация Дж. Буша, понимая всю нестабильность ситуации на Ближнем Востоке, считает «американо-российское партнерство в сфере энергетики неизбежным».

Экспорт российской нефти в США, по-видимому, будет возрастать, хотя этим планам может препятствовать одновременное стремление Москвы улучшить условия экспорта своей нефти на европейские рынки. По прогнозу Министерства экономического развития и торговли РФ, при благоприятных условиях экспорт российской нефти в дальнее зарубежье может увеличиться со 152,8 млн т в 2002 г. до 180 млн т в 2005 г., тогда как в 2010 г. он может составлять 249 млн т³. Россия, которая в настоящее время не способна конкурировать на американском рынке с другими странами, может помочь ввести мировые цены в приемлемый для РФ, США и Международного энергетического агентства коридор – 20–25 дол. за баррель.

Другой пример: в настоящее время Япония экспортирует около 80% потребляемой нефти с Ближнего Востока. При этом в течение последних 25 лет ни одна японская компания ни разу не приобретала нефть в России. Компания Nippon Oil, крупнейшее нефтеперерабатывающее предприятие Японии, уже заявила о своей заинтересованности в регулярных закупках российской нефти. «Мы стремимся диверсифицировать наши источники сырой нефти, соблюдая при этом наши экономические интересы», – заявил представитель Nippon Oil⁴.

Закупки нефти в России японская сторона рассматривает в качестве средства защиты своих интересов от угрозы перебоев в поставках в случае кризисных ситуаций в Персидском заливе. На текущий момент Nippon Oil сообщает о закупке 2 млн баррелей российской нефти сорта Ugals, цена сделки не оглашается. По словам представителя Nippon Oil,

³ Александров Ю. Битва за военную премию // Независимая газета. 01.11.2002.

⁴ «Дебет-Кредит» // Версты. 22.10.2002.

пока речь идет о разовой закупке, но возможности продолжения закупок российской нефти не исключаются.

Интересно в этой связи, что в январе 2003 г. АК «Транснефть» представила в правительство РФ проект и ТЭО строительства магистрального нефтепровода Ангарск – Находка, по которому можно будет поставлять нефть в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, и, в частности, в Японию. Япония уже согласилась выдать целевой кредит под строительство данного нефтепровода, что свидетельствует о ее серьезной заинтересованности в стабильных поставках нефти из России.

Важную роль в ценообразовании на современном мировом рынке нефти продолжают играть страны ОПЕК, хотя их доля в мировом экспорте с 80% упала до 60%, в сумме эти страны располагают 77% мировых запасов нефти и обеспечивают около 40% нефтедобычи.

Отношение к ОПЕК со стороны основных потребителей нефти – промышленно развитых стран – на протяжении последних более чем 40 лет кардинально изменилось.

Вначале на Западе отношение к ОПЕК было настороженным и даже враждебным. Авторитет ОПЕК существенно окреп в борьбе с «семьей сестрами», входившими в Международный нефтяной картель.

В Советском Союзе в 60-е годы отношение к ОПЕК было благосклонное – организация служила противовесом нефтяным монополиям «империалистов» в условиях активизации борьбы развивающихся стран за национальную независимость. Советские лидеры тогда считали, что страны-члены ОПЕК вообще могли бы пойти чуть ли не по социалистическому пути. Этого, как показало будущее, не произошло. Первые ОПЕК была вынесена на вершину мировой политики в ходе первого энергетического кризиса 1973–1974 гг. Этот кризис вспыхнул в результате нефтяного эмбарго, которое ввели нефтедобывающие арабские страны против западных стран-союзников Израиля, и ОПЕК эту акцию активно поддерживала. Тогда мировые цены совершили резкий трехкратный скачок и вывели мировой рынок нефти на новый этап своего развития.

В то время СССР, уже находясь в числе крупнейших мировых экспортеров нефти, даже рассматривал возможность вступления в ОПЕК. Правда, до этого дело не дошло, чему помешал «неудобный» устав ОПЕК. Во-первых, стать членом «первого сорта» СССР не мог, поскольку не числился в «основателях». Во-вторых, ряд положений устава был неприемлем для закрытой плановой экономики. Так, например, члены организации должны были обеспечивать свободу инвестиций в свою нефтяную промышленность для потребителей нефти (читай – для стран Запада), а также гарантировать доходы и возврат капиталов.

ОПЕК быстро завоевала авторитет, и в первые 20 лет ее существования оба противоборствующих в то время политических лагеря предпринимали усилия по привлечению этой организации в качестве политического союзника. На самом деле ОПЕК создавалась в первую очередь не как политический союз, а как международная товарная организация, призванная блюсти экономические интересы своих членов, что четко записано в ее уставе. Там же обозначено, что цель организации – координация и унификация нефтяной политики участников, с тем, чтобы наилучшим образом способствовать стабильности цен на мировом рынке.

Казалось бы, объединение стран, производящих 1,3–1,4 млрд т нефти в год и обеспечивающих две трети экспортных поставок на мировой рынок, в состоянии эффективно регулировать цены. Но жизнь показала, что все не так просто. Довольно часто, особенно в последнее время, усилия ОПЕК по корректировке цен или не дают желаемого эффекта или даже приводят к неожиданным последствиям.

Еще в 60-х годах началась трансформация мирового нефтяного рынка, переход от старой классической монополистической структуры к современной свободной системе. Закончилась эта эволюция только к середине 80-х годов. Переход сопровождался рядом серьезных кризисных потрясений, которые задела и ОПЕК. В декабре 1985 г. мировая цена на нефть была около 28 дол. за баррель, а в середине 1986 г. она упала до 8 дол.

Столь резкий обвал мировых цен побудил ОПЕК отказаться от прежней схемы, когда ее члены продавали столько нефти, сколько могли производить, а балансировкой спроса и предложения на рынке занималась практически одна Саудовская Аравия. С сентября 1986 г. ОПЕК вернулась к практике ограничения собственной нефтедобычи путем жесткого установления квот для каждого ее члена. Правда, далеко не всегда страны-члены ОПЕК этих квот строго придерживались.

В настоящее время считается, что наиболее приемлемым для основных мировых производителей и потребителей нефти диапазоном цен является уровень 20–25 дол. за баррель. Этого вполне достаточно для стимулирования воспроизводства, поиска и разведки новых месторождений нефти, и в то же время цена не столь велика, чтобы позволить новым конкурентам задействовать нефтяные месторождения с очень высокой стоимостью добычи и транспортировки. Кроме того, считают, что при цене нефти ниже 30 дол. все-таки не появляется серьезного соблазна активно заменять ее альтернативными источниками энергии, как правило, еще более дорогостоящими. Очевидно, что страны ОПЕК даже при этих умеренных ценах будут чувствовать себя гораздо комфортнее, чем нефтяники Северного моря или России из-за большой разницы в себестоимости добычи.

Эксперты скептически отнеслись и к принятому ОПЕК новому механизму корректировки цен, который призван загонять их в обозначенные границы (22–28 дол. за баррель нефти так называемой «корзины цен ОПЕК»⁵) с помощью изменения объемов добычи. Пока предложенный механизм на практике не применялся, но в ОПЕК уже появились разногласия относительно того, в каких условиях этот механизм следует включать.

В известной степени ОПЕК, принимая то или иное решение о регулировании уровня добычи, на самом деле лишь

⁵ Средневзвешенная цена семи основных сортов нефти, производимой странами-членами ОПЕК, а именно: Arabian Light (Саудовская Аравия), Dubai (ОАЭ), Bonny Light (Нигерия), Saharan Blend (Алжир), Minas (Индонезия), Tia Juana Light и Isthmus (Венесуэла).

намечает желательное направление для движения мировых цен, тогда как многочисленные игроки на финансовых рынках, т. е. прежде всего те, кого относят к разряду «спекулянтов», активно содействуют и используют к своей выгоде колебания цены на нефть, тем самым серьезно искажая эффект, на который были рассчитаны мероприятия ОПЕК.

В декабре 1985 г. Саудовская Аравия была вынуждена отказаться от роли замыкающего поставщика. Страны ОПЕК провозгласили отход от политики прямого поддержания высоких цен на нефть путем ограничения добычи, сменив ее курсом на восстановление «справедливой» доли стран ОПЕК на рынке нефти. В течение первого полугодия 1986 г. ближневосточные страны ОПЕК резко увеличили добычу. В условиях нарастающего избытка предложения борьба стран ОПЕК за увеличение своей доли на рынке вылилась в «войну цен» и привела к их дальнейшему обвалу в 1986 г.

В последующие год-два произошла в каком-то смысле «техническая коррекция» цен, и в течение 1988–1998 гг. (за исключением короткого периода «Войны в Заливе») большая часть ценовых колебаний происходила в относительно умеренном диапазоне 15–21 дол. за баррель. Хотя кризисные ситуации имели место на мировом рынке нефти и в 90-е годы.

Мировой рынок нефти в целом характеризуется высокой степенью концентрации и монополизации: на долю 24 крупнейших нефтяных компаний (указанных выше 12 крупнейших «добывающих» и 12 крупнейших «перерабатывающих») в последние годы приходится около 61% мировой добычи и 45% – переработки нефти. Данный факт не случаен. Крупнейшие компании имеют несравненно больше возможностей для осуществления крупномасштабных капиталовложений. Специфика нефтедобычи требует от компаний укрупнения (которое, кстати, можно наблюдать в свете происходивших в последнее десятилетие слияний и поглощений): без него компании не в состоянии расширять свой бизнес (осваивать новые месторождения, модернизировать инфраструктуру и т. д.).

ПИВНОЙ БУМ В РОССИИ

(Обзор состояния и тенденций развития
пивоваренной промышленности)

Н. И. УСЕНКО,
кандидат экономических наук,
профессор Кемеровского института (филиала) Российского
государственного торгово-экономического университета,
Кемерово

*Блажен король, но кружка с пивом
Любого сделает счастливым...*

Роберт Бернс



© ЭКО 2004 г.



Пиво – слабоалкогольный освежающий напиток с хмелевым ароматом и приятным горьковатым вкусом. Основным сырьем для его производства служат ячмень, хмель и вода. В последние годы во всем мире прослеживается устойчивый рост потребления пива, при этом глобальная экспансия пенного напитка затронула и Россию.

Стремительный рост объемов производства пива в стране сопровождался кардинальным изменением его качества, в России появилось пиво, соответствующее мировым стандартам. Потребление пива в России увеличилось с 28 л на человека в год до 50 л и приближается к мировому показателю – около 60 л в год. В Москве, Санкт-Петербурге и в ряде крупных промышленных центров страны душевое потребление пива уже достигло западноевропейского уровня.

Пивная индустрия в период рыночных реформ

На начальном этапе перехода к рынку обвальным спад, наблюдавшийся практически во всех отраслях промышленности, не обошел стороной и российских производителей пива. Так, если в 1990 г. объем производства пива в России, по данным Госкомстата РФ, составлял 336 млн дал¹, то в 1996 г. – только 208 млн дал (падение объемов производства составило более 30%).

Помимо общих причин, обусловленных кризисом в экономике, сдерживающее влияние на развитие отрасли оказали акцизная политика российского государства и таможенное законодательство. До 1996 г. ставка акциза составляла 40% (!), в 1996 г. она была снижена до 15%, что способствовало оживлению производства в отрасли. Так, в 1997 г. объем произведенного пива за год составил 261 млн дал, т. е. уже явно наметилась тенденция роста.

Восстановление потерянных объемов годового производства в пивоваренной отрасли произошло в 1998 г. Обвальным год для многих секторов российской экономики для пивова-

¹ Дал (сокр. от декалитр) – единица измерения объема жидкостей, равная 10 л. Обычно используется для продукции ликеро-водочной, винодельческой и пивоваренной промышленности.

ров оказался годом не только достижения прежнего уровня развития производства, но и точкой стремительного взлета.

Российское пиво с иностранным привкусом

Кризис августа 1998 г. резко снизил эффективность импорта продовольствия, в результате на рынке пива активизировались процессы импортозамещения. В пивную отрасль, для которой характерны короткий производственный цикл, ограниченное количество используемых сырьевых компонентов, быстрая окупаемость вложенных средств и др., пришел большой капитал.

В условиях девальвации рубля западным инвесторам оказалось легче занять свою нишу на российском рынке не путем импорта готовой продукции, а посредством расширения иностранного участия на уже действующих российских заводах, на которых имелась развитая производственная инфраструктура, складские помещения, подъездные пути, штат высококвалифицированных технологов.

Предложения от мировых транснациональных компаний о крупных инвестиционных вливаниях многими российскими предприятиями принимались в условиях катастрофической нехватки оборотных средств и наличия значительных долговых обязательств, явившихся следствием тотальных неплатежей. Иностранцами инвесторами были вложены огромные средства как в покупку акций пивоваренных заводов, так и в развитие предприятий, в техническую модернизацию и реконструкцию производства (инвестиции в один завод могли исчисляться десятками миллионов долларов). При этом большинство предприятий отрасли, которые получали иностранные инвестиции, сменили отечественного собственника на иностранного.

Масштабный приток иностранного капитала явился главным фактором высоких темпов роста в пивоваренной промышленности в России за последние пять лет, которые даже опережали рост валового внутреннего продукта (ВВП). Динамизм пивной индустрии связан со значительными инвестициями в отрасль таких иностранных компаний, как

«Baltic Brewing Holding», «Sun Interbrew», «South African Breweries», «Efes», «SUBMiller», и др.

В настоящее время российский рынок пива – один из наиболее успешных сегментов экономики. К 2002 г. (по сравнению с 1990 г.) годовое производство пива увеличилось практически в два раза (!!!) и составило 703 млн дал. В 2003 г. Россия произвела, по оценке Министерства сельского хозяйства, 732 млн дал пива (рис. 1).

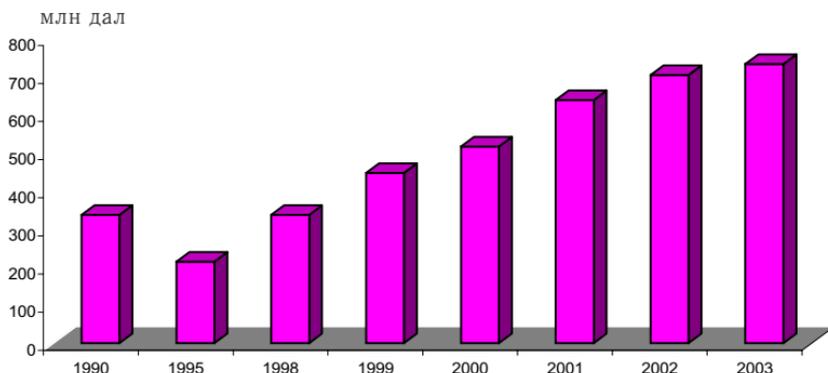


Рис. 1. Динамика производства пива в Российской Федерации за 1990–2003 гг., млн дал

Пивные гиганты российского рынка

Российский рынок пива можно отнести к высококонцентрированным, доля десяти крупнейших компаний превышает 80% и продолжает увеличиваться. Сформировались два гиганта пивной индустрии, развитие которых базировалось на приобретении иностранными компаниями российских пивоваренных заводов и их модернизации.

Бесспорным лидером пивной индустрии России не только по объемам инвестиционных вложений в отрасль, но и по рыночной доле в производстве пива является скандинавский концерн «ВВН» («Baltic Brewing Holding»), который на российском рынке присутствует с 1990 г. К настоящему времени концерн имеет производственные площадки в Санкт-Петербурге, Самаре, Туле, Ростове-на-Дону.

Самое крупное предприятие «ВВН» в Европе и Азии – ОАО «Балтика». Ленинградский пивзавод «Балтика» выдал свою первую продукцию только в 1990 г., после завершения грандиозного строительства, уже в то время став крупнейшим из четырех пивоваренных предприятий города на Неве. Кроме того, в концерн входит российский пивзавод Самары (бывший Куйбышев), завод с богатейшими традициями, который в 1980 г. отметил свое столетие и был знаменит превосходным качеством пива, прежде всего, жигулевского.

«Baltic Brewing Holding» контролирует также ОАО «Ярпиво» (Ярославль), ОАО «Пикра» (Красноярск), ОАО «Золотой Урал» (Челябинск).

По оценкам экспертов², в 2002 г. доля «Baltic Brewing Holding» составила 32,8% производства пива на российском рынке, тогда как в 1999 г. эту долю определяли на уровне 22%. Кроме общего пивного брэнда «Балтика», ставшего национальным достоянием России, широкой известностью пользуются и такие региональные брэнды, как «Арсенальное», «Медовое», «Ярпиво» и др. В 2002 г. начато производство лицензионного датского пива «Carlsberg».

В 1999 г. начат экспорт пива «Балтика» в Англию, Израиль, Германию, Францию, страны СНГ. В целях развития экспорта в европейские государства в 2001 г. компания открыла свое представительство в Германии (г. Гамбург), а в 2003 г. осуществляет поставки уже в 27 стран мира.

Второй по значимости иностранной пивоваренной компанией в России является пивоваренный холдинг «Sun Interbrew», который был создан в 1999 г. бельгийской компанией «Interbrew» и международным концерном «Sun Brewing» (входит в «Sun group»).

«Мировой производитель местных брэндов» – таков девиз головной бельгийской компании «Interbrew». Политика данной компании едина во всем мире: приходя в какой-либо регион, развивать там местные марки, пользующиеся устойчивым спросом. Этой политики строго придерживается и компания «Sun Interbrew», на предприятиях которой про-

² http://www.yarmarka.net/markenplace/articles/digest_beer_db.-asp;
http://www.finiz.ru/cfimpl-print/id_art-701559

изводят сорта пива, занимающие весь вкусовой спектр – от сладковатого до терпко-горького. Основные брэнды: «Толстяк», «Клинское», «Сибирская корона», «Волжанин».

Торговая марка «Сибирская корона» стала в 2001 г. национальным брэндом в сегменте элитного пива. Кроме региональных брэндов, на предприятиях компании выпускается и лицензионное пиво («Стелла Артуа», «Старопрамен»).

К настоящему времени в число предприятий «Sun Interbrew» входят такие российские предприятия, как ОАО «Объединенные пивоваренные заводы» (объединяет четыре пивоваренных завода в городах Курск, Клин, Саранск и Омск), а также ЗАО «Ивановская пивоваренная компания», ОАО «Поволжье», ОАО «Бавария», ОАО «Пермская пивоваренная компания». В составе холдинга омское предприятие – крупнейшее.

В общем объеме производства пива в России доля «Sun Interbrew» в 1999 г. составляла 15,9%, в 2002 г. – 11,6 %, к концу 2003 г. – около 14%.

Несмотря на то, что состав участников российского пивного рынка меняется и появляются новые компании, которые, возможно, в ближайшем будущем могут войти в круг ведущих игроков, основные рыночные ниши распределились между компаниями «ВВН», «Sun Interbrew», «Очаково», «Красный Восток», «Браво» («Heineken»), «Efes», «Степан Разин», «SUBMiller» (табл. 1).

Таблица 1

Доли пивоваренных компаний по объемам производства на российском рынке пива в 1999–2002 гг., %

Компания	1999	2000	2001	2002
«ВВН»	21,9	26,3	28,6	32,8
«Sun Interbrew»	15,9	14,5	12,2	11,6
«Очаково»	6,5	7,3	7,8	8,3
«Красный Восток»	4,1	4,8	6,6	7,1
«Браво» (Heineken)	1,0	2,6	3,7	4,1
«Efes»	0,7	2,4	2,3	2,7
«Степан Разин»	2,8	2,8	2,5	2,6
«SUBMiller»	0,8	1,8	1,8	1,9

Источник: http://www.yarmarka.net/markenplace/articles/digest_beer_db.asp

В 2003 г. лидер российского рынка пива – «Балтика» – сокращает свое присутствие на рынке. По расчетам инвестиционной компании «Атон», в начале 2003 г. рыночная доля «Балтики» составляла 23%, а к концу года – 20%.

По мнению аналитиков, последние два года «расслабились» Балтику, и за это время конкуренты предприняли активные действия по увеличению своей рыночной ниши. Например, когда в 2002 г. произошло снижение рыночной доли «Sun Interbrew», компания поменяла свою бизнес-модель, изменила принципы управления, перепозиционировала марки, пересмотрела свою сеть дистрибуции. В результате к концу 2003 г. доля компании выросла до 14%.

Несмотря на просчеты в маркетинге и стиле управления, «ВВН» продолжает готовить производственный плацдарм для дальнейшей борьбы за лидирующие позиции на российском рынке пива путем наращивания мощностей по его производству, как за счет модернизации уже имеющихся, так и путем дополнительного приобретения действующих заводов в Западной и Восточной Сибири. В целом «Baltic Brewing Holding» планирует увеличить совокупный объем производства пива до 100 млн дал и более в год.

Производство пива в Сибири

Первое место по объему производства пива занимает Центральный экономический район России, второе – Северо-Западный, а третье место – Поволжье.

На предприятиях Сибирского федерального округа спад производства пива в начале рыночных преобразований был глубже, чем по России в целом. В 1995 г. по сравнению с 1990 г. объем производства снизился на 40%.

Прежние объемы производства были достигнуты только в 1999 г. В результате доля Сибирского федерального округа в общероссийском производстве пива уменьшилась с 14,3% в 1990 г. до 9,3% в 2001 г., а в рейтинге регионов по объемам производства пива округ занял четвертое место (табл. 2).

Алтайский край, на долю которого в 1990 г. приходился максимальный удельный вес (21,2%) в производстве пива в Сибирском регионе, так и не вышел на этот уровень (про-

**Производство пива по регионам
Сибирского федерального округа**

Регион	1990 г.		2001 г.		Темп роста, %
	Производство, тыс. дал	Уд. вес региона, %	Производство, тыс. дал	Уд. вес региона, %	
Сибирский федеральный округ	48153	100,0	59010	100,0	122,5
Республика Хакасия	2716	5,6	3778	6,4	139,5
Алтайский край	10228	21,2	8372	14,2	81,8
Красноярский край	6345	13,2	6947	11,8	109,5
Иркутская область	5614	11,7	7098	12,0	126,4
Кемеровская область	5733	11,9	2881	4,9	50,2
Новосибирская область	7101	14,7	5757	9,7	81,1
Омская область	7543	15,7	19090	32,3	250,0
Томская область	571	1,2	2785	4,7	490,0
Читинская область	1023	2,1	2210	3,7	220,0

изводство пива в 2001 г. составило чуть больше 80% от уровня 1990 г). Край занимал в 2001 г. второе место по удельному весу (14,2%) производства пива в рамках Сибирского федерального округа. Третье место делят Иркутская область и Красноярский край. Практически в два раза уменьшилось производство пива в Кемеровской области.

Зато увеличилось производство пива в Хакасии, Томской и Читинской областях, однако удельный вес данных регионов в общем объеме производства пива Сибирского федерального округа невелик. Почти в 5 раз выросло производство в Томской области, что связано с серьезной реконструкцией в ОАО «Томское пиво».

Безусловным лидером производства пива является Омская область, на предприятиях которой в 2001 г. произведено 19090 дал пива, т. е. практически треть производства пива в округе (в 1990 г. ее доля составляла только 15,6%). На уровень производства 1990 г. Омская область вышла уже в 1997 г. Такая динамика связана, прежде всего, с деятель-

ностью омского пивзавода – самого крупного пивоваренного предприятия в Сибири.

Крупнейшие производители пива в Сибири

В конце 90-х годов стала отчетливо проявляться дифференциация статуса и финансово-экономического положения пивоваренных заводов, связанная с интенсивно протекающими процессами слияний и поглощений. Высокая концентрация производства имеет место и на сибирском рынке пива. В 2002 г. на пивоваренных предприятиях Сибирского федерального округа было произведено 71,6 млн дал пива, из этого объема, по оценке автора, на долю четырех крупнейших пивоваренных предприятий в Омске, Барнауле, Красноярске, Новосибирске приходилось около 60%.

Флагман сибирской пивной индустрии – омский пивоваренный завод – всегда отличался хорошим качеством выпускаемой продукции. В 1989 г. омский пивзавод стал первым в отрасли арендным предприятием, затем акционировался и получил статус – АО «Росар». После приватизации на предприятии прошло поэтапное техническое переоснащение, что дало отличные результаты. Так, уже к 1992 г. предприятие собрало полный комплект медалей на

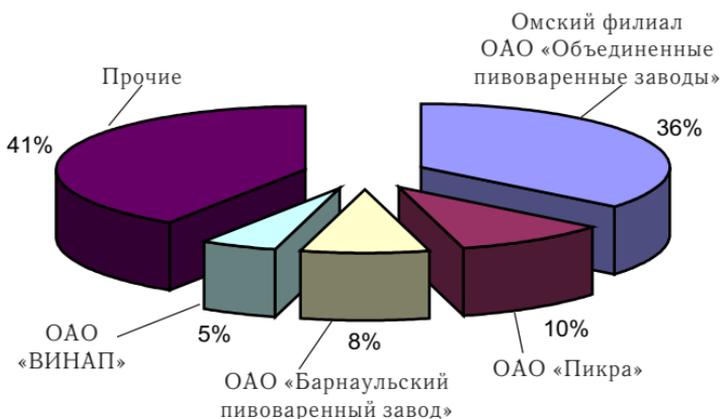


Рис. 2. Доля ведущих компаний в объеме производства пива в Сибирском федеральном округе в 2002 г.

различных российских конкурсах за продукцию отличного качества. В 1994 г. пиво омского производства «Тарские ворота» и «Петровское» было удостоено золотых медалей.

В 1998 г. международная компания «Sun Interbrew» приобрела контрольный пакет акций «Росара». С 2003 г. омский пивзавод является филиалом ОАО «Объединенные пивоваренные заводы», объединившего четыре предприятия холдинга, ранее бывших юридически самостоятельными, поскольку холдинг «Sun Interbrew» в целях сокращения издержек и повышения управляемости начал процесс слияния своих заводов.

Сегодня омский филиал ОАО «Объединенные пивоваренные заводы» по технической оснащенности не уступает лучшим пивным заводам Европы.

Только за первые четыре года со времени покупки контрольного пакета акций (1998–2001 гг.) общая сумма средств, направленных компанией «Sun Interbrew» на модернизацию предприятия, составила около 75 млн дол.

В мае 2002 г. на «Росаре» была сдана в эксплуатацию новая линия бутылочного розлива (стоимость проекта – более 5 млн евро), оборудование было поставлено и смонтировано немецкой фирмой «Krones». Мощность новой линии – 45 тыс. бутылок в час, что в два раза больше, чем на ранее действовавшей. В этом году также была введена в строй линия баночного розлива мощностью 30 тыс. банок в час. В результате модернизации выросли объемные показатели. В 2002 г. впервые за всю историю «Росара» было произведено 25,6 млн дал пива, что на 41,7% больше, чем в предыдущем году. К 2003 г. объем инвестиций «Sun Interbrew» в омское предприятие составил около 100 млн дол., в планах компании – ввести в 2004 г. в эксплуатацию третью очередь завода; объем инвестиций – более 20 млн евро. С ее вводом мощность завода вырастет с 27 до 36 млн дал в год.

Динамичное развитие омского пивоваренного завода обеспечило и значительное увеличение доходной части бюджета области. Так, в 2002 г. ОАО «Росар» перечислило около 430 млн руб. налоговых платежей, предприятие прочно вошло в пятерку крупнейших налогоплательщиков Омской

области. Вхождение омского пивоваренного завода в состав ОАО «Объединенные пивоваренные заводы» проводилось с учетом того, что налоговые отчисления в региональный бюджет не уменьшатся.

Помимо налоговых отчислений, общий объем платежей предприятия другим омским производителям составил в 2002 г. более 1 млрд руб. (за грузовые перевозки, строительные-монтажные работы, на закупку ячменя, гофротары, полиграфической продукции, электроэнергии, воды и газа).

В советское время мощные предприятия пивоваренной промышленности размещались в крупных центрах индустриальных районов. Предполагалось ареал продаж готовой продукции ограничивать местными рынками, так как «возить воду» на дальние расстояния считалось очень затратным.

Когда предприятия получили самостоятельность, география продаж стала зависеть от конкурентоспособности продукции, определяемой, прежде всего, соотношением цены и качества. Сегодня омское пиво продается по всей территории России, из общего объема производства в Омской области продается не больше 25%. Омское пиво занимает лидирующие позиции на многих рынках Западной Сибири, в последнее время началась его экспансия в Восточную Сибирь и на Дальний Восток.

На восточносибирском рынке активно развивается пивоваренная компания «Пикра» (Красноярск). «Пикра» одной из первых в Сибирском регионе приступила к созданию собственных пивных брендов, в частности 10 лет на рынке существует и успешно развивается бренд «Купеческое», получивший признание профессионалов и любовь потребителей.

ОАО «Пикра» – правопреемник «КПБЗ», старейшего предприятия Сибири, которое в августе 2000 г. отметило 125-летие и является крупнейшим в Красноярском крае производителем пива и безалкогольных напитков. В 1991 г., после акционирования, предприятие было зарегистрировано как ОАО «Пикра» («Пиво Красноярское»), а в декабре 1999 г. скандинавский концерн «Baltic Brewing Holding» стал владельцем 50% акций «Пикры». В 2000 г. «ВВН» инвестировал 8,4 млн дол. На средства концерна была купле-

на и смонтирована линия германской фирмы «Krones» по розливу пива в стеклянные бутылки (0,5 л) производительностью 55 тыс. бутылок в час.

Пиво, произведенное на этом заводе, удачно сочетает отечественные традиции и передовой опыт европейского пивоварения. «Сибирская легенда» – относительно новая марка на пивном рынке. Она выпущена в 2001 г. после окончания первого этапа широкомасштабной реконструкции производства компании «Пикра». В декабре 2002 г. из брэнда «Сибирская легенда» было решено убрать слово «сибирская», отныне это пиво класса «премиум» называется «Легенда». В 2002 г. в ОАО «Пикра» было произведено 7,2 млн дал пива, что почти на 60% больше, чем в 2001 г. Перспективные планы «Пикры» – увеличение объемов производства до 20 млн дал. Расширение географии продаж – стратегическая линия «Пикры», при этом предусматривается агрессивное продвижение на рынок г. Новосибирска.

ЗАО «Иркутскпищепром» (ранее – Иркутский пивобезалкогольный комбинат) – крупнейший в Восточной Сибири производитель пива, безалкогольных напитков, минеральных вод, солода, кондитерских изделий. В состав ЗАО «Иркутскпищепром» входят 15 филиалов на территории Иркутской области. В Иркутской области постоянно растут объемы производства пива, особенно в последнее время. Так, за первые два месяца 2003 г. выпуск пива в ЗАО «Иркутскпищепром» увеличился на 63% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Объединение выпускает 27 сортов пива и намерено осуществить серьезную модернизацию и реконструкцию производства.

К числу крупнейших производителей пива в Сибири относится ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» (БПЗ), его сорта пива: «Барнаульское», «Ворсинское» – классическое, светлое, оригинальное, «Златогорье», «Медя». На рынке Алтайского края на долю ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» приходится 52%. В 2002 г. на заводе выпущено пивоваренной продукции порядка 6 млн дал пива.

Барнаульским пивоваренным заводом был использован весь спектр возможностей по перестройке управления в

направлении повышения качества продукции и оптимизации затрат на производство. Особо необходимо отметить сотрудничество предприятия с Алтайским НИИ земледелия и сельского хозяйства, специалисты которого в 1998 г. вывели сорт пивоваренного ячменя, приспособленный для климатических условий Алтая, и в 2000 г. предприятие полностью обеспечило себя пивоваренным ячменем.

ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» на собственные средства и кредиты Сбербанка осуществляет модернизацию и реконструкцию производства. Так, со второго полугодия 2003 г. предприятие должно работать по инвестиционному проекту на сумму 30 млн дол. Проект предусматривает реконструкцию варочного производства с целью увеличения объемов выпуска и повышения качества продукции, а также реконструкцию цеха розлива пива (баночная линия и линия розлива в стеклянную тару), расширение солодовенного производства, реконструкцию ликеро-водочного производства и др.

БПЗ проводит активную рекламную политику: завод постоянно выступает спонсором различных акций и мероприятий молодежной направленности, спортивных соревнований и турниров. Помимо Алтая, барнаульское пиво имеет широкий ареал продаж в Сибири: Новосибирск, Омск, Томск, Красноярск, Кемерово, Новокузнецк и Иркутск, а также экспортируется в Казахстан, Узбекистан и Монголию.

В Новосибирске известным производителем пива является предприятие «Винап», ставшее правопреемником пивоваренно-винодельческого комбината «Новосибирский» (НПВК). Пивоваренное производство составляет половину продукции завода. В 2002 г. объем производства пива на «Винапе» упал на 20% по сравнению с 2001 г. и составил около 3,5 млн дал пива (табл. 3).

Таблица 3

Объем производства пива на ОАО «Винап» в 1999–2002 гг.

	1999	2000	2001	2002
Производство пива, тыс. дал	6871	6237	4720	3486

Проблемы сбыта для новосибирских предприятий, производящих продовольственную продукцию, осложняются присутствием огромного количества конкурирующей продукции, что обусловлено особым положением Новосибирска – сибирского центра торговли, имеющего превышение объемов ввоза над вывозом.

Проблемы сбыта имели место и на «Винапе», который к концу 90-х годов так и не вышел на дореформенные объемы производства пива. Для повышения конкурентоспособности продукции в условиях активного прессинга гигантов пивной индустрии предприятию требовались качественно новые способы борьбы за свое место «под солнцем». Поэтому руководство ОАО «Винап» приняло решение о строительстве нового предприятия по производству пива. У предприятия есть надежда и уверенность, что в ближайшем будущем негативная ситуация с объемами производства должна кардинально измениться – в 2003 г. осуществлен запуск нового производства.

«SOBOL-Beer» – так называется новый завод, который начал выпускать пиво с одноименным названием. Созданное совместными усилиями немецких и российских пивоваров, пиво «SOBOL» класса «премиум» готовится по традиционным баварским технологиям и в строгом соответствии с «Законом о чистоте пива», принятом еще в 1516 г. королем Германии Вильгельмом IV, соответствуя европейским критериям качества. Кроме того, по лицензионному соглашению новый завод намерен выпускать пиво «Kaltenberg» (ординарное и «премиум»).

Руководитель строительного проекта – немецкая фирма «Ниррман», известный производитель оборудования для пивоварения. Проектная мощность нового пивоваренного завода составляет 12 млн дал. Все старое пивоваренное оборудование будет демонтировано, освободившиеся помещения будут использоваться под склады.

Однако реализация оптимистичных планов компании – выйти уже в 2005 г. на проектную мощность как по производству, так и по продажам, будет происходить на фоне серьезного передела сфер влияния, связанного с агрессив-

ными действиями на новосибирском рынке пива как уже действующих предприятий, так и новых производств. Так, на сибирском рынке появился новый игрок – ЗАО «Сибирская пивоваренная компания» (учреждено с немецким партнером) – дочернее предприятие крупнейшей пивоваренной компании ОАО «Красный Восток». Завод расположен за чертой города и занимает 17 га земли. На территории уже строится солодовня, работу планируется завершить в 2004 г.

Проектная мощность данного инвестиционного проекта – 30 млн дал пива в год, причем строительство начинается с «нулевого» цикла. Мощность солодовни – более 50 тыс. т солода в год, объем инвестиций в ее строительство – 25 млн дол. Общий объем инвестиций в проект с учетом потребности в оборотных средствах составит около 180 млн дол.

Запуск завода состоялся в середине 2003 г. Первой партией пива, выпущенной на новом заводе, стало пиво марки «Восточная Бавария». Это первый сорт пива, выпущенный в Казани еще в XIX веке. Кроме этого, «Сибирской пивоваренной компанией» будут выпускаться все основные сорта «Красного Востока». На заводе планируется приступить к выпуску пива класса «премиум» – марки «Солодов» (не позднее 2005 г.).

Предсказать итоги конкурентной борьбы на новосибирском рынке вряд ли возможно. Однако для завоевания рынка двум игрокам, выходящим с такими серьезными потенциальными объемами производства, придется, с одной стороны, показать «высший пилотаж» в области менеджмента и маркетинга, а с другой – успех невозможен без серьезной инвестиционной подпитки и после строительства заводов.

Преимущества крупных интегрированных бизнес-структур в пивной индустрии

Динамичное и успешное (хотя и имеющее тенденцию к некоторому замедлению темпов роста) развитие пивоваренной промышленности сопровождается явлениями острой

конкуренции, а также интенсивного развития интеграционных и инвестиционных процессов. Налицо жесткая конкуренция между крупнейшими пивоваренными компаниями, а также борьба региональных производителей за долю на местных рынках в условиях широкой экспансии в регионы продукции производителей-гигантов пивной индустрии.

Увеличение конкуренции, оказывающее давление на рентабельность, а также рост себестоимости, заставляют производителей принимать меры по сокращению расходов, а эти меры, в свою очередь, требуют затрат.

Рассмотрим некоторые преимущества крупных предприятий в части возможностей относительного сокращения затрат.

□ Для того чтобы удерживать высокие объемные показатели выпуска продукции, требуются большие объемы оборотных средств, поэтому возрастает потребность в заемных ресурсах. Хорошие финансовые показатели большинства крупных игроков на рынке пива позволяют аккумулировать большой объем заемных средств.

Так, например, для сокращения издержек и повышения управляемости холдинг «Sun Interbrew» начал в 2003 г. процесс слияния своих заводов в единую компанию. Консолидация направлена на повышение эффективности пивоваренных заводов, обеспечение роста капитализации объединенной компании. Консолидация во многом вызвана и тем, что в ближайшее время понадобятся большие объемы заимствований, чтобы расплачиваться по кредитам, которые брались под модернизацию и строительство пивоваренных заводов. Крупная компания сможет занимать деньги «дешевле», чем отдельные предприятия холдинга.

□ Сокращение расходов путем изменений в ассортиментной политике может способствовать поддержанию определенного уровня рентабельности. Чем шире ассортимент, тем предприятие имеет больше затрат: упаковка, перенстройка технологических режимов, наличие дополнительных видов сырья, обеспечивающих дифференциацию вкуса выпускаемой продукции, все это приводит к увеличению удель-

ного веса материальных затрат в структуре себестоимости. Вместе с тем узкий ассортимент производимой продукции не устраивает торговлю. Поэтому ограниченное число брендов эффективно только при широкой географии продаж, а возможность иметь узкий ассортимент – это явное преимущество крупнейших предприятий, которые к тому же концентрируют рекламные усилия по продвижению малого количества «раскрученных» брендов.

Кроме того, переход от марок низкой ценовой категории к более дорогим маркам класса «премиум» и лицензионному пиву позволяет увеличивать уровень маржи с единицы продукции. Однако производство марок более высокого класса может производиться на дорогостоящем современном оборудовании, которое могут себе позволить крупные производители.

□ Экономия затрат на солодовое сырье – важнейшее направление повышения рентабельности пивоваренного производства, так как удельный вес этих затрат самый значительный в структуре себестоимости (по данным ИК «Прспект», 38–40%).

Солод может быть ячменным, пшеничным, ржаным. Можно варить пиво из овса и кукурузы, однако во всем мире в производстве пива чаще всего используется солод, приготовленный из пророщенного зерна ячменя. Качество солода определяет качество пива, а цена солода в значительной степени влияет на общую величину затрат на производство пива.

На мировом рынке цена ячменного солода в 2,5–2,8 раза выше цены на пивоваренный ячмень. Значительная экономия может быть тогда, когда в рамках крупного пивоваренного предприятия будет иметься и собственная солодовня, причем желательна работающая на местном сырье, при условии его удовлетворительного качества (местное сырье дешевле и уменьшаются затраты на транспортировку). Создание таких вертикально интегрированных структур под силу только крупным предприятиям.

Сейчас крупные пивоваренные компании, которые прежде использовали в основном импортный солод, прилагают

значительные усилия по строительству собственных солодовен. При этом они намерены получать налоговые льготы, которые имеют сельхозпроизводители.

По оценкам аналитиков маркетинговой компании «Агриконсалт»⁴, доля отечественного солода (приготовленного в основном из импортного ячменя) составляет уже 50%, и в ближайшее время будет расти. При этом намечается тенденция к использованию местного сырья.

Для производства пива используется ячмень, соответствующий особым требованиям, установленным государственным стандартом. Пивоваренный ячмень – это наиболее качественный ячмень. Общий объем ячменя, пригодного для пивоварения, в России, по разным оценкам, составляет 10–20% валового производства этой культуры. Мировые биржевые цены на пивоваренный ячмень достаточно высоки, они ненамного ниже самой дорогостоящей зерновой культуры – продовольственной пшеницы 3-го класса.

Некоторые компании стали использовать местное сырье, выращенное в ряде хозяйств Центрально-Черноземной зоны, обеспеченных необходимой техникой для возделывания ячменя, оборудованием для его доработки и очистки, складскими помещениями и др.

В России в 2003 г. цены на пивоваренный ячмень имели неуклонную тенденцию роста, в конце 2003 г. (ноябрь) средние цены достигли уровня 3177,5 руб./т, тогда как в январе они находились на уровне 2200 руб./т (по данным «АПК-Маркет»). Однако пивовары надеются, что начнет активно работать принятая Минсельхозом России отраслевая программа «Пивоваренный ячмень», и проблема обеспечения отрасли отечественным ячменем может быть решена к 2010 г.

Жить или выживать? Судьба предприятий, не попавших в обойму лидеров

В условиях динамичного экономического развития пивоваренных предприятий для многих местных производителей

⁴ <http://www.propiwo.ru/prof/news/01/150/html>

лей пива стоит вопрос: как жить и выживать в условиях все усиливающегося прессинга пивных гигантов?

У многих региональных предприятий гораздо меньше резервов для оптимизации затрат, проблема рентабельности для них трактуется не как проблема достижения ее высокого уровня, а хотя бы достаточного для дальнейшего их функционирования. Там, где пивные гиганты имеют преимущества в сокращении удельного веса затрат, у других предприятий – болевая точка. К тому же у них отсутствуют возможности масштабных рекламных акций, что может вызвать замедление темпов продаж, неполную загрузку мощностей и увеличение тем самым доли накладных расходов. Если затраты не покрываются ценой (в условиях высокой конкуренции практически невозможно существенно отклоняться от среднерыночных цен), то падающая рентабельность может привести к банкротству предприятия.

Все это способствует дальнейшей концентрации производства на пивном рынке. Например, в Кемеровской области суммарный объем продукции местных пивных заводов примерно в пять раз меньше, чем объем потребления пива в области и в два раза меньше, чем дореформенный уровень производства. Бывший лидер среди производителей пива в Кузбассе – Новокемеровский пивобезалкогольный завод – даже после серьезной модернизации не может полностью загрузить мощности в связи с проблемами сбыта своей продукции.

Вместе с тем в Кемеровской области на региональном рынке пива присутствуют и местные динамично развивающиеся пивоваренные компании. Например, ЗАО «Пиво-Агро», основанное в 1999 г. (численность работающих 174 чел.), уверенно расширяет свой рынок в Кемерово и Кемеровской области. Пиво «Провинция. Светлое» завоевало любовь кемеровчан, и в летнее время ЗАО «Пиво-Агро» значительно расширяет свои продажи пива в открытых кафе на улицах города.

На сибирском рынке пива есть примеры устойчивого положения региональных производителей, не входящих в крупные пивоваренные холдинги и концерны. Так, в Иркутской

области лидируют местные компании, прежде всего, «Иркутскпищепром», а также Усть-Илимский и Братский пивоваренные заводы.

Одним из ярких положительных примеров сохранения значительного числа средних и мелких региональных производителей на рынке пива является Алтайский край.

Производители пива в Алтайском крае не сдают позиции. Несмотря на активный рекламный прессинг пивоваренных предприятий-гигантов, марки пива, ввозимые из-за пределов края, ситуацию на рынке пива не определяют. В Алтайском крае на долю ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» приходится 52% рынка пива, еще 30% занимают остальные местные производители: ООО «Бочкарев» (80 работающих), ЗАО «Волчихинский пивзавод», (147 работающих), ОАО «Михайловский пивзавод» (153 работника), всего около 20 средних и мелких производителей пива.

Генеральный директор БПЗ выступает с инициативой создания на Алтае Ассоциации местных пивоваренных компаний, которая будет защищать интересы местных производителей пива. Кроме того, ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» в качестве перспективного направления называет развитие сети собственных мини-пивоварен, выпускающих «живое» пиво.

«Живое пиво» производится и в Новосибирске, где открылась частная пивоварня – ресторан «Тинькофф». Инвестиции в ресторан составили 2 млн дол. Гости ресторана могут наблюдать за процессом пивоварения прямо из-за своих столиков.

В г. Бердске (Новосибирская область) на предприятии ООО «Тропикола-Сибирь» разливают непастеризованное «живое» пиво, изготовленное в другом небольшом городе Новосибирской области – Искитиме. При этом используется уникальная технология, когда пиво не нагревают, а охлаждают до -2° и применяют систему трехступенчатой фильтрации. Получается непастеризованное «пиво-долгожитель».

Однако будущее многих пивных заводов весьма неопределенно. В конце 2003 г. Министерство по налогам и сборам провело совещание по проблемам пивоваренной отрасли, на

котором представители Союза российских пивоваров заострили проблему малых и средних пивзаводов в России и вынесли предложение об их поддержке со стороны государства.

Экономить, но не на качестве

Возможности крупных компаний в снижении издержек, лежащем в основе формирования конкурентной цены, а также технические возможности производства пива в значительных объемах, с большими сроками хранения, с масштабной рекламной поддержкой и возможностью содержания дистрибьюторских сетей представляют неоспоримые преимущества в борьбе за монопольное положение на рынке. В этих условиях неизбежно возникает угроза монополизма.

Процесс монополизации чреват последствиями не только для конкурентов, но и для потребителей. Все крупные компании идут одной дорогой к достижению высокой эффективности, а потребитель при этом теряет возможность потреблять «живое» пиво. Производителю нужны длительные сроки хранения, это необходимое условие при гигантских объемах и широкой географии продаж. Повышение стойкости пива чаще всего достигается использованием тепловой пастеризации (длительного нагревания пива до 80–90 градусов), а в результате происходят изменение первоначального вкуса пива и потеря его полезных свойств. Кроме того, производители могут использовать добавки, ускоряющие процессы сбраживания, нарушая «чистоту» пива, меняя его природу. Молодое поколение потребителей уже может и не знать вкуса живого пива, а употреблять то пиво, что предлагает агрессивная реклама крупных производителей.

Стихийные процессы слияний и поглощений не должны быть единственным инструментом реструктуризации отрасли пивоварения.

Тонкая грань между интеграцией и угрозой монополизма, как и между полезностью и вредом потребления пива, требует ясного ответа: какова должна быть в XXI веке концепция развития отрасли пивоваренной промышленности в России? Есть ли место малым производствам – производи-

телям «живого» пива, вкусного и полезного продукта, будут ли они иметь особый налоговый режим (например, дифференцированную ставку акциза на пиво и применение упрощенной системы налогообложения) и особый социальный статус? Каковы социальные последствия увеличения потребления пива практически всеми слоями общества, и в особенности молодежью?

И хотя пиво не относится к основным продуктам питания, но в жизни общества употребление данного напитка занимает особое место, да и в экономике весьма значительна роль пивоваренной промышленности, особенно в части уплаты налогов и сборов. Угроза монополизма региональных рынков в пивной индустрии настоятельно диктует необходимость участия государства в регулировании условий функционирования предприятий пивоваренной промышленности. Концепция развития пивоваренной отрасли, по мнению автора, должна быть одной из составных частей продовольственной промышленной политики государства.

Разработка концепции должна быть направлена на согласование интересов самых различных групп, прежде всего, потребителей с их разнообразными вкусами и предпочтениями, а также — малых производств, крупного бизнеса, интересов территорий и государства. Проявления признаков глобализма в пивоваренной промышленности должны обязательно уравниваться активным участием антимонопольных органов, контролирующих деятельность предприятий отрасли, а также структур, отражающих общественные интересы.

ЯКУТСКАЯ ОГРАНКА

М. Д. ГАВРИЛЬЕВ,
Институт региональной экономики
АН Республики Саха (Якутия),
Якутск

Мировые производители

Крупнейшими производителями бриллиантов, как известно, являются Израиль, Бельгия, США, Индия. Объем производства бриллиантов в этих странах составляет порядка 100 млн карат в год. Кроме того, в последние двадцать лет заниматься огранкой бриллиантов стали страны Юго-Восточной Азии: Таиланд, Китай, Малайзия, Вьетнам.

Сложившиеся социальные и экономические факторы обусловили дифференциацию и специализацию стран-производителей бриллиантов по размерности и качеству обрабатываемого сырья (таблица). Различается и стоимость огранки по странам-производителям бриллиантов: издержки производства различны из-за величины налогов, уровня оплаты труда, специализации по размерности обрабатываемого сырья.

Специализация мировых алмазогранильных центров по изготовлению бриллиантов¹

Страна	Размер выпускаемых бриллиантов, караты	Страна	Размер выпускаемых бриллиантов, караты
США	2,0–10,0	Израиль	0,1–2,0
ЮАР	0,7–2,5	Индия	0,01–0,08
Бельгия	0,4–3,0	Россия	0,1–2,0
Нидерланды	0,4–3,0		

Дифференциация производителей по размерности бриллиантов объясняется рядом причин, среди которых особое

¹ Обзор публикаций отдела справочной информации и рекламы ЕСО АК «АЛРОСА» за 2000–2002 гг.



значение имеют профессиональная подготовка и опыт огранщика, его квалификация, традиции и культура производства, а также сложившиеся связи с рынком сбыта.

В последние годы наблюдается тенденция создания алмазодобывающими компаниями собственных производств бриллиантов и продвижение на потребительский рынок собственных марок. Так, корпорация «Де Бирс» планирует поддерживать спрос на бриллианты и ювелирные изделия с этими камнями за счет рекламы собственного брэнда, развития маркетинговых исследований и дистрибьюторской сети.

Сделано в Якутии

Алмазогранильная промышленность Республики Саха (Якутия) по сравнению с мировыми производителями бриллиантов относительно молода. Её становление началось в 90-х годах XX века. В настоящее время на территории республики работает около 30 гранильных заводов. Наиболее значительные из них – это гранильные заводы компаний ОАО «Туймаада Даймонд» (12 заводов), ГУП «Комдрагметалл» Республики Саха (Якутия) (4 завода), ООО НПК «ЭПЛ Даймонд», ГУП «Покровский ГЗ», ЗАО «САБЕ», ООО «Чорон Даймонд», ООО «ДДК», ООО «САПИДиам». Суммарный объем производства гранильной промышленности в республике в 2002 г. составил около 100 млн дол.²

Несмотря на значительные достигнутые объемы производства якутской алмазогранильной промышленности, в целом состояние отрасли можно охарактеризовать как кризисное. Производственная деятельность большинства гранильных предприятий убыточна или близка к нулевой рентабельности. Алмазогранильные предприятия разрозненны, станочный парк в значительной мере изношен и требует обновления. Улусные гранильные заводы ощущают хронический недостаток квалифицированных кадров. Отсутствуют собственные оборотные средства для закупки рентабель-

² Состояние промышленности РС (Я) за 1990–2002 гг., Госкомстат Республики Саха (Якутия). Якутск, 2003.

ного для огранки объема сырья. Производство и сбыт нестабильны. Сбытовая политика предприятий ориентирована на двух-трех оптовых покупателей и не защищена от возможных рисков, связанных с изменением конъюнктуры рынка на бриллиантовую продукцию.

Низкая валютная эффективность и высокая себестоимость производства бриллиантов на большинстве гранильных предприятий Якутии не позволяет надеяться на конкурентоспособность «якутской огранки» в будущем, если не будут проведены серьезные реформы в алмазообрабатывающей промышленности республики.

Основные причины проблем алмазогранильной отрасли Республики Саха (Якутия):

- отсутствие рынков сбыта с налаженными связями, а значит, невозможность получить высокую цену при реализации бриллиантов и снижение скорости оборота;
- отсутствие передовых технологий (как в производстве, так и в управлении), способных обеспечить низкую себестоимость и эффективность алмазообработки;
- дефицит финансирования и, в первую очередь, нехватка оборотных средств;
- недостаток квалифицированных кадров (технологов, огранщиков, разметчиков, обдирщиков).

Очевидное решение этих проблем – это консолидация имеющихся финансовых, трудовых и производственных ресурсов в холдинговую компанию, с централизацией функций планирования, технического оснащения производства, обучения персонала, снабжения и сбыта бриллиантовой продукции.

В 1991 г. была предпринята попытка создания такого холдинга на базе улусных гранильных заводов. Так было создано ОАО «Туймаада Даймонд», объединившее 16 гранильных заводов.

Технологическая схема холдинга организована по принципу «танDEMов»: все алмазное сырье, приобретаемое ОАО «Туймаада Даймонд», делится на три эквивалентные части и передается по договорам подряда на обработку головным заводам – ООО «Производственный центр “Туймаада Даймонд”», ООО НПК «ЭПЛ Даймонд», ООО «ТКД-3000».

В свою очередь по договорам субподряда алмазное сырье или полуфабрикаты передаются улусным заводам и надомным участкам, закрепленным за каждым головным заводом. Причем на каждом улусном заводе был создан полный цикл производства – от разметки до огранки. Произведенная продукция продается головными заводами самостоятельно.

Таким образом, при организации тандемной схемы было осуществлено многократное тиражирование всей технологической цепочки производства бриллиантов (сортировка, разметка, распиловка, подшлифовка, обточка, огранка, ОТК, реализация) сначала на каждом из трех головных заводов, а затем и на улусных заводах. Естественно, что при такой схеме издержки производства, а следовательно, и себестоимость, оказались сильно завышенными. Так, до 1998 г. себестоимость огранки 1 карата сырья на гранильных заводах ОАО «Туймаада Даймонд» доходила до 130 дол. США³. Кроме того, физически невозможно было полностью укомплектовать штат квалифицированной рабочей силой на каждом улусном предприятии.

Реализация тандемной схемы производства и сбыта, то есть попытка создать полный цикл производства на каждом улусном заводе, вместо консолидации всех имеющихся ресурсов и усилий в одной холдинговой компании, в конечном счете привела ОАО «Туймаада Даймонд» к грани банкротства.

Очевидно, что реализация тандемной схемы на других гранильных предприятиях и децентрализация управления и сбыта, в том числе и на заводах ГУП «Комдрагметалл» Республики Саха (Якутия) приведет к тем же самым проблемам: повышению издержек, снижению эффективности огранки и снижению сбытового потенциала.

Кроме экономически невыгодной тандемной схемы, немаловажным фактором, приведшим гранильные заводы, да и сам холдинг ОАО «Туймаада Даймонд», к состоянию банкротства, стала фактическая децентрализация управления и сбыта. «Туймаада Даймонд» объединяет 16 гранильных

³ Отчеты об итогах производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Туймаада Даймонд» за 1992–2002 гг.

заводов лишь на бумаге. Только одно крупное алмазогранильное производственное предприятие – ООО «Производственный центр “Туймаада Даймонд”» – подконтрольно головной компании на 100%. В остальных дочерних предприятиях ОАО «Туймаада Даймонд» имеет доли, не превышающие 50%.

Децентрализованность управления не позволяет проводить жизненно необходимые решения по реорганизации бизнеса и определению производственной и сбытовой политики «дочерних» гранильных заводов. В итоге каждый завод стремится развернуть на собственной базе полный цикл производства, от разметки до огранки и даже реализации бриллиантов, не имея достаточных для этого людских, материальных и финансовых ресурсов.

Отсутствие четкой «нацеленности» на большинстве гранильных предприятиях республики на определенный вид сырья отрицательно сказалось на эффективности производственной деятельности (коэффициенте валютной эффективности, коэффициенте выхода годного, производительности на одного работника). А ведь именно специализация огранки по видам сырья является одним из конкурентных преимуществ огранщиков Израиля, Индии, Бельгии.

Понимая означенные проблемы, руководство ОАО «Туймаада Даймонд» предприняло в 1999–2002 гг. ряд мер по выводу холдинга из кризиса. Так, частичный отказ от тандемной схемы производства, частичная специализация улусных заводов вместе с другими мероприятиями по обучению кадров, а также централизации части затрат (перевозка, охрана, АУП) помогли улучшить финансовое положение холдинга, снизить себестоимость огранки 1 карата сырья до 30 дол. и добиться положительной валютной эффективности.

Развитие алмазогранильной промышленности Республики Саха (Якутия) не может идти в стороне от процессов и тенденций, наметившихся на алмазно-бриллиантовом рынке как у нас в стране, так и за рубежом. Так что другого пути, кроме как идти в направлении консолидации имеющихся производственных, финансовых, трудовых, сбытовых ресурсов предприятий алмазно-бриллиантового комплекса, пока нет.

Почему денег нужно много

Специфика деятельности крупнейшей республиканской алмазогранительной компании ОАО «Туймада Даймонд», как и всех предприятий алмазогранительной промышленности, – постоянно большой объем оборотных средств. Связано это с большой долей сырья в себестоимости готовой продукции. Еще одним фактором, обуславливающим необходимость привлечения дополнительных финансовых средств, служит запланированное увеличение объемов производства: «Программа развития алмазно-бриллиантового комплекса Российской Федерации до 2005 г.», утвержденная правительством РФ 28 октября 1999 г., и скорректированная «Государственная программа развития алмазообрабатывающей промышленности в Республике Саха (Якутия) на 2002–2006 гг.» предусматривают рост объемов производства бриллиантов до 500 млн дол. в год.

Запланированного объема можно достичь за счет предоставления заводам максимально широкого спектра алмазного сырья и значительного увеличения производительности труда путем создания технологических и технических условий производства. Однако прежде нужно решить стратегические задачи: модернизировать производственные базы, реорганизовать управление, оснастить заводы современным оборудованием, создать избыток рабочей силы основных рабочих специальностей за счет массового обучения молодежи.

Все эти мероприятия требуют дополнительных оборотных средств, в первую очередь, на приобретение наиболее рентабельного и разнообразного сырья в якутском предприятии по торговле алмазами ЕСО АК «АЛРОСА» по предоплате, на участие в тендерах на закупку уникальных алмазов.

При отсутствии у предприятий собственных оборотных средств единственным выходом становятся инвестиции. Привлекать инвестиции можно как с изменением, так и без изменения структуры акционерного капитала.

В первом случае осуществляется выпуск дополнительных акций. Во втором случае предприятия привлекают кре-

дитные ресурсы банков и заемные средства инвестиционных фондов. Безусловно, наиболее приемлем второй вариант, поскольку при его реализации не изменяется структура собственников предприятия и появляется возможность привлечь гораздо больший объем инвестиционных ресурсов по сравнению с объемом выпуска дополнительных акций.

Основная проблема, возникающая при привлечении заемных средств, – это залоговое обеспечение кредитов и займов. В связи с большими объемами привлекаемых ресурсов вариант обеспечения кредитов основными средствами отпадает. До полной оплаты за алмазное сырье ни сырье, ни готовая продукция также не могут выступать предметом залога. Для долгосрочных инвестиций залог сырья и готовой продукции также неприемлем по причине быстрой оборачиваемости последних.

И снова государство

Лучшим выходом из положения стали бы гарантии Правительства Республики Саха (Якутия). Механизм получения таких гарантий может выглядеть следующим образом.

- Правительство Республики Саха (Якутия) определяет уполномоченное финансовое учреждение или организацию по рассмотрению заявок на получение государственной гарантии.
- По рекомендации Алмазного совета предприятия алмазно-бриллиантового комплекса республики подают в уполномоченное финансовое учреждение заявку на получение государственной гарантии в обеспечение кредита или займа, а также документы, требуемые для получения кредита или займа.
- Уполномоченное финансовое учреждение изучает полученные документы и дает свое заключение.
- В случае положительного заключения правительство республики выписывает гарантию и передает ее в уполномоченное финансовое учреждение.

Для эффективного привлечения денежных средств и увеличения инвестиционного потенциала с 2002 г. ОАО «Туймаада Даймонд» изучает возможность выпуска рублевых облигаций.

Выпуск облигаций имеет следующие достоинства:

- привлекать средства через облигационные займы может быть дешевле, чем через банковский кредит;
- при публичной эмиссии облигаций в процесс размещения вовлекается более широкий круг инвесторов;
- можно привлечь больше оборотных средств по сравнению с кредитом (существуют банковские лимиты на одного заемщика и прочие ограничения).

Облигации целесообразно разместить на одной из ведущих российских фондовых площадок. Это позволит ОАО «Туймаада Даймонд» отнести выплачиваемые инвесторам доходы по облигациям на себестоимость по установленному нормативу (ставка рефинансирования ЦБР плюс 3%). При этом надо иметь в виду, что сегодня выпуск облигаций может представлять интерес не столько как источник быстрого получения сравнительно дешевых заемных средств, сколько как перспектива такого источника в будущем. Формирование имиджа хорошего заемщика, публичной кредитной истории может стать ценным нематериальным активом компании, за счет которого предприятие в дальнейшем сможет значительно удешевить стоимость заемных средств. Таким образом, решение о выпуске облигаций может рассматриваться как своеобразная инвестиция.

Вместе с тем выпуск облигаций сопряжен с рядом сложностей. Прежде всего, по российскому законодательству, облигации могут выпускаться в размере, не превышающем уставный капитал акционерного общества или сумму обеспечения третьих лиц. На 1 января 2004 г. уставный капитал ОАО «Туймаада Даймонд» составлял 47 млн руб. Чтобы стать рентабельной, новая эмиссия облигаций должна быть не менее чем на сумму в 100 млн руб. Таким образом, для осуществления эффективного выпуска облигаций ОАО «Туймаада Даймонд» необходимо привлечь поручителя суммой обеспечения не менее 53 млн руб. Поскольку ОАО «Туймаада Даймонд» впервые размещает облигации, инвесторы воспримут только «солидного» поручителя. Предварительный поиск стороннего поручителя, чьи гарантии не вызо-

вут сомнений у инвесторов, показал, что услуги гаранта неизбежно связаны с дополнительными затратами на процентные платежи за полученную гарантию. В этом случае увеличатся расходы на обслуживание облигационного займа, что может сделать проект нерентабельным.

Бесспорно, наиболее солидный гарант – это правительство Республики Саха (Якутия), которое в рамках Правительственной программы по поддержке алмазобрабатывающей отрасли может явиться основным поручителем ОАО «Туймаада Даймонд» в инвестиционных проектах.

Данный вариант оптимален для всех сторон, так как инвестор получает надежное обеспечение своих инвестиций, предприятия алмазно-бриллиантового комплекса республики привлекают средства на развитие производства. При этом у правительства отпадает необходимость направлять прямую денежные средства для финансирования развития алмазобрабатывающего производства. Правительство Республики Саха (Якутия) не несет расходов, но, благодаря привлеченным инвестициям, увеличатся объемы производства, налоговые отчисления и прибыль предприятий алмазогранильной промышленности, а, следовательно, и дивиденды по акциям предприятий алмазно-бриллиантового комплекса, находящимся в распоряжении правительства республики.

Кроме того, привлечение инвестиций под гарантии правительства Республики Саха (Якутия) имеет ряд дополнительных преимуществ:

- привлекаемые средства станут дешевле, чем кредитование под залог;

- появится возможность привлекать долгосрочные инвестиции, а значит, и стратегических инвесторов;

- вырастет рейтинг Республики Саха (Якутия) на рынке капиталов России; будут созданы благоприятные условия для дальнейших заимствований и привлечения капитала в республику.

Экономическая безопасность Приморского края

С. М. ДАРЬКИН,
губернатор Приморского края,
Владивосток

Устойчивость социально-экономического развития региона зависит, прежде всего, от его защищенности от внутренних и внешних угроз экономической безопасности, от того, находятся ли фактические показатели этого развития в опасной или безопасной зоне. Если фактические (или прогнозируемые) индикаторы социально-экономического развития региона не обеспечивают его экономические интересы, это означает, что его экономика находится в опасной зоне и возникает угроза неустойчивого развития. Поэтому необходима постоянная диагностика социально-экономического состояния региона с позиции соответствия его экономическим интересам.

Между опасной и безопасной зонами

В ходе создания механизма обеспечения экономической безопасности региона необходимо определить не только происходящие изменения в экономике в терминах «лучше», «хуже» и насколько, но – и это крайне важно – вышел ли край из опасной экономической зоны, где угрозы вызывают серьезные негативные последствия, или, наоборот, вошел в эту зону, и насколько глубоко.

Нужно знать, какое количественное значение того или иного индикатора экономической безопасности показывает, что край вошел в опасную зону. Таким количественным значением можно считать пороговое значение.

Пороговые значения экономической безопасности – это предельные величины каких-либо финансово-экономических индикаторов, превышение которых лишает экономику региона возможности функционировать в устойчивом режиме.

Безусловно, перечень пороговых значений экономической безопасности должен быть значительно уже, чем перечень показателей, применяемых для мониторинга факторов,

© ЭКО 2004 г.



вызывающих угрозы возникновения кризисных ситуаций в экономике края. Этот перечень должен быть необходимым и достаточным, чтобы отражать положение дел в главных сферах экономики края, выявлять наиболее серьезные угрозы его экономической безопасности.

Пороги вниз и вверх

При разработке перечня параметров экономической безопасности в Приморском крае мы исходили из следующих положений.

Прежде всего, перечень пороговых значений должен включать набор показателей, который способен достаточно полно и всесторонне количественно характеризовать экономические интересы края в какой-либо сфере. Это главное общее требование. При этом перечень пороговых значений должен включать в себя и такие показатели, которые позволили бы дать количественную оценку факторов, вызывающих угрозы экономическим интересам края.

Важное требование к перечню пороговых значений экономической безопасности – он должен охватывать главные сферы экономики. Факторы, создающие угрозы экономической безопасности края, формируются и накапливаются сначала в какой-либо одной сфере экономики, а затем переносятся на социально-экономическую ситуацию в целом по краю.

Примером этого может служить финансовый кризис 1998 г. Факторы, его вызвавшие, формировались, накапливались и сначала проявились в финансовой сфере, распространившись затем на производство и социальную сферу. Но появление этих факторов в финансовой сфере стало результатом топливно-сырьевой направленности производства и особенно экспорта. Создалась цепочка угроз экономической безопасности – от однобокой структуры производства и экспорта – к финансовой сфере и от нее обратно к реальной экономике и к социальной сфере.

Количественные параметры пороговых значений экономической безопасности Приморского края, на наш взгляд, должны разрабатываться в следующих сферах экономики:

- ✓ социальная сфера, включая доходы населения, уровень бедности, задолженность по заработной плате, имущественная дифференциация населения, занятость, демография, доступность для населения качественных услуг отраслей социальной сферы, особенно ЖКХ;
- ✓ сфера реальной экономики, ее отраслевая структура с учетом специфики региона, загрузка предприятий, конкурентоспособность, использование природных ресурсов и транспорта, состояние основных фондов, особенно оборудования, обеспеченность кадрами, условия для инвестиционной и инновационной активности;
- ✓ денежно-финансовая сфера;
- ✓ сфера самообеспеченности края, включающая самообеспеченность края сырьем, топливом, электроэнергией, продовольствием, источниками поступления этих товаров и надежность их поставок.

Непременное требование к перечню показателей экономической безопасности Приморского края – возможность использовать их по всей вертикали власти от местных до федеральных органов исполнительной власти и для межрегиональных сопоставлений, они должны соответствовать действующей системе учета, статистики и прогнозирования.

Следующее общее требование к перечню пороговых значений экономической безопасности Приморского края – возможность их использования не только для оценки состояния какой-либо сферы экономики в настоящее время, но и для ее развития. Пороговые значения экономической безопасности должны отражать наиболее острые, а не второстепенные черты экономических интересов края и угрозы этим интересам.

Наиболее сложным вопросом является разработка количественных параметров пороговых значений экономической безопасности. Трудность заключается в том, что они далеко не всегда поддаются чисто расчетным методам, использующим в качестве исходных данных информацию официальной статистики или из каких-либо правительственных документов. В жизни часто приходится оперировать понятиями и величинами, отсутствующими в официальной отчетности.

Методы и принципы расчета параметров экономической безопасности

Практически каждый индикатор пороговых значений требует для своего определения отдельной методики. В самом общем виде методические подходы могут быть следующими:

- расчетные методы, когда в основу расчета принимаются натуральные нормативы (например, физиологические нормы питания и потребления, ПДК и другие), которые путем стоимостной оценки суммирования обобщаются в пороговые значения экономической безопасности;
- метод аналогий, когда величина пороговых значений определяется по аналогии с параметрами аналогичных индикаторов в других регионах и в целом по стране или в отечественной или зарубежной экономике на различных этапах их развития;
- нормативный метод, когда величина пороговых значений определяется на основе принятой экономической политики как задача для достижения;
- экспертный метод, когда пороговые значения определяются на основе суммирования мнений группы экспертов.

При определении пороговых значений следует учитывать, что большинство из них взаимосвязаны между собой и взаимозависимы. В основе этой взаимосвязанности лежат объективные балансовые связи. Количественные параметры пороговых значений экономической безопасности должны определяться применительно к совершенно определенному периоду. Целесообразно рассчитывать пороговые значения экономической безопасности на конец среднесрочного периода, на который имеется разработанный (или разрабатывается) прогноз социально-экономического развития.

В этом случае можно сопоставить пороговые значения экономической безопасности с показателями прогноза социально-экономического развития, выявив тем самым реальные угрозы национальным интересам в области экономики, и разработать меры по преодолению этих угроз.

При определении количественных параметров экономической безопасности надо придерживаться некоторых прин-

ципальных положений. Главное из них – признание того, что исходным для определения количественных параметров пороговых значений экономической безопасности во всех сферах должно быть обеспечение этой безопасности в социальной сфере. Дело в том, что, как говорилось выше, многие пороговые значения экономической безопасности балансово взаимосвязаны между собой. Определив величину пороговых значений в одной сфере экономики, можно одновременно узнать пороговые значения экономической безопасности и в других сферах.

При нахождении количественных параметров пороговых значений экономической безопасности по Приморскому краю необходимо ориентироваться на эти параметры в целом по России с учетом местной специфики. В феврале 2000 г. секция по экономической и социальной безопасности Научного совета при Совете безопасности Российской Федерации одобрила предложенные Институтом экономики РАН количественные параметры пороговых значений экономической безопасности по 19 индикаторам (табл. 1).

Большинство показателей говорят об опасности

В целом по России большинство индикаторов социально-экономического развития значительно хуже количественных параметров пороговых значений экономической безопасности. Государство при формировании своей экономической политики должно предусматривать определенные меры, позволяющие вывести страну из опасной зоны. Количественные параметры пороговых значений экономической безопасности служат примером для разработки мер соответствующей экономической политики.

Такую же роль должны играть эти параметры и на региональном уровне. При формировании долгосрочных направлений, кратко- и среднесрочных прогнозов социально-экономического развития региона важнейшей задачей должно стать преодоление разрыва между фактическими и прогнозными показателями и количественными параметрами пороговых значений экономической безопасности.

Количественные параметры пороговых значений экономической безопасности РФ и фактические данные за 2002 г. по России

Параметры	Величина пороговых значений	Фактические данные, 2002 г.
Объем ВВП*, млрд руб.	6000/19100	10863
Сбор зерна, млн т	70	86,5
Инвестиции в основной капитал, % к ВВП	25	16,2
Расходы на оборону, % к ВВП	3	2,7
Доля в ВВП затрат на гражданскую науку, %	2,0	0,3
Доля инновационной продукции, % ко всей промышленной продукции	15	10,4 (2001 г.)
Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, % ко всему населению	7	25,0
Соотношение доходов 10% наиболее обеспеченного и 10% наименее обеспеченного населения, раз	8	14
Соотношение среднедушевых денежных доходов населения и прожиточного минимума, раз	3,5	2,1
Уровень безработицы по методике МОТ, % к экономически активному населению	5	7,6
Уровень монетаризации (М2) на конец года, % к ВВП	50	19,5
Государственный внешний и внутренний долг, % к ВВП	60	45
Доля расходов на обслуживание государственного долга, % к общим расходам федерального бюджета	20	10,9
Дефицит федерального бюджета, % к ВВП	3	–
Уровень инфляции, %	125	115,1
Доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов, в %	25	51
Соотношение прироста запасов полезных ископаемых к объему погашения запасов в недрах, %	125	По большинству ресурсов меньше 100%

* В ценах 1998 г. В знаменателе – пересчитанный в ценах 2002 г. по индексам-дефляторам.

Количественные параметры некоторых пороговых значений экономической безопасности Приморского края мы сопоставили с соответствующими показателями по России в целом (табл. 2).

Таблица 2

Сопоставление фактических за 2002 г. (или прогнозных) данных по Приморскому краю с количественными параметрами пороговых значений экономической безопасности в целом по России

Показатель	Величина пороговых значений по России	Фактические данные	
		Приморский край	Россия в целом
Объем ВВП (по региону – ВРП) на душу населения, тыс. руб./чел.	132,6	59,47	84,1 (прогноз МЭРТ на 2003 г.)
Доля инновационной продукции, % к объему всей промышленной продукции	15	1,4	10,4 (2001 г.)
Доля машиностроения в промышленном производстве, %	25	10	19,5
Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, % ко всему населению	7	46,6	25,0
Соотношение доходов 10% наиболее обеспеченного населения и 10% наименее обеспеченного населения (коэффициент фондов), раз	8	8,5	14,0
Соотношение среднедушевых денежных доходов населения и прожиточного минимума, раз	3,5	1,25	2,1
Уровень безработицы по методике МОТ, % к экономически активному населению	5	9,0	7,6

Источник: Социально-экономическое положение Приморского края за 2002 г. Краевой комитет Госстатистики, 2003. С. 10, 129, 147, 152.

Худшие показатели по Приморскому краю, касающиеся производства (например, доля машиностроения), обусловлены исторически и географически сложившейся структурой реального сектора экономики края, но это не оправдывает относительную бедность края.

Особенно настораживает сильное отставание Приморского края по показателям уровня денежных доходов населения. Не улучшает картину и то, что в Приморском крае внешне весьма благополучно выглядит показатель фондового коэффициента. Дело в том, что его значение достигнуто не за счет достаточных доходов малообеспеченных, а за счет недостаточно высоких доходов более обеспеченных. В крае формируется общество равенства в бедности (естественно, за исключением отдельных групп населения). И это угрожает социальной нестабильностью и конфликтами. Сильным социальным раздражителем в Приморском крае может считаться ситуация в ЖКХ.

В настоящее время важно разработать количественные пороговые значения экономической безопасности по регионам, и в частности в Приморском крае. Это станет весьма действенным инструментом формирования региональной социально-экономической политики.

«ЭКО» - информ

Объем промышленного производства по округам РФ

Федеральный округ	2003		Декабрь 2003, в % к декабрю 2002
	млн руб	% к 2002	
Российская Федерация, млрд руб.	8498	107,0	107,9
Центральный	1554994	109,3	116,6
Северо-Западный	851519	111,1	105,3
Южный	443968	105,1	106,6
Приволжский	1576902	106,5	110,6
Уральский	1369256	109,5	108,5
Сибирский	859679	106,6	106,3
Дальневосточный	348956	104,7	106,4
<i>В том числе:</i>			
Республика Саха (Якутия)	98360	101,6	107,6
Хабаровский край	90789	107,2	122,3
Приморский край	56932	106,1	93,9
Сахалинская область	35803	103,4	112,6

Источник: Социально-экономическое положение России. 2003 г. М., Госкомстат России.

КАК ПОДГОТОВИТЬ СПЕЦИАЛИСТА МИРОВОГО КЛАССА?

В. Д. ЧУХЛОМИН,
кандидат экономических наук,
директор Российско-американского университетского
консорциума и Нью-Йоркского института бизнеса,
Государственный университет Нью-Йорка
и Омский государственный университет

Для ответа на вызовы нового века российской экономике необходимы высококвалифицированные кадры. Располагает ли страна необходимыми специалистами в нужном количестве? Есть ли такие кадры в регионах? Что нужно для создания масштабной системы подготовки специалистов мирового класса?

Один из возможных путей решения этой задачи разработан Нью-Йоркским институтом бизнеса в рамках проекта, осуществляемого в Государственном университете Нью-Йорка. Пилотная стадия проекта, проведенная в 1998–2003 гг. в Российской Федерации на базе Омского государственного университета, доказала реализуемость и практическую ценность идеи. В результате была создана и на практике апробирована новая образовательная технология, пригодная для тиражирования и массового распространения.

Кадры для открытой экономики

Притчей во языцех стала неподготовленность российских реформ во всех аспектах, в том числе в вопросах кадровой обеспеченности. Как известно, в 80-е годы в учебных планах вузов СССР не было таких предметов, как макроэкономика, маркетинг, менеджмент и многих других. Поэтому учиться и переучиваться гражданам новой России

© ЭКО 2004 г.



пришлось в ходе рыночных преобразований. В результате за последнее десятилетие количество вузов в стране удвоилось, повсюду открылись новые специальности, произошли кардинальные сдвиги в бизнес-образовании. В 90-е годы штаты вновь созданных фирм и банков наполнили молодые специалисты – юристы и бухгалтеры, финансисты и менеджеры, бывшую советскую торговлю до неузнаваемости преобразили маркетологи и коммерсанты новой волны. Несмотря на неизбежные «болезни роста», российская система подготовки кадров сумела удовлетворить первоочередные потребности внутреннего рынка в специалистах. Более того, в России сформировался внутренний и внешний спрос на профессионалов в сфере управления бизнесом, а с ним появилась и вторая, более высокая ступень российского бизнес-образования – отечественная версия программы MBA.

Означает ли это, что созданная в России система подготовки специалистов уже способна обеспечить прорыв в будущее? В новую высокотехнологичную и, по определению, открытую экономику? Выпускает ли российское бизнес-образование как массовый продукт специалистов мирового класса, подготовленных для работы на рынках западных и азиатских стран на равных с менеджерами местных и транснациональных корпораций?

На сегодняшний день подготовка специалистов такой квалификации если и ведется, то в единичных масштабах. А без таких специалистов вряд ли можно надеяться на положительную отдачу от вступления России в ВТО, активизацию российских компаний на внешних рынках и успешный поиск стратегических партнеров. Трудно представить, как можно добиться рыночного успеха даже с передовой технологией, если не знать в деталях и не уметь на практике самостоятельно осуществлять ее коммерциализацию на Западе. Причем для заметных результатов на уровне страны такими компетенциями должны располагать многие предприятия. Следовательно, специалисты по работе в условиях открытой экономики потребуются в массовых масштабах, причем не только в столице, но и в регионах.

Как решать эту новую задачу? Ведь если для создания системы подготовки кадров для российского рынка первым шагом могло быть «вбрасывание» в рынок, а только потом подготовка кадров, то с мировым рынком все обстоит иначе. «Выброситься» на рынок, скажем, США, не имея специалистов, не получится.

Принципиальная новизна задачи заключается не в том, что надо научиться готовить специалистов с детальным знанием методов ведения бизнеса за рубежом, профессионально владеющих английским языком. В небольших масштабах их и раньше готовили, к примеру, в системе Министерства внешней торговли СССР.

В новых условиях количество специалистов, подготовленных для работы в открытой экономике, должно измеряться не десятками человек, а тысячами или даже десятками тысяч. Как решить такую задачу в реальном масштабе времени, с имеющимися преподавательскими и финансовыми ресурсами? А в мировом масштабе сможем?

Уточним исходную постановку проблемы. Итак, какой специалист нужен стране для условий открытой экономики? Какие задачи он будет решать? Какие знания и навыки для этого потребуются? Как получить эти знания и навыки? Можно ли обойтись традиционной моделью подготовки специалиста, пусть с некоторыми дополнениями, либо нужна новая система подготовки кадров? Если да, то какая именно система, как построить такую систему и можно ли поставить ее на поток?

Для того чтобы российское предприятие могло на равных конкурировать в «открытой экономике», с ее валютно-финансовыми, внешнеторговыми и международно-правовыми механизмами, а также деловыми обычаями, правилами, этикетом, оно должно иметь в своем штате специалистов, профессионально разбирающихся не только в вопросах организации экспорта или импорта, таможенного оформления, транспортной логистики, но и зарубежного предпринимательства, маркетинга, финансов.

Больше того, в условиях глобализации границы между национальными и международными рынками стираются.

Фирмы – технологические и маркетинговые лидеры – создают наднациональные производственные комплексы, расположенные во многих странах и обладающие глобальными конкурентными преимуществами. Национальные производители, которые не в силах обеспечить столь же эффективную комбинацию высоких технологий, НИОКР, производства и маркетинга, неизбежно проигрывают. Поэтому именно глобализация является основным фактором повышения конкурентоспособности современного предприятия. Если наша страна стремится к тому, чтобы утвердиться на высокотехнологичных рынках в новом веке, то ей понадобятся квалифицированные кадры, способные решить задачу эффективной организации работы предприятия в открытой экономике.

Современным предприятиям, действующим в условиях глобальной экономики, требуются специалисты нового типа, профессионально подготовленные к работе на основных национальных и региональных рынках: американском, европейском, азиатском. «Профессионально подготовленные» – значит, знающие, как надо вести бизнес на Западе, и умеющие это делать не хуже местных менеджеров. А это уже совсем не та подготовка, которая требовалась в прежние времена для поставки традиционного товара на экспорт до границы.

Таким образом, задача, стоящая перед отечественной системой подготовки кадров, является новой и весьма непростой.

В поисках модели специалиста: западный опыт

Кто и как готовит специалистов для работы в открытой экономике для западных компаний? Основная подготовка там, как известно, двухуровневая, которая включает степени бакалавра и мастера.

Во всех западных университетах есть колледжи (факультеты) бизнеса, где в массовых масштабах готовят бакалавров управления бизнесом за три-четыре года. Обычно в первые два года студенты занимаются по стандартной программе, а затем выбирают специализацию. Наряду с бухгалтерским учетом, финансами, менеджментом, маркетин-

гом и информационными технологиями одной из традиционных специализаций является международный бизнес (блоки по иностранному языку, культурологии, особенностям ведения бизнеса в различных регионах мира). Очень часто студентам необходимо провести один-два семестра в университете другой страны по обмену.

Таким образом, речь идет о массовой системе подготовки кадров. Тысячи университетов, сотни тысяч, если не миллионы, молодых специалистов. Так формируется надежный кадровый резерв как для национальных, так и для иностранных компаний. Университеты и профессиональные организации ведут мониторинг рынка труда и определяют, какие знания и навыки в наибольшей степени ценятся работодателями, какие изменения в учебных планах необходимы.

Кроме того, открытая экономика, и это принципиально важно, – это англоязычная экономика. Поэтому деловой язык во всех международных школах бизнеса, где бы они ни располагались, – это язык английский. Основное средство делового общения определяет не только форму международных коммуникаций, но и содержание учебного процесса. Поэтому человеку, который учился, к примеру, на экономическом факультете в российском или китайском вузе на родном языке, приходится, по существу, заново учиться международному бизнесу на английском, если он всерьез стремится стать профессионалом в данной области. Напротив, специалисты, которые прошли обучение на степень бакалавра бизнеса в англоязычных странах, изначально приобретают серьезное преимущество на рынке квалифицированного труда. Не удивительно, что англоязычные университеты постоянно сталкиваются с ажиотажным спросом иностранных студентов на бизнес-образование.

Однако не все специалисты в западных странах получают специализированное бизнес-образование на первой ступени обучения. Некоторые из них изначально делают карьеру в какой-либо иной профессиональной сфере и становятся специалистами в международном бизнесе в рамках второй ступени бизнес-образования, обучаясь по программе MBA. Большинство бизнес-школ предлагают такие спе-

циализации. Это образование является элитным, очень дорогим и предназначено для подготовки кадрового резерва будущих руководителей международных компаний. Кроме того, при отборе на МВА от студентов требуется не менее 3 лет опыта работы по специальности.

Таким образом, вторая ступень бизнес-образования дополняет первую и не может ее заменить в вопросе массовой подготовки кадров. Фундаментальные основы подготовки кадров для международного бизнеса в западных странах создаются первой ступенью университетского бизнес-образования и практическим опытом работы в компании.

Какие выводы можно сделать из краткого очерка западной системы?

Во-первых, специалисту в международном бизнесе требуется английский язык. И не просто умение «писать и читать со словарем», а обучение по основным предметам по специальности на английском языке преподавателями-носителями языка с постоянным обращением к практике.

Во-вторых, при безусловной необходимости развития в России отечественной концепции МВА создание массовой системы подготовки кадров для открытой экономики возможно только в системе базового высшего образования. Более того, именно на основе фундаментальной подготовки специалистов на первой ступени возможно значительное расширение и создание массовой базы для программ МВА. (Без этого, как показывает отечественный опыт реализации Президентской программы, особенно в регионах, слишком узок круг этих участников.)

В-третьих, для понимания специфики международной деловой среды студенты должны обязательно проводить часть учебного времени за рубежом.

В-четвертых, российским специалистам в области международного бизнеса требуется хорошее знание не только международной, но и российской теории и практики ведения бизнеса. Отсюда модель специалиста должна быть одновременно и отечественной, и западной.

В-пятых, для достижения ощутимого результата модель должна быть реализуема не только в столице, но и в регионах.

Продолжаем поиск: российский опыт

Справедливости ради отметим, что модель с последовательным получением первого высшего образования в России, а второго образования – за рубежом, безусловно, реализуема, например, когда российский специалист попадает на западную программу МВА. В отличие от Китая, такой способ подготовки кадров сколько-нибудь массовым в России стать не сможет, хотя бы по причине его высокой стоимости и сложности процедуры приема на МВА. К тому же известно, что количество китайских выпускников западных программ МВА измеряется десятками тысяч только потому, что до этого сотни тысяч китайских студентов осваивают западные бакалаврские программы.

Тем не менее это не означает, что модель «российский вуз – западная программа МВА» не стоит поддерживать. Наоборот, и Президентская программа переподготовки кадров, и различного рода совместные проекты МВА с западными партнерами призваны в короткие сроки подготовить первые отряды требуемых специалистов. Но все же более фундаментальное, более массовое и более экономичное решение лежит в сфере первого высшего образования!

При анализе возможностей системы первого высшего образования в России сразу же возникает вопрос о «профильной» для рассматриваемого вопроса специальности 06.06.00 – «Мировая экономика». Действительно, такая экономическая специальность открыта в большом количестве государственных и негосударственных вузов, выпускники получают квалификацию «Экономист по специальности “Мировая экономика”». Государственным образовательным стандартом этой специальности предписывается значительное количество учебного времени отводить на изучение иностранных языков. Налицо сходство со специализацией «Международный бизнес» в западных университетах. Но сходство это поверхностное.

Фундаментальная экономическая и управленческая подготовка отечественных специалистов по мировой экономике такая же, как и у выпускников специальностей «для внутреннего пользования». При этом большое количество учебных часов, отведенных на иностранные языки, получено за счет уменьшения времени на специальную профессиональную подготовку. Приобретенные знания иностранных языков полезны для бытового и поверхностного делового общения и не могут заменить изучения основных содержательных предметов на английском языке и прохождения практики в западных фирмах.

Таким образом, сама по себе специальность «Мировая экономика» не удовлетворяет сформулированным выше критериям и не может стать моделью для подготовки специалистов для открытой экономики. Еще в меньшей степени эту роль могут выполнить другие специальности, предусмотренные действующим классификатором Минобразования.

Гораздо более содержательным с точки зрения поставленной задачи выглядит опыт так называемых программ «двойного диплома», когда российский и западный вузы договариваются о признании части учебных дисциплин российского вуза западным партнером, на основании чего российские студенты могут получить диплом западного вуза-партнера в сокращенные сроки. В идеальном случае российский студент может выехать после второго или третьего курса на один или два года в западный вуз, завершить там программу обучения, пройти практику и получить местный диплом, а потом, вернувшись домой, зачесть пройденные на Западе дисциплины, написать дипломную работу и получить российский диплом без потери времени.

В качестве успешных примеров программ «двойного диплома» можно привести Сибирско-американский факультет менеджмента в Иркутске с участием Мэрилендского университета (США), Институт бизнеса и делового администрирования АНХ с участием Лутонского университета (Великобритания), Институт мировой экономики ГУУ с участием университета Нортумбрии (Великобритания).

Студенты-выпускники программ «двойного диплома» гораздо лучше подготовлены к работе в условиях открытой экономики, чем их сокурсники, изучавшие мировую экономику только по книжкам. В данном случае совершенно неважно, какую экономическую специальность студенты получают в российском вузе. Это может быть не только мировая экономика, но и маркетинг, менеджмент, информационные системы. Даже лучше, чтобы в родном вузе пересчитывались бы основные профессиональные дисциплины и курсовые работы, выполненные на Западе!

Создание программы «двойного диплома» требует согласования учебных планов, а также приведения содержания читаемых в российском вузе дисциплин в соответствие с международными требованиями. Предварительная подготовка по английскому языку также становится более тщательной, так как без сдачи стандартных международных тестов студент не может попасть в западный вуз, а без хорошего уровня владения устным и письменным языком не может в нем успешно обучаться.

Таким образом, контрольные функции по соблюдению высокого качества подготовки в российском вузе выполняются не государственными стандартами, не комиссиями по аккредитации и не проректорами по учебной работе, а зарубежными партнерами. При выборе в качестве партнера авторитетного зарубежного вуза качество учебного процесса в российском вузе действительно становится международным, а модель специалиста в основных чертах совпадает с западной.

Однако воплощение модели «двойного диплома» ограничено привязкой к отдельно взятому российскому вузу. Кроме того, такие проекты обычно весьма затратны для студентов, что связано как с высокой стоимостью обучения за рубежом, так и с понятным желанием российских вузов получить прибыль. (В действительности эти ограничения не являются имманентно присущими модели, и дальше мы покажем, как от них можно избавиться.)

Существуют еще и обменные программы с западными вузами, по которым студенты могут провести один-два се-

местра за рубежом, а также поддерживаемые правительствами западных стран выездные программы по конкурсу (такие, как программа «Акт в поддержку свободы в США»). Но в силу их «точечного» характера они практически не влияют на уровень подготовки специалистов в российских вузах.

Итак, результатом поиска искомой модели специалиста стала модель западного образца, что вовсе не удивительно. Специалист для открытой экономики и должен «кроиться» по ее «лекалам». В условиях России наилучшим способом подготовки такого специалиста является модель «двойного диплома». Для оценки качества подготовки специалиста логично применять те критерии, которые используются в самой открытой экономике, а не конструировать собственные.

Таким образом, специалистов для открытой экономики предлагается готовить не «на уровне мировых стандартов», а по мировым стандартам, с проверкой получившегося «продукта» в месте установления стандарта.

Технология и упаковка

Модель специалиста для открытой экономики должна удовлетворять международным стандартам качества. Российский образовательный стандарт в сфере обучения международному бизнесу служить эталоном не может – новая область, слишком мало опыта, слишком велики различия. Вывод один: критерии качества должны задаваться извне. Если за основу модели подготовки специалиста выбрать программу, построенную по типу «двойного диплома», то необходимые критерии должны задаваться аттестационными требованиями авторитетного западного вуза. В этом случае российскому вузу будет необходимо так построить свой учебный процесс, чтобы в первую очередь удовлетворять требованиям западного партнера, т. е. требованиям соответствующей системы аттестации и аккредитации, выступающей гарантом качества подготовки специалиста и профессионального признания диплома.

В программе «двойного диплома» подготовка специалиста осуществляется своего рода совместным предприятием.

Здесь уместна аналогия с созданием совместного предприятия в промышленности. При полном отсутствии международной репутации и опыта в изготовлении какой-либо продукции трудно рассчитывать на успешную самостоятельную разработку, изготовление и продвижение этой продукции на мировые рынки. Гораздо практичнее на первом этапе создать совместное предприятие, изготавливающее продукцию какого-либо мирового лидера по отработанной технологии с «раскрученным» брэндом, используя местные комплектующие и рабочую силу. В промышленности и сфере услуг такой подход используется повсеместно. Но кто сказал, что этот подход нельзя применить в сфере образования? Тем более, что именно в данной сфере в России есть весьма качественные «комплектующие» и профессиональная «рабочая сила». Следовательно, степень зависимости от технологического лидера не будет значительной.

Эту же мысль можно предельно заострить, сформулировав несколько иначе. Российское образование – вполне добротное, по целому ряду специальностей оно по праву считается одним из лучших в мире. В сфере бизнеса это не так, но отсюда не следует, что весь процесс обучения никуда не годится. Поэтому нужно взять за основу отечественный продукт, достроить его такими блоками, которые в России не производятся, и завернуть в яркую иностранную упаковку.

На практике задача, таким образом, заключается в том, чтобы найти авторитетного западного партнера, разработать образовательную технологию и создать сеть совместных предприятий по принципу франшизы в полном соответствии с требованием времени: думай глобально – действуй локально!

Философия апгрейда

В индустрии программного обеспечения широко используется термин «апгрейд», смысл которого заключается в установке новой версии программы поверх старой. Именно этот термин наиболее удачно, по нашему мнению, описывает суть предлагаемой нами технологии

подготовки специалиста для открытой экономики. Но сначала несколько замечаний о разработке предлагаемой программы «двойного диплома».

На первой стадии необходимо выбрать базовую западную модель специалиста. На следующей стадии базовая модель расщепляется на составляющие, и определяется, какие из составляющих модели могут быть заменены отечественными «детальями» без потери качества и без доработки, какие «детали» можно «произвести» на месте, а какие заменить или воспроизвести невозможно. В качестве «составляющих» и «деталей» здесь выступают знания и навыки, объединенные в отдельные виды учебных работ. Очень важно, чтобы отечественные «составляющие» не оказались уникальными, только тогда можно будет вести речь о воспроизводимости и тиражируемости модели. Что же касается западных составляющих, то здесь используется «принцип гомеопатии»: нужно оставить только наиболее существенные компоненты в минимально необходимых количествах. Впрочем, аккредитационные требования западного партнера, как правило, не оставляют возможностей для маневра.

Третья стадия разработки связана с изучением возможности встраивания элементов базовой западной модели в стандартный учебный план российского вуза.

Наконец, завершающая стадия разработки является синтетической: необходимо так выстроить итоговый учебный план и образовательный маршрут студента, чтобы получить цельную программу «двойного диплома», выполнимую в реальном режиме времени и с приемлемыми затратами.

Приемлемость затрат – важнейшая характеристика программы. Можно разработать сколь угодно замечательную схему, но если она требует чрезмерных финансовых расходов, то так и останется на бумаге. Поэтому ресурсное ограничение в явном виде учитывалось в процессе разработки.

В целом при разработке программы были приняты две главные исходные установки. Во-первых, программа должна быть относительно легко воспроизводима в условиях практически любого российского государственного классического университета. Во-вторых, дополнительные затраты

студента на обучение (сверх требований основной образовательной программы для получения российского диплома) не должны превышать 10 тыс. дол.

После завершения разработки принципов новой образовательной технологии ее нужно «привязать» к конкретному «производству», то есть российскому вузу, заинтересованному в такой программе. В частности, определить в нем базовое учебное подразделение, базовую российскую образовательную программу, базовый перечень учебных дисциплин, которые нужно будет привести в соответствие с требованиями программы. В результате будет создана «точка роста» – региональное отделение программы.

Региональное отделение – это основное место вхождения в программу «двойного диплома» для студентов. Продукт, точнее, услуга, которая предлагается региональным отделением, для студентов – это и есть «апгрейд» российского экономического образования до уровня бизнес-образования и диплома ведущего западного вуза в минимальные сроки и за приемлемую цену.

Получить такой результат абсолютно невозможно без деятельного и заинтересованного участия в проекте западного партнера. А где искать наиболее авторитетных партнеров в сфере международного бизнеса?

Диплом по бизнесу надо получать в Нью-Йорке!

Западным партнером в разработке проекта выступает Государственный университет Нью-Йорка (State University of New York, SUNY). Куратором проекта является профессор Кеннет Абрамс, который имеет солидный послужной список успешных международных проектов SUNY в Греции, Израиле, Ливане, Великобритании, Турции, Швейцарии, Чехии. Непосредственное руководство работ по проекту с 1996 г. и по настоящее время осуществляет автор статьи.

SUNY – это очень большой и очень авторитетный в своей стране и в мире американский вуз, имеющий в своем составе несколько десятков колледжей и университетских

центров по всему штату Нью-Йорк и почти полмиллиона студентов. Университет придерживается традиции фундаментального образования, требуя обязательного включения в учебные планы широкого спектра математических, естественно-научных и социально-гуманитарных дисциплин по любой специальности. Диплом SUNY имеет безусловное признание не только в США, но и во всем мире. Немаловажно и то, что в подразделениях этого вуза накоплен значительный опыт сотрудничества с российской высшей школой.

Для программы «двойного диплома» в сфере международного бизнеса престижная степень Нью-Йоркского университета будет служить признанием качества подготовки специалиста. В обозримой перспективе вряд ли диплом какого-либо российского вуза, даже самого продвинутого, сможет выполнить ту же задачу в этой сфере.

В процессе разработки модели стандартный учебный план подготовки бакалавра бизнеса SUNY в соответствии с философией «апгрейда» был разделен на четыре составляющие.

Первая составляющая – это дисциплины, качество подготовки по которым в российских вузах является международно признанным. Студенты, которые изучили эти дисциплины в аккредитованных российских вузах на русском языке, могут свободно перезачесть эти дисциплины в программу американского вуза. Наиболее очевидный пример – высшая математика.

Вторая составляющая – это общеэкономические дисциплины, введенные в учебные планы российских вузов сравнительно недавно. Во многих российских вузах эти дисциплины читаются на высоком международном уровне, однако их включение в программу американского вуза требует предварительного изучения и согласования. Кроме того, по этим дисциплинам от студентов требуется знание терминологии на английском языке.

Третья составляющая – это те учебные дисциплины, которые студенты должны изучить в обязательном порядке на английском языке, однако их изучение может быть организовано в российском вузе.

Наконец, *четвертая составляющая* – это те учебные дисциплины и виды работ, которые должны быть выполнены непосредственно американским вузом, в том числе с выездом студента за рубеж.

Первые две составляющие могут легко вписаться в стандартный учебный план российского вуза по экономической специальности. Выходящие за его рамки третья и четвертая составляющие выступают на поверхности основными «видимыми» элементами «апгрейда». (На самом деле, работа по «апгрейду» заставляет вуз модернизировать весь учебный процесс.)

Идеология проекта в основных чертах была разработана в 1996–1997 гг. Однако принятие новых образовательных стандартов как в системе SUNY, так и в Российской Федерации привело к необходимости существенно переработать проект. Для проверки реализуемости проекта было решено провести эксперимент в условиях регионального вуза.

Как это работает

Пилотный проект по созданию регионального отделения программы проводился на базе Омского государственного университета в 1998–2003 гг. В 1998 г. в Омске побывал с визитом профессор Томас Рокко – руководитель академических программ Empire State College, одного из ведущих подразделений SUNY. Между американским вузом, администрацией области и Омским государственным университетом было подписано соглашение о создании российско-американского отделения (РАО) факультета международного бизнеса ОмГУ.

РАО организовано как самостоятельное подразделение вуза, оказывающее студентам дополнительные образовательные услуги. Тем самым студенты, обучающиеся в университете на бюджетных местах, имеют возможность бесплатно включить в программу американского вуза значительную часть учебных дисциплин, которые они изучили в российском вузе. В РАО организованы подготовка и сдача теста TOEFL, оформление документов для зачисления студентов в SUNY и получения диплома, прохождение час-

ти учебных дисциплин SUNY в дистанционном режиме, очные занятия по дисциплинам на английском языке, подготовка выездов студентов в центры SUNY за рубежом. Каждая образовательная услуга является самостоятельной, и только в совокупности они ведут к получению академической степени в американском вузе.

В результате эксперимента, проведенного РАО, была доработана и опробована охарактеризованная выше модель специалиста, определены оптимальные образовательные маршруты. Наилучшими из них представляются следующие.

Маршрут 1. Студент, обучающийся по экономической специальности в российском вузе, параллельно сдает тест TOEFL и проходит годичную дополнительную программу по учебному плану SUNY на РАО, после чего принимает участие в летнем семестре в Нью-Йорке и завершает оставшиеся учебные дисциплины SUNY дистанционно в течение одного-двух лет без отрыва от учебы или работы в России.

Маршрут 2. Студент, обучающийся по экономической специальности в российском вузе, параллельно сдает тест TOEFL и проходит годичную дополнительную программу по учебному плану SUNY на РАО, после чего выезжает на один учебный год в Прагу, где завершает обучение в отделении SUNY в Университете Нью-Йорка в Праге (UNYP).

Оба указанных маршрута укладываются в стоимостные ограничения программы. Возможны и другие маршруты, в том числе включающие варианты очного обучения в США, последипломных четырехмесячных стажировок на Манхэттене, обучения в других центрах SUNY.

Основным видом деятельности РАО является проведение дополнительной образовательной программы, которую большинство студентов проходит параллельно с обучением по основной специальности (как правило, в течение одного года). Пропуском в эту программу является сдача TOEFL с результатом 550 баллов и зачисление в SUNY. Таким образом, эта программа работает, по существу, как подразделение SUNY, имплантированное в российский вуз. Обучение осуществляется на английском языке.

Участие в программе РАО для студента является важным подготовительным этапом для выезда за рубеж. Экономический смысл участия очевиден: за дисциплины, засчитываемые в учебный план американского вуза, студент платит в России и по российским ценам.

Одним из важных результатов создания РАО стало приведение содержания учебных дисциплин факультета международного бизнеса ОмГУ в соответствие с требованиями SUNY. В частности, было полностью переработано содержание цикла общеэкономических дисциплин, разработана специальная программа изучения делового английского языка, введено преподавание учебных дисциплин специалистами-носителями языка, разработаны такие новые дисциплины, как «Research Methodology», «Research Writing», «Academic Writing», «American Accounting» и др. Таким образом, создание РАО самым непосредственным образом способствовало улучшению качества преподавания на факультете.

За время выполнения пилотного проекта услугами РАО воспользовалось свыше 50 студентов. Многие из них успешно прошли учебные курсы – «Американский бухгалтерский учет», «Управленческий учет в США», «Применение права в бизнесе США», «Финансы предприятия в США», «Международный маркетинг», «Международные финансы», «Международное право» и другие. В 2004 г. участниками программы будут получены первые дипломы SUNY.

При организации работы РАО использовался ряд элементов новых образовательных технологий, которые имеются в настоящее время во многих российских университетах. Это – использование англоязычных преподавателей, российских выпускников западных магистерских и докторских программ, а также современные коммуникации, новейшая литература и иные носители учебной и учебно-методической информации, действующие связи с западными вузами и обмен опытом работы. Объединение этих «кирпичиков» в рамках одного проекта позволяет получить новое системное качество. Поэтому разработанная в рамках проекта новая образовательная технология достаточно легко может тиражироваться.

Передача технологии

Следующий этап разработки проекта – передача технологии. В настоящее время в каждом регионе Российской Федерации может быть создано совместное предприятие с участием одного из ведущих американских вузов – Государственного университета Нью-Йорка (SUNY). По предлагаемой технологии «апгрейда» российские студенты и выпускники экономических факультетов с хорошим знанием английского языка смогут в сокращенные сроки получить необходимые знания и навыки для работы в условиях открытой экономики и диплом по бизнесу в Нью-Йорке.

Для распространения технологии Государственным университетом Нью-Йорка учрежден Российско-американский университетский консорциум, в состав которого могут войти аккредитованные вузы России и США, заинтересованные в участии в программах «двойного диплома». В настоящее время разработана только программа бакалавра бизнеса, в последующем предполагается разработать программу МВА, а также программы по другим специальностям. Для администрирования программ в области экономики и управления создан Нью-Йоркский институт бизнеса. С заинтересованными вузами институт заключает соглашения о создании в них российско-американских отделений (центров, факультетов, институтов).

Для вхождения в состав консорциума вуз должен иметь достаточный опыт в подготовке специалистов по экономическим специальностям, иметь базовые кафедры, хорошо поставленную систему изучения английского языка, современные компьютерные коммуникации, центр международных связей. Критически важной является возможность ведения учебного процесса по ряду дисциплин на английском языке.

После заключения соглашения с институтом российский вуз становится полноправным представителем и партнером SUNY, региональным отделением консорциума и может привлекать к участию в образовательных программах студентов, обучающихся в других вузах региона. Все средства, полученные от проведения своей части совместной программы, остаются в распоряжении регионального отделения. А если вуз

обучает иностранных студентов, то он сможет предложить им не только свой диплом, но и диплом SUNY. Это выгодно, ведь тот же самый диплом SUNY в США обходится в 40 тыс. дол. за обучение плюс 30–35 тыс. дол. за проживание!

Предположим, что региональные отделения будут созданы в нескольких десятках вузов. Какой окажется «пропускная способность» данной программы?

Думается, что в случае, если студенты будут на свои средства «апгрейдить» свой российский диплом, то речь может идти о нескольких десятках человек ежегодно, большая часть из которых, весьма вероятно, уедут из страны. Если программа найдет поддержку в виде грантов или стипендий (возможно, на кредитной основе) в объеме 1–2 млн дол. в год, то подготовку пройдут уже сотни специалистов ежегодно. Замечу, что при важности решаемой задачи, это – относительно небольшая сумма, сопоставимая, например, с содержанием ударной тройки нападающих в хоккейном клубе российской суперлиги.

Попечительскому совету программы срочно требуется председатель!



«Зубры» портфельной теории на службе у инвесторов и управляющих российского рынка коллективных инвестиций

Е. Б. КИСЕЛЕВ,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Знакомьтесь – ПИФ

В России бурно развивается рынок коллективных инвестиций. Происходит это, в частности, и за счет паевых инвестиционных фондов. ПИФы, как сокращенно их называют, – это портфельные активы, получаемые в результате объединения средств инвесторов (пайщиков). Основные характеристики ПИФов – стоимость чистых активов и количество паев*. Когда паевой фонд только создается, во время так называемого первичного размещения паев, инвестор приобретает пай по заранее установленной цене (например, 100 руб.). После того как денег у инвесторов набралось больше установленной нормативными документами суммы, фонд считается сформированным, и стоимость пая может меняться. Например, 100 инвесторов приобрели 1 млн паев по 100 руб. за один пай. Стоимость чистых активов фонда после завершения формирования составила 100 млн руб. Почему же меняется стоимость пая?

Дело в том, что деньги инвесторов вкладываются управляющей компанией (на которой лежит ответственность за управление ПИФом) в различные финансовые инструменты, рыночная стоимость которых меняется со временем. Следовательно, меняется и стоимость чистых активов

* Пай – это именная ценная бумага, дающая держателю право предъявить ее управляющей компании к погашению по заранее установленным правилам.



ПИФа, которые периодически переоцениваются по рыночным ценам, а стоимость пая есть стоимость чистых активов, деленная на количество паев.

Например, из 100 млн руб. управляющая компания вложила по 10 млн в обыкновенные акции «РАО ЕЭС», ОАО «Газпром», «ЮКОС», «Татнефть», «Лукойл», «Мосэнерго», «Сургутнефтегаз», «Сибнефть», «Ростелеком», ГК «Норильский никель». После чего рыночная цена по всем акциям за месяц выросла на 10% и стоимость чистых активов увеличилась до 110 млн руб. При этом количество паев (при отсутствии операций с ними в течение периода) осталось тем же – 1 млн штук, и стоимость пая выросла со 100 руб. до 110 руб. После завершения первичного размещения ввод и вывод денежных средств пайщик осуществляет через приобретение/погашение паев уже по рыночной стоимости пая. При вводе (приобретении) средств увеличиваются количество паев и стоимость чистых активов, аналогично при выводе (погашении паев) уменьшается стоимость чистых активов и уменьшается количество паев.

Существует три вида ПИФов: интервальные, открытые и закрытые, которые помимо прочих отличий имеют различную ликвидность вложений. В открытом ПИФе приобрести и погасить паи можно каждый рабочий день, в интервальных ПИФах – каждый год в строго установленные периоды времени, называемые интервалами, в закрытом – еще реже.

Но это только внешняя сторона передачи средств инвестором в ПИФ. Внутренний механизм заключается в том, что инвестор выбирает какой-то один или несколько паевых инвестиционных фондов, а управляющий – некоторый портфель активов. Интересно проверить: могут ли классики жанра портфельной теории помочь этим людям сделать правильный выбор?

Теория Гарри Марковица

В 1952 г. в журнале «Journal of Finance» была опубликована статья «Portfolio Selection», в которой Гарри Марковиц первым в мире предложил рассматривать доходность портфеля за период как случайную величину. Он формализовал способ использования при анализе инвестиционных инструментов фактора риска наряду с доходом и продемонстрировал, что при помощи диверсификации портфеля (включение в портфель нескольких активов) можно добиться

ся уменьшения риска при сохранении дохода. В более поздней работе 1959 г. он рассмотрел целый ряд способов оценки дохода и риска, но самыми эффективными считал среднюю доходность как меру ожидаемого дохода, а стандартное отклонение – как меру риска.

Теория Г. Марковица получила название портфельного анализа, поскольку давала ответ на извечную проблему инвестора: как сформировать эффективное множество портфелей из некоторого набора активов, которые должны быть отобраны из всевозможных финансовых инструментов на этапе анализа отдельных активов, и далее на основе функции полезности определить для себя наилучший портфель.

Как и всякая теория, портфельный анализ Марковица опирается на ряд предпосылок.

Проверим, какие из предпосылок этой теории выполняются на практике для управляющего и для инвесторов ПИФа, а какие – нет (табл. 1).

Таблица 1

**Выполнение предпосылок теории Г. Марковица
в современных условиях**

Предпосылка	Для управляющего	Для инвестора
1. Инвесторы хотят при прочих равных условиях, чтобы доход был больше	Да	Да
2. Инвесторы хотят, чтобы доход был надежным, стабильным, не зависел от неопределенных факторов. Только спекулянты предпочитают неопределенность (как игроки на скачках)	Нет	Нет
3. Набор доступных распределений вероятностей доходности от портфелей остается одинаковым в течение времени	Нет	Нет
4. Распределение доходностей симметрично – откуда дисперсия и полудисперсия дают одинаковые результаты при выборе портфеля	Да	Да
5. Инвестор обладает ликвидными активами	Да	Нет
6. Активы бесконечно делимы	Да	Да
7. Налоги и операционные затраты незначимы	Да	Нет
8. Инвестор максимизирует функцию полезности	Нет	Нет

Для управляющего 5 из 8 предположений выполняются, для инвестора 5 из 8 – не выполняются.

Рассмотрим более подробно каждую из предпосылок и причины, по которым она приемлема или неприемлема, с точки зрения практического управления ПИФом или для распределения инвестором своих сбережений среди некоторого количества ПИФов.

1. Первая предпосылка исходит из самой культуры капиталистического общества, в которой мы сейчас и живем. Поэтому вполне подходит для любого индивида, функционирующего в нем. Однако надо отметить, что иногда менеджер отходит от этого принципа на уровне фонда, но все равно придерживается его на более высоком уровне (например, на уровне той финансовой группы, к которой этот фонд принадлежит, имеются в виду специфические операции для достижения минимального налогообложения или других целей для группы в целом).

2. Что касается второй предпосылки, то именно неопределенность дохода отталкивает от ПИФов большинство частных инвесторов, а те, которые приходят, как раз настроены спекулятивно, т. е. чем больше, тем лучше. Соответственно аналогична картина и среди управляющих, которые должны реализовывать цели инвесторов.

3. Третья предпосылка об одинаковости распределений вероятностей доходности портфелей в течение времени статистически не подтверждается. В качестве примера рассмотрим средний портфель (активы распределены поровну между четырьмя ПИФами: ДВИ, «Паллада-Корпоративный», «Добрыня Никитич», «Петр Столыпин») для инвестора за 1998–2001 гг. и сравним распределение доходности портфеля в эти периоды. Как видно из рис. 2, распределения неодинаковы. Если в 1998 г. распределение покрывало интервалы от –50% до 70% с двумя модами (интервалы –15–0 и 0–15), то в 1999 г. распределение охватывает интервалы от –30% до 45% с модой на интервале 15–30. Кроме того, происходит сужение интервалов от года к году. В 1998 г. – 7 интервалов, в 1999 г. – 5 интервалов, в

2000 г. – 4 интервала и в 2001 г. – только 2 интервала. Такая ситуация наблюдается и на зарубежных рынках.

Сходную картину наблюдаем и для среднего портфеля четырех ликвидных обыкновенных акций «РАО ЕЭС», ОАО «Лукойл», ОАО «Сбербанк» и ОАО «Ростелеком».

Интересно, что если для среднего портфеля ПИФов размах распределения уменьшался от года к году, то для среднего портфеля акций он был практически стабилен, исключая 1998 г.

4. Из рис. 1 видно, что четвертая предпосылка Марковица о симметричности и равнозначности дисперсии и полу-дисперсии не выполняется. А что на практике? Предпо-

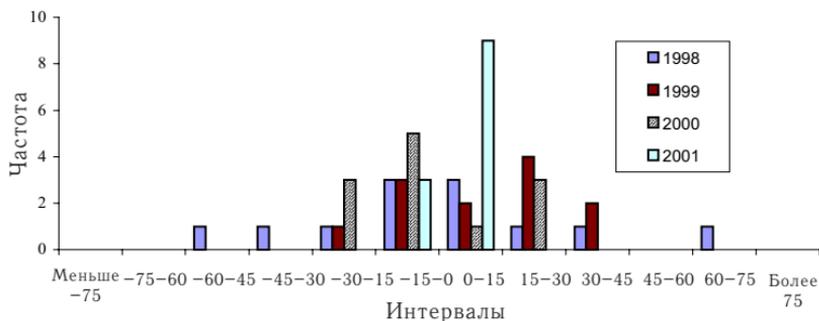


Рис. 1. Распределение доходностей по среднему портфелю ПИФов

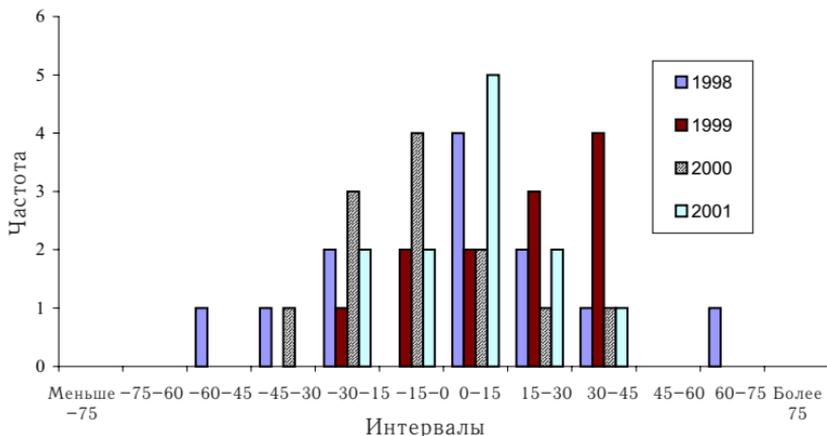


Рис. 2. Распределение доходностей для среднего портфеля акций

жим, что инвестор или управляющий выбирают тот портфель ПИФов или акций, который при одинаковом риске со средним портфелем ПИФов или акций давал бы большую ожидаемую доходность. В качестве активов для инвестора и управляющего будем рассматривать те же ПИФы и акции, что и в пункте 3.

Из таблиц 2–5 видим, что предпосылка о равнозначности дисперсии и полудисперсии на практике выполняется, так как во все рассмотренные годы структуры оптимальных портфелей и их доходности были практически одинаковы, как при расчете модели Марковица с дисперсией в качестве меры риска, так и с полудисперсией.

Таблица 2

**Доходность и риск портфелей ПИФов
(расчет для инвестора), %**

Год	Мера риска							
	дисперсия				полудисперсия			
	Средний портфель ПИФов		Оптимальный портфель ПИФов		Средний портфель ПИФов		Оптимальный портфель ПИФов	
	Доход	Риск	Доход	Риск	Доход	Риск	Доход	Риск
1998	1,08	10,42	2,42	10,42	1,08	4,07	2,42	4,07
1999	12,04	4,27	11,99	3,19	12,04	2,07	11,99	1,50
2000	-2,67	2,92	2,09	2,58	-2,67	1,14	2,08	1,10
2001	3,68	0,81	6,32	0,71	3,68	0,49	6,43	0,47

Таблица 3

Структура оптимального портфеля ПИФов

Год	Мера риска							
	дисперсия				полудисперсия			
	ДВИ	«Добрыня Никитич»	«Паллада-Корпоративный»	«Петр Столыпин»	ДВИ	«Добрыня Никитич»	«Паллада-Корпоративный»	«Петр Столыпин»
1999	0,00	0,00	56,20	43,80	0,00	0,00	56,02	43,98
2000	0,00	81,30	0,00	18,70	0,00	76,62	0,00	23,38
2001	12,48	87,52	0,00	0,00	7,26	92,74	0,00	0,00

Таблица 4

**Доходность и риск портфелей акций
(расчет для управляющих), %**

Год	Мера риска							
	дисперсия				полудисперсия			
	Средний портфель ПИФов		Оптимальный портфель ПИФов		Средний портфель ПИФов		Оптимальный портфель ПИФов	
	Доход	Риск	Доход	Риск	Доход	Риск	Доход	Риск
1998	2,56	10,77	5,23	10,77	2,56	5,03	5,76	5,03
1999	15,09	5,01	12,54	3,83	15,09	2,68	12,67	2,97
2000	-4,01	3,73	-0,65	3,04	-4,01	1,44	-0,62	1,46
2001	3,79	2,53	4,41	1,31	3,79	1,09	4,57	1,27

Таблица 5

Структура оптимального портфеля акций

Год	Мера риска							
	дисперсия				полудисперсия			
	«РАО ЕЭС»	«Лук-ойл»	«Ростелеком»	Сбербанк	«РАО ЕЭС»	«Лук-ойл»	«Ростелеком»	Сбербанк
1999	0,00	49,51	0,00	50,49	0,00	39,55	0,00	60,45
2000	11,90	42,70	36,56	8,84	8,29	45,57	46,15	0,00
2001	19,00	79,82	1,17	0,00	26,47	73,53	0,00	0,00

5. Остановимся более подробно на пятой теоретической предпосылке о наличии у инвестора ликвидных активов. Управляющий, имея в портфеле акции так называемого «первого эшелона», вполне может рассчитывать на требуемый уровень ликвидности, в то время как инвестор даже не знает, по какой цене он покупает или продает паи. До конца 2002 г. для интервальных ПИФов этой проблемы не было, но с 2003 г. все изменилось, и стоимость пая определяется на конец интервала. Для открытых ПИФов инвестор узнает о стоимости пая только на следующий день или через день.

6. Что касается предпосылки о бесконечной делимости активов, то, например, инвестор может владеть 0,000001 пая, так что для него данная предпосылка вполне приемлема, другое дело, что некоторые управляющие компании вво-

дят ограничения на минимальные суммы инвестирования. Минимальный лот на самой главной по оборотам бирже страны ММВБ варьируется от 100 до 6000 руб. Минимальный размер паевого фонда – 2,5 млн руб. Таким образом, шаг доли для одной бумаги варьируется от 0,004% до 0,24%. Если принять во внимание еще тот факт, что для нормального функционирования фонд должен быть раз в десять больше минимального требования, то становится ясным, что данное требование по делимости выполняется.

7. Предпосылка о значимости (незначимости) налогов и операционных затрат.

Для управляющего фондом по причине безналогового режима операций с активами фонда и существенностью размера данное предположение абсолютно выполняется. Инвестор же до недавнего времени имел необходимый льготный налоговый режим (для инвесторов с оборотом менее 125000 руб. в год), но с 2002 г. данная льгота хоть и осталась, но для ее получения необходимо подавать декларацию, и только спустя некоторое время удержанный налог вернется инвестору. Операционные затраты могли бы быть на требуемом уровне, но при вводе и выводе средств с инвестора, как правило, собирают процент в виде надбавок и скидок.

8. Предпосылка о максимизации функции полезности не выполняется ни для инвестора, ни для управляющего фондом.

Ни один инвестор не в состоянии построить данную функцию. Управляющий же в лучшем случае стремится показать большую доходность, чем средняя по ПИФам соответствующей категории или чем доходность соответствующего индекса.

Таким образом, мы видим, что предпосылки классической теории Марковица выполняются в неполном объеме, что требует соответствующей модификации модели выбора инвестиционного портфеля.

Теория Уильяма Шарпа (САРМ)

Следующий этап развития портфельного анализа связан с именем Вильяма Шарпа, который разработал САРМ

(Capital Asset Pricing Model) – модель закрепления активов основного капитала. Добавив к модели Марковица несколько предпосылок, он построил равновесную модель рынка активов, в которой все инвесторы делают выбор, руководствуясь подходом Марковица. Данная модель упрощала подсчет ковариаций, но ее оторванность от реальности не позволяет использовать ее как подспорье для инвесторов и управляющих. Многие исследователи пытались приблизить САРМ к реальности. В частности, Литнер (1969) ввел в модель доход в реальном исчислении; Бреннан (1970) учитывал факторы влияния налогообложения; Блэк (1972) исключил из модели безрисковую процентную ставку; Мертон (1974) совместил ожидания инвесторов с будущими экономическими возможностями; Рубинштейн (1974) исследовал модель для более общего вида функций полезности; Краус и Литсенбергер (1976) ввели в модель фактор распределения дохода; Леви (1978) учитывал затраты на операции; Бриден (1979) рассматривал предпочтения инвестора в потреблении. То есть, с момента появления в конце 60-х годов XX в. и по сегодняшний день исследователи не оставляют попыток усовершенствовать САРМ. И тем не менее условия, введенные Шарпом в свою модель в дополнение к предпосылкам Марковица, остаются далекими от реальности:

- во-первых, для всех инвесторов в этой модели вложения паев одинаковы;
- во-вторых, информация свободно и незамедлительно доступна для всех инвесторов;
- в-третьих, все инвесторы Шарпа имеют однородные ожидания, т. е. они одинаково оценивают прогнозируемую доходность.

Если с последней предпосылкой как-то еще можно согласиться, то первые две, очевидно, невыполнимы на практике. Для развития этой модели также проводилось множество исследований в направлении факторных моделей, где предполагается, что доход по ценной бумаге зависит от множества обстоятельств. Применение этих моделей также упрощает подсчеты ковариаций для модели Марковица. Однако общий принцип остается прежним.

Специфическая проблема ПИФов

Если инвестор еще может действовать в рамках предположений теории о том, что он вкладывает паёв на определенный период, и по динамике доходов в предыдущие периоды пытается спрогнозировать свой доход и риск, то управляющий ПИФом лишен таких базовых условий. С одной стороны, он не должен дискриминировать инвесторов. С другой – у него это невольно получается, так как ему известно, когда инвестор приобрел паи, а срок, на который инвестирует вкладчик, остается неизвестным.

Если для интервальных фондов еще можно выстраивать предположение, что задача управляющего – обеспечить инвестору эффективное управление на период каждого интервала (хотя не факт, что инвестор вкладывает деньги именно в этот интервал), то для открытых фондов задача определения периода инвестирования и того, как угодить всем инвесторам, просто неразрешима в рамках классической модели. Если даже управляющий каким-то образом узнает, на какой период инвестор думает внести деньги, то, применяя современную портфельную теорию на практике, он будет действовать в интересах одних инвесторов в ущерб другим.

Таким образом, классическая портфельная теория, при всей своей оригинальности, малоприспособна как для инвесторов, так и для управляющих.

Для решения проблемы нестационарности некоторые методы предлагают А. А. Первозванский, С. А. Зинковский, А. О. Недосекина, но проблема эффективного взаимодействия управляющего и инвестора до сего времени остается практически нерешенной. Поэтому перед современными российскими исследователями стоит задача: на основе имеющихся разработок по преодолению проблемы нестационарности при выборе портфеля разработать модель, которая позволяла бы менеджеру выстраивать процесс управления независимо от времени внесения средств в ПИФ и периода инвестирования. Управляющий должен иметь инструмент, который позволит ему действовать в интересах инвестора.



ВСЁ О СТОЛИЦЕ УРАЛА

Ученые Уральского федерального округа выпустили в издательстве «Экономика» в серии «Экономическая энциклопедия регионов России» очередной том «Свердловская область» (2003).

Невозможно в полном объеме раскрыть содержание этого тома, который насчитывает 558 страниц, насыщенного картами, графиками, таблицами и фотографиями. Однако попытаемся хотя бы в общих чертах передать тот настрой, с которым авторы (в основном сотрудники Института экономики Уральского отделения РАН) приступили к реализации данного замысла.

«Экономическая энциклопедия регионов России» нацелена на создание целостной картины основных направлений социально-экономического, научно-технического и общественно-политического развития Российской Федерации на переломном этапе ее истории.

Издание готовилось по единой методике и рассчитано на экономистов, политиков, руководителей госучреждений и предприятий различных уровней.

Кроме общей характеристики региона, демографии, численности и структуры населения, административно-территориального устройства области, особенностей и проблем функционирования основных городов, оценки природно-ресурсного потенциала Свердловской области, анализируется, почему данный регион исторически специализировался, с одной стороны, на отраслях, способствующих освоению новых восточных территорий страны, а с другой – на переработке ресурсов восточных регионов (руды, угля, газа, леса, аграрного сырья и др.). Рассматриваются вопросы административного регулирования и перспективы развития экономики Свердловской области.

Свердловская область инициировала право областей создавать собственное законодательство. В результате реализации этого права в регионе было разработано и принято около 60 региональных законов, касающихся преимущественно экономических, социальных проблем и вопросов народовластия. Среди экономических нормативно-правовых актов заслуживает внимания закон «Об экономическом



мониторинге», который ориентирует органы государственной власти, органы местного самоуправления и граждан на пользование регулярной и достоверной информацией о состоянии окружающей среды.

В данном томе энциклопедии уделяется также внимание Ассоциации экономического взаимодействия областей и республик Уральского региона, в которую входят все субъекты Федерации Уральского экономического района, а также Тюменская область. Ассоциация инициировала разработку таких программ, как «Развитие зернового хозяйства в республиках и областях Уральского региона на основе интеграции», «Об интеграции экономики Курганской области в экономику Уральского региона», «Энергосбережение», «Уральский титан», «Уралконверсия», «Уральский марганец», «Усиление кооперации между нефтегазовым комплексом и машиностроительными предприятиями Урала» и др.

В качестве приоритетных направлений промышленной политики правительство Свердловской области рассматривает:

- сохранение металлургии как экспортно-ориентированной и базовой отрасли;
- сохранение и увеличение объемов экспортных поставок продукции цветной металлургии, предотвращение или смягчение антидемпинговых угроз по алюминиевой и медьсодержащей продукции;
- развитие взаимовыгодного сотрудничества и скоординированных действий на внешних рынках, прежде всего на рынке СНГ.

С большим интересом читается раздел о геополитических позициях Свердловской области. Многие годы основными торговыми партнерами региона являются Нидерланды, США, Германия, Великобритания, а из стран ближнего зарубежья – Казахстан и Украина.

В общем объеме продукции экспортного комплекса преобладают черные и цветные металлы (63%). На втором месте – химическая и нефтехимическая промышленность (25%), на третьем – машиностроительный комплекс (7,8%).

В структуре экспорта машиностроения преобладают такие товарные группы, как: 1) реакторы, котлы, оборудование и механические приспособления; 2) электрические машины и их части; 3) локомотивы железнодорожные, подвижной состав, на долю которых приходится 90% всего объема экспорта отрасли.

Самые крупные экспортеры отрасли – ГУП «Уральский электрохимический комбинат», ОАО «Нижнетагильский металлургический комбинат», ОАО «Уралэлектромедь», ОАО «Богословский алюминиевый завод», Верхнесалдинское металлургическое производственное объединение, филиал «УАЗ СУАЛ» ОАО «СУАЛ».

При рассмотрении экономического потенциала региона много внимания уделяется инновационной деятельности. Наряду с научными учреждениями, ориентированными на создание технических новшеств, в регионе функционируют научно-производственные предприятия и конструкторские бюро оборонного профиля. Кроме того, в регионе находится в стадии становления сектор малого и инновационного предпринимательства.

В академических институтах региона ведутся исследования по таким перспективным для Урала и России в целом направлениям, как создание новых технологий и материалов для металлургических, горнообогатительных и инструментальных предприятий. Кроме того, ведутся исследования по разработке экологически чистых, малоотходных технологий (глубокая переработка техногенных месторождений, замкнутые технологии очистки сточных вод предприятий и др.).

Наиболее инновационно активными предприятиями Свердловской области являются предприятия оборонно-промышленного комплекса. Из общего числа технических новинок более 70% создается в результате инициативных разработок, каждый третий новый образец появляется в ходе выполнения государственных целевых программ.

В энциклопедии регионов России представлен богатейший материал, касающийся социально-политической ситуации в регионе, в том числе принятая система социальной защиты уязвимых слоев населения, а также даны сведения о важнейших рынках регионов (рынки недвижимости, автомобильный, строительных материалов, компьютеров, мясопродуктов, туристских и платных услуг).

Несмотря на то, что книга адресована руководителям и специалистам органов власти, предприятий и будущим инвесторам, она может заинтересовать широкий круг людей, интересующихся региональной экономикой, конкретной практикой перехода к рынку крупнейшего региона России.

В. В. КОТИЛКО,
доктор экономических наук, член-корреспондент РАЕН,
Москва

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА

Грустная комедия Софи Копполы «Трудности перевода» («Lost in Translation»), только что получившая «Оскара» за лучший оригинальный сценарий, построена на обыгрывании казусов перевода с японского языка на английский и наоборот. Эта проблема не раз возникала и в международном бизнесе. Агентство «Washington ProFile» сделало достоянием общественности собранную студентами Университета Аляски коллекцию наиболее парадоксальных ошибок, допущенных американскими компаниями из-за неточностей в переводе и в результате непонимания реалий других стран.

Известная компания «General Motors» потерпела фиаско, пытаясь вывести на рынки Латинской Америки свой новый автомобиль «Chevrolet Nova». Как вскорости выяснилось, No va по-испански означает «не может двигаться».

В США при рекламе пива «Coors» использовался слоган «Turn It Loose!» (примерное значение «Стань свободным!»). Буквальный перевод слогана на испанский привел к появлению шедевра «Страдай от поноса!».

Компания «Clairol» представила в Германии свои сухие дезодоранты, используя слоган «Mist Stick» (примерное значение – «Туманный дезодорант»). Но слово «Mist» («туман») на немецком сленге означает «навоз».

Компания «Colgate-Palmolive» вывела на французский рынок свою новую зубную пасту «Cue». Чуть позже американцы узнали, что именно такое название носит популярный французский порножурнал.

Компания «Pepsi» дословно перевела на китайский язык свой главный рекламный девиз «Живи с поколением “Пепси”» («Come Alive With the Pepsi Generation»). Китайцы были шокированы: слоган приобрел неожиданное звучание «“Пепси” заставит Ваших предков подняться из могил».

Компания «Coca-Cola» долгое время не могла решить, как ее название будет звучать в Китае. Дело в том, что китайцы произносят эти слова как «Кекукела», что означает «Кусай воскового головастика». Компания была вынуждена перебрать 40 тыс. вариантов написания своей торговой марки, прежде чем было выбрано «Коку Коле», что означает «Счастье во рту».

Компания «Frank Purdue», производящая курятину, в США использует слоган «It takes a strong man to make a tender chicken» (примерный перевод: «Чтобы приготовить нежного цыпленка, требуется сильный мужчина»). В переводе на испанский эта фраза

© ЭКО 2004 г.



приобрела несколько иной смысл: «Нужен сексуально возбужденный мужчина, чтобы курица стала нежной».

Производитель канцелярских принадлежностей компания «Parker» также попыталась перевести свой слоган на испанский. Ее реклама ручки на английском звучит: «It won't leak in your pocket and embarrass you» (примерный перевод: «Она никогда не протечет в Вашем кармане и не причинит Вам неудобств»). Переводчик ошибся и спутал два испанских слова. В результате рекламная кампания «Parker» в Мексике проходила под девизом «Она никогда не протечет в Вашем кармане и не заставит Вас забеременеть».

Авиакомпания «American Airlines» установила в своих самолетах кожаные кресла и решила сообщить об этом мексиканским потребителям. На английском слоган звучал прекрасно: «Fly in Leather» («Летай в коже!»). В буквальном переводе это выражение обрело иной смысл: «Летай голым!».

Также можно вспомнить английскую рекламу лекарства от головной боли в трех картинках. На левой человек держится за голову и видно, что ему очень плохо, на следующей – он ест чудо-таблетку, на последней – ему хорошо, он поет победную песню. Для продажи в Египте перевели тексты на арабский, а картинку оставили старую. Не учли, что арабы привыкли читать справа налево.

И случай из отечественного опыта. Когда для рекламы чупа-чупс снимали ролики с Плющенко, то представители этой компании настаивали на слогане «Чемпионы тоже сосут!», который использовался на Западе. Они долго не могли понять, почему в России такой слоган не пройдет.

На основе материалов Интернета

0131-7652. «ЭКО». 2004. № 4. 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, 2004. Подписано к печати 23.03.04.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отг. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2650. Заказ 155.**

**Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.**

Правила для авторов

В журнал принимаются для опубликования статьи объемом не более одного авторского листа (40 тыс. знаков, 24 машинописные страницы), включая рисунки и таблицы:

- ❑ напечатанные на пишущей машинке с одной стороны листа через два интервала (первый экземпляр);
- ❑ представленные в виде файла на дискете в редакторах LEXICON, WORD (при графиках и диаграммах просим указывать цифры, по которым они построены);
- ❑ переданные по электронной почте (E-mail eco@ieie.nsc.ru);
- ❑ статьи должны быть подписаны, указаны ученая степень, место работы и должность автора, контактный телефон.

Представляя статью в редакцию, автор берет на себя обязательство не публиковать ее ни полностью, ни частично в другом издании **без согласия редакции.**

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Напоминаем, что присланные в редакцию статьи (дискеты) не возвращаются и не рецензируются. Редакция не имеет возможности вступать с авторами в переписку.

Авторский гонорар (до 1000 руб. за 1 а. л. за вычетом подоходного налога и стоимости пересылки) начисляется только за статьи, заказанные редакцией, и высылается только по почте.

Перевод гонораров осуществляется только по территории России.

Для начисления гонорара авторы своевременно сообщают следующие данные:

- год, число, месяц рождения,
- паспортные данные,
- номер страхового пенсионного свидетельства (если оно отсутствует, то начисление гонорара невозможно),
- личный ИНН (если имеется),
- домашний адрес.

В противном случае редакция не имеет возможности оформить перевод гонорара.

