

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ТЕНИ И КРАСКИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

8 (362) 2004

Главный редактор КАЗАНЦЕВ С. В.

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

АБАЛКИН Л. И., научный руководитель
Института экономики РАН, академик РАН,
Москва

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

ГРАНБЕРГ А. Г., председатель Государствен-
ного 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 товаропроизводи-
телей 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-банков-
ских 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»*



ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 2 АГАНБЕГЯН А. Г.
Реформы надо продолжать
- 21 АБЛАЕВ И. М.
Тень и краски российской экономики
- 38 ЗЕЛЬДНЕР А. Г.,
ЮЖЕЛЕВСКИЙ В. К.
Жилищное строительство
и ипотека в России

ДИСКУССИЯ

- По книге Ф. Хилл и К. Гэдди
«Сибирское проклятье»
- 50 СОБОЛЕВА С. В.
Чтобы Сибирь не обезлюдела

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 65 КУРЬЕРОВ В. Г.
Прогноз развития
экономики России

НАША СПРАВКА

- 72, 116
- 73 ДВОРЕЦКАЯ А. Е.
Факторы и ограничения
экономического развития России
в среднесрочной перспективе

ДИРЕКТОРСКИЙ ФОРУМ

- Иновационный путь России
- 86 ЗАДОРЖНЫЙ В. М.
Сами себе создаем проблемы
- 89 БУЗНИК В. М.
Будущее рождается сегодня
- 92 АЛЕКСЕЕНКО С. В.
Наука и жизнь
- 96 ОХОТНИКОВ В. Б.
Науку заказывали?

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 101 БУЛАЕВ Е. А.
Торговля с посредниками и без...
- 111 КАЗАКОВ С. П.,
НОВИКОВ Н. И.,
САЗОНОВ П. А.,
ЮРЬЕВ А. Б.
Как повысить конкурентоспособность гиганта?

КОНЪЮНКТУРНЫЙ ОБЗОР

- 117 СОКОЛОВ В. М.,
СОКОЛОВ А. В.
Добыча золота в России:
закономерности роста

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 138 САНЬКО В. А.
Политика, куда ведешь ты?

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 149 ДИРКОВ И. И.
Перспективы рынка долгового капитала
- 154 РОГАЧЕВ А. Ю.
Что стоит за тайной банковских вкладов?

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- 158 СЕНЧАГОВ В. К.
Прошлое, настоящее и будущее
экономических реформ

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 164 ДАНИЛИН Ю. А.
Для тех, кто хочет спать
спокойно
- 177 РОБИНСОН Б. В.
В одну телегу впрячь... возможно
(или в защиту редкости)

POST SCRIPTUM

- 181 ВОРОНОВА Ю. С.
Реклама и мы
- 192 Новые русские скороговорки

Страничка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco



РЕФОРМЫ НАДО ПРОДОЛЖАТЬ

А. Г. АГАНБЕГЯН,
академик РАН,
заведующий кафедрой Академии народного хозяйства
при правительстве РФ,
Москва



© ЭКО 2004 г.



На вопрос «Что делать?» можно дать однозначный ответ: надо продолжать рыночные реформы с целью ускорения экономического развития с креном в социальную область – для повышения уровня жизни нашего населения. Чтобы определить приоритетность и последовательность этих реформ, надо, в первую очередь, договориться о стратегии социально-экономического развития России на ближайшие 20–30 лет. То есть на обозримый исторический период, охватывающий жизнь нынешнего трудового поколения.

Главное – наличие стратегии

Начать надо со стратегии. Первый президентский срок В. В. Путин начинался с определённой программы. Это была программа Центра стратегических инициатив, разработанная под руководством Г. О. Грефа. По просьбе правительства РФ я был одним из её рецензентов, присутствовал на заседании правительства, когда она рассматривалась. Внёс ряд критических замечаний в письменном виде. В целом оценил эту программу положительно. И многое осуществлено благодаря именно этой программе. Она реализована не полностью, но многое было сделано.

Прежде всего, отмечу впечатляющую налоговую реформу. Как бы к ней ни относиться, но это, безусловно, был прорыв. Другая позитивная тенденция – развитие корпоративных начал бизнеса. Стали распространяться прозрачность, социальная ответственность бизнеса и многое другое. Начались какие-то движения в сторону уменьшения бюрократизма: сокращено число видов деятельности, требующих лицензирования, выдвинуто правило «одного окна», начато реформирование технических стандартов. Произошёл существенный рост реальных доходов, в том числе значительно повышены пенсии. Продвинулись вперед мы и в области кредитования населения, в подготовке к массовой ипотеке.

На нынешнем этапе, исходя из задач, поставленных президентом В. В. Путиным, я бы сформулировал главную стратегическую задачу таким образом: за 20–30 лет по основ-

ным экономическим и социальным показателям войти в состав ведущих стран мира.

Основной экономической показатель – валовой внутренний продукт на душу населения, исчисленный, в соответствии с методикой Мирового банка, по паритету покупательной способности равен у нас сейчас примерно 7,5 тыс. дол. В то же время в нижней группе развитых стран (Чехия, Словения, Португалия, Греция, Израиль, Южная Корея, Тайвань и др.) он составляет 10–15 тыс. дол., в развитых странах мира (Испания, Италия, Франция, Англия, Бельгия и др.) – 15–25 тыс. дол., в самых передовых странах (США, Япония, Германия, Швейцария и др.) – 25–35 тыс. дол.

Недавно Институтом мировой экономики и международных отношений РАН был составлен, с моей точки зрения, очень высокого качества прогноз развития стран мира до 2015 г.¹ Из него следует (и это подтверждается предшествующим развитием), что экономика развитых стран будет расти среднегодовым темпом примерно 3%, нижней группы развитых стран – 4,0–4,5%. Чтобы за 20 лет войти в состав нижней группы развитых стран, а за 30 лет встать вровень с Англией, Францией и Германией, России надо в среднем в год увеличивать валовой внутренний продукт, как минимум, на 6%. В. В. Путин ставит задачу ускоренного развития – удвоения ВВП за 10 лет. Это означает, что среднегодовые темпы роста должны быть 7,3%.

Хочу обратить внимание, что речь не идет о выходе на уровень развитых стран только по экономическим показателям. Более важно достичь их уровня показателей социального развития, где наше отставание существенно больше. Если в рейтинге примерно 180 стран по величине валового внутреннего продукта на душу населения мы входим в шестой десяток, занимаем место между 50- и 60-м, то по индексу социального развития Россия входит в восьмой десяток стран мира (между 70- и 80-м местом). По показателю средней продолжительности жизни мы занимаем место между 100- и 110-м, а по уровню здравоохранения – между 120- и 130-м.

¹ Мир на рубеже тысячелетий (прогноз развития мировой экономики до 2015 г.). М.: Издательский дом «Новый век», 2001. – 592 с.

Поэтому надо не просто форсировать темпы экономического роста, а сделать упор на подъем социальной составляющей нашей жизни. В этой связи мне кажется очень важной поставленная президентом стратегическая задача сокращения бедности в два раза за три года.

Я сейчас не углубляюсь в обсуждение вопроса о том, насколько реально именно в два раза увеличить валовой внутренний продукт за 10 лет и сократить вдвое бедность за три года. Дело, мне кажется, не в количественном измерении. Важен поворот к этим задачам, ускоренное их решение. Быстрее или несколько медленнее удастся их решить, должно зависеть, в первую очередь, от нас, и только во вторую – от внешнеэкономических условий.

Факторы роста

За последние пять лет, когда ВВП в России увеличился почти на 40%, объем инвестиций, объем промышленной продукции, реальные доходы населения – на 45%, объем сельскохозяйственной продукции – на 25%, наше развитие во многом определялось весьма специфическими факторами. Сначала это были факторы восстановительного роста и огромное влияние четырёхкратной девальвации рубля. В последние два года высоким темпам экономического роста во многом способствовали высокие экспортные цены. В 2003 г. они поднялись почти на 16% по сравнению с уже высоким уровнем 2002 г. С 2000 г. экспортные цены на 30–50% превосходят их средний уровень за длительный предшествующий период. «Подарок» России от благоприятной внешней конъюнктуры ежегодно оценивается в 30–40 млрд дол., а в 2003 г. – около 50 млрд дол. Примерно таким он будет и в 2004 г. Огромен рост экспорта, в 2003 г. его объем был более 135 млрд дол., превышение экспорта над импортом составило почти 60 млрд дол.

Поэтому устойчивым, как никогда, оказалось финансовое положение России. Я не знаю других стран мира, где пять лет подряд имеет место профицит бюджета². После

² Я не считаю нужным включать в сравнение Китай, поскольку там нет бюджетной социальной системы.

огромного падения в результате дефолта 1998 г. золотовалютные резервы Центрального банка РФ выросли в 9 раз. Они, по крайней мере, вдвое превышают все подсчитанные для России нормативы достаточности этих резервов. Устойчиво идёт экономический рост. Впервые за многие десятилетия пять лет подряд растёт сельское хозяйство. В отдельные неурожайные годы этот рост невелик, но это не сокращение, как бывало раньше.

Инвестиции и обновление фондов. К сожалению, длительная благоприятная внешнеэкономическая обстановка не была должным образом использована нашим государством. В этом я совершенно согласен с критической оценкой А. Н. Илларионова деятельности нашего правительства в данном периоде. Главное, что не были созданы условия для массового обновления безнадежно устаревших основных фондов, для резкого увеличения нормы инвестиций, для формирования инфраструктуры инвестиций – фондов «длинных» денег, для создания рынка капитала.

Экономический рост может происходить за счёт либо лучшего использования основных фондов, либо создания новых и обновления действующих фондов. За десятилетие кризиса (1990–1999 гг.) производственные инвестиции в России сократились более чем в 5 раз. Основные производственные фонды практически не обновлялись (коэффициент обновления упал до 1% в год). В ближайшие годы эти фонды начнут выбывать в массовом масштабе. Уже сейчас каждый год удваивается число поломок, техногенных аварий и т. д. Поэтому массовое обновление фондов неизбежно. Инвестиции в перспективе – это главный элемент нашего развития.

Я поддерживаю выдвинутую новым премьер-министром РФ М. Е. Фрадковым идеологию приоритета конкурентоспособности российских товаров, она связана с эффективным производством товаров и услуг на базе новых технологий, новых фондов. Да и сама продукция должна систематически обновляться. Всё это упирается в инвестиции. Россия имеет крайне низкую, с точки зрения наших потребностей и задач, норму инвестиций в валовом внут-

реннем продукте – всего 18%. Ни одной стране мира не удавалось устойчиво развиваться темпами 6–7% в год при столь низкой норме инвестиций. Для ускорения развития эту норму надо повысить не менее чем до 25%. Так было в Японии, Южной Корее, Тайване и других странах, которые быстро развивались в течение относительно длительного периода. Причём в отличие от России эти страны не имели столь устаревших фондов, потому что ни одна страна никогда не переживала столь длительный кризис.

Именно поэтому коренная задача – повысить норму инвестиций и на этой основе начать массовое обновление фондов. К сожалению, эта задача, если судить по выступлениям наших руководителей, в явной форме не провозглашалась.

Как известно, источником инвестиций являются сбережения. Норма сбережений в России очень высокая – 33% ВВП. Но в отличие от других стран сбережения в России не превращаются должным образом в инвестиции. При такой норме сбережений норма инвестиций должна превышать 25%. Дело в том, что много сбережений лежит в кубышках, размещено за границей. Сбережениями являются никак не используемый профицит бюджета, огромный прирост золотовалютных резервов, которые тоже наполовину размещены за границей и не содействуют росту российских инвестиций.

В стране нет достаточных источников инвестиций. Ведь источники инвестиций в странах с рыночной экономикой – это главным образом (назову их в порядке значимости) негосударственные накопительные пенсионные фонды, страховые общества, паевые фонды и банки. При общей сумме инвестиций в России порядка 80 млрд дол. вся сумма накопительных пенсий измеряется несколькими миллиардами долларов, объём паевых фондов – тоже около 3 млрд дол., крайне бедны наши страховые компании (размер страховой премии – около 10 млрд дол.), которые совсем не инвестируют народное хозяйство.

Да и развитие наших банков, единственных сейчас крупных накопителей денежных средств, не соответствует зада-

чам ускорения экономического роста. Все активы наших банков составили в 2003 г. 43% валового внутреннего продукта. Для сравнения, западные банки, будучи только на четвертом месте в ряду аккумуляторов денежных средств, тем не менее имеют активы от 100 до 300% ВВП. Надо также учесть, что в российских банках доля кредита не очень велика. По отношению к ВВП она составляет только 18%. При этом из всех кредитов только 5% являются инвестиционными.

У нас высокая инфляция. В прошлом году она составила 12%. Поэтому высока и ставка банковского кредитования. В результате брать инвестиционный кредит на длительное время невыгодно.

Поскольку накопления «длинных» денег в виде инвестиционных фондов в России почти нет, предприятия и организации вынуждены 70% инвестиций осуществлять из собственных средств. Это резко ограничивает их возможности и делает их продукцию недостаточно конкурентоспособной. Чтобы иметь больше собственных инвестиционных средств, наши предприятия вынуждены поддерживать прибыльность в 1,5–2 раза выше, чем в западных странах, а это приводит к удорожанию их товаров.

В поисках дополнительных средств для инвестирования наши организации всё больше обращаются к западным источникам. Но это доступно только самым крупным компаниям. Средний и мелкий бизнес в основном живёт без сторонних инвестиций. Долг частных нефинансовых компаний России западному капиталу растёт, как снежный ком. С ним увеличивается и общий долг нашей страны. Если объём внешнего государственного долга России в последнее время резко сокращён (когда-то он доходил до 158 млрд дол., а сейчас составляет примерно 120 млрд дол.), то долг частных нефинансовых организаций уже перевалил за 70 млрд дол. и продолжает расти. При неблагоприятном изменении внешнеэкономической обстановки это может вызвать кризисные явления в российской экономике, ибо возникнут затруднения с обслуживанием огромного долга.

Суммарно, с учётом государственного и частного долга, внешнеэкономический долг России сейчас превысил 190 млрд дол. Причём если государственный долг уже структурирован, в основном это долгосрочный долг с низкими процентными ставками, то частные долги в значительной мере являются кратко- и среднесрочными, проценты по ним очень высоки. Последнее обусловлено тем, что пока страна не имеет инвестиционного рейтинга. А раз такого рейтинга нет у страны, то его нет и ни у одной из организаций этой страны, и деньги приходится одалживать на неблагоприятных условиях.

Наука и инновации. Кратко остановлюсь на проблеме инноваций. Понятно, что эффективность инвестиций зависит от их содержания. Инновации – это огромная, очень специфичная сфера, и чтобы инвестировать эффективно, надо знать все современные технологии, самому продвигаться в технологии, быть способным покупать лицензии и делать технологии на современном уровне. Потому что, если купить серийную технологию, как у нас обычно делается, то ко времени её освоения и выпуска продукции она уже устареет. Другое дело, если покупать лицензию на лучшие продукты и технологии и внедрять их почти одновременно с другими странами. Но для того чтобы покупать лицензии и создавать технологии, нужно иметь задел. Поэтому развитие науки и общий уровень научного мышления, развитие НИИ и КБ имеют огромное значение.

Здесь у нас перед глазами есть опыт Японии, которая оседлала технологический прогресс благодаря массовой покупке лицензий. Почему бы нам не повторить в новых условиях этот опыт? Но для этого нужно решить вопросы венчурного финансирования и т. д. и т. п.

Огромное значение в технологическом прогрессе имеет работа малых фирм, потому что 80% всех мировых достижений инициировалось малыми технологическими фирмами. Они требуют специального регулирования со стороны государства, специальных технологических инкубаторов и т. д. Такие фирмы и технологии надо выращивать очень бе-

режно, как экзотические цветы, потому что новая технология — это своего рода экзотика. К ней надо относиться бережно.

Также бережно надо относиться к таланту. Поэтому я считаю, что нынешняя оплата труда научных работников в России не укладывается ни в какие рамки. Я уже 40 лет являюсь действительным членом Академии наук, и у меня сердце кровью обливается, когда я смотрю на своих собратьев. Доктор наук в московском академическом институте получает 2700 руб. И это не где-нибудь, а в ФИАНе. Куда это годится?

Финансовая система. Для ускорения экономического развития, прежде всего, надо реформировать финансовую систему с целью создания инфраструктуры инвестиций, а именно фондов длинных денег, и сформировать рынок капитала. Надо форсированно провести пенсионную реформу таким образом, чтобы ежегодно прирост накопительных пенсий составлял бы 7–10 млрд дол. Для этого нужно, чтобы работающее население до 10% своих доходов откладывало на пенсии (для работающих это может быть сделано с одновременным централизованным повышением заработной платы), при этом накопительные пенсии должны вносить также предприятия и государство (для людей, находящихся на государственной службе и службе в армии).

Если издать законы об обязательном страховании, можно быстро нарастить капитал страховых компаний. Все источники повышенной опасности должны быть застрахованы. Я не понимаю, почему за гибель людей в «Трансваальпарке» платит государство. Должны платить страховые компании. И не 100 тыс. руб., а, по крайней мере, 200 тыс. дол. за каждого. На такую сумму «Трансвааль», как и любое другое здание, которое может обрушиться или загореться, тот же Манеж, обязательно должно быть застраховано. Мне также странно, что не страховые общества платят за взрыв газа в Архангельске. Газ — источник повышенной опасности, и так же как электросети, системы передачи газа должны быть застрахованы. Ещё более странно, что последствия взрывов метана на частных шахтах, которые случаются не

так уж редко, оплачивает государство. Шахта частная, почему она не застрахована? Нет, говорят, закона о страховании. Нужно создать такие законы. Если всё будет застраховано, как в западных странах, то страховые общества станут самыми богатыми. Деньги пойдут к ним в обязательном порядке, как они поступают от автострахования. Пока прибыли российских компаний высоки и зашкаливают, вполне можно перейти на обязательное страхование.

Как на дрожжах, в России растут паевые фонды. Но они росли бы еще быстрее, если бы государство освободило от налога ту часть доходов, которую люди вкладывают в паевые фонды: ведь они вкладывают в инвестиции. Средства, идущие на инвестиции, можно было бы, как этого добивается президент США Джордж Буш, освободить от налога. Тем более что для России это неизмеримо более важно, чем для США.

Чтобы поставить наши банки на один уровень с задачами нашего ускоренного развития, нужно, мне кажется, реорганизовать Центробанк, превратив его из эмиссионного центра и административного учреждения, каковым он сегодня является, в банк. Банк должен заниматься кредитованием, и Центральный банк РФ, на мой взгляд, мог бы заниматься кредитованием наших банков не от случая к случаю в мелких суммах, а в массовом масштабе. Тем более что он у них вычитает резервный фонд, берёт, фактически, второй налог. Центральный банк мог бы не просто кредитовать наши банки, а предоставлять им длинные кредиты для инвестиционных целей под сниженный процент и требовать от банков поворота в сторону инвестиций. Золотовалютные резервы Центробанка работали бы тогда как средства обеспечения этого кредита.

Я думаю, что таким образом за 3–5 лет можно было бы создать инвестиционную инфраструктуру. Осуществив в дополнение к этому меры по либерализации рынка капитала, рынка акций, облигаций и т. д., можно было бы сформировать начальный рынок капитала, без которого рыночный механизм не может двигать вперёд экономику.

Реформирование отношений собственности. В России надо продолжить приватизацию. Сейчас у нас, по подсчётам Е. Г. Ясина, более 50% собственности является государственной, если в госсобственность включить «Газпром», «Аэрофлот», РАО ЕЭС, «Связьинвест» и многое другое. А государственная собственность в рыночном хозяйстве не является эффективной. Конечно, некоторые стратегические объекты должны остаться в государственной собственности. Речь идёт об атомной энергетике, важнейших объектах инфраструктуры, трубопроводной сети, автомобильных и железных дорогах, аэропортах, предприятиях военно-промышленного комплекса и т. д. Но сейчас же распространено присвоение объектов коммерческой собственности муниципалитетами, регионами, разными федеральными организациями, никак не связанное с выполнением государственных функций управления.

С другой стороны, в стране почти 40% собственности, государственной в большей мере, пока убыточно. Эта собственность в результате полубесплатной внерыночной приватизации попала в руки тех, кто не может её эффективно использовать, потому что не имеет финансовых средств. А собственность, прежде чем она начнет давать отдачу, требует вложений. Доставшиеся в наследство от социалистической системы хозяйствования предприятия должны быть превращены в рыночные фирмы. Для этого надо пополнить их оборотный капитал, реструктурировать, вложить деньги в реконструкцию технической базы, создать дилерскую сеть и т. д. Всё это – весьма капиталоемко.

Нужно любой ценой в течение 3–4 лет передать, разумеется, через рынок, на конкурсной основе, собственность от неэффективных собственников к эффективным. Некоторые совершенно безнадежно убыточные предприятия надо закрыть, создав государственный фонд для трудоустройства высвобождаемых работников.

Малый бизнес – двигатель экономики. Еще одно направление реформирования собственности касается малого и среднего бизнеса. Положено начало стимулирования малого бизнеса, снижены налоги на ту часть малого бизнеса,

которую лучше назвать микробизнесом – это предприятия с объемом производства продукции до 15 млн руб. в год. На мой взгляд, такое снижение налогов надо распространить на предприятия с годовым объемом производства до 100 млн руб. Даже эти совсем небольшие меры дали огромный эффект: в 2003 г. на 32% в физическом выражении вырос объем валовой продукции малого бизнеса, в этот сектор привлечено дополнительно 260 тыс. работников, в то время как в большом бизнесе произошло сокращение занятости.

Если принять настоящие меры по стимулированию малого бизнеса, то он, как и в других странах, начнёт давать до половины прироста всего валового продукта.

За счёт малого и среднего бизнеса можно добиться существенного ускорения темпов роста. Для этого надо, в первую очередь, освободить его от гнёта чиновников, прежде всего милиции, которая занимается поборами с малого бизнеса. Сделать это надо драконовскими методами, ибо обычные не помогают. Затем надо обеспечить финансирование и кредитование малого бизнеса. Начало положено: государство выделило Российскому банку развития 3 млрд руб. Он эти деньги дал 49 региональным банкам для гарантий кредитов малому бизнесу. Со временем нужно выделять не 3, а 300 млрд руб., тогда будет действительно эффект. Нужно создавать государственные центры поддержки малого бизнеса в каждом регионе, и во многих регионах это делается, увеличивать число инкубаторов, технопарков для малого бизнеса и т. д.

Социальные реформы. Сейчас социальная сфера выступает антистимулом, барьером на пути экономического развития. Она во многом сохранила социалистические черты. Государство уже живёт в условиях рынка, а поступает так, как оно поступало в плановом хозяйстве. По-прежнему берёт на себя обязательство выплаты всех пенсий. Насколько мне известно, таких обязательств нет ни у одного государства с рыночной экономикой. Российское государство на 30% дотирует содержание жилья, чего тоже ни у кого нет, оно опутано огромным числом всякого рода льгот, которые касаются 103 млн чел. из 144 млн населения.

Такую нагрузку ни одно государство выдержать в принципе не может. Кроме того, это – бессмысленно. Эти деньги государство не из воздуха берёт, а забирает у предприятий, тем самым лишая их возможности инвестирования, поскольку отбирает значительную часть их средств. Фактически речь идёт о том, что на шею предприятий и организаций накинута петля, которую государство затягивает, пытаясь вынуть из них средства на социальные цели.

С другой стороны, вся эта система в большей части бессмысленных льгот консервирует низкий уровень зарплаты. У нас он совершенно не соответствует уровню производительности труда и намного ниже, чем должен был бы быть в рыночной стране при нашем уровне экономического развития. У нас самая низкая из всех стран доля заработной платы в себестоимости продукции. Хотя, казалось бы, она должна быть самой высокой, поскольку велик удельный вес добывающих отраслей, где зарплата выше. Размеры нашей зарплаты поражают воображение. По данным международного обследования, наша средняя заработная плата по отношению к Дании, стране с самой высокой зарплатой в мире, составляет 4%. Ещё курьёзнее уровень минимальной заработной платы. Трудно найти страну, где бы минимальная зарплата была в 10 раз ниже средней. Причём средней зарплаты без теневой составляющей. У нас средняя, без теневой, зарплата в марте 2004 г. была 6,5 тыс. руб. С теневой частью она превышает 10 тыс. руб. Это, по крайней мере, в 15 раз выше минимальной заработной платы.

Для сравнения: в США минимальная зарплата – 5 дол. 25 центов за час при средней 17 дол. Причём американский президент считает минимальную зарплату слишком низкой и предлагает на доллар её повысить.

В нормальной стране с рыночной экономикой минимальная заработная плата должна быть ниже средней в 3–3,5 раза. Кстати, и в СССР она была в 3 раза ниже средней.

Поэтому происходят такие курьёзы, как действия губернатора Московской области, с моей точки зрения, весьма положительные, установившего минимум заработной платы для Московской области 2200 руб. в месяц. На это мэ

Москвы Ю. М. Лужков заявил, что с октября он установит в Москве минимум 2500 руб. Законодатели Санкт-Петербурга пошли ещё дальше – объявили, что с 2005 г. поднимут минимум до 3100 руб.! Что же получается: в разных регионах страны у нас будут существовать разные минимумы заработной платы?!

Я считаю, что все социальные реформы нужно связать в один клубок. Провести систему социальных реформ, в центр которых поставить повышение заработной платы. Мои предложения таковы.

В три этапа удвоить зарплату в России, повышая её, например, на треть три раза. Повысив в первый раз на 30% зарплату, надо ввести полную оплату жилья, чтобы не было государственных дотаций, и полную оплату всех коммунальных услуг. Причём ставки оплаты должны быть даже выше, чем сейчас, потому что жилой фонд, как мы видим, разваливается при его нынешнем содержании. Перекрестное субсидирование надо прекратить. Нельзя за одни продукты и услуги брать полным рублём, а за другие – половинным. Это не рынок.

После второго повышения заработной платы на 30% вводятся обязательные 10%-е отчисления на пенсии и 7%-е, например, отчисления – на медицинскую страховку. Вводится также накопление на выгодных условиях средств на частично платное высшее образование своих детей, как это принято в других странах, и т. п.

В третий раз, подняв заработную плату, можно ввести нормальный налог на недвижимость, на землю, исчисляя его от рыночной стоимости этой недвижимости, включая и дорогие средства транспорта (автомобили, самолёты, яхты) в размере 1% в среднем, как это принято в мире, а не 0,1%, что является просто предоставлением льгот богатым.

Нынешние льготы – дотации за жильё, перекрестное субсидирование, низкие тарифы на газ, электроэнергию и т. д. – перераспределяют льготы в пользу богатых. У нас 10% богатых получают 20% льгот, ибо у них самые большие квартиры, дома, они тратят электроэнергию и газ еще и на дачах, в загородных домах. А 20% бедных имеют толь-

ко 15% льгот. Нужно реализовать поставленную В. В. Путиным в Послании Федеральному Собранию в июне 2000 г. задачу перехода к адресной поддержке бедных. Бедным считается человек, который не имеет машины, не живёт в большой квартире, которую можно сдать, и т. д. Должны быть разработаны критерии бедности, и в соответствии с ними надо оказывать поддержку. Все эти предложения основаны на многолетнем опыте других стран.

Таким образом, во взаимосвязи с реформой заработной платы придётся проводить реформу финансирования пенсионного фонда и здравоохранения, жилищно-коммунальную реформу. Одновременно с этим надо реформировать бюджетную систему, снизить налоги на предприятия, поскольку повышение зарплаты приведёт к росту себестоимости, что необходимо компенсировать снижением налогов на предприятия. Можно примерно до 15% снизить социальный налог, процентов до 12–15% дополнительно снизить НДС и за счёт этого высвободить средства предприятий для инвестирования.

В этом случае доля бюджета в ВВП, которая сейчас немного меньше 40%, снизится до 30%, и высвободятся большие средства для инвестирования. Дело в том, что те 60% ВВП, которые сейчас производят предприятия и организации, обеспечивают 80% инвестиций. А государство на 40% средств, включая не только консолидированные бюджет, но и внебюджетные фонды, обеспечивает лишь 20% всех инвестиций. Поэтому, если увеличивается доля предприятий и организаций в валовом продукте, то растут и инвестиции. Помощник президента РФ А. Н. Илларионов справедливо считает, что сокращение доли государства в ВВП является важнейшим фактором экономического роста.

Социальная реформа и реформа заработной платы дополняются реформой налоговой системы. Одновременно с повышением вдвое, примерно до 400 дол., а с учётом теневой части – до 600 дол., зарплаты и введением налога на недвижимость значительно увеличиваются налоги с населения, которые к тому же надо нормально собирать. Сейчас вместо 13% со всех доходов населения собирается, судя

по отчётным данным, чуть более 5%. Этого совершенно недостаточно. Поэтому наша налоговая система сейчас стоит на одной ноге. От общей суммы налогов население выплачивает в виде подоходного налога только 15%, а всё остальное – бизнес. В США, например, население выплачивает 70% (подоходный налог и налог на недвижимость), а бизнес – только 30%. Понятно, что условия развития бизнеса там неизмеримо лучше, чем в нашей стране. В других странах это соотношения примерно 50 на 50. Надо нашу систему налогов приблизить к мировым стандартам.

Страна сильна регионами

Конечно, факторы экономического развития не ограничиваются сказанным. Очень важен региональный фактор. Москва – это всего 7% населения России, в ней находится 10% реального сектора нашей экономики. Поэтому страна сильна регионами. Они обеспечивают основное экономическое развитие России. Нужно эти регионы заинтересовать в экономическом развитии. Сейчас администрации регионов, которые играют там огромную роль, не заинтересованы в высоких темпах экономического развития, поскольку бюджеты подавляющего числа регионов являются дотационными. Число дотационных регионов с каждым годом растёт.

Хуже антистимула, чем дотации, не придумано в мире. Худшая из всех систем финансирования – это дотационное финансирование. В такой системе бюджеты регионов, получивших высокие результаты, не получают дополнительные средства, им лишь уменьшают федеральные дотации.

При этом дотационность региона условная: у большинства из них сумма налогов, которую они платят, больше общей суммы их бюджета с учётом дотаций. Поэтому надо сделать так, чтобы большинство регионов были самофинансируемыми. Вообще, чтобы кардинально решить вопрос о самофинансировании регионов, на которое не способны слишком мелкие регионы, нужно, конечно, серьёзно подумать об укрупнении регионов. Балансирование доходов и

расходов должно идти не по нынешним мелким областям, а по крупным краям или другим каким-то образованиям, которые центр, по согласованию с регионами, сочтёт нужным со временем создать.

Но это вопрос перспективы. Более близкий вопрос – это переход регионов на самофинансирование, чтобы они своими чётко определенными доходами покрывали расходы, и чтобы всё, что они сэкономят, и дополнительный доход, который они произведут, оставалось в регионах, содействовало их развитию и давало бы администрациям регионов мощный стимул ускорения социально-экономического развития, повышения благосостояния жителей регионов. Можно было бы установить для руководителей регионов большие бонусы, ставящие их благосостояние в прямую зависимость от успехов в экономическом и социальном развитии их регионов.

Конечно, обо всем сказать невозможно. Я сосредоточился на относительно новых вопросах и не затрагивал многие другие проблемы, например, внешнеэкономические, необходимость перестройки структуры экспорта, уменьшения нашей зависимости от экспорта нефти. Вступление России в ВТО – это определённый прорыв, но не надо ждать от него чего-то экстравагантного. Никаких резких изменений я от этого не предвижу.

Проблемы завтрашнего дня

Будущие трудности нашей страны я связываю с резким ухудшением мировой конъюнктуры.

В 2006 г. или 2007 г. наша страна в связи с изменением конъюнктуры мирового рынка может потерять 40–70 млрд дол. в год (в сравнении с 2003–2004 гг). Ослабление действия внешнего фактора мы за год-два усилением внутренних факторов не перекроем. Если действовать целеустремлённо, то реально раскрутить российскую экономику, получить ускоренный рост за счёт внутренних факторов в лучшем случае можно через 3–5 лет. Поэтому можно ожидать, что темпы развития, при падении экспортных цен на

нефть, газ и металлы, снизятся до 2–3% в год. В результате сократится госбюджет, а с ним и размер поддержки бюджетников. Прибыль предприятий и организаций в целом может упасть примерно в 1,5–2 раза, а работающих на экспорт – в 4 раза. Вместо профицита бюджета будет дефицит. В стране возникнут проблемы с выплатой долларовых долгов, потому что прибыль и приток валюты в страну уменьшатся.

Не исключено банкротство некоторых структур. Выскажу крамольную мысль. На краю банкротства может оказаться Газпром, который должен сейчас 18 млрд дол. Он эксплуатирует материковые месторождения, но не вышел на Ямал. На многих этих месторождениях объёмы добычи падают, крупных новых материковых месторождений газа нет, и добыча газа неизбежно будет сокращаться. На Ямале Газпром не может начать добычу, так как у него и близко нет тех средств, которые для этого нужны. Поэтому в стране могут возникнуть ограничения по потреблению газа, произойти серьёзное повышение цен на газ.

То же самое и по нефти. Сейчас внутренняя цена на неё достаточно льготная. Она, конечно, может сблизиться с мировой ценой. Поэтому я думаю, что нас ждут непростые времена.

Мировая конъюнктура ухудшится по одной простой причине. Ирак, как известно, занимает второе место в мире по запасам нефти. Он может добывать нефти больше, чем Россия, и она там дешевле, чем у нас. Ираку эта нефть не нужна. Вся она пойдет в Америку. А ведь именно массовые закупки нефти США определяют цены на нефть. Если Ирак будет поставлять, например, 300 млн т нефти Америке, то понятно, что будет с ценой.

Сейчас, правда, всё больше нефти потребляет Китай, и со временем, возможно, станет основным покупателем, но вряд ли в обозримый период Китай сможет перекрыть объёмы потребности в нефти Америки. Пока это несопоставимые величины. Поэтому я предвижу значительное снижение цены на нефть. Хотя ОПЕК, конечно, будет противодействовать этому, сократит объёмы добычи нефти и т. д.

Надо сказать, что в последнее время нефтяная отрасль очень быстро развивалась: в прошлом году Россия увеличила добычу нефти на 11% и вышла на объем 420 млн т. Во многом это было достигнуто за счёт форсированной разработки ряда месторождений. Чем интенсивнее была разработка, тем быстрее на этих месторождения будет падение объемов добычи. Горно-геологические условия добычи нефти ухудшаются. Восточносибирская нефть будет неизмеримо дороже западносибирской. Экономика России, развиваясь, предъявляет повышенный спрос на собственные нефтепродукты. У нас уже 155 автомобилей на 1000 человек населения, и эта цифра будет расти. Потребление нефти увеличится, и экспортные наши возможности будут ограничены.

Когда прибыль нефтяников – 25 млрд дол., у них можно взять в виде налогов 5 млрд дол. Но когда цена на нефть будет не 30 дол. за баррель, а 20 дол., ситуация совершенно переменится. Не случайно умные руководители сырьевых компаний пытаются диверсифицировать свой бизнес. Это касается не только нефти, но и черных металлов, алюминия, цены на который сильно колеблются. И М. Б. Ходорковский хотел диверсифицировать свой бизнес, заняться добычей газа, производством электроэнергии, нефтехимией, хотел превратить свою фирму из чисто нефтяной в энергетический гигант. И это было бы правильно. Диверсификацию надо всячески приветствовать.

Нужно думать, как пережить эти трудности, готовиться к ним. У нас нет времени на раскачку. Если при сегодняшней благоприятной ситуации не провести социальные реформы, не повысить зарплату, не ввести всеобщее страхование, не начать форсированно формировать накопительные пенсии, то через 3–4 года из-за финансовых трудностей это будет осуществить крайне сложно. Время не ждёт!

Практически все специалисты сходятся во мнении, что теневая экономика, в рамках которой создается определенный доход от производства материальных благ и услуг, должна быть включена в объем ВВП и ВРП. В статье оцениваются масштабы теневой экономики России, описываются сегменты рынка, где она действует.

ТЕНЬ И КРАСКИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

И. М. АБЛАЕВ,
доцент кафедры экономики
Казанского государственного университета,
генеральный директор
ОАО «Татарская академия управления»,
Казань

Определение теневой экономики и учет ее показателей в статистике

Проблема теневой экономики – не только российская: в наиболее развитых странах мира экономическая деятельность также подразделяется на официальную и теневую (не укладывающуюся в рамки действующего законодательства).

Прежние системы национальных счетов (СНС), разработанные ООН, Евростатом и другими организациями, не содержали однозначных рекомендаций относительно учета теневой экономики. Новая их версия, принятая в 1993 г., предлагает практически целиком учитывать «теневую экономику» в составе производственной деятельности. «Голубая книга» (издание статистического комитета ООН), излагающая методологию СНС, вводит в обращение три понятия, довольно близких по смыслу и в некоторых аспектах даже пересекающихся. Это «скрытая» (или теневая), «неформальная» (или «неофициальная») и «нелегальная» деятельность.

© ЭКО 2004 г.



Первая из названных – теньевая – характеризует разрешенную законом деятельность, которая официально не представлена или преуменьшена ее субъектами с целью уклонения от уплаты налогов, выполнения определенных административных обязанностей или внесения социальных взносов. Подобная деятельность возможна практически во всех отраслях экономики.

Согласно методике Госкомстата РФ «Руководство по измерению ненаблюдаемой экономики», разработанной в 2002 г. с учетом опыта Директората статистики ОЭСР, Статкомитета СНГ, Национальной статистической службы Нидерландов и Национального института статистики Италии, экономику следует подразделять на наблюдаемую и ненаблюдаемую. Виды производственной деятельности, относящиеся к ненаблюдаемым, являются незаконными, скрытыми, неформальными или произведенными домашними хозяйствами для самостоятельного использования. Параграф 6.34 СНС 93 гласит: «Скрытая экономика включает всю легальную производственную деятельность, которая умышленно скрывается от государства».

Деятельность нелегальных предприятий, так же как и легальных, предполагает производственный процесс. К нелегальному виду деятельности относятся незаконное производство или сбыт продуктов и услуг (например, производство оружия или наркотиков, контрабанда). Сюда же входит «нелицензионная деятельность» практикующих врачей, адвокатов, преподавателей учебных заведений, инструкторов спорта и т. д. Конечно, преступная деятельность, направленная против личности или имущества (например, грабежи, воровство и терроризм), не может быть включена в границы производства. Тем не менее СНС рекомендует учитывать ее экономические последствия в национальных счетах как особый случай и отражать его на специальном счете. Можно добавить, что воровство, грабеж, разбой, рэкет и другие виды криминальной деятельности представляют собой перераспределение доходов от одних лиц к другим и поэтому общую сумму ВВП не увеличивают.

Таким образом, при определении ВВП должны быть учтены следующие показатели:

- 1) законной деятельности, скрываемой или преуменьшаемой производителями в целях уклонения от уплаты налогов или выполнения других, оговоренных законом обязательств;
- 2) неформальной (неофициальной) легальной деятельности, в том числе деятельности некорпорированных предприятий с неформальной занятостью, работающих для собственных нужд;
- 3) неофициальной нелегальной деятельности, в том числе:
 - а) легальных видов деятельности, которыми занимаются нелегально;
 - б) нелегальной деятельности, представляющей собой запрещенные законом производство и распространение товаров и услуг, на которые имеется эффективный рыночный спрос;
 - в) нелегальной деятельности, направленной против личности или имущества.

При этом все перечисленные виды деятельности, кроме пункта 3 «в», включаются в границы производства.

С учетом вышесказанного термином «теневая экономика» логично обозначать всякую экономическую активность, не зарегистрированную официальными органами. За редкими исключениями (например, связанными с функционированием домашнего хозяйства), теневая экономика представляет собой систему общественных отношений, входящих в противоречие с законами и правовыми нормами, формальными правилами хозяйственной жизни. Иначе говоря, данная система находится вне рамок правового поля.

Масштабы теневой экономики

По данным Московского института социэкономических проблем, в 1973 г. на теневой сектор в СССР приходилось примерно 3% ВВП, в 1990–1991 гг. – 10–11%, в 1993 г. – 27% ВВП, а в 1996 г. – уже 46%. Можно предположить, что сейчас этот показатель превысил 50%. По сведениям Госкомстата РФ, в 1992–1994 гг. доля теневой экономики в ВВП составляла 9–10%, в 1995 г. – 20%, в 1996 г. – 23%¹.

¹ Оценки МВД РФ приблизительно в 2 раза больше за счет учета нелегального сектора теневой экономики.

По различным оценкам, ежегодный ущерб бюджету РФ от коррупции составляет 15–20 млрд дол. На Международной конференции по борьбе с коррупцией в Вашингтоне в 1999 г. Россия была названа одной из самых коррумпированных стран в Европе. В мировом списке из 85 стран Россия занимает 76-ю позицию и входит в «большую шестерку» стран с самой развитой теневой экономикой (1-е место – Нигерия: 77% ВВП за счет повсеместного распространения операций финансового мошенничества; 2-е место – Таиланд: 69% ВВП, проституция, наркотики; 3-е место – Египет: 60% ВВП, неуплата налогов от доходов турбизнеса).

О грандиозных масштабах теневой экономики в России свидетельствует тот факт, что на выездной расширенной коллегии МВД в Хабаровске с участием представителей СВР и ФСБ в апреле 2003 г. обсуждались меры по декриминализации ресурсных отраслей экономики. Глава МВД Б. В. Грызлов отметил, что приоритетным направлением станет рыбная отрасль, в которой теневой оборот рыбопродукции приносит прибыли примерно столько же, сколько торгующая наркотиками!

В области получения госзаказа или госзакупок взятки обычно составляют 20%, а в сырьевых отраслях – до 50% прибыли; на мелких взяточников обычно тратится минимум 500 млн дол. в месяц, что составляет 6 млрд дол. в год².

Даже в условиях экономического кризиса теневая экономика в России не утратила устойчивой тенденции к росту. По оценке аналитиков американского инвестиционного банка Chase Manhattan, в 1999 г. темп ее прироста составил 5,4% в год, в то время как ВВП увеличился лишь на 1,8%. Впрочем, ряд специалистов указывают на «естественные пределы» аккумуляции капитала в рамках теневого сектора, при достижении которых предприятия вынуждены будут переключаться на легальную деятельность. Пока, по-видимому, резервы роста теневой экономики еще не исчерпаны.

В докладе экспертов американского «мозгового треста» Rand Corporation говорится, что российский теневой сек-

² Россия и мировой опыт противодействия коррупции. Материалы конференции. М.: Спарк, 2000. С. 204.

тор имеет давние традиции, и наблюдается тенденция к его росту, что обусловлено прежде всего фискальной политикой правительства: предприятия стараются избежать уплаты налогов, мотивируя это чрезмерно высокими их ставками. У бизнеса также есть весомые основания сомневаться в способности государства эффективно использовать налоговые поступления для справедливого общественного перераспределения. Дополнительный мотив ухода от налогов – желание снизить издержки и максимизировать прибыль в условиях экономического кризиса.

Резюмируя вышесказанное, возьмем на себя смелость утверждать, что в России само государство посредством конфискационной фискальной политики создало возможности развития мощного, параллельного официальной экономике механизма воспроизводства нелегальных видов деятельности. В результате сформировалась совершенно уникальная по международным меркам теневая экономика. Ее основные черты: уход от налогов, бегство капитала за рубеж, двойная бухгалтерия, челночная и бартерная торговля, скрытая безработица, коррупция.

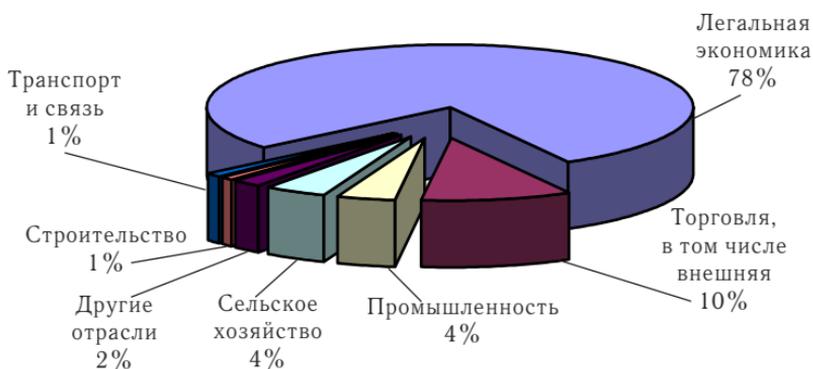
Структура теневой экономики России

Если «теневая» составляющая ВВП развитых стран оценивается в 5–10%, то в России – около 50% в среднеотраслевом значении (в странах Латинской Америки – 60–65%).

По экспертным оценкам МВД РФ, в торговле, строительстве, сельском и лесном хозяйстве России доля теневой экономики доходит до 70–80% ВВП³ (главным образом потому, что в этих отраслях существуют повышенные возможности расчетов неучтенными наличными деньгами).

По оценкам Госкомстата, в строительстве на теневой сектор приходится 63% деятельности, а в торговле и сельском хозяйстве – 75%! Например, закупка и перепродажа зерновых осуществляются в России на 70% «черной» неуч-

³ Подробнее см.: *Исправников В. О., Куликов В. В.* Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. М., 1997. С. 13–20.



Удельный вес отраслей экономики РФ в теневом секторе, % ВВП (из сборника ФСНП, Казань, 2003 г.)

тенной «наличкой» непосредственно на элеваторах, в том числе и для нужд экспорта. Базой для этого служат неучтенные площади посевных («теневой урожай» в каждом крупном хозяйстве). Те угодья, которые находятся на границе областей, по согласованию сторон распахиваются соседями, а урожаи приписываются себе как достижение. Так же работают по неучтенному поголовью скота.

Скрытый сектор является одним из наиболее крупных элементов теневой экономики (см. рисунок). О его масштабах свидетельствуют следующие данные. По словам Е. С. Строева, теневое предпринимательство составляет половину от легального, 1/3 зарегистрированных предпринимателей налоги не платит, половина – платит не полностью или нерегулярно. Материалы анализа Федеральной службы налоговой полиции (ФСНП) России свидетельствуют, что доля только самостоятельно выявленных недоуплаченных в скрытом секторе теневой экономики налогов возросла с 3,4% от их общего объема в 1996 г. до 15,7% в 1999 г.

Носители наиболее открытых видов неформальной экономики – представители полуполюгального «челночного» бизнеса, в котором занято не менее 10 млн чел., а с членами семей – примерно 30 млн чел. Из них более половины формально являются работниками предприятий, не выплачивающих зарплату, временно остановленных и т. п. (то есть

реально эти люди – безработные, но официально таковыми не признаются). Причем объем осуществленного «челноками» импорта сопоставим с объемом экспорта нефти и занимает около трети всего внешнеторгового оборота России.

По оценке Е. Г. Ясина, в середине 90-х годов в стране насчитывалось 1,8 млн «челноков» (притом, что в розничной торговле было занято 5 млн чел.), которые за год пересекали границу 3,6 млн раз, ввозя товаров на сумму 11 млрд дол. «Челночный» бизнес фактически стал официально признанным, сохранив многие черты теневой экономической деятельности, как, например, преимущественное использование наличных расчетов. В условиях резкого ухудшения материального положения основной массы населения в России в начальный период рыночных реформ «челноки» создали вторичный рынок занятости, смягчили процесс обнищания и роста безработицы, сыграв, таким образом, положительную роль. Как полагает шведский экономист А. Аслунд, российская теневая экономика, вопреки сложившимся на Западе стереотипам по отношению к так называемой «русской мафии», производит в основном вполне легальную продукцию и услуги. На криминальные группировки приходится лишь 3% теневого сектора.

Специфическая черта теневой экономики в России – широкое распространение скрытой занятости. Это, прежде всего, безработные или официально не оформленные на работу, в том числе рекламирующие товары, выполняющие коммивояжерские функции, работу на телефоне и т. п. По некоторым оценкам, это 20–80% безработных. Например, в Республике Татарстан, по данным коллегии Министерства экономики и промышленности республики, на февраль 2003 г. 256 тыс. чел. (30% экономически активного населения) нигде официально не числились, но работали, получая скрытые доходы неучтенным «налом». 27% трудоспособных россиян имеют вторую, официально не учтенную работу (в основном в посреднической деятельности, розничной торговле и челночном бизнесе). С учетом этого реальная картина доходов российских граждан значительно отличается от официальных данных.

Масштабы теневого сектора российской экономики, наличие практически одного, связанного с природными ресурсами источника валютных поступлений, формирование узкого слоя сверхбогатой элиты вкупе с нищетой значительной части населения страны позволяют сделать вывод о формировании в России так называемой латиноамериканской модели развития общества со всеми вытекающими негативными последствиями, как в плане социальных неурядиц, так и возможных экономических потрясений в будущем.

От бело-розового – к серо-черному

Чтобы определить занимаемое представителями теневой экономики место на российском рынке, предлагаем многоуровневый подход к изучению этого неординарного явления, который поможет рельефнее отразить реальные процессы взаимодействия участников многообразного, разнопланового и многослойного рынка России.

Для удобства анализа обозначим каждый выделенный слой, страту, зону или уровень рынка своим цветом.

Белый рынок (официальная зона) базируется на основе учтенных операций в бюджетно-налоговой системе, отражаемых официальной статистической отчетностью, балансами предприятий, налоговыми декларациями и т. п. Это легальный рынок, участники которого действуют с соблюдением всех законов и правил и полностью прозрачны. Последнее обстоятельство особенно важно при вхождении России в мировой рынок и является наиважнейшим фактором привлечения в белый рынок предпринимателей из теневой сферы.

Розовый рынок (своего рода «VIP»-зона) включает деятельность уполномоченных властными структурами фирм, наделенных «статусом наибольшего благоприятствования», который дает возможность получать льготы, дешевые кредиты, работать с особо ликвидными товарами и т. д. В этой «неприкасаемой» для других зоне функционируют так называемые «карманные» фирмы, которым позволительно, например, ежегодно закупать несколько миллионов тонн нефти по заниженным ценам (в том числе за региональные

расчетные векселя) и отправлять ее на переработку или на экспорт, но уже по мировым ценам; фактически даром занимать землю в центре города под строительство своих объектов и элитного жилья и т. д. и т. п.

Розовый рынок функционирует как на федеральном, так и региональном уровнях и имеет сквозной характер. При этом значительная часть этого рынка находится в полной тени. Общим правилом для его «игроков» является увод активов в зарубежные офшоры.

Розовый рынок берет свое начало с 20-х годов прошлого века, когда, например, В. И. Ленин лично дал карандашной фабрике А. Хаммера разрешение на ведение бизнеса в России со многими льготами. К этому же рынку можно отнести созданную в советские времена Сталиным обширную сеть спецраспределителей и спецмагазинов (таких как «Березка»), особых санаториев, больниц для власть предержащих. Сфера спецобслуживания частично сохранилась в виде льготных цен и закрытого распределения благ.

Внутри этого рынка, по существу, встроенного в механизм принудительного распределения ресурсов, в советские времена действовала своя система неофициального (а значит, теневого) обмена услугами: в региональном плане – между центром и местами, в отраслевом – между правительством, министерствами и отдельными предприятиями. Сложился и собственный механизм согласования интересов – борьба за выделение максимального объема ресурсов и получение минимальных плановых заданий. В ЦК КПСС и Госплане СССР между отделами и «подведомственными регионами» шел настоящий торг посредством бартерных операций по всем товарным группам и услугам. Выделение кредитов и размещение новых предприятий в регионах зачастую осуществлялось путем яростной борьбы между региональными лидерами. Процветали закрытый номенклатурный подбор и расстановка кадров, причем многие представители номенклатуры жили по принципу – «что позволено Юпитеру, то не позволено быку». Быками (или даже козлами) считалось остальное население страны.

«Открытие» рынка в начале 1990-х годов привело к тому, что экономика тотального дефицита трансформировалась в экономику неплатежей и денежного дефицита.

В настоящее время наряду с открытой существует и продолжает развиваться закрытая (негласная) форма обмена и распределения ресурсов, продукции и услуг, с предоставлением официальных и неофициальных льгот и преференций (налоговых, таможенных, транспортных, снабженческих, арендных и других) для «своих» – узкого круга доверенных физических и юридических лиц, находящихся рядом с федеральной и региональной властями.

Серый рынок – зона полуполюгальных операций, таких как обеспечение утечки капиталов за рубеж; не полная инкассация выручки; челночный бизнес с неучтенными операциями; городские вещевые рынки без инкассации выручки, вымогательство местными органами власти у предпринимателей денег на местные нужды – проведение праздников, во внебюджетные фонды⁴.

Этот рынок функционирует на основе деятельности ряда полутеневых предприятий, организаций и оказывающих им содействие представителей федеральных и региональных органов власти.

Эта система начала функционировать еще в советские времена, когда хозяйствующие субъекты и просто физические лица создали полуполюгальный рынок взаимных услуг под условным названием – «блат-связи» на основе бартерных операций, особенно в сфере обращения дефицитных товаров и услуг – в торговле, строительстве, транспорте, снабжении и других отраслях. Растущий дефицит товаров и услуг в условиях фиксированных цен привел в СССР к широкомасштабным спекуляции и торговле «из-под прилавка», что стало основой формирования серого рынка.

Другая составляющая серого рынка – это достигшее огромных размеров присвоение (хищение) государственной собственности (феномен «несунов»). Процветали и приписки на производстве, с одной стороны, позволяющие фик-

⁴ Так, в Татарстане, вопреки Бюджетному кодексу РФ, действует ряд внебюджетных фондов, в том числе фонд «Ветхое жильё».

тивно выполнять спускаемые сверху нереальные планы, а с другой – скрывать воровство материалов и оборудования, которые затем перепродавались на черном рынке. Несмотря на суровые наказания, теневая экономика процветала, помогая сглаживать неизбежные при сверхцентрализованном управлении и планировании ошибки в распределении ресурсов.

В современных условиях сложился новый тип серого рынка, на котором властные органы, используя свои полномочия, принуждают бизнес делать взносы в свои полуофициальные внебюджетные фонды. Такой оброк может заменяться взятками или откупом за право не платить оброк. Взамен власти закрывают глаза на правонарушения бизнесменов.

Отметим, что некоторые черты российского серого рынка, имеющего во многом феодальный характер и функционирующего на основе внеэкономического принуждения, не позволяют оценить его исключительно в негативном плане. Без этого рынка в советские времена невозможно было бы выполнять заведомо нереальные плановые задания. Может быть, в планы даже закладывалась теневая составляющая.

Начиная с 2000 г. сохранение и воспроизводство серого рынка вызывается усилением централизации и увеличением доли изъятия средств в пользу федерального центра. Наивно было бы думать, что регионы полностью выполняют несправедливые правила «игры». Серый рынок на региональном уровне содействует перераспределению ресурсов в пользу местных нужд, поэтому он выполняет скорее конструктивную, чем деструктивную роль.

Черный рынок – (криминальная зона) включает сделки и операции в сфере неучтенного денежного оборота, теневое производство товаров и услуг на предприятиях, не зарегистрированных в налоговых и других государственных органах, или производство «левых» неучтенных товаров и услуг на формально соблюдающих законы предприятиях; а также взятки, контрабанду, проституцию, рэкет, наркобизнес и скрытые от налогообложения виды деятельности («левые» репетиторство, услуги врачей, спортивных тренеров; теневые банки, черная касса). На этом рынке, как на «зоне»

(каламбур), авторитеты преступного мира определяют правила (понятия) экономического поведения.

Черный рынок – это своего рода офшор внутри страны. Посредством нелегальных видов деятельности создается добавленная стоимость, свободная от налогообложения. Однако существуют своеобразные транзакционные издержки: дань криминалу (цена безопасности) и милиции (право на неприкасаемость), а также «арбитражные» издержки на «разборки».

Гигантские масштабы «черного рынка» и его четкая структурированность позволяют сделать выводы о наличии внутри страны параллельного государства с аналогичной официальной системой управления.

В систему «черного рынка» входят его собственные:

- руководящие «законодательные» (сходы) и исполнительные (смотрящие) органы, построенные по вертикальному (сверху и донизу) и горизонтальному (территориальному) принципам;
- законодательство – свод правил, «понятий»;
- суд и арбитраж («стрелка» и «разводка»);
- теневой бюджет – «общаки» (характерно, что банковский процент по «черному» кредиту примерно на 20% ниже официального);
- налогообложение – дань криминальным авторитетам в виде процента от разовой сделки или на постоянной основе;
- ценообразование (в рамках теневого оборота цены, как правило, ниже рыночных на 15–25%);
- «таможенная» служба, обеспечивающая провоз контрабанды с транзакционными издержками – отступными таможенникам;
- уголовная этика;
- язык – «феня».

Хозяйствующий субъект черного рынка – организованная преступность, которая четко структурирована, отлажена и разветвлена. По существу она органично встроена в народное хозяйство. По данным МВД РФ, в России действуют около 20 тыс. преступных группировок, куда входит около 90 тыс. активных участников. С учетом пособников и членов семей эта сфера охватывает порядка 400 тыс. чел. Причем идет активный процесс консолидации – вхождение мелких групп в крупные сообщества, как в рамках отдельных территорий, так и на межрегиональном и международ-

ном уровнях путем налаживания связей между крупными криминальными формированиями. На сегодня 150 российских криминальных сообществ фактически поделили страну на сферы влияния и активно вклиниваются не только в экономическую, но и в политическую сферу.

По некоторым осторожным оценкам МВД РФ, к началу 2000 г. российская мафия располагала примерно 500 млрд дол. (для сравнения: имущество итальянской мафии «Коза ностра» в США оценивается в 250–280 млрд дол.).

Черный рынок организован по принципу пирамиды. На ее вершине стоят криминальные авторитеты, а в основании – «рабочая сила»: торговцы наркотиками и оружием, рэкетеры, бандиты, грабители, наемные убийцы, сутенеры и т. п. Часть основания пирамиды занята коррумпированными представителями органов власти и управления. Через них «черный рынок» смыкается с розовым, например, когда возникает потребность перевода учтенных безналичных денег в неучтенные наличные. По разным оценкам, эта группа коррупционеров составляет от 5 до 25% от численности всей пирамиды.

Вторая группа формирует среднюю часть пирамиды и состоит из «теневиков-хозяйственников» (предприниматели, коммерсанты, банкиры), представляющих серый рынок. Здесь черный рынок смыкается с серым. Следует отметить, что многие представители как черного, так и серого рынка могут войти в нормальную белую экономику. Пока же они вынуждены уходить в «полутень» потому, что издержки их деятельности при существующих правилах экономической игры зачастую превышают доходы.

Третья группа представлена наемными работниками физического и умственного труда, для которых нерегистрируемая деятельность – вторичная (неформальная) занятость. Род их занятий сам по себе, как правило, не является противоправным, но в силу разного рода обстоятельств (правовых и экономических) эти занятия уводятся в тень. К ним примыкают мелкие и средние государственные служащие, в доходах которых до 60% составляют взятки. Всего данная пирамида, по нашим подсчетам, включает порядка

30 млн чел. экономически активного населения страны, производящих более 40% ВВП!

Деление субъектов «теневой экономики» на три группы довольно условно хотя бы потому, что у их представителей наряду с общими коррупционными интересами есть и другие: значительная часть «теневиков-хозяйственников» второй группы вкупе с представителями третьей группы стремятся перейти в легальный средний класс. С учетом этого обстоятельства целесообразно налаживание на государственном уровне стимулирующего механизма (например, путем принятия законов, легализующих зарубежные вклады российских предпринимателей).

Натуральное хозяйство – особая экономическая зона, включающая личное, подсобное и домашнее хозяйство, продукция которого не предназначена для продажи. Натуральное хозяйство описано в экономической литературе достаточно полно и здесь не рассматривается.

Регулирование официальной и теневой экономики

В настоящее время в России сложились два основных подхода к решению проблем теневой экономики. Первый – либерально-попустительский – обозначился в начале 90-х годов прошлого века. Он был вызван, по нашему мнению, установкой тогдашнего правительства молодых реформаторов на сверхвысокие темпы первоначального накопления капитала. Результаты налицо: образование мощных финансово-промышленных групп-кланов, тесно связанных с высшими эшелонами власти, с одной стороны, и подавление нормальной предпринимательской деятельности, прежде всего, малого бизнеса – с другой. Параллельно наращивалась теневая составляющая экономики.

Другой подход – репрессивный – возник как реакция на вопиющие негативные явления, связанные с реализацией радикально-либеральных идей. Он предполагает общее ужесточение законодательства, а также расширение и усиление соответствующих подразделений МВД, ФСБ, налоговых служб

и Министерства финансов РФ; улучшение их взаимодействия, формирование системы тотального контроля.

В качестве яркого примера попыток реализации репрессивного подхода можно рассматривать попытку принятия Государственной думой в первом чтении представленного Министерством финансов РФ законопроекта «О государственном контроле за соответствием крупных расходов на потребление фактически получаемым физическими лицами доходам». Государство, будучи не в состоянии зарегистрировать доходы граждан, стремится поставить под контроль расходы. Предполагается выявить реальные доходы состоятельных групп населения, принудить их показать источники сокрытых средств и собрать невыплаченные налоги. При этом не принимаются во внимание общие экономические условия хозяйствования и те причины, которые вынуждают предпринимателей скрывать свои капиталы.

Негативны и социальные последствия применения преимущественно репрессивных методов. Власти могут столкнуться с сопротивлением не только «теневиков-хозяйственников», но и значительной части наемных рабочих и служащих, получающих теневые доходы.

Сегодня очевидна необходимость разработки Федеральной программы государственного регулирования теневой экономики. Думается, что деятельность «теневиков-хозяйственников» возможно направить на укрепление отечественного производства, в том числе путем активизации инвестиционной деятельности.

Для реализации такой политики, на наш взгляд, необходимы следующие меры.

■ Постоянная корректировка правово-хозяйственных условий деятельности предпринимателей. Прежде всего это относится к налоговому режиму⁵:

⁵ Показателен опыт Новой экономической политики 20-х годов в России, в числе прочего включающей и легализацию скрытых капиталов. Щадящий налоговый режим государства – 25% от дохода частного предпринимателя – позволил активизировать производство и особенно его потребительские сферы. Когда нэп сменился индустриализацией и массовой коллективизацией, налог повысили – сначала до 30%, а потом до 90% и более. «Частник» был практически уничтожен.

- ✓ налоговые правила должны разрабатывать не фискальные органы, а Министерство экономического развития и торговли, которое призвано отслеживать структурные макроэкономические сдвиги и учитывать влияние снижения налоговой нагрузки на рост объемов производства. В проекте нового Налогового кодекса эти моменты не учитываются. Так, суммарная налоговая база предлагается свыше 30% от ВВП, а допустимый уровень, по мнению большинства специалистов, 26–28%;
- ✓ реструктурирование налоговой задолженности, прежде всего для малого бизнеса в перерабатывающей промышленности;
- ✓ изменение доли распределения финансовых средств между федеральным центром, регионами и муниципалитетами в пропорции 30–35–35%;
- ✓ освобождение от налогов части прибыли, идущей на расширение производства и создание новых рабочих мест;
- ✓ упразднение НДС на импорт нового оборудования и технологий, сокращение единого социального налога;
- ✓ перенос центра тяжести налогового бремени с физических и юридических лиц на рентные платежи.

■ Введение в практику так называемых «доходных индულгенций» – юридических документов, подтверждающих легализацию (при уплате специального налога) денежных средств. Имело бы смысл уточнить, что на инвестиционные цели средства граждан могут поступать без представления доходных деклараций, но с обложением специальным 25%-м налогом. Целесообразно проведение особой политики по отношению к проживающим за рубежом «новым русским» с целью возврата утекших российских капиталов и перевода их в реальные инвестиционные ресурсы.

■ Создание на территории России специальной инвестиционной зоны с наличием депозитариев, реестров ценных бумаг и дополнительными гарантиями сохранности и конфиденциальности операций. Как отметил В. В. Путин на пресс-конференции 20 июня 2003 г.: «Чтобы капитал не “утекал”, нужно создать условия для его применения».

■ Наконец, не обойтись и без налаживания общественного контроля за деятельностью хозяйствующих субъектов в границах правового поля, например, путем открытия доступа к данным о правонарушениях в сфере экономики.

Вступление России в Совет Европы и, соответственно, присоединение к конвенции Совета Европы № 141 «Об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности» (Страсбургская конференция 1990 г.), ратификация Венской конвенции ООН «О борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ» (1988 г.), а также вступление России в FATF (международная организация по борьбе с отмыванием денег) обязывает принять соответствующие законы по борьбе с легализацией («отмыванием») доходов, полученных преступными способами. Оппонентам частичной легализации «теневых» капиталов следует обратить внимание на то, что в названных документах речь идет об отмывании доходов от наркобизнеса и другой, сугубо преступной деятельности.

В ст. 174 УК РФ предусматривается ответственность за легализацию денежных средств или другого имущества, приобретенных незаконным путем. На наш взгляд, вряд ли такая мера социально оправдана (тем более что многие правоведы отмечают неоднозначность термина «незаконный путь»). Она препятствует вовлечению в легальную экономику тех видов «теневой» экономической деятельности, которые являются социально полезными, несмотря на допускаемые при этом нарушения действующих правил (например, «челночный бизнес», неорганизованная мелкорозничная торговля и др.).

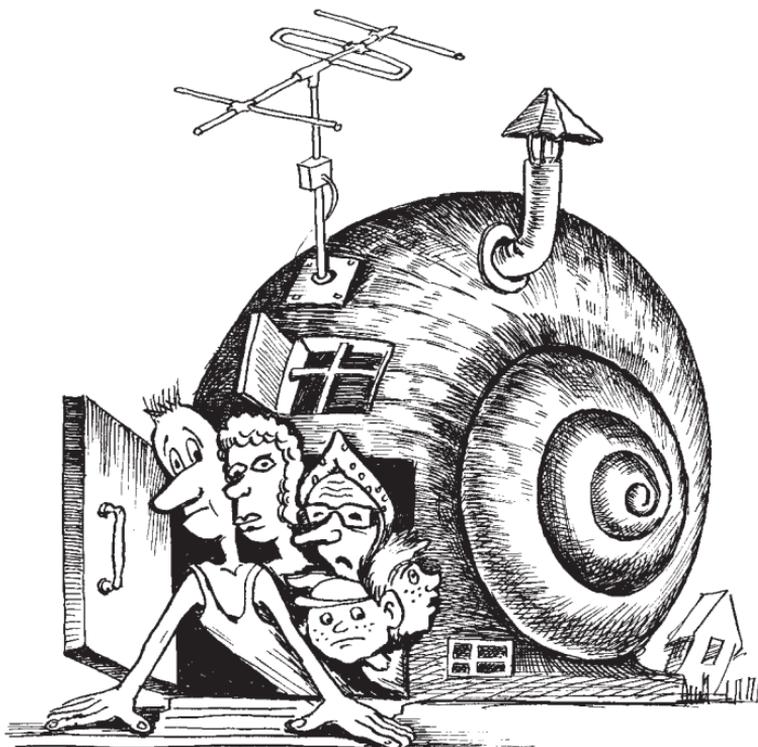
Думается, что интеграция производительной части теневой экономики в легальную и обеспечение гарантий защиты свободного предпринимательства от налогового и криминального произвола не замедлят сказаться на общественно-экономическом развитии России. При грамотных правовых действиях государства в экономической сфере возрастет инвестиционная активность, ускорится рост ВВП и, соответственно, увеличатся налоговые поступления в бюджет. И, наконец, повысится легальный уровень благосостояния населения.

Жилищное строительство не только ускоряет экономический рост в России, но даёт и ощутимый социальный эффект – создаёт предпосылки для улучшения демографической ситуации и качества жизни населения.

О том, что в последние годы происходит у нас в жилищном строительстве и что может дать ипотека, рассказывается в настоящей статье.

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ИПОТЕКА В РОССИИ

А. Г. ЗЕЛЬДНЕР,
доктор экономических наук,
В. К. ЮЖЕЛЕВСКИЙ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики РАН,
Москва



© ЭКО 2004 г.



Состояние жилищного строительства в России

В «Стратегии развития строительного комплекса РФ на перспективу до 2010 г.» отмечается, что доля непосредственно строительства в ВВП составляет 7,3%; в отрасли занято 8 млн строителей.

Состояние жилищного комплекса России создает удручающее впечатление. Из 19 млн жилых строений, занятых под жилье, примерно 70% изношены не менее чем на 30%, 27% населения России проживают в неблагоустроенных квартирах. По данным Госстроя РФ, в 2003 г. около 80% российских семей нуждались в улучшении жилищных условий. При этом из-за низкого уровня жизни всего 1,2% населения приобретает жилье на собственные и заемные деньги и только 0,3% семей получают его за счет бюджета.

Объем жилищного строительства сократился в России с 61,7 млн кв. м в 1990 г. до 33,8 млн кв. м в 2002 г. С учетом снижения численности населения России за этот период ввод жилья в расчете на человека уменьшился с 0,42 кв. м до 0,23 кв. м. Нынешние объемы строительства позволяют обеспечить жильем лишь 1,5% россиян в год, при потребности в десятки раз больше. При таком мизерном объеме строительства жилья (таблица) решение жилищной проблемы в России уходит в необозримое будущее, а социальная напряженность будет возрастать.

Обеспеченность населения России жильем в 1990–2002 гг.

Показатель	1990	1995	2000	2001	2002
Ввод в действие общей площади жилья, млн кв. м	61,7	41,0	30,3	31,7	33,8
Численность населения, млн чел.	148,2	147,6	144,8	144,0	143,1
Ввод жилья в расчете на 1 чел., кв. м	0,42	0,28	0,21	0,22	0,23

Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 1997. М., Госкомстат России, 1998. С. 59, 84, 93; Российский статистический ежегодник. 2003. М., Госкомстат России, 2003. С. 30, 97, 120.

По данным статистической компании Euroconstruct, объем рынка строительства Западной Европы в прошлом году составил 990 млрд дол. Один из самых крупных рынков строительства в

Западной Европе – немецкий. По итогам 2002 г. его объем оценен в 212 млрд дол. Рынок Чехии, Венгрии, Польши и Словакии оценивается в 41 млрд дол. Российский рынок – 15–16 млрд дол., в том числе 6–7 млрд дол. приходится на Москву и Санкт-Петербург и 9 млрд дол. – на всю остальную Россию¹.

Падение объемов жилищного строительства в России – следствие системного кризиса в экономике. Удельный вес затрат на жилищное строительство в общем объеме валового накопления основного капитала в России устойчиво снижается: 22,8% – в 1995 г., 11,6% – в 2000 г., 9,4% без субъектов малого предпринимательства – в 2002 г.

В процессе реформирования российской экономики значительно изменилась структура вводимого организациями различных форм собственности жилья. За последнее десятилетие объем частного жилищного строительства вырос почти в 7 раз, а государственного – сократился в 1,6 раза. В 2002 г. из общего объема построенного в этом году жилья (33,8 млн кв. м) федеральное жилье составило 5,6%, субъектов Федерации – 3,6, муниципальное – 8,8, частное – 68,5, смешанные формы строительства – 12,2, прочие формы – 1,3%.

Увеличение удельного веса частного жилищного строительства, казалось бы, должно было дать толчок для роста его объемов, с целью развития бизнеса. Но наши жилищные монополисты тут же начали повышать цены, делить и монополизировать жилищный рынок.

В 2003 г. цены на жилье в Москве выросли на 45%. В 2004 г. ожидается рост еще на 30%. При средних затратах 400–450 дол. за 1 кв. м средняя реализационная цена 1 кв. м жилья составила в столице 1500–1600 дол., а уровень рентабельности – 255–275%. Это сопоставимо с уровнем рентабельности нефтяных компаний, не платящих природной ренты. Жилищное строительство в сложившихся условиях становится исключительно выгодным для бизнеса, но не решает проблем основной массы населения.

По имеющимся данным, до 80% строительства всего жилья на московском рынке обеспечивают только несколько крупных компаний. Среди них – Домостроительный комби-

¹ Экономика и жизнь. 2004. № 14.

нат № 1, «Мосфундаментстрой-6», Строительное управление № 155, «Мосстроймеханизация» и компания «Интеко». Некоторые из них поставляют и стройматериалы. Так, «Интеко» – крупнейший производитель и поставщик цемента – занимает второе место в России по его производству. Цены на цемент в 2003 г. выросли на 40%, а в среднем цены на строительные материалы – почти на 100%. Перечисленные компании ежегодно строят до 1 млн кв. м жилья, получая земельные участки и городской заказ².

При таком положении дел в Москве сложно ожидать быстрого появления доступного для массового потребителя ипотечного кредитования.

Кроме того, в жилищной сфере отмечены новые формы спекуляции. Так, по данным аналитического центра компании IRN, примерно 30% квартир в Москве в 2003 г. покупались не для проживания, а для перепродажи. Если в 2000 г. доля таких инвестиционных квартир была очень мала, то к концу 2004 г. их удельный вес может достигнуть 40%³.

Развитие ипотечного кредитования в ряде стран формирует до четверти и более ВВП. В Германии, где большая часть населения участвует в деятельности жилсберкасс по различным направлениям – от ремонта до строительства, ипотечная сфера формирует около 50% ВВП.

Следует констатировать, что спонтанно возникший в ходе перестройки механизм жилищного строительства не обеспечивает потребности широких масс нуждающегося населения в получении жилья. Между тем опыт развитых стран показывает, что запуск ипотечных схем при активной финансовой поддержке государства решает проблему обеспечения жильем всех слоев населения.

Особенности российского ипотечного кредитования

Развитие ипотеки в России имеет давнюю историю. До 1917 г. существовало два основных ипотечных банка (оба государственных): Крестьянский поземельный

² Эксперт. 03.11.2004.

³ Аналитический центр IRN.ru.

банк, имеющий 82 отделения и выдававший долгосрочные ссуды сроком до 35 лет, и Дворянский земельный банк, выдававший ипотечные кредиты на 66 лет в размере 60% от стоимости заложенного имущества. Ипотечные банки и учреждения в России выдавали землевладельцу ссуду не наличными деньгами, а собственными обязательствами – «закладными листами», которые либо реализовывались самим ссудополучателем на денежном рынке, либо представлялись в качестве залога для получения кредита в банковские учреждения краткосрочного кредита. В данном случае ссудополучатель мог самостоятельно определять график и целевое назначение ресурсов. Ипотечный банк в любом случае гарантировал выкуп закладного листа в сумме, предъявленной к оплате.

В 2003 г. ипотечные кредиты в России составили 0,01% ВВП, или 500 млн дол. (в развитых странах – 10% и выше). В 2002 г. сумма выданных ипотечных кредитов равнялась 150 млн дол. Более 90% ипотечных кредитов выдается на вторичном рынке жилья. Наиболее рискованным считается первичный рынок в Москве, на нем выше и процентные ставки (16–21% плюс первоначальный взнос в объеме до 30% стоимости квартиры).

Госсовет при президенте РФ по вопросам ипотеки оценил спрос на ипотечные кредиты в России в сумму 2 млрд дол., что может обеспечить 2–3-кратное увеличение объемов ипотечного строительства. Поскольку на руках у населения скопилось около 50 млрд дол. и около 18 млрд дол. на вкладах, проблема вовлечения наличных сбережений, в том числе и через грамотно организованную ипотеку, – это уже не прихоть ученых, а путь к инвестициям, столь необходимым для экономического роста страны. Высокая доходность рынка недвижимости (по данным инвестиционной компании «АТОН», доходы на вложенный капитал в секторе купли-продажи достигают 24%, а в сфере аренды – 13–14%) привлекает к рынку недвижимости много крупных зарубежных и российских компаний. Причем эта тенденция будет усиливаться, поскольку правительство подготовило 32 по-

правки в законодательство, призванные уменьшить недоверие населения, заемщиков и банков при оформлении ипотечных кредитов.

На ипотечном рынке России пока достаточно мало крупных игроков. Из них выделяются три.

Ипотечный банк Delta-Credit. По программе этого банка работают более половины банков, дающих ипотечные кредиты. В 2000 г. банк выдал 4 млн дол., в 2003 г. его кредитный портфель достиг 60 млн дол. На деньги американского фонда «США – Россия» работают 12 банков. При покупке жилья на вторичном рынке первоначальный взнос составляет 20% стоимости квартиры, кредит выдается на срок до 10 лет под 15% годовых в валюте.

Московское ипотечное агентство в 2001 г. выделило кредитов на 5 млн дол., в 2003 г. – на 30 млн дол. Минимальный размер кредита – 10 тыс. дол., ставка в ходе строительства – 21%, после сдачи жилья в эксплуатацию – 18%.

Федеральное агентство по ипотечному кредитованию (АИЖК). Функционирует с 1996 г. В 2002 г. его основной капитал – 650 млн руб. плюс 2 млрд руб. госгарантии.

АИЖК работает по следующей схеме ипотечного кредитования. Банк выдает кредит под 15% годовых заемщику, регистрирует закладную. Выделенные кредиты (закладные) продаются региональным агентствам РАИК. Банк получает сумму кредита плюс комиссионные (до 10 тыс. руб.). Региональные агентства РАИК передают кредит АИЖК, оставляя за собой функции обслуживания. РАИК удерживает 2% и передает АИЖК только 13%. Держатель ипотечных кредитов АИЖК должен иметь средства, для чего выпускаются ипотечные ценные бумаги под обеспечение заложенной недвижимости по уже выданным ипотечным кредитам. Платежи заемщиков (физических лиц), гасящих ипотечные кредиты, служат источником средств для погашения ипотечных ценных бумаг и затрат банков, РАИКов и АИЖК. Это достаточно сложная система для России. За рубежом банки осуществляют все эти операции без посредников.

АИЖК имеет соглашение о развитии ипотечной деятельности с 51 субъектом РФ.

В 2004 г. ЦБ РФ планирует снижение ставки рефинансирования с 16% до 14% годовых. Однако это не означает снижения ставок по депозитам, а является реальным индикатором стоимости денег. Последствия снижения ставки рефинансирования для вкладчиков и величины процента по кредитам неоднозначны, так как по закону подходным на-

логом облагаются те депозиты, проценты по которым превышают ставку рефинансирования.

Банки должны снизить ставки не только по депозитам, но и по кредитам. Но для банков это достаточно проблематично. С одной стороны, масса заемщиков не обладает надежным залоговым имуществом, а, следовательно, ненадежна, банкам выгоднее отдать деньги на депозит ЦБ РФ. И, видимо, ставки по депозитам снизят, а по кредитам – вряд ли. В результате снижение ставок рефинансирования приведет к увеличению банковской маржи.

В процессе обсуждения законопроекта об ипотечных ценных бумагах главный спор возник вокруг вопроса о том, кто должен их эмитировать: банки, специализированные компании или АИЖК⁴. Банки могут проводить эмиссию, только создав специализированную компанию, что позволяет в случае банкротства банка вывести ипотечные активы из сферы взыскания. Если банки напрямую будут проводить эмиссию ипотечных бумаг – это удешевит кредиты, так как не надо будет создавать специализированные структуры.

Как правило, ипотечные банки работают совместно с универсальными банками. Но в России нет крупных коммерческих банков, отсюда бумаги наших ипотечных банков будут достаточно рискованными. Появление на российском поле крупного иностранного финансового капитала, используемого для ипотеки, приведет к потере местного финансового рынка.

В ноябре 2003 г. был, наконец, принят долгожданный закон «Об ипотечных ценных бумагах». Согласно закону, эмиссию облигаций с ипотечным покрытием вправе осуществлять ипотечные агентства в форме акционерного общества и кредитные организации. Гарантиями надежности будут, в частности, установление минимального соотношения размера предоставляемых кредитов с ипотечным покрытием и собственных средств; минимальное соотношение раз-

⁴ В Европе разрешение на выпуск ипотечных облигаций имеют лишь те банки, у которых нет вкладов физических лиц. Корпоративный бонд на Западе означает гарантированное обязательство корпорации, в случае невыполнения – суд и банкротство. Облигация не сопровождается такими жесткими и категоричными условиями.

мера ипотечного покрытия и объема эмиссии облигаций с ипотечным покрытием.

Закон допускает выпуск двух видов ценных бумаг – облигаций с ипотечным покрытием и ипотечных сертификатов участия. Облигация с ипотечным покрытием может быть выпущена как в документарной, так и в бездокументарной форме. При этом исполнение обязательств по ней обеспечивается залогом ипотечного покрытия. Такие облигации должны закреплять право их владельцев на получение фиксированного процента.

Новый закон вводит понятие ипотечного покрытия, которым обеспечиваются ипотечные ценные бумаги. Ипотечные покрытия составляют права требования возврата сумм долга и уплаты процентов по кредитным договорам и договорам займа, обеспеченные ипотекой. Одним из условий, устанавливаемых законом, является достаточная обеспеченность права требования. Так, сумма долга по основному обязательству не должна превышать 70% рыночной стоимости недвижимого имущества, являющегося предметом ипотеки.

В соответствии с законом «Об ипотечных ценных бумагах» банки могут эмитировать ипотечные бумаги, собирая ипотечное покрытие. В январе 2004 г. правительство России подписало постановление о предоставлении госгарантий открытому акционерному обществу «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», осуществляемых в виде выпуска купонных документарных облигаций со сроком погашения 1 февраля 2010 г., обеспечивающих исполнение обязательств по выплате номинальной стоимости указанных облигаций и купонного дохода по ним в размере до 2,5 млрд руб., в том числе по выплате номинальной стоимости этих облигаций в размере 1,5 млрд руб. В 2004 г. АИЖК получит из бюджета 4,5 млрд руб. для стимулирования развития ипотеки посредством государственных гарантий⁵.

В начале 2004 г. правительство предложило вариант армейской ипотеки. В настоящее время 136 тыс. семей военнослужащих не имеют квартир и 28 тыс. нуждаются в

⁵ Экономика и жизнь. 2004. № 4; Коммерсант. 09.01.2004.

улучшении жилищных условий. Всем военнослужащим, имеющим контракт на прохождение службы, будет с 2005 г. перечисляться в год сумма, равная стоимости 3 кв. м (примерно по 30 тыс. руб.). Через 20 лет накопительная сумма в 600 тыс. рублей позволит получить жилье в собственность. Через 3–4 года участия в накопительной программе военнослужащие смогут взять ипотечный кредит и оформить покупку жилья. В дальнейшем основную часть долга по кредиту государство будет покрывать из своих средств.

Схема армейской ипотеки для офицера, который может получить квартиру площадью 54 кв. м через 5 лет, по предложению Минэкономразвития РФ, выглядит так. Первоначальный взнос – 30%, а кредит – 70%, далее – 30 тыс. руб. ежегодный взнос государства и 600 руб. – ежемесячные отчисления военнослужащего⁶.

Предлагаемая накопительная система пока недостаточна проработана – не учтена инфляция, к тому же общий объем финансирования ограничен. Кроме того, при накопительной системе всегда возникают риски, которые государство должно взять на себя. В дальнейшем следует учесть, что армейская ипотека из-за низкой доходности вряд ли привлечет солидные инвестиции. Лучше было бы выделенные средства централизованно направить на строительство жилья, а затем уже использовать льготные финансовые инструменты во взаимосвязи с продолжительностью службы.

Роль государства

Анализ российского опыта реализации программы ипотечного кредитования жилищного строительства позволяет сделать вывод о том, что проблемы в этой сфере без активизации роли государства не решить.

Для развития ипотеки при поддержке государства необходимо сделать следующее.

□ Определиться с вопросом собственности на землю, земельным рынком, Земельным кодексом и судебной практикой его применения. Главный риск в том, что земля пере-

⁶ Известия. 24.03.2004.

дается в пользование, а не в собственность. А пользование в современных условиях – это произвол чиновников. Если бы была достигнута договоренность о собственности на землю под жилищное строительство, в России (при прочих равных условиях) в эту сферу пошел бы иностранный капитал, снизились бы стоимость кредитов, а, следовательно, и жилья.

□ Принять закон о бюро кредитных историй, одновременно обеспечив правовую возможность кредитных организаций по взысканию с имущества граждан долгов по ипотечным кредитам. Следует также отказаться от подтверждения средств, направленных в первоначальный взнос, в декларации о доходах. Необходимы и поправки в закон о банкротстве кредитных организаций с целью исключения ипотечного покрытия из конкурсной массы при банкротстве банка, а также о снижении ставки налога для инвесторов в государственные ценные бумаги с 24 до 15%.

□ Внести серьезные изменения и в Налоговый индекс, с целью увеличения налоговых вычетов при ипотечном кредитовании. Следовало бы снизить налогообложение рынка ипотечных ценных бумаг. В частности, установить специальный налоговый режим для эмитентов, снизить ставку налогообложения доходов инвесторов по ипотечным ценным бумагам до уровня государственных ценных бумаг, снизить налог на операции с ипотечными ценными бумагами и сделать его не зависящим от номинальной суммы выпуска (сейчас такая зависимость существует).

□ Упорядочить и снизить накладные расходы заемщиков и обязательное страхование (тройное) на свою жизнь, на право собственности на квартиру и на приобретение недвижимости – всего получается 1,5% от ежегодного остатка кредита.

□ Законодательно разрешить и прописать порядок использования различных ипотечных схем: стройсберкассы, кооперативы, ПИФы и другие формы, способствующие развитию рынка жилья и ускорению строительства. В противном случае рост дефицита жилья и его стоимость будут нарастать.

□ Повысить платежеспособный спрос населения. Уровень денежных доходов для получения ипотеки в Москве должен быть примерно 1000 дол. в месяц. При этом выплаты по кредитам не должны превышать 40% от заработка (т. е. 400 дол.).

Исследование «РОМИР Мониторинг» показало, что причиной «неготовности» к ипотеке выступает низкий уровень доходов. Среди тех, кто имеет среднедушевой доход от 1500 до 10000 руб. в месяц, только 7–15% рассматривают в той или иной степени возможность воспользоваться ипотечным кредитом. Зато среди относительно обеспеченных людей (доход на члена семьи от 10000 рублей в месяц) уже 39% считают, что они в состоянии воспользоваться ипотечным кредитованием.

Но дело не только в низких доходах. Для российского рынка, как показало исследование, вообще характерен невысокий уровень доверия населения к финансовым структурам, выдающим кредиты. В массовом сознании еще не преодолены негативные последствия экономического кризиса 1998 г.

□ Организовать системную работу по привлечению населения к ипотеке и разъяснению ее сущности.

Группа «РОМИР Мониторинг» провела исследование на тему, что мы знаем об ипотеке. Результаты можно назвать шокирующими. Оказалось, что 43% взрослого населения России вообще ничего не знают об ипотеке. Еще 36% утверждают, что про ипотеку «слышали, но знают мало». Иными словами, подавляющее большинство россиян (почти 80%) не знают об ипотеке практически ничего. И лишь 7% заявили, что знакомы с этой темой «очень хорошо».

В России массовый запуск ипотеки возможен в значительной мере за счет увеличения сроков возврата кредита до 25–30 лет (вместо существующих в среднем 10 лет), а также снижения процентов по кредитам до 7–8% в валюте (в настоящее время в среднем 15%). Но следует иметь в виду, что все финансирование по ипотечным займам сосредоточено в коммерческих банках, которые ситуация с высокими процентными ставками в условиях постоянного роста цен на жилье вполне устраивает. Государство пока на коммерческие банки существенного влияния оказать не может, хотя такие рычаги имеются.

Проводимая федеральная политика и принятие закона «Об ипотечных ценных бумагах» (2003 г.) показывают, что в России предпочтение отдается американской двухуровневой модели ипотечного кредитования. На протяжении более чем десяти лет российские власти безуспешно пытаются внедрить ее для массового потребления. Негативные результаты такого рода жилищных программ, помимо субъективных моментов, кроются в объективных процессах развития российской экономики (слабая господдержка, низкий уровень жизни, местнические интересы разных курирующих жилищные программы ведомств и т. д.).

Объективные экономические предпосылки для создания двухуровневой системы финансирования жилищного строительства по американскому типу в России в настоящее время все еще отсутствуют. У нас нет источников финансирования по типу американской модели, нет длинных и дешевых ресурсов, нет заинтересованных инвесторов, слабо развита соответствующая инфраструктура, и как результат – нет широкого платежеспособного спроса на такую дорогую услугу (исключением является только высокоспекулятивный и монополизированный специфический рынок московской недвижимости).

Все вышеизложенное позволяет утверждать, что на данном этапе экономического развития с учетом российской специфики следует сделать упор на развитие одноуровневой модели финансирования жилищного строительства по схеме ссудно-сберегательных касс с государственной поддержкой на период ее запуска.

Именно одноуровневая модель организации финансирования жилищного строительства успешно функционирует в условиях нестабильной экономики, она минимизирует валютные риски, позволяет предоставлять долгосрочные ипотечные кредиты по низким ставкам (5–7%) независимо от уровня инфляции и ставок финансового рынка и может существовать без институциональных инвесторов.

Продолжаем начатую в № 6 и 7 журнала дискуссию по книге американских исследователей Ф. Хилл и К. Гэдди «Сибирское проклятие: как коммунистические плановики заморозили Россию (Brookings Institution Press, Washington, 2003. – 240 p.).

Основная идея автора статьи заключается в том, что книгу Ф. Хилл и К. Гэдди надо расценивать как «пробный камень» в провокации, направленной на раскол России, и проверку реакции общественности на реализацию губительных для страны замыслов. Не случайно З. Бжежинский назвал одну из своих последних работ «2035 год: мир без русских»...

ЧТОБЫ СИБИРЬ НЕ ОБЕЗЛЮДЕЛА

С. В. СОБОЛЕВА,
доктор экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

*«Полагаю самым главным делом сохранение
и размножение российского народа, в чем состоит
величество, могущество и богатство
всего государства, а не в обширности,
тщетной без обитателей».*

М. В. Ломоносов

Заселенность приграничных территорий Сибири и Дальнего Востока и закрепление на них значительной численности постоянного населения имеют для России важнейшее не только социально-экономическое, но и геополитическое значение. Однако в условиях одновременного сокращения уровня рождаемости и роста смертности население этих территорий России, начиная с 1993 г., вошло в зону отрицательного естественного прироста. К настоящему времени, несмотря на рост с 2000 г. показателей рождаемости, естественный прирост населения Сибири только на 60–70% обеспечивает уровень простого воспроизводства.

© ЭКО 2004 г.



Демографический кризис в Сибири

С одной стороны, это проявление общероссийских и общемировых перемен, свойственных промышленно развитым странам и регионам, имеющим высокую долю городского населения, следствие высокого образовательного уровня населения и высокого показателя занятости женщин в общественном производстве. Острота этих проблем в регионе обусловлена также особенностями формирования населения (в том числе и миграции), сложившимися в прошлом, в частности тем, что динамика прироста численности населения Сибири, и в особенности Западной, в значительной степени определялась структурой и характером размещения производительных сил в регионе.

С другой стороны, демографический кризис в Сибири связан с недостаточной модернизацией социальных и экономических институтов, с наличием серьезных кризисных явлений в обществе. Именно они обуславливают низкий уровень здоровья, высокий уровень смертности от несчастных случаев, отравлений и травм, инфекционных заболеваний и т. д.

Высокая вероятность смертности по различным причинам в относительно молодом возрасте получила выражение в многочисленных демографических потерях. По нашим оценкам, ежегодные потери городского населения Сибири в 1989–1995 гг. (в годы роста показателей смертности) составляли 10,5 млн, а сельского населения – 3,6 млн потенциальных лет (человеко-лет) жизни, из них около 40% – из-за несчастных случаев, отравлений и травм, что в 3–4 раза выше уровня потерь по аналогичным причинам в развитых странах¹.

Только за 1997–1999 гг. потери жизненного потенциала населения Сибири привели к ежегодному снижению внутреннего регионального продукта (ВРП) в сибирских регионах на 6,5–7,0 млрд руб. в год (табл. 1)².

¹ *Соболева С. В.* Настоящее и будущее населения Сибири. Сибирь на пороге нового тысячелетия. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999.

² *Бабенко А. И.* Концепция развития и сохранения населения Сибири на долгосрочную перспективу (медико-демографический аспект). Новосибирск, 2001.

Значительный вклад в общее сокращение населения внесла и миграция. В результате действия этих двух процессов за межпереписной период 1989–2002 гг. население Сибирского федерального округа сократилось почти на 5 процентных пунктов (п. п.). Особенно значительное сокращение наблюдалось в Кемеровской (на 8,5 п. п.), в Иркутской (на 9 п. п.) и Читинской областях (на 16,5 п. п.). При этом чем ближе территория к восточным рубежам страны, тем интенсивнее в ней происходило сокращение населения.

Таблица 1

Потенциальные потери ВРП в результате смертности населения Сибири за 1997–1999 гг., млрд руб. в год

Территория	1997	1998	1999	Всего за период
Западная Сибирь	4,7	4,5	4,8	14,0
Восточная Сибирь	2,1	2,0	2,2	6,3
Сибирь в целом	6,8	6,5	7,0	20,3

Таблица 2

Динамика численности населения в Сибирском федеральном округе (по данным Всероссийской переписи населения 2002 г.), тыс. чел.

Регион	Всего	Город	Село	2002 г. в % к 1989 г. (все население)
Сибирский федеральный округ	20064,3	14281,7	5782,6	95,2
Омская область	2079,2	1428,3	650,9	97,1
Новосибирская область	2692,6	2021,5	670,6	96,9
Томская область	1046,0	715,0	331,0	104,4
Алтайский край	2607,2	1386,6	1220,6	99,1
Кемеровская область	2900,2	2514,0	386,2	91,5
Красноярский край	2908,7	2213,6	695,1	98,3
Иркутская область	2446,2	2047,8	398,4	91,0
Республика Бурятия	981,1	584,8	396,3	94,5
Читинская область	1084,0	714,1	369,9	83,5

Источник: Новосибирский областной комитет государственной статистики.

Население Новосибирской области за межпереписной период сократилось более чем на 3 п. п., несмотря на то,

что в первой половине 90-х годов область занимала четвертое место в России по численности принимаемых вынужденных мигрантов из бывших республик СССР.

Таким образом, происшедшие в последнее десятилетие XX века изменения оказали существенное влияние на сокращение демографического потенциала восточных районов России и будут иметь долговременные как демографические, так и социально-экономические последствия. Как показывают прогнозные расчеты (табл. 3), в будущем это приведет к высоким темпам старения населения, к сокращению доли детей и увеличению доли населения пенсионного возраста в общей структуре населения Сибири. Так, если доля детей до 15 лет в 1994 г. в Западной Сибири составляла 25,2%, а населения пенсионного возраста – 17,1%, то к 2010 г. эти величины составят, соответственно, 16,9 и 20,5%. В результате средний возраст населения региона возрастет за 10 лет на 2,5 года.

При этом в Сибирском федеральном округе до 2007 г. численность населения трудоспособного возраста, как и в предыдущие годы, будет расти, и сокращение его доли в структуре населения в ближайшее десятилетие значительно замедлится. Рост численности трудоспособного населения как в городе, так и на селе Сибири произойдет в основном за счет пополнения молодого населения, вступающего в трудоспособный возраст. Однако после 2007 г. эта когорта населения начнет активно сокращаться не только в Сибири, но и в большинстве субъектов РФ, а **дефицит трудовых ресурсов в России в ближайшем будущем станет главным лимитирующим фактором развития восточных регионов страны.**

Высокие темпы падения рождаемости в 1989–1995 гг. сформировали отрицательную демографическую волну, следствием которой через 10–15 лет будет ничем не восполнимый «демографический провал» в молодых группах трудоспособного возраста. Параллельно с сокращением демографического потенциала сокращается и мобилизационный потенциал Сибири и России. Уменьшение численности юношей призывного возраста является угрозой обороно-

способности страны и диктует необходимость пересмотра условий формирования российской армии.

Таблица 3

Динамика численности населения Сибирского федерального округа в 2000–2010 гг.*, тыс. чел.

Регионы	Всего	В том числе по основным возрастным группам			Доля возрастных групп в общей численности населения, %		
		муж. и жен., 0–15 лет	муж. – 16–59, жен. – 16–54 лет	муж. – 60 и более, жен. – 55 и более лет	муж. – и жен. 0–15 лет	муж. – 16–59, жен. – 16–54 лет	муж. – 60 и более; жен. – 55 и более лет
2000 г.							
Российская Федерация	145559	29049	86302	30208	20,0	59,3	20,7
Сибирский федеральный округ	20783	4427	12594	3762	21,3	60,6	18,1
2010 г.							
Российская Федерация	138134	21868	84975	31291	15,8	61,5	22,7
Сибирский федеральный округ	19683	3318	12313	4052	16,9	62,6	20,5
Изменения за 2000–2010 гг.							
Российская Федерация	-7425	-7181	-1327	1083	-4,2	2,2	2,0
Сибирский федеральный округ	-1100	-1109	-281	290	-4,4	2,0	2,4

* В основу оценки предположительной численности населения по Сибирскому федеральному округу были положены расчеты Государственного комитета РФ по статистике для субъектов Российской Федерации до 2016 г. с учетом сложившихся к концу 2000 г. тенденций. Из трех рассчитанных Госкомстатом вариантов, описывающих различные сценарии демографического развития территорий (оптимистический вариант, пессимистический и средний), выбран средний как наиболее вероятный.

Такая демографическая ситуация при планируемом росте темпов экономического развития и увеличении спроса

на рабочую силу не сможет в полной мере удовлетворить потребности растущей экономики. Так, рост численности занятых в экономике до 2010 г. только на 3 п. п. приведет, по нашим оценкам, к дополнительной потребности в рабочей силе в размере 750 тыс. чел., которая может быть удовлетворена в основном за счет привлечения иностранной рабочей силы.

Миграция населения и ее последствия

Необходимо подчеркнуть, что само по себе прогнозируемое снижение численности населения России, в том числе Сибири – еще не катастрофа. Катастрофа состоит в том, что **прогнозируемой численности и плотности населения в такой огромной стране, как Россия, недостаточно не только для того, чтобы освоить свое геополитическое пространство, но даже для того, чтобы удержать его в будущем.** В особенности это важно в связи со сложившейся в последние годы иммиграционной ситуацией в восточных регионах России и близостью к нам стран, являющихся основными поставщиками эмигрантов, в первую очередь, Китая. В этих условиях снижение численности россиян, замещение их эмигрантами могут привести к возникновению территориальных претензий к России со стороны государств, имеющих с Россией общие границы.

Активные иммиграционные процессы на территории Сибири происходят одновременно с оттоком россиян не только за пределы Сибири, но и за пределы России. Причем эмигрируют в основном представители интеллигенции, высококвалифицированные специалисты, студенчество. Особый акцент следует сделать на профессиональную группу академических научных работников, которая в нынешних условиях оказалась одной из наименее социально защищенных. Работники науки, имеющие наивысшую в сравнении с другими сферами общественного производства профессиональную квалификацию, входят в рыночную экономику с самым низким после сельскохозяйственных работников уровнем доходов, не позволяющим удовлетворить даже пер-

вичные потребности. Поэтому ученые и инженеры вынуждены заниматься менее квалифицированными видами труда и, наконец, эмигрировать из страны. Таким образом, происходит неэквивалентный обмен качественной компоненты демографического потенциала: уезжают из России специалисты с высоким уровнем образования, а приезжают – мигранты с низким уровнем образования.

Кроме того, вряд ли кто станет оспаривать тезис, что XXI век будет веком жесткой борьбы за мировые природные ресурсы: нефть, газ, чистую воду, качественный лес, золото, алмазы и другие ресурсы, которыми богата Сибирь. Еще великий Ломоносов с гениальным предвидением на века вперед писал: «Могущество России прирастать будет Сибирью и Северным океаном». События в Ираке наглядно показали всему миру, к чему может привести борьба за перераспределение мировых природных кладовых. В этом отношении **развитые страны в будущем могут либо попытаться сохранить за Россией статус сырьевого прироста цивилизованного мира, либо потребовать поделиться своими природными ресурсами, и ей нечем будет отвечать на этот вызов.**

Перекосы же системы расселения страны приведут к скоплению значительной части россиян в относительно благополучных мегаполисах и запустению провинций. Этот процесс происходит уже в настоящее время, и, таким образом, на сибирских территориях и в приграничных зонах будут утрачены демографические условия нормального социально-экономического развития страны, а ее территории будут заселены представителями из Юго-Восточной Азии.

С начала 90-х годов численность китайцев на территории России увеличилась почти в 20 раз³. Этот рост существенно выше, чем в любой другой стране мира: так, например, в США за 20 лет с 1970 г. их число выросло только в 8 раз. И в будущем нет оснований для сокращения этого потока, поскольку факторы, способствующие выталкиванию населения с территории Китая, многочисленны. К ним от-

³ Миграция и безопасность в России/ Под ред. Г. Витковской и С. Панарина. Моск. Центр Карнеги. М.: Интердиалект, 2000.

носятся огромное демографическое давление в КНР, безработица, невозможность обеспечения занятости по месту жительства, демографический и социально-экономический дисбаланс между Китаем и Россией, существенные ограничения демографической политики по отношению к рождению детей второй и третьей очередности. Способствуют китайской иммиграции также близость границы России и относительная свобода ее пересечения. Авторы многих работ, анализирующие процессы внутреннего развития Китая, отмечают, что китайское миграционное давление будет со временем возрастать, причем вне зависимости от сценария социально-экономического развития самого Китая.

Восточным территориям России нужно быть готовыми к принятию на свои региональные рынки труда мигрантов из Юго-Восточной Азии. Необходимо разработать определенную стратегию их расселения с учетом опыта развитых стран мира, имеющих давние традиции по принятию иммигрантов, а также слабой социокультурной интегрированности мигрантов из Китая в принимающее общество, их замкнутости и ориентации на проживание анклавами. По мнению заведующей лабораторией анализа и прогнозирования миграции Института народнохозяйственного прогнозирования РАН Ж. А. Зайончковской, китайцев «надо расселять равномерно, перемежая места их компактного проживания общинами корейцев, вьетнамцев и так далее. Делать “микст” – это снимет угрозу отторжения частей нашей территории в дальнейшем... Все это надо продумать и действовать соответственно, вместо того чтобы дожидаться, пока территория совсем обезлюдит и туда хлынет мощный поток, с которым мы не сумеем справиться»⁴.

Серьезные шаги в регулировании процесса международного миграционного обмена осуществлены российским руководством с принятием с 01.11.2002 г. нового Федерального закона «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации». Этот закон определяет все правовые вопросы въезда и пребывания на территории России: порядок оформления приглашения на въезд, регистрацию и

⁴ *Архангелская Н.* Западный дрейф // Эксперт. 2003. № 39.

учет мигрантов, контроль за пребыванием и проживанием на территории въезда, прописывает ответственность за нарушение закона. Таким образом, создается реальный механизм по формированию иностранной составляющей на российском рынке труда.

Наступило время, когда на смену стихийному характеру миграционных процессов иностранной рабочей силы на территории России должен прийти регулируемый, легализованный, основанный на четкой правовой основе характер перемещений. Основными ограничителями приема иммигрантов должны стать не административные ограничения и различного рода запреты на въезд, а регулируемые масштабы спроса на рабочую силу, которая должна стать инструментом развития региона. Если Сибирь, в соответствии со стратегией социально-экономического развития региона, в будущем рассматривать не только как район с высоким природно-ресурсным потенциалом, но и как полигон для размещения высокотехнологичных наукоемких производств, то решение этих задач потребует привлечения большого числа специалистов самых разных областей знаний. Началу такой деятельности должна предшествовать большая совместная работа Министерства иностранных дел РФ по сотрудничеству со всеми государствами – участниками миграционного взаимодействия. Большое место в такой работе должно быть отведено:

- выявлению регионов России, предпочтительных для проживания мигрантов;
- согласованию квоты по приему мигрантов с территориальными администрациями и региональными миграционными службами территорий вселения мигрантов;
- разработке прогнозов миграционных потоков;
- изучению особенностей адаптации иностранцев на российском рынке труда, защите не только их прав, но и прав россиян.

Такая работа могла бы проводиться в рамках реализации региональных программ миграции. Все это должно упорядочить миграционные потоки, а самое главное – снизить материальные и моральные издержки самих мигрантов, а также дать возможность территориям вселения подготовить

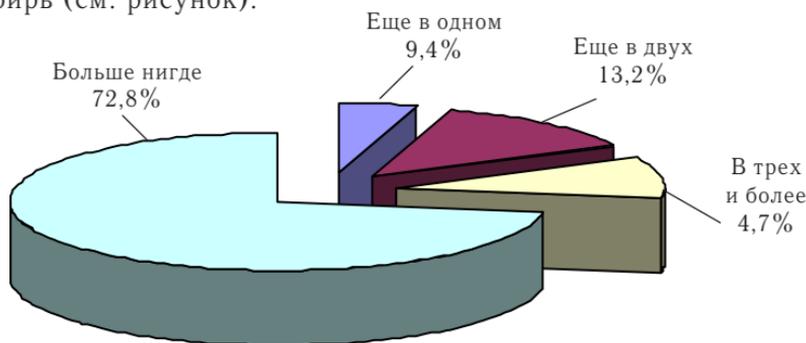
ся к приему мигрантов определенного демографического и профессионального состава и решить ряд проблем, связанных с их принятием и обустройством.

Как показывают наши исследования, проводимые в рамках исследовательского проекта Сибирского отделения РАН «Миграция и этнокультурная ситуация в восточных регионах России в контексте этнополитической стабильности в Евразии», сибирские территории отнюдь не пугают мигрантов из стран Юго-Восточной и Средней Азии, климат которых, как известно, сильно отличается от сибирского⁵. Экономические характеристики – отраслевая структура, возможности для ведения предпринимательской деятельности, развитость и мультимодальность сибирских городов – являются важными факторами при принятии ими решения о миграции.

Преобладающий вид миграции для стран ближнего зарубежья – трудовая сезонная миграция в теплое время года (весна, лето и ранняя осень) титульного населения, а для дальнего зарубежья – трудовая миграция на продолжительный срок. Динамика обоих видов миграции в последние годы идет по нарастающей. При этом подавляющее большинство прибывающих в регионы Сибири из стран Средней Азии не предпринимали попыток осуществить трудовую миграцию в какие-либо другие страны (среди опрошенных в исследовании таких оказалось 94%), что свидетельствует об устойчивости в сознании титульного населения этих стран представления о России как о территории, где они могут решить, по крайней мере, свои экономические проблемы. Важным фактором является также знание русского языка и определенная близость культур.

⁵ Социологическое обследование иммигрантов было проведено в Новосибирске, Карасуке, Бердске, Черепаново, Томске, Омске, Тюмени, Барнауле и Алейске летом и осенью 2002–2003 гг. Оно затронуло различные виды иммигрантов: «челноков», мелких торговцев и предпринимателей, строителей и ремонтных рабочих, сельскохозяйственных работников и работников сферы обслуживания, всего более 300 человек. По национальному составу это представители как ближнего зарубежья (узбеки, таджики, киргизы, казахи, корейцы, уйгуры), так и иммигранты из Юго-Восточной Азии (китайцы, корейцы, вьетнамцы).

Мигранты едут не «в Россию вообще», а заранее выбирают, как правило, при помощи своих друзей и знакомых, целевой пункт. Влияет на выбор места работы в Сибири также опыт проживания в городах, куда они стремятся во время учебы или службы в рядах Советской Армии еще до распада СССР. Играть роль также территориальная близость и транспортная доступность. Свыше 72% иммигрантов, приехавших на заработки и опрошенных нами, первым местом своего пребывания в России выбрали именно Сибирь (см. рисунок).



Распределение ответов иммигрантов из стран Средней Азии на вопрос: «В скольких еще городах вы работали в России?», %

Безусловно, на принимающей территории вновь прибывшие испытывают определенные трудности. Это, прежде всего, трудности с пересечением границы, с пропиской. Однако всего 4,3% опрошенных отметили специфику погодных условий в качестве «трудности», мешающей им в работе. Для большинства же те проблемы, с которыми они встретились, были вполне решаемы и преодолимы, о чем свидетельствует тот факт, что 61,1% намерены продолжать свою работу в России, а 39% из них видят себя в будущем жителями и потенциальными гражданами России. При этом 71% опрошенных отмечали улучшение своего положения за время работы в России. Действительно, 58,7% удается на заработанные здесь средства содержать на родине свою семью, сделать сбережения (25,1%), улучшить жилищные условия (14,9%) или купить машину (8,5%). Поэтому не-

удивительно, что только менее 10% опрошенных жалеют о том, что стали работать в России.

В целом почти 90% опрошенных заявили, что привыкнуть к жизни в Сибири им было несложно или сложно только в первое время после прибытия.

Так нужно ли вывозить из Сибири население?!

Сделать акцент на то, что иностранная рабочая сила прибывает в Сибирь вне зависимости от климатических условий, меня спровоцировала книга Ф. Хилл и К. Гэдди «Сибирское проклятье», где население Новосибирска и Омска – крупнейших промышленных городов наиболее благоприятной по климатическим условиям зоны Сибири, предлагается переселить в европейскую часть страны в связи с тем, что эти «огромные холодные города» якобы представляют «двух больших «преступников», доставшихся в наследство от «коммунистических плановиков» вследствие «неудачного размещения экономики и населения на востоке».

Что касается холодного климата, то, как известно, мороз и огромные пространства являются стратегическим оружием России. Это показали войны с Наполеоном и Гитлером. В последнем случае переброска большого количества крупных промышленных предприятий вглубь страны, в Сибирь, также сыграла немаловажную роль в победе.

Кроме того, господам, обсуждающим влияние географии размещения труда и капитала на судьбу рыночных реформ в России, следовало бы знать, что массированное освоение Сибири начиналось вовсе не во времена коммунистического режима, а еще при царе. Это при Николае II в позапрошлом веке было принято решение о строительстве моста через Обь, Транссибирской железной дороги, которая, кстати, была построена в очень сжатые сроки, а также ставшего крупнейшим за Уралом города Новосибирска – промышленного, культурного, политического и научного центра, против которого так ополчились ученые из Института Брукинса. Кстати, самую живейшую заинтересованность в проектах освоения Сибири продемонстрировали русские купцы, которых по определению невозможно заподозрить в

антирыночных устремлениях. Можно еще напомнить и о реформах Столыпина, в результате которых на необъятные просторы Сибири добровольно и при поддержке государства переселялись крестьянские семьи из европейской части России.

Кроме того, отдаленность Сибири от европейских рынков может быть компенсирована частичной переориентацией на рынки азиатские: Китай, Японию, Корею и другие, например, Индию, а также страны СНГ. Это позволит не только развить экономическое сотрудничество, но и укрепить стратегические позиции партнеров.

Следует также заметить, что от намечающегося потепления климата, которое уже явно ощущается, Сибирь только выиграет, в отличие от других территорий мира: существенно отодвинется на север зона вечной мерзлоты, значительно увеличатся пригодные для сельского хозяйства площади, повысится урожайность. В течение нескольких последних лет, несмотря на общий упадок сельского хозяйства, на юге Сибири собирают очень хорошие, в том числе рекордные за всю историю урожаи. Многочисленные садоводы-любители выращивают на своих дачных участках розы, виноград, абрикосы, арбузы, дыни и другие теплолюбивые культуры хорошего качества. В мае этого года на юге Сибири жара доходила до 40 градусов, и это было самое теплое место во всей России. Сам собой возникает вопрос: с какой стати мы должны уезжать отсюда? Это прекрасный и богатый, хоть и суровый край, это наша Родина, здесь жили наши предки, которые приехали сюда по доброй воле.

Если кого и переселять, так это пенсионеров с северных территорий, но не в европейскую часть с Севера Сибири, а, как считают ученые-медики, в благоприятные местности юга Сибири, больше подходящие им по климату и исключая резкие изменения привычных условий, которые могут негативно повлиять на состояние здоровья в пожилом возрасте.

Основной же стратегией демографического развития Сибирского федерального округа в будущем должно стать не предлагаемое авторами обсуждаемой книги искусственное сокращение численности населения за счет переселе-

ния 16 млн человек в европейскую часть страны, а формирование предпосылок улучшения демографической ситуации, с ориентацией на рост численности населения и использованием при этом как воспроизводственных (связанных с ростом рождаемости и сокращением смертности населения), так и миграционных компонентов. Решение демографических проблем на территории Сибирского федерального округа должно стать не только региональной, но и государственной задачей, а активная социально-демографическая политика на территории округа – рассматриваться как важнейшее условие экономической и политической безопасности России.

Естественно, возникает вопрос, почему авторов книги так беспокоит судьба России и ее необъятных сибирских территорий. Дело в том, что Институт Брукинга, в котором работают авторы книги «Сибирское проклятье», является одним из важнейших так называемых «мозговых центров», призванных проводить независимую экспертизу проектов, давать рекомендации политикам и т. д. В начале и в середине XX века «мозговые центры» считались источником объективной и исключительно надежной политико-стратегической информации для лиц, определяющих политику страны. В настоящее время цель этих «мозговых центров» – по большей части проталкивание каких-то конкретных политических решений. Политические шаги, за которые они выступают, как правило, определены заранее. По мнению самих американцев, эти центры заинтересованы не столько в изучении проблемы, сколько в отстаивании заранее данных ответов.

На практике большинство подобных центров уже давно спонсируются финансовой олигархией США, естественно, в своих далеко не бескорыстных целях, проталкивая нужные решения⁶. Таким образом, эти люди воздействуют на принятие важнейших политических и экономических решений в США, в том числе в области внешней политики и международных отношений, а также и в других странах, в

⁶ Овинников Р. С. Уолл-стрит и внешняя политика. М.: Международные отношения, 1980.

частности в России. В нашей стране это делается, в том числе, через гранты некоторых зарубежных фондов, которые выдаются на темы исследований строго определенной направленности, иногда вступающих в противоречие с национальными интересами России. Кроме того, это дает возможность за очень смешные по западным меркам деньги производить мониторинг ситуации в нашей стране, в том числе получать важную информационно-аналитическую и разведывательную информацию при помощи наших же специалистов.

Эти люди весьма поспособствовали развалу СССР, причем план развала был разработан задолго до его осуществления. Здесь можно вспомнить и план Даллеса по окончательному разгрому России еще времен «холодной войны», осуществление которого мы сейчас наблюдаем, и Гарвардский проект, и другие, а также высказывания З. Бжезинского, М. Тэтчер, М. Олбрайт и других идеологов нового мирового порядка. В настоящее время уже в открытую, несколько не стесняясь, в СМИ обсуждают планы дальнейшего расчленения России с целью ее превращения в трехстепенную страну: центральная часть, самая густонаселенная, но бедная природными ресурсами, не сможет играть никакой роли при новом мировом порядке, Дальний Восток отдается соседям – Японии или даже Китаю, а слабонаселенная, но богатая ресурсами Сибирь становится вотчиной транснациональных корпораций. В этом же русле лежит пожелание сократить в несколько раз «чрезмерную», по мнению мирового правительства, и «экономически невыгодную численность населения» России. Не случайно З. Бжезинский назвал одну из своих последних работ так: «2035 год: мир без русских».

По нашему мнению, книгу Ф. Хилл и К. Гэдди «Сибирское проклятье» следует расценивать как «пробный камень» в провокации, направленной на очередной раскол России, и проверку реакции научной и политической общественности на реализацию губительных для России замыслов.

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

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

В 2003 г. и в начале 2004 г. темпы роста российской экономики значительно повысились по сравнению с двумя предшествующими годами, хотя и не превзошли показателей 2000 г., которые были наивысшими для всего периода реформ. Правда, этот процесс не коснулся сельского хозяйства, где темпы роста остались очень низкими (в первые месяцы 2004 г. объем сельскохозяйственного производства даже немного сократился).

Ускорение экономического роста связано с несколькими факторами, но главный из них – это сильное повышение мировых цен на энергоресурсы. Колебаниями этих цен во многом определяются и колебания степени интенсивности роста национальной экономики в последние годы. По подсчетам аналитиков Всемирного банка, повышение цен на нефть обеспечило примерно 45% прироста ВВП России в 2003 г. – 3,3 из 7,3%¹. Примерно так же, а иногда и выше, оценивают воздействие этого фактора на экономический рост представители Минэкономразвития РФ.

Если иметь в виду темпы роста, то перспективы развития российской экономики в краткосрочном и среднесрочном планах представляются достаточно благоприятными.

Угрозы значительного понижения мировых цен на нефть, которые являются главной «переменной» любых экономических прогнозов для современной России, в обозримом будущем практически нет. Нынешний высокий уровень этих цен в первую очередь – следствие

¹ Финансовые известия. 19.02.2004.

© ЭКО 2004 г.



структурных сдвигов в мировой экономике (среди них можно назвать устойчивое расширение спроса на нефть со стороны ряда стран с развивающимися рынками, в частности Китая и Индии, повышение энергоемкости транспорта и его доли в мировом энергопотреблении, замедление развития энергосберегающих технологий – результат низких цен на нефть в последнее десятилетие) и потому в целом носит долговременный характер, хотя какие-то его колебания под влиянием частных событий, в том числе политических, естественно, не исключены. Это сказывается и на политике ОПЕК, фактически повысившей ориентиры поддержания нефтяных цен с 22–28 до 25–32 дол. за баррель.

По данным Международного энергетического агентства, потребление нефти в мире в 2004 г. составит 80,3 млн барр. в сутки, т.е. увеличится по сравнению с 2003 г. на 1,86 млн барр. в сутки. Россия экспортирует сейчас более 8,5 млн барр. в сутки, почти полностью используя при этом возможности своей экспортной системы, что, кстати, является объективным препятствием на пути дальнейшего существенного расширения нефтяного экспорта².

По результатам опроса экспертов 19 ведущих международных инвестиционных банков, проведенного агентством «Bloomberg» в марте 2003 г., средняя цена на нефть Brent (цена российской нефти Urals обычно бывает на 1–1,5 дол. ниже) в течение ближайших 12 месяцев ожидается на уровне 28,6 дол. за баррель (диапазон отдельных прогнозов участников опроса – от 26 до 32,5 дол. за баррель), в том числе во втором квартале 2004 г. – 31,2 дол. за баррель, в третьем – 28,5, в четвертом – 27,5 и в первом квартале 2005 г. – 27,5 дол. за баррель³. Этот прогноз близок к недавно пересмотренному прогнозу российского Минэкономразвития, поднявшего уровень ожидаемой цены на нефть Urals в среднем за 2004 г. с 22 до 27,5 дол. за баррель. Не ожидается падения и значительно выросших за последние годы цен на цветные металлы, экспортируемые из России⁴.

² Финансовые известия. 13.04.2004.

³ Финансовые известия. 29.03.2004.

⁴ Финансовые известия. 07.04.2004.

Правда, для поддержания сложившихся темпов роста экономики РФ простого сохранения высокого уровня цен – при прочих равных условиях – еще недостаточно, поскольку важен не только уровень цен, но и его динамика, а дальнейшее повышение цен на минеральное сырье и топливо пока не прогнозируется (если, конечно, не произойдут чрезвычайные политические события).

Несколько менее оптимистичен совместный прогноз Фонда перспективных исследований и Института мировой экономики и международных отношений РАН, сделанный раньше – в декабре 2003 г. В соответствии с этим прогнозом, средняя цена на нефть Urals должна немного понизиться – с 27 дол. за баррель в 2003 г. до 24,5 дол. за баррель в 2004 г., и в целом влияние внешних факторов на развитие российской экономики несколько ослабнет, причем это ослабление не будет компенсировано внутренними факторами⁵.

Росту экономики РФ, согласно этому же прогнозу, будет способствовать ожидаемое повышение темпов развития мировой экономики с 3,6 до 4,3%, в первую очередь экономики США, где темпы роста ВВП, видимо, повысятся с 3,5 до 4%.

Противоположное воздействие на рост экономики РФ будет оказывать прогнозируемое практически всеми аналитиками дальнейшее повышение реального курса рубля, результатом которого станет относительное ослабление ценовой конкурентоспособности отечественных товаров и понижение уровня рентабельности их производства, причем, как нам представляется, прежде всего это повлияет на ухудшение ситуации на внутреннем рынке РФ.

По усредненному прогнозу 40 крупнейших банков мира, сложившийся во втором квартале 2003 г. курс евро – 1,23 дол. за евро – до конца 2004 г. практически не изменится, что отчасти скажется и на российском валютном рынке⁶. В более отдаленной перспективе, как счи-

⁵ Финансовые известия. 29.12.2003.

⁶ Финансовые известия. 13.04.2004.

тают специалисты Минэкономразвития РФ, курс доллара несколько «отыграет» утраченные позиции: к 2007 г. за евро будут давать только 1,12 дол.⁷

Продолжающийся приток «нефтедолларов» в страну будет оказывать давление на обменный курс рубля в сторону его понижения. В настоящее время «монетарный курс» рубля – отношение между потенциальным объемом рублевой массы (расширенная денежная база) и размерами его покрытия золотовалютными резервами – составляет примерно 23 руб. за доллар. Еще выше курс рубля по паритету покупательной способности (ППС) – около 11 руб. за доллар. Оба этих курса, особенно последний, вряд ли можно рассматривать в качестве ориентиров дальнейшего изменения «цены» рубля – они могут использоваться в каких-то аналитических целях, но не более того.

Некоторые отечественные аналитики считают дальнейшее падение номинального курса доллара в рублях неизбежным. Например, научный руководитель Высшей школы экономики Е. Г. Ясин утверждает, что курс доллара будет понижаться еще в течение полутора-двух лет и в итоге опустится до уровня 25–26 руб. за доллар⁸. По прогнозу инвестиционной бизнес-группы «НИКойл», этот курс уже в конце 2004 г. составит 26,5 руб. за доллар⁹. Однако недавние изменения в валютной политике ЦБ, который в целях борьбы с инфляцией несколько ослабил противодействие чрезмерному укреплению рубля, позволяют предположить, что Банк России все же нацелен на прекращение дальнейшего снижения рублевого курса доллара в номинальном выражении – для этого он имеет достаточный ресурс влияния (и не только непосредственно финансового). В то же время трудно ожидать прекращения в ближайшем будущем «естественного» роста реального курса рубля – для этого необходимо падение цены на нефть до уровня ниже 18–20 дол. за баррель.

Сохраняющаяся благоприятная внешнеэкономическая ситуация заставила правительство РФ недавно пересмот-

⁷ Известия. 26.03.2004.

⁸ Финансовые известия. 30.01.2004.

⁹ Известия. 19.02.2004.

реть в сторону повышения свой прогноз социально-экономического развития страны, сделанный в конце 2003 г. По последнему прогнозу Минэкономразвития РФ¹⁰, темпы роста ВВП в 2004 г. понизятся с 7,3 до 6,4%, промышленного производства – с 7 до 5,9%, а темпы роста сельскохозяйственного производства повысятся с 1,5 до 3% (последние сильно зависят от урожая зерновых, который, как считается, будет более высоким, чем в 2003 г.). Ожидается также небольшое – с 12,5 до 11,5% – замедление темпов роста инвестиций в основной капитал и ослабление инфляции с 12 до 10%. Более значительно понизятся темпы роста внешней торговли: экспорта – с 26,2 до 10,8% и импорта – с 23,6 до 19,1%.

Прогноз Минэкономразвития РФ на 2004 г. основан на ожидаемых экспортных ценах на нефть – 27,5 дол. за баррель и на газ – 119,3 дол. за 1 тыс. куб. м (против соответственно фактических 27,2 и 105,5 дол. в 2003 г.), ожидаемых темпах роста мировой экономики – 4,6% против 3,8% в 2003 г. и среднегодовом курсе евро – 1,25 дол. за евро против 1,13 в 2003 г. Этот прогноз исходит из среднегодового курса доллара – 28,7 руб. за дол. против 30,7 в 2003 г., а также ожидаемого понижения налоговых доходов расширенного бюджета по отношению к ВВП с 33,2 до 32,9% и расходов этого же бюджета – с 34,5 до 34,1% (табл. 1).

Прогноз Минэкономразвития РФ на 2005–2007 гг. рассчитан в двух вариантах, различающихся рядом исходных условий: цена на нефть в варианте I – 20 дол. за баррель в течение всех трех лет, в варианте II – 26 дол. за баррель в 2005 г. и 24 дол. – в 2006 и 2007 гг.; курс доллара в варианте I повышается к 2007 г. до 32,9 руб. за дол., в варианте II – до 30,6 руб. за дол. В варианте I заложены также более низкие темпы роста мировой экономики более низкие относительные (к ВВП) уровни государственных доходов и расходов.

Соответственно по варианту I (условно говоря, «пессимистическому») прогнозируется снижение темпов роста ВВП в 2005–2007 гг. до 4,8, 4,9 и 4,9% в год, тогда как по варианту II они должны составить 6,2; 6,1 и 6,2% в год.

¹⁰ Финансовые известия. 26.03.2004.

**Основные показатели прогноза социально-экономического
развития РФ на 2004 г.**

Показатель	2002 (факт.)	2003 (факт.)	2004 (прогноз)
ВВП, млрд руб.	10,834	13,305	15,570
% к предыдущему году	104,7	107,3	106,4
Промышленное производство, % к предыдущему году	103,7	107,0	105,9
Сельскохозяйственное производство, % к предыдущему году	101,5	101,5	103,0
Инвестиции в основной капитал, % к предыдущему году	102,8	112,5	111,5
Прямые иностранные инвестиции, млрд дол.	4,0	6,8	8,2
Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю), % к предыдущему году	115,1	112,0	110,0
Номинальная начисленная среднемесячная зарплата на 1 работника, руб.	4,360	5,509	6,758
Реальные располагаемые доходы населения, % к предыдущему году	111,0	114,6	110,5
Экспорт, млрд дол.	107,3	135,4	146,0
Импорт, млрд дол.	61,0	75,4	89,8

Источник: Минэкономразвития РФ.

Прогноз на 2005–2007 гг. будет еще многократно пересматриваться – пока он в основном носит «гадательный» характер, и потому мы его в деталях здесь не рассматриваем.

К сожалению, во всех этих прогнозах не учитывается такой, на наш взгляд, важный фактор, как изменение состояния производственной базы российского реального сектора, который является сейчас, видимо, самым слабым звеном отечественной экономики, и не предусматривается каких-либо существенных сдвигов в области хозяйственной политики государства.

Что же касается текущей конъюнктуры, то, если судить по данным Госкомстата РФ и данным опросов руководителей предприятий, проводимых разными организациями (в частности, «Российским экономическим барометром»), заметных

поворотов в ней в ту или иную сторону в ближайшее время не предвидится. Обеспеченность производства заказами в промышленности в январе–марте 2004 г. была примерно на том же уровне, что и год назад. Прогнозные оценки (по результатам опросов, проводимых Госкомстатом) РФ на апрель–июнь в том, что касается спроса на промышленную продукцию, объемов ее выпуска и остатков готовой продукции, также практически имеют тот же характер, что и год назад.

Мы приводим индекс предпринимательской уверенности (ИПУ), рассчитываемый Госкомстатом РФ*, хотя его прогностическая ценность уже давно вызывает у нас сомнения в связи с зачастую очевидной «неадекватностью» его динамики (табл. 2).

Таблица 2

**Индекс предпринимательской уверенности
по отраслям промышленности, % по месяцам**

Показатель	2002		2002					2002		
	I	XII	I	III	VI	IX	XII	I	II	III
В среднем по всем отраслям	-5	-5	-3	-1	-1	-3	-4	-2	-1	0
<i>В том числе:</i>										
электроэнергетика	-9	+9	-2,5	-40	-21	+34	+17	-22	-32	-36
топливная	-5	+4	+5	+5	+1	+34	+7	+4	+1	+3
черная металлургия	-8	0	-6	+3	-4	+1	-2	+1	+4	+7
цветная металлургия	-12	-7	-5	+3	+7	-2	+3	+5	-3	+10
химическая и нефтехимическая	-12	-9	-5	+1	-5	-9	-5	+1	-1	+2
машиностроение и металлообработка	-4	-11	-7	-7	-5	-5	-9	-5	-6	-3
лесная, деревообраба- тывающая и целлю- лозно-бумажная	+5	+12	+8	-1	-1	+9	+12	+7	+4	-4
стройматериалов	-23	-21	-16	+4	+12	-9	-22	-13	-6	+1
легкая	-10	-11	-12	-5	-8	-5	-6	-9	-9	-4
пищевая	-2	-5	+2	+5	+2	-6	-6	-1	+3	+4

* ИПУ рассчитывается на основании опросов более 1200 крупных и средних промышленных предприятий как среднее арифметическое балансов по ожидаемому выпуску, фактически сложившемуся спросу и текущим запасам готовой продукции (последний – с противоположным знаком). Баланс определяется разностью долей респондентов, давших тот или иной ответ.

Крайне вялая динамика результатов опросов и ИПУ может означать, что, несмотря на повышение темпов экономического роста в последнее время, у руководителей промышленных предприятий сохраняется чувство неуверенности относительно даже ближайших перспектив развития. Средний по всем отраслям ИПУ с апреля 2001 г. и по февраль 2004 г. был неизменно негативным, и лишь в марте 2004 г. он оказался нулевым – впервые за последние три года. Но это усредненные показатели, а они часто бывают обманчивы. При взгляде на отраслевые ИПУ видно, что за исключением электроэнергетики и отраслей лесного комплекса, ситуация в промышленных отраслях в последние месяцы улучшается. При этом, однако, отрицательное значение ИПУ сохраняется в машиностроении и металлообработке – отрасли, которая в перспективе должна бы занять ключевую позицию в российском реальном секторе.

Наша справка

Структура иностранных инвестиций в экономику России, %

Страна	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Великобритания	13,5	7,7	5,4	10,9	11,5	15,5
Германия	24,2	17,7	13,4	8,7	20,2	14,5
Кипр	7,8	9,7	13,2	16,3	11,8	14,1
Франция	13,1	3,3	6,8	8,4	6,0	12,5
Люксембург					6,4	7,5
Нидерланды	7,5	5,7	11,2	8,8	5,9	5,9
Виргинские о-ва (Брит.)						4,9
США	19,0	30,6	14,6	11,2	5,7	3,8
Швейцария	3,5	4,2	7,2	9,4	6,8	3,6
Япония	0,5	0,4	1,1	2,9	2,2	3,4

**По данным Высшей школы международного бизнеса
Академии народного хозяйства
при правительстве России**



Рассматривая основные аспекты развития экономики России, автор обсуждает проблемы выбора темпов роста (количественный аспект) и преодоления экономических и структурных ограничений роста (аспект качества роста).

Статья рассчитана на научных работников, аналитиков, аспирантов и студентов.

Факторы и ограничения экономического развития России в среднесрочной перспективе

А. Е. ДВОРЕЦКАЯ,
кандидат экономических наук,
Академия народного хозяйства при правительстве РФ,
Москва
e-mail: portobello@bk.ru

Количественный аспект роста

Выбор темпов роста всегда носит политическую окраску, серьезно влияет на проблемы экономического и социального равновесия в обществе.

В 1999–2003 гг. экономика России росла в среднем на 6,3% в год, или более чем на 30% за период (табл. 1).

Таблица 1

Динамика ВВП и промышленного производства,
% к предыдущему году

Показатель	1999	2000	2001	2002	2003	1999–2003, в среднем за год
Реальный ВВП	5,4	9,0	5,0	4,7	7,3	6,3
Объем промышленного производства	11,0	11,9	4,9	3,7	7,0	7,7

Источник: Госкомстат РФ.

© ЭКО 2004 г.



Наилучшие результаты за постдефолтный период достигнуты в 2003 г. Выпуск продукции в базовых отраслях (промышленности, строительстве, сельском хозяйстве, транспорте и розничной торговле) вырос по сравнению с 2002 г. на 7,1%. Увеличение промышленного производства составило 7,0% (в 2002 г. – 3,7%), производительность труда вышла на самые высокие за последние десять лет показатели и опережает рост средней заработной платы.

В эти годы рост в значительной степени обеспечили благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура и, следовательно, увеличение чистого экспорта.

Есть разные оценки влияния внешнего ценового фактора на рост. По расчетам А. А. Френкеля (Институт экономики РАН), в 2003 г. 77,7% роста промышленного производства обеспечивал экспорт¹. По расчетам Минэкономразвития РФ², эта доля составляет только 36%, что согласуется с данными Госкомстата РФ по доле нефтегазового сектора в экономике России – 9%. Последняя цифра представляется заниженной, в том числе и в свете исследования Мирового банка, повышающего эту оценку примерно до 25%. Соответственно, вклад чистого экспорта в прирост ВВП более весом, а оценка А. А. Френкеля – более реальна.

На базе увеличения экспорта золотовалютные резервы достигли исторического максимума – 84,6 млрд дол., что позволяет проводить уверенную курсовую политику. Накопление резервов ценно тем, что оздоравливает внутреннюю ситуацию, поднимая уровень монетизации экономики (при условии адекватного контроля за импортируемой инфляцией, которую провоцирует рост экспорта и валютных резервов).

Позитивную роль сыграло и последовательное улучшение в последние годы инвестиционной позиции страны.

В результате падения процентных ставок на мировых рынках капитала и ослабления доллара США относительно ведущих мировых валют усилился приток капитала в российскую

¹ Френкель А. Год роста. Прогноз развития российской экономики на 2004 год // Банковское дело. 2004. № 2. С. 5.

² Волков В. Социально-экономическое развитие России в 2003 году // Деньги и кредит. 2004. № 1. С. 7.

экономику. А нетто-отток капитала резко сократился – с 24,8 млрд дол. в 2000 г. до 2,9 млрд дол. в 2003 г.

Приток капиталов и кредитов в частный сектор подкреплялся также ростом кредитного рейтинга России вследствие профицитного бюджета и своевременного исполнения суверенных долговых обязательств. Снижение процентных ставок на международном рынке капитала активизировало внешние заимствования российских компаний и положительно сказалось на конъюнктуре внутреннего рынка ссудных капиталов (источников инвестиций). Таким образом, внешние факторы дали некоторый импульс внутренним источникам роста. Инвестиции в основной капитал, поддержанные ростом заимствований российских компаний внутри страны и за рубежом, в 2003 г. выросли на 12,5%.

Расширение внутреннего спроса в 2003 г. было обусловлено ростом реально располагаемых денежных доходов населения на 14,5%, что повлекло за собой увеличение расходов на конечное потребление домашних хозяйств. Рост розничного товарооборота составил 108,0%.

Таким образом, в настоящее время высокие темпы роста обеспечиваются сочетанием благоприятных внешних и внутренних факторов. При этом вклад внутренних факторов роста – инвестиций и потребительских расходов – гораздо скромнее (22,3%), чем чистого экспорта. Заметим, что действие благоприятных внешних факторов непредсказуемо и может ослабнуть в зависимости от глобальных мировых, в том числе политических тенденций.

Несмотря на позитивные изменения, Россия остается страной с низким уровнем экономического развития: ее реальный ВВП соответствует уровню десятилетней давности (1993–1994 гг). Валовой продукт на душу населения составляет немногим более 7 тыс. дол. по паритету покупательной способности и менее 2,5 тыс. дол. по текущему обменному курсу. Эти показатели в несколько раз ниже, чем не только в ведущих, но и в значительной части развивающихся стран.

В таких условиях перед страной встает первостепенная макроэкономическая задача – сделать необратимым пере-

ход от неустойчивых, конъюнктурных темпов роста к стабильной, инвестиционно обусловленной динамике. Неустойчивые темпы означают неблагоприятные перспективы подъема уровня жизни населения, проблематичность сохранения Россией национального экономического суверенитета и стратегических позиций в глобальной экономике. Пока прогнозы зарубежных экспертов не слишком оптимистичны. Британский институт Economist Intelligence Unit в 2002 г. обнародовал прогноз экономического развития России до 2020 г., согласно которому российская экономика будет расти в среднем на 3,5% в год. Такой темп позволит догнать Евросоюз по душевому ВВП через сто лет.

Для стран Запада, достигших высокого уровня развития и выработавших механизмы самоподдержки, воспроизводства и регуляции экономического роста, приемлемы и фактически реализуемы примерно такие же и даже более скромные темпы роста (около 3% в год). В целом мировая экономика в ближайшее десятилетие будет расти в диапазоне 2–4% (в США, по оценкам, в 2003 г. рост составил 3%, в еврозоне – 0,4%).

Для России темп прироста 3–4% неприемлем: экономическая система окажется не способной не только обеспечить рост национального богатства, но и воспроизводить имеющийся уровень.

Исторические параллели с Европой и США (странами, экономики которых сто лет назад росли похожими темпами – 3–5% в год) наводят на мысль, что большие темпы в развивающихся экономических системах недостижимы. Однако пример современного Китая и стран Юго-Восточной Азии с их агрессивными национальными экономическими стратегиями дает более точные ориентиры переходным экономикам.

Вместе с тем длительный и высокий рост экономики (с темпом более 10% на протяжении десятилетий) является скорее исключением и во многом обеспечивается простотой структуры национальных хозяйств. В этой связи декларируемые в Стратегии развития России на период до 2010 г. 8–10% роста в долгосрочный период (2007–2015 гг.), по

нашему мнению, достаточно амбициозны – ведь целевым ориентиром служит вхождение в «золотой миллиард», увеличение в три раза реального душевого дохода.

По предварительным правительственным прогнозам (до подведения итогов 2003 г.), реальные возможности России в 2003–2005 гг. лежат в пределах 3,5–4,5%. Итоги 2003 г., зафиксировавшего рост на 7,3%, позволили оптимистически скорректировать прогноз. Но не кардинально (вследствие неопределенности перспективы закрепления достигнутого темпа). Объективным и разумным пределом ресурсных возможностей экономики (материальных, трудовых, финансовых) с учетом благоприятного конъюнктурного цикла по консенсус-прогнозу будет прирост в среднесрочной перспективе 5–7% в год, что примерно соответствует развитию передовых переходных экономик (средний темп роста в Индии и Китае за последние пять лет – 6,5%).

Достижение в среднесрочном периоде таких темпов в рамках сложившейся экспортоориентированной модели развития невозможно без серьезных изменений в национальной экономической системе, снятия основных экономических и институциональных ограничителей развития, переориентации на преобладание внутренних факторов роста над внешними, стимулирования инвестиционного спроса.

Главная же проблема – накопление экономических ресурсов роста, развитие и создание капитальной базы в экономике. Именно рост предложения капитала, в том числе через механизмы финансовых рынков, обеспечит базу устойчивого и динамичного экономического роста.

Качественный аспект роста

Ключевые ограничители роста развития экономики России в среднесрочном периоде носят как экономический, так и институциональный (структурный) характер.

Экономические ограничители

□ **Низкий инвестиционный потенциал и слабость инвестиционного спроса.** В экономике России по-прежнему высоки инвестиционные риски, не позволяющие в пол-

ной мере использовать инвестиции – самый мощный внутренний фактор экономического роста. Динамика инвестиций последних лет чрезвычайно нестабильна и противоречива.

В первые три послекризисных года благодаря росту инвестиций заметно ускорилось обновление основного капитала. В 1999–2001 гг. норма ввода новых производственных мощностей в промышленности (без учета отраслей ТЭК) втрое превысила средний уровень нескольких предшествующих лет³. Однако после этого последовал спад. В итоге темп роста инвестиций замедлился со 117,4% в 2000 г. до 103,9% в 2002 г. В 2003 г. рост инвестиций составил 112,5%.

Инвестиции необходимы для восполнения убыли мощностей, приостановки прогрессирующей деградации производственного потенциала. Степень изношенности машин и оборудования в промышленности России составляет 66,5%. Средний возраст оборудования к 2001 г. достиг 19,4 лет против 17,9 в 1999 г. (для сравнения: в развитых странах он не превышает 9–12 лет). Доля оборудования старше 20 лет превысила 40%, а на многих предприятиях используются машины чуть ли не полувековой давности⁴.

На протяжении последних лет вследствие слабости стимулов к модернизации и отсутствия полноценных финансовых источников ввод основных фондов колеблется на уровне 1% в год. Затруднен рост генерирующих мощностей в базовых отраслях – в нефтегазовой промышленности и электроэнергетике. Ограниченность возможностей некапиталоемкого роста приводит к высокой капиталоемкости и длительным срокам освоения новых месторождений энерго- и сырьевых ресурсов.

Еще более важными, нежели нехватка мощностей, являются ограничения по спросу. Спрос на продукцию инвестиционных отраслей и, как следствие, совокупный спрос, становится слабым, что и ограничивает рост.

□ Ресурсные ограничения: низкая доля конкурентоспособных резервных мощностей. Экономическому росту

³ Сальников В. Проблема-200 N // Эксперт. 2003. № 43.

⁴ Там же.

препятствует не дефицит оборудования и иных производственных фондов, но напротив, – избыток незадействованных мощностей (уровень загрузки в России составляет 73%, а по более радикальным оценкам – лишь 50%). При этом в составе свободного резерва мало мощностей, позволяющих выпускать конкурентоспособную продукцию. Низкое качество и моральное старение мощностей вряд ли делает их загрузку возможной и в дальнейшем.

Вместе с тем роль физических ограничений экономического роста в виде недозагрузки оборудования не следует переоценивать. Гораздо серьезнее тормозят рост ограничения со стороны спроса.

□ Ограничения по трудовым ресурсам.

Экономический рост в современной России происходит в условиях нехватки трудовых ресурсов и сокращения занятости: по оценке Минтруда России, имеется более 1 млн вакансий. Резервная армия труда (уровень безработицы составляет 8,4% экономически активного населения) способна весьма незначительно повлиять на расширение производства. Россия подошла к предельной черте использования трудовых ресурсов (коэффициент использования – 90%). Поэтому вклад роста занятости только за счет национального потенциала, без притока иммигрантов, можно оценить как чрезвычайно скромный. В таких условиях необходим рост производительности труда. Реально достижимый ее прирост в 3–5% способен обеспечить темпы прироста ВВП в пределах 4%.

□ Ограничения по природным ресурсам связаны не с нехваткой ресурсов, а, напротив, с их избытком, что именуется «голландской болезнью». Мировая практика свидетельствует, что страны, богатые ресурсами (Саудовская Аравия, Венесуэла, Ирак), демонстрируют более медленный рост: изобилие ресурсов может препятствовать развитию предпринимательства.

В России сохраняется ориентация на прирост ВВП за счет чистого экспорта углеводородного сырья по высоким ценам. Дж. Сорос именует это явление «ресурсным проклятием», тяготеющим над Россией. Оно расхолаживает уси-

лия экономических агентов и правительства, делает экономику более «ленивой», существенно ограничивает возможности сосредоточения ресурсного потенциала на производстве товаров с высокой степенью обработки и развитии высокотехнологичных отраслей.

Таким образом, по основным факторам производства Россия имеет ограничения, связанные не с их недостатком, а с избытком и неэффективным использованием.

□ Сознательно недиверсифицируемая структура экономики.

Этот ограничитель – следствие отмеченного избытка ресурсного потенциала. В экономике существует сильнейший разрыв между внутренне- и внешнеориентированными отраслями, в первую очередь, отраслями энергосырьевого сектора. На долю ТЭКа приходится около 30% объема промышленного производства России, 54% доходов федерального бюджета, 54% экспорта, около 45% валютных поступлений.

Разрыв определяется дисбалансом между внутренними и экспортными ценами. Ценовые диспропорции при низкой эффективности использования энергоресурсов (в частности, высокой энергоемкости общественного продукта) обуславливают невысокую конкурентоспособность производств с высокой добавленной стоимостью, ориентированных на массовый внутренний спрос. На внешнем рынке эта конкурентоспособность поддерживается низким уровнем оплаты труда российских работников и благоприятным обменным курсом. Так искаженная структура цен приводит к искусственному внебюджетному субсидированию одних секторов другими.

□ Финансовый дисбаланс.

Искаженные цены приводят к финансовым диспропорциям: наличию в экспортоориентированных отраслях относительно избыточных финансовых ресурсов и острой потребности в таковых ресурсах в остальной части экономики, реализующей продукцию на внутреннем рынке. Зависимость динамики экономического развития от распределения инвестиций в пользу крупных экспортеров еще более усиливает структурный дисбаланс.

Экспортный сектор не рождает инвестиционный спрос в соответствии с ростом его доходов, спрос существует в машиностроении и прочих обрабатывающих отраслях. Но из-за отсутствия эффективного механизма перелива капиталов между двумя глобальными экономическими секторами возникает перенакопление капитала в экспортоориентированном секторе при дефиците в остальных отраслях. Дополнительные доходы внешнего сектора по сути обуславливают отток капитала. По цепочке причинно-следственных связей все это приводит к занижению платежеспособного спроса на продукцию машиностроения внутри страны и еще больше ограничивает его развитие. Преодолеть гипертрофию сырьевого сектора может механизм изъятия сырьевой ренты. При этом удастся снизить налоговое бремя обрабатывающих отраслей.

Пока же часть природной ренты, образующейся у пользователей недр, изымается через введенный взамен ряда ранее существовавших платежей налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ).

По расчетам (табл. 2), в среднем за 1996–2003 гг. нефтяная отрасль обеспечивала 33,2% бюджета. При этом сумма налоговых платежей нефтяного сектора в бюджет страны в 7,5 раз превышает долю нефтяного сектора в ВВП. Сегодня изымается порядка 85% сверхдоходов нефтяной отрасли, а при повышении мировых цен на нефть на 1 дол. за баррель 70 центов ценового эффекта улавливается бюджетом⁵.

Можно ли и дальше увеличивать налоговую нагрузку на нефтегазовую отрасль без ущерба для ее инвестиционного потенциала? Верхним пределом безболезненных дополнительных налогов (по оценке участников конференции «Как российские корпорации платят налоги», проведенной аналитическим центром журнала «Эксперт») можно считать изъятия в пределах до 6 млрд дол. Отсутствие дополнительных налогов даст нефтяным компаниям возможность сформировать резерв собственных источников, что при объеди-

⁵ Рента закончилась. Забудьте // Эксперт. 2003. № 3.

Таблица 2

**Вклад добывающих предприятий в федеральный бюджет,
% к совокупным доходам**

Показатель	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Поступления от нефтяной отрасли, всего	35,5	27,4	26,2	28,9	33,6	36,7	40,5	36,7
<i>В том числе:</i>								
прямо связанные или прямо зависящие от цен на нефть	6,9	5,0	6,8	11,0	18,3	18,6	25,1	24,7
косвенно или умеренно зависящие от цен на нефть в значительной степени не зависящие от цен на нефть	8,4	4,7	3,3	5,9	3,9	5,6	5,9	3,1
не зависящие от цен на нефть	20,2	17,7	16,1	12,1	11,3	12,5	9,5	8,9
<i>Справочно:</i>								
Доходы федерального бюджета, % ВВП	12,5	12,5	9,8	12,8	15,4	17,6	16,8	15,8
Нефтяная отрасль, % ВВП	4,1	3,4	2,6	3,7	5,2	6,5	6,7	5,6
Цена нефти марки Urals, дол./баррель	20,1	18,3	11,8	17,1	26,4	23,0	23,5	21,5

Источники: Министерство финансов РФ, Министерство по налогам и сборам РФ, Госкомстат РФ

нении с корпоративными заимствованиями позволит профинансировать капитальные вложения в отрасль, поддержать добычу, развитие транспортной инфраструктуры.

□ Возможность падения цен на сырьевые товары.

Гипотетическое падение мировых цен на сырьевые товары на одну треть сократит экспорт на 30 млрд дол., что равнозначно потере 10% ВВП. Это маловероятный и крайне жесткий для России вариант.

Компенсировать негативное влияние снижения цен призван стабилизационный фонд. Фонд достаточно весом – около 9% к ВВП. Его назначение – аккумулировать ресурсы

для поддержания необходимых государственных расходов (включая выплаты по внешнему долгу) в случае резкого снижения налоговых платежей вследствие падения мировых цен на сырьё.

Падение цен имеет и положительные последствия, поскольку задерживает отток капитала из страны и в силу этого служит своеобразным амортизатором и стабилизатором платежного баланса.

□ Необходимость выплат по внешнему долгу.

Объем государственного внешнего долга России к началу 2003 г. был ниже, чем у любой страны ЕС (123,5 млрд дол. – 36,2% к ВВП), а общий долг России, включая корпоративный долг частного сектора – 163 млрд дол. (48% ВВП). При выраженной положительной динамике (с 1997 г. долг снизился на треть) долговая нагрузка на экономику остается значительной: по нашим подсчетам, до 2008 г. в среднем ежегодные выплаты капитализированного долга составят 17,5 млрд дол. Это ставит правительство РФ перед выбором: безоговорочные платежи (следовательно, замедление роста в стране, сужение финансовой базы социальных реформ и падение жизненного уровня) или реструктуризация долга.

Аргумент в пользу и реструктуризации, и продолжения платежей один и тот же: это проистекающая из активного сальдо баланса текущих операций общая платежеспособность РФ как суверенного заемщика, подкрепленная улучшением финансового положения корпораций и банков. Только в первом случае она – залог будущих выплат, а во втором – основание для выплат сегодняшних. (На наш взгляд, следует склониться к безоговорочным выплатам, коль скоро этому способствует благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура.)

□ Укрепление национальной валюты в реальном выражении.

Реальная девальвация рубля объективно служит фактором укрепления конкурентоспособной экономики и ее роста, в особенности в неэнергетических отраслях. Сдерживать темпы реального укрепления рубля (мягкая деваль-

вация) разумно в диапазоне 6–8% в год. Средством против голландской болезни может стать и предлагаемое некоторыми экономистами (в частности, А. Н. Илларионовым) сверхплановое, агрессивное погашение внешнего долга. А также ограничение ввоза валюты в страну и активизация ее вывоза – в частности, отказ от обязательной продажи валютной выручки, либерализация режима трансграничного движения капитала. Федеральный закон РФ «О валютном регулировании и контроле» (в редакции 2002 г.) в определенной степени устраняет преграды для вывоза капитала, снижается норматив обязательной продажи; к 2007 г. готовится масштабное снятие валютных ограничений.

Институциональные ограничения роста

Они преодолеваются не в краткосрочной, а в средне- и долгосрочной перспективе.

□ **Низкая эффективность институтов государственной власти, громоздкая структура, высокий уровень коррупции.** Продолжается активное вмешательство государства в экономические процессы на уровне перераспределения ресурсов. Государство прямо и не всегда обоснованно участвует в собственности рыночных субъектов. Помимо этого государство строит множество административных барьеров экономическим агентам.

□ **Высокие барьеры входа на рынок и транзакционные издержки.**

Институциональная инфраструктура российской экономики задает высокий уровень транзакционных издержек. Это мешает изменению устаревшей структуры производства и диверсификации экономики.

□ **Чрезмерная налоговая нагрузка и неадекватность налоговой системы⁶.**

Если рассматривать налоги в контексте стимулирования экономического развития, следует отдать безусловный при-

⁶ Мы рассматриваем этот ограничитель в ряду институциональных, а не экономических потому, что налоговая нагрузка есть прямое следствие проводимой государством фискальной политики.

оритет их не фискальной, а регулирующей функции. Политика остаточного определения базы для снижения налоговой нагрузки (после финансирования расходов, погашения долга и формирования стабилизационного фонда) явно противоречит задаче достижения устойчивых темпов роста, но имеет многих приверженцев в правительстве.

Снижение налогов – это позитивный сигнал для реального сектора к экономическому росту. Снижение с 2005 г. базовой ставки ЕСН с 35,6% до 26% улучшит условия для развития в стране потребительского и ипотечного кредита, ускорит развитие строительства и потребительского рынка. Предполагается снижать налоговую нагрузку в среднем на 1% ВВП в год, дабы к 2007 г. она уменьшилась до 27% ВВП.

Вместе с тем снижение налогов не ведет во всех случаях к автоматическому росту инвестиций за счет высвободившихся в бизнесе средств⁷. Необходимы определенное равновесие и компромисс между степенью налогообложения и уровнем развития жизнеобеспечивающих государственных расходов.

□ Низкое качество работы и малая степень свободы рыночных институтов, несоблюдение прав собственности и инвесторов; относительная неразвитость банковского сектора и фондового рынка.

□ Относительная закрытость экономики.

Действие этого ограничителя проявляется в избыточном таможенном и валютном регулировании и контроле, осложняющем эффективную внешнеэкономическую деятельность. Однако новая редакция Федерального закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» (ноябрь 2003 г.) отражает курс на либерализацию валютной сферы.

⁷ Так, снизив общий объем налогов на 10%, можно рассчитывать на ускорение экономического роста максимум на 1,5% в год.



Рубрику ведет В. Ф. Комаров, доктор экономических наук,
профессор, директор фирмы «Сенком-консалт»

Инновационный путь России

Сами себе создаем проблемы

В. М. ЗАДОРЖНЫЙ,
кандидат геолого-минералогических наук,
начальник отдела прикладных и региональных программ
Президиума СО РАН,
Новосибирск

Сейчас много говорится о том, что инновационная деятельность – единственный путь, который позволит России преодолеть экономический кризис, перестать быть сырьевым придатком, выйти на достойное место среди развитых стран мира. Вроде бы руководство страны четко осознает, что Академия наук России – это носитель интеллектуальной собственности, носитель тех знаний, на базе которых и могут быть созданы высокотехнологичные производства.

Однако здесь вполне уместен вопрос: а как этот «носитель знаний» может взаимодействовать с промышленностью? Как это может происходить в реальности? Ведь все средства, коими располагает Академия наук – бюджетные. Они включены в строгую смету доходов и расходов. Все! Это не деньги, это – талоны. Талоны на ремонт крыши, покупку бензина, оплату каких-то дополнительных работ и т. д. Свободных денег нет. Внебюджетные средства также попадают в казначейство и деньгами не являются. Это те же талоны. Академический институт не может ими воспользо-

© ЭКО 2004 г.



ваться по своему усмотрению. Где имущество? Имущество – государственное. Поэтому доходы от сдачи в аренду и все остальное – тоже идут в бюджет. Деньги эти научному коллективу не подвластны.

Так что же получается: «носитель интеллектуальной собственности» вообще не может выйти на рынок и сотрудничать с производственными предприятиями? Почему же, может. Для этого существуют договоры поставки, предусмотренные Гражданским кодексом. Институт в соответствии с ними производит и поставляет заводу продукцию «под ключ». Таких примеров много. Хорошо известен прекрасный лазерный комплекс, разработанный в Институте теоретической и прикладной механики (ИТПМ) СО РАН под ключ. Самые известные предприятия в Новосибирске – «Элсиб», завод химконцентратов – приобрели его на таких условиях. Но по договорам поставок НИИ разрешено зарабатывать не более 30% от объема бюджетных денег. Что такое 30% от объема бюджетных денег для того же ИТПМ? Это один договор в год.

Государство в данном случае выражает свою позицию вполне определенно: «Заниматься поставками на все 100% нельзя! Вы собираетесь производить и продавать продукцию, как завод, малое предприятие или АОЗТ? Мне такие коммерческие заведения не нужны. Мне нужен НИИ, который приумножает знания».

Ладно, раз в родном доме не выходит, попробуем за его пределами. Выполнение заказов по международным контрактам – вот единственное, что дает деньги институтам. Ни для кого не секрет, что заказы на НИР (научно-исследовательские работы) поступают в основном из-за рубежа. Эти деньги (20–30% всех зарабатываемых институтом) реальные: они не попадают в казначейство. Наши «мозги», находясь в России, направлены «туда»! Это не я придумал, так вынуждает действовать законодательство Российской Федерации.

Будем надеяться, что вскоре законы у нас будут такими же хорошими, как в США. Правительством России уже подготовлено постановление, в котором говорится, что всё интеллектуальное достояние, созданное в недрах института,

передается институту в собственность. А поскольку патентный закон Российской Федерации предусматривает лицензионные соглашения, и собственник имеет право их заключать, то выстраивается вполне приемлемая цепочка. И тогда легально институты смогут создавать малые предприятия на базе своих разработок. И возможно, после того как такое предприятие освоится на рынке, встанет на ноги, его купит крупная венчурная компания.

Что и говорить, вариант просто прекрасный, но не для нас! Почему? Потому что в соответствии с законом о бюджете на 2004 г. «институты не могут вносить средства в создание некоммерческих организаций» (ст. 140). Значит, никакого партнерства в этом плане не получится.

Хорошо. А как насчет чистой коммерции? Создание малого коммерческого предприятия по закону возможно. Но внебюджетные деньги вносить в это дело нельзя. Ни рубля! Казначейство не пропустит. Как же институту в этой системе работать? Есть ли выход? Есть. Деньги можно снять с валютного счета. Продаем валюту, вкладываем в создание малого предприятия. Это единственный легальный путь академической науки в бизнес.

Поэтому не надо спрашивать директора НИИ, хочет он заниматься инновациями или нет? Надо спрашивать, может ли он этим заниматься? Практически ему все запрещено. Если мы действительно хотим поставлять на рынок высокие технологии, а не только нефть и газ, необходимо Российской академию наук и академические НИИ включить в экономический процесс.

Конечно, реальная ситуация с бизнесом в науке далеко не безнадежна. Вспомним поговорку: «Умно советское правительство, а народ – хитер». Малые предприятия все равно создаются (в Новосибирском академгородке их около 300). Но институты СО РАН к ним отношения не имеют. Это полуподпольные предприятия.

Такие предприятия учреждает сам разработчик, и человек 10–15, не более, от этой разработки «кормятся». Им достаточно. Они не заинтересованы в расширении. И, в большинстве случаев, не нуждаются в рекламе. Их трудно

бывает даже найти. Но они есть, они существуют. Жизнь не остановить. Она все равно найдет лазейку и пробьется. Только государство здесь ни при чем.

Будущее рождается сегодня

В. М. БУЗНИК,
доктор химических наук,
академик РАН,
директор Центра трансфера технологий СО РАН,
Новосибирск

Должна ли Академия наук заниматься инновационными делами? На мой взгляд, да. И причин тому несколько. В нынешнем состоянии государство не может выделить Академии наук финансовые средства в достаточном количестве. Поэтому дополнительные деньги на исследования она вынуждена зарабатывать сама, проводя инновационную деятельность.

Поскольку в современной России отраслевая наука в форме ведомственных институтов практически рухнула, то Академия наук должна взять на себя часть инновационной деятельности, которую она ранее не выполняла. Зачастую от людей, работающих в Академии наук, слышишь слова: «А вы понимаете, что без фундаментальной науки нет будущего?!» Да, это совершенно верно, но нужно понимать и другое, что без инноваций, без прикладной науки у страны нет настоящего. А будущее все-таки проистекает из настоящего.

Есть два способа исследования: советский, когда изучают как надо, но что попало, и американский, когда изучают как попало, но то, что надо. В общении с промышленностью ученые получают знания рынка, начинают заниматься целевыми исследованиями, направленными на производство ликвидного интеллектуального продукта. Это еще один мотив заниматься инновациями в Академии наук.

Однако инновации в Академии наук идут слабо. Какие причины ослабляют реализацию научных разработок? Их три: психологическая, экономическая и организационная.



Психологический фактор заключается, с одной стороны, в «непримиримом фундаментализме» представителей академических организаций. С другой стороны, абсолютное равнодушие к инновациям российского общества. Каждый знает массу примеров, когда что-то родилось здесь, ушло на Запад, а потом, уже как товарная продукция, вернулось к нам. Примером может быть электролампа накаливания российского инженера А. Н. Лодыгина.

Материальная заинтересованность разработчиков не поощрялась и не поощряется. Что имеет Калашников за самый используемый в мире инструмент (70 миллионов единиц) – автомат? Михаил Тимофеевич сказал: «Мне за это “Волгу” когда-то подарили». Сейчас он свою фамилию как брэнд продал немцам, и они ему за это платят.

То, что инновационный процесс чрезвычайно сложен, подтверждает статистика: только 6% научных разработок в мире доходят до рынка. Рискованность этого бизнеса объясняется очень жесткой конкуренцией. У нас нередко восторгаются тем, что вот у разработчиков покупают патенты. Но ведь масса патентов покупается не для того, чтобы они были применены, а чтобы их спрятать, не пропустить. Действительно, новые идеи зачастую требуют дополнительных вложений в производство, пересмотра старых технологий, а это не всегда совпадает с интересами собственников производства.

Примером могут быть попытки широко использовать различные полимерные трубы, по всем качествам превосходящие трубы из металла. Они наталкиваются на упорное сопротивление металлопроизводителей – им ломают сложившийся рынок. И такие примеры не единичны.

В своем отечестве инновациям очень сложно продвигаться. Еще сложнее выйти с ними на мировой рынок. В 90-е годы у нас была иллюзия, что в «закромах Родины» хранится огромный научно-технический потенциал. Мы эти богатства на Западе или на Востоке быстренько реализуем – их там с радостью подхватят. Ничего подобного не случилось. Один высокопоставленный чиновник, занимающийся продвижением разработок на американский рынок, когда я пы-

тался предложить свой продукт, то в приватной беседе он сказал примерно так: «С плохим высокотехнологичным российским продуктом на нашем рынке делать нечего». «А с хорошим?» – «А с хорошим – тем более». Это явный протекционизм в пользу своих промышленников, и за рубежом его не пытаются скрыть.

У академических институтов совершенно разное отношение к инновациям. Некоторые научные коллективы вошли во вкус и достаточно продвинулись в этом направлении. У сотрудников уже сформировалась по-настоящему рыночная ментальность. А есть институты, «категорически борющиеся» со всем не фундаментальным.

Таких организаций большинство. На словах декларируется приверженность инновациям, но в реальности инновационная деятельность, в лучшем случае, находится в положении падчерицы. У меня был случай, когда для представителей отраслевой науки наш Центр организовал посещение академического НИИ, представители которого спрашивают: «Зачем их привели?». На утверждение, что у них появляется шанс при посредничестве отраслевиков получить деньги, в ответ услышал: «Зачем нам шанс, нам деньги нужны!».

К сожалению, промышленность тоже слабо заинтересована в инновациях. Почему? Сказывается отсутствие правил игры на поле «разработчик – производитель». Полная неясность в отношении к интеллектуальной собственности, во взаимоотношениях разработчиков с представителями предприятий.

Длительное время директорам заводов вообще было не до инноваций, нужно было решать совсем другие вопросы – вопросы собственности. Те же, на кого вдруг свалились несметные богатства, получили их как дар божий, и пока у них нет желания платить за какие-то разработки. Редкое исключение, на мой взгляд, – это «ЮКОС». Владельцы этой компании организовали в Томске центры по подготовке специалистов, привлекают науку. В настоящее время проявил активность «Норильский никель».

Советское государство выделяло средства на финансирование и науки и производства, но оно не имело возмож-

ности контролировать каждую научную разработку. Контролировались только те разработки, которые имели особую политическую, оборонную и экономическую важность. Скажем, создание атомной бомбы или освоение космоса, а остальные проекты вниманием и контролем обделялись. Очень не хватало обратной связи в процессе реализации той или иной научной идеи. Этот организационный недостаток сказывается до сих пор.

Продвижение разработки можно разделить на четыре этапа: академический, или лабораторный; технико-технологический; производственный и коммерческий. Но этапы эти не перетекают плавно один в другой, на границах между ними образуются разрывы. В госплановской системе каждому этапу соответствовала своя структура. Первому и второму – университеты и научно-исследовательские институты, включая отраслевые. Третьему – заводы. Четвертому – сбытовые и снабженческие подразделения. «Кастовая» замкнутость структур имела и имеет далеко идущие негативные последствия.

Сегодня дела идут в гору только на четвертом этапе. Продавать можно что угодно и кому угодно. Исправить положение мог бы предпринимательский подход к реализации разработок, обеспечивающий взаимодействие академической науки и производства.

Наука и жизнь

С. В. АЛЕКСЕЕНКО,
член-корреспондент Академии наук,
директор Института теплофизики СО РАН,
Новосибирск

Инновационная деятельность с точки зрения НИИ – это получение доходов от реализации научно-технических разработок, основанных на новейших научных достижениях. Каковы ее особенности? Она имеет высокое государственное и общественное значение. Это – новый путь развития экономики и, как правило, возможность получения новых



результатов в науке. Инновационную деятельность отличает высокий уровень издержек, поскольку требуются высококлассные специалисты, новое дорогое оборудование, материалы и т. д.

В свою очередь, прикладная деятельность НИИ сводится к получению доходов от давно освоенных разработок. Это наиболее простой способ приумножения средств. По хорошему им должны заниматься отраслевые институты, но их сегодня просто нет. Прикладная деятельность позволяет поддерживать фундаментальные исследования, дает дополнительную зарплату сотрудникам, развивает инфраструктуру.

Как идет инновационный процесс в Российской академии наук? Идея рождается в НИИ, там же проводятся исследования и демонстрируется принцип работы. Оплачивает это или НИИ, или РАН, или научный фонд. Затем создается лабораторный образец, на него требуются более крупные деньги.

На этом этапе поддержку оказывают либо региональные фонды, либо Фонд Бортника, либо Министерство промышленности и науки. И, наконец, выпускается опытно-промышленный образец. Здесь требуется поддержка Российского фонда технологического развития (РФТР), либо берутся кредиты в банке, либо используются оборотные средства предприятия.

После завершения всех процедур изделие запускается в производство, но уже с привлечением крупных инвестиций. Естественно, для НИИ лучше всего продать идею на самой ранней стадии ее появления, и дело с концом. Но, к сожалению, так не получается. От нас требуют организации производства, хотя Академия наук существует не для этих целей.

Приведу один показательный пример. Приезжаем на известный завод в Пензе – «Пензхиммаш» и говорим: «Давайте запустим абсорбционные машины нового поколения». – «Хорошо, – отвечают, – но кто у нас будет их покупать, кто заказчики?». Вот типичный вопрос, который задают разработчикам, академическому институту на промышленном предприятии. Но мы не знаем, «кто заказчики», мы не умеем и не должны их искать!

Самая простая и выгодная инновационная сделка – поставка штучного нестандартного оборудования, как было с Ленинградским металлическим заводом при заказе на лазерные анемометры. Но это, конечно же, не массовое производство, хотя инновации налицо.

Очень выгодны заказы, обеспеченные государственной поддержкой. Важно привлечь к инновационной работе малые предприятия, которые оперативно могут организовать наукоемкое производство. Хороший пример – новая программа «Старт». Очень удобная форма. Объявляется конкурс, и выигравшему его малому предприятию Фонд Бортника перечисляет средства. И оно изготавливает сделанную в институте разработку. Еще одна удобная форма – муниципальный заказ. Это надежно. Но здесь пока еще нет никакой рыночной экономики.

Наиболее высокий уровень рыночных отношений проявляется в израильской программе «Технологический мост 2000». Эта программа рассчитана на продвижение российских разработок на израильский рынок. Напомню, что Израиль – один из мировых лидеров в области инноваций. Основные средства он получает от наукоемких технологий. Инновационная деятельность внутри Израиля осуществляется преимущественно в так называемых теплицах.

Как действует эта программа? Заказчик и разработчик подают заявки. После соответствующих процедур организуется совместное предприятие. Оно и получает финансовую поддержку. Бюджет в 300 тыс. дол. выдается на 2 года, но только при условии, что есть еще вклад от других инвесторов – не менее 45 тыс. дол. Таким образом, начальный капитал – 345 тыс. дол.

В совместное предприятие входят представители института, теплицы и инвесторов. Но (и в этом сложность для Академии наук) израильяне потребовали, чтобы в этой схеме не было бюджетной организации. Поэтому пришлось организовать ЗАО «ИТПФ».

Совместное предприятие и институт заключают контракт. Совместное предприятие уже оплатило три международных патента, создан демонстрационный образец, подготовлена

документация. Разработчикам по договору принадлежит 30% акций. Правда, этот процент сокращается при появлении новых инвесторов. Но по условию разработчики не должны иметь меньше 10%.

Нужно или нет организовывать фирмы при институте? Ответить однозначно очень сложно. Смотря какие формы учредительства. Лучше всего, если институт – учредитель на 100%. Тогда он осуществляет полный контроль над такой фирмой. Но на самом деле это не всегда возможно, например, когда много соисполнителей. Есть вариант, когда учредители – только сотрудники института. И крайний вариант – независимая фирма.

Многое зависит от того, что за продукцию выпускает фирма, какого она типа. Если она полностью разработана в НИИ, тогда можно требовать от фирмы по максимуму. Если институту принадлежит лишь какая-то доля продукта, необходимо как-то договариваться.

И совсем сложно, если продукт вообще не имеет отношения к НИИ. Ситуация тогда складывается парадоксальная: мы создали фирму «от и до», но ее сотрудники нашли заказы, к институту не имеющие отношения. Как поступать? Самое неприятное, что невозможно узнать, используется что-то из института или нет? Проблема, которая пока не имеет решения. Но решать ее надо.

Когда в Академии наук осуществляется коммерциализация научных результатов, происходит столкновение очень многих интересов. В инновационном проекте участвуют два разработчика или более.

Причем есть среди них юридические и физические лица. Поэтому оказывается, что проблема их взаимоотношений – одна из самых главных. Каждый сотрудник считает – вполне достаточно того, что он выполняет свою академическую часть. А то, что он «сделал дома» – за что-то где-то получил деньги, выиграл грант, – к институту отношения не имеет. «Ни с кем делиться не хочу!». Так возникают конфликты.

А ведь есть еще и производители. И опять возникает вопрос, кто больше внес в осуществление проекта? Серьезные отношения складываются с инвестором, потребителем, государством, регионом и, естественно, с фискальными органами.

Для разработчиков очень желательно, чтобы существовали крупные государственные программы. Такие, как «Водородная энергетика», «Тепловые насосы», «Топливные элементы», «Энергосбережение». Нужны и крупные региональные программы. Для Новосибирска, например – «Силовая электроника», «Энергосбережение», «Переработка отходов». Для Кемерово – «Угольные технологии». И еще нужны особые экономические зоны. Очень важно именно там – в технополисах, наукоградах и других подобных образованиях – обрабатывать инновационный процесс в деталях.

Само собой, необходимы и налоговые льготы, и поддержка местных товаропроизводителей, как это делают в Китае. Там производитель наукоемкой продукции на три года от налогов освобождается полностью. А в следующие три года платит только 50% от всей суммы. То же самое – в Индии. Мы в Индии сейчас создаем совместное предприятие. И сразу же возникли трудности приспособления к индийским законам. В партнерстве с предприятиями Индии и Китая наиболее выгоден трансферт наших технологий, а вот в США и Израиле брать наши готовые технологии не хотят, но с удовольствием берут наши идеи, наши «мозги».

Науку заказывали?

В. Б. ОХОТНИКОВ,
кандидат химических наук,
директор фирмы «Мета»,
Новосибирск

К сожалению, в обществе, особенно на наших крупных промышленных предприятиях, не произошел перелом в понимании, что же такое наука? Нет представления о том, что ученые, специалисты – наш золотой фонд, цвет нации. На заводах сохраняется потребительское отношение к науке. Там думают, что в НИИ дадут готовую разработку, которую остается только поставить на конвейер и «шлепать» продукцию. Это абсолютно неправильный подход к делу.



Говорить, что наука что-то там может, неверно. Наука – это всего лишь небольшое число очень талантливых высококлассных специалистов. Отношение к ним должно быть самое бережное. Вот этого-то пока и нет.

На эту тему не так давно у меня был серьезный разговор с одним директором из Улан-Удэ. Он жаловался, что не может найти разработку супернового прибора по интересующей его теме. Побывал в научно-исследовательском институте Академгородка и разочаровался. Я ему говорю: «Подождите, а с чего вы решили, что эта разработка должна там быть? Вы что, какие-то задачи перед учеными ставите, финансируете конкретные проекты?»

По-моему, он понял, что предъявлять ни чем не обоснованные требования нельзя.

В обществе культивируется потребительское отношение к науке. Наука должна дать! Причем не идеи, не новые знания, а, оказывается, должна дать разработку! Но чтобы появилось именно то, что хотят производственники, специалисту нужно правильно дать задание. Судя по опыту развитых стран, науку «заказывают» в буквальном смысле этого слова. Формы таких заказов самые разнообразные. Бизнесмены смотрят, где какие научные школы, и обращаются к исследователям с теми или иными предложениями.

Приведу еще один пример потребительского отношения к науке. Крупный завод в Башкирии – известный производитель так называемой белой сажи. Мощность – около 500 тыс. т в год. Эта сажа используется как наполнитель в изготовлении резиновых изделий, начиная от самолетных шин и заканчивая калошами. В один прекрасный день на российском рынке появляется очень известная иностранная компания. Сажа, которую она производит, в чем-то превосходит нашу.

Завод попытался сам решить задачу и довести качество своего продукта до требуемого уровня. Технологи бились над этой проблемой лет десять, но так ничего и не добились. И тогда заводское руководство обратилось за помощью в лабораторию одного из химических институтов Академгородка. Поступили очень просто: пригласили спе-

циалиста, оплатили ему дорогу туда и обратно, гостиницу, выдали суточные. Он их консультировал, читал лекции бесплатно – неделю, две, может, больше. В конце концов, ему сказали: «Спасибо! Нам теперь стало все понятно».

И ученый уехал.

Это очень обидно, когда не оплачивают труд специалистов подобного уровня. Ведь потребность в них возникает не каждый день. Бывают моменты, когда государство, общество сталкиваются с неразрешимыми проблемами, и тогда без ученого, колдующего где-то в лаборатории, не обойтись.

Взаимодействие промышленности с наукой напрямую невозможно. Должна быть создана сеть специализированных фирм (либо отделов на заводах и в НИИ), которые, с одной стороны, могут ставить перед наукой практические задачи, а с другой – превращать научные разработки в коммерческий продукт. Я думаю, этот процесс должен быть взаимным. Надо не внедрять, а «коммерциализировать» достижения науки. Из идеи делать нечто такое, что можно продать как товар на рынке.

Вот, например, наша фирма оказывает посреднические услуги, мы пытаемся организовать правильные отношения науки с производством. У нас небольшой коллектив – 38 человек, годовой оборот – около 1,5 млн дол., но мы считаем деньги. У нас очень жестко поставлено бюджетирование. Мы постоянно уменьшаем издержки.

Наша фирма имеет опыт инновационной деятельности. Мы получили патент, на его основе разработали и производим приборы. Достаточно успешно их продаем.

У нас есть научная лаборатория («мостик» между наукой и практикой), которую мы постоянно финансируем. Идеи оттуда берем.

Причем сразу скажу, что не все идеи можно довести до коммерческого продукта. Либо себестоимость высока, либо технология отсутствует, и так далее, и так далее. Процесс многогранный и очень сложный. Но усилия зря не пропадут, если расчет был верным. Что интересно: благодаря одной идее мы загружены работой вот уже 12 лет. Потому что это достаточно наукоемкая вещь.

Возле одного талантливому ученому должны крутиться десятки таких фирм. Талант этого стоит. А уже с инновационными фирмами, после того как они создали коммерческий продукт, продвинули его по всем правилам маркетинга, начинают сотрудничать предприятия. Вот этот конвейер должен заработать. На сегодняшний день он не создан. И по этой причине возникают всевозможные непредвиденные обстоятельства.

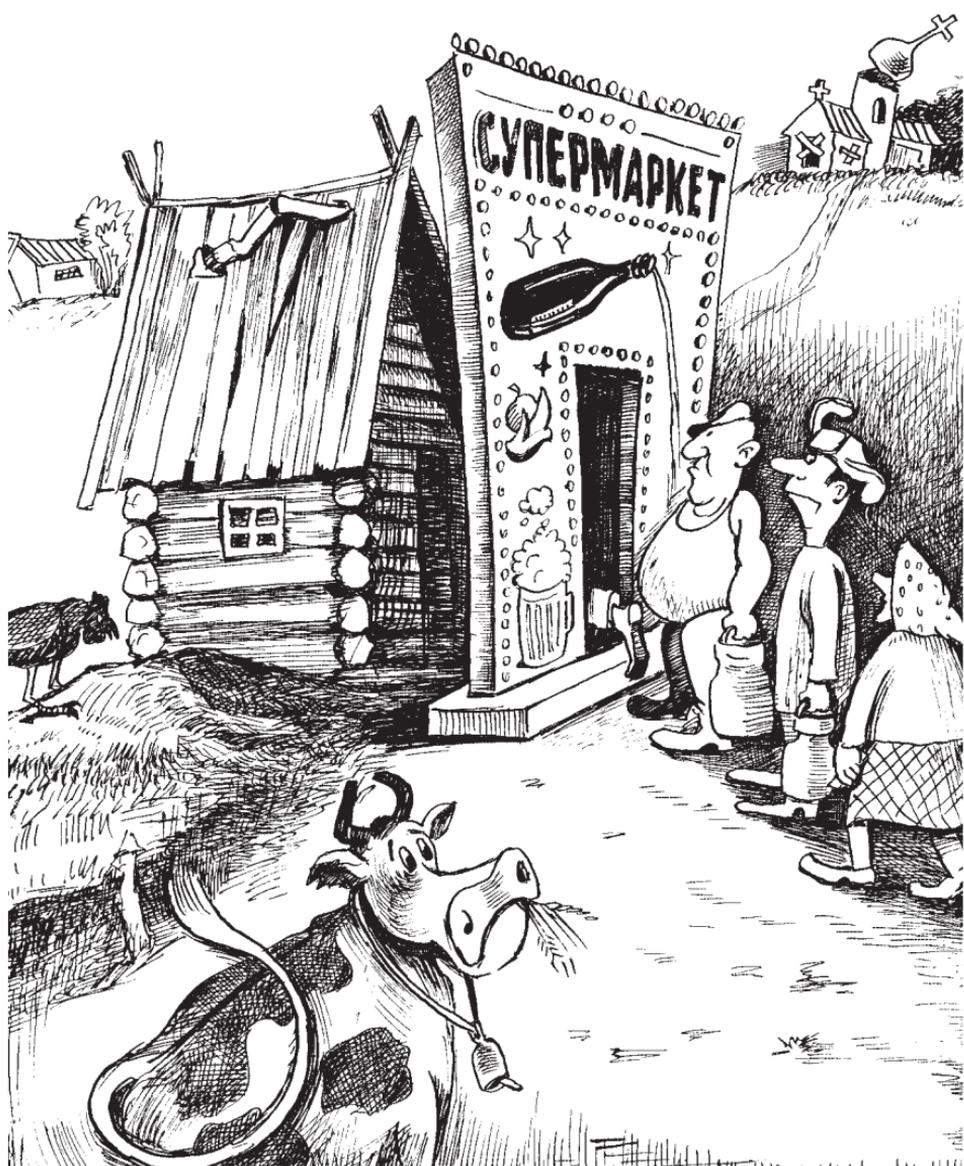
Ведь для того чтобы макетировать, проводить опытно-промышленные испытания, необходимы единицы продукции, нужны дизайнеры, изготовители упаковки и т. д. Масса вопросов. Крупные заводы не могут принять мелкий заказ. Для них это проблема. Приходишь на завод, спрашиваешь:

«Сделаете?» – «Сделаем. Сколько штук?» – «Десять».

Всё. Сникли. Мы им не интересны. Либо пытаются увеличить цену, добавить накладные расходы и т.д., а это уже нам не интересно. Поэтому вокруг больших предприятий необходимо создать пояс мелких очень мобильных фирм, которые бы выполняли задачу эдакого «питательного бульона».

Академическим институтам тоже сложно обременять себя мелкими заказами. Они – носители другой культуры. В этом смысле мы для них – люди с улицы. Маленькие фирмы имеют шанс попасть в рабочий план такого института, только если есть не полностью загруженные «окна». Стремления к постоянному сотрудничеству, как правило, нет, да и опытно-промышленная база у них очень сильно устарела. Квалифицированные рабочие разошлись, станки давно отслужили свой срок.

Для того чтобы инновационный бизнес мог заниматься коммерциализацией науки, должна появиться инфраструктура инновационного бизнеса. Уже сейчас стихийно что-то возникает. Есть фирмы, которые торгуют электронными компонентами, изготавливают печатные платы и так далее, но все они – как разрозненные островки в океане. Вероятно, необходимо еще какое-то время, прежде чем наука, малый инновационный бизнес и крупная промышленность станут частями одной цепочки. Тогда у нас появится передовая конкурентоспособная продукция. По-другому не бывает.



Торговля с посредниками и без...

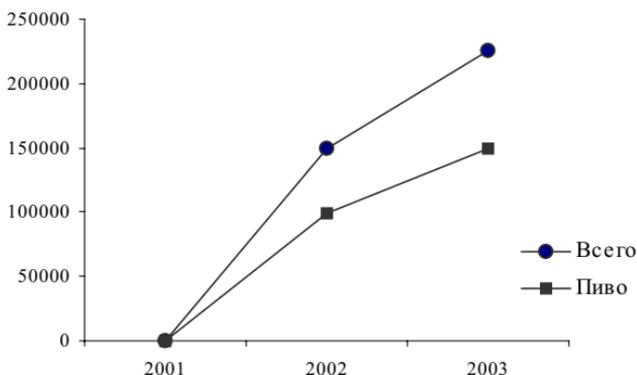
Е. А. БУЛАЕВ,

директор Торгового дома Барнаульского пивоваренного завода,
Барнаул

Продукция Барнаульского пивоваренного завода пользуется повышенным спросом на рынке. И вот, уже имея хорошо себя зарекомендовавшие, привычные сбытовые подразделения, на предприятии создается торговый дом.

Свидетельства устойчивости и развития

Торговые дома в массовом порядке начали появляться примерно с 1993 г. Один из них не так давно открыт на нашем заводе. Вся деятельность торгового дома идет на пользу производственному предприятию и непосредственно влияет на финансовый результат последнего (рисунок). Замечу, что в теории и практике организации производственного менеджмента до сих пор нет ответа на вопрос: выгодно или невыгодно предприятию иметь собственную торговлю и сбытовую сеть.



Объем продаж торгового дома Барнаульского пивоваренного завода, тыс. руб.

© ЭКО 2004 г.

Поэтому далеко не все и не всегда стремятся к ее образованию. Но одно несомненно: создание собственной торговой сети – верный признак жизнеспособности предприятия, его роста. Данное утверждение в полной мере относится к барнаульским пивоварам.

Осваиваем розницу

В каждой отрасли, на каждом заводе к созданию собственной торговой сети подходят по-разному. Вполне допустима и такая схема: предприятие только производит, а торговлей занимается кто-то другой. Руководители производственного предприятия имеют долговременные соглашения о сотрудничестве со сторонними торговыми компаниями.

Нам этот вариант не подходит. Ведь надо исходить из тех условий, что сложились сейчас в России. Барнаульский пивоваренный завод – единственное предприятие этой подотрасли, в котором не представлены иностранные капиталы. Объемы производства и продаж по сравнению с главными конкурентами у него достаточно низкие.

Главная задача Барнаульского пивоваренного завода сводится к стабилизации своей доли на рынке, без расширения. Это вполне продуманная политика сдерживания. Объем продаж должен быть равен объему производства. Такое решение в свое время приняли собственники предприятия. Не увеличивать основные мощности, а удерживать рынок. В рамках этой стратегии уже действует оптовая торговая фирма, и тем не менее руководство предприятия принимает решение обзавестись собственным торговым домом. Для чего?

Во-первых, для того чтобы иметь свои розничные торговые точки. И хотя на розницу пока приходится 15%, а на оптовую торговлю – 85% продаж продукции БПЗ, это – вполне оправданная мера страховки. Ведь вполне допустимо, что реализация продукции при посредничестве оптовиков не даст желаемых результатов. Что делать в таком случае? Остановить предприятие невозможно, неизбежны финансовые потери. Вот в этот момент торговый дом может взять какие-то объемы продаж на себя и подстраховать снижение оптовых продаж.

Во-вторых, зачем предприятию терять деньги, если торговый дом в состоянии осваивать розницу без вмешательства каких-то посторонних сил? Барнаульскому пивоваренному заводу это выгодно еще и потому, что розничная торговля в наши дни начала диктовать участникам рынка свои правила игры. Если раньше магазины и ларьки, принадлежащие мелкооптовым фирмам, были заинтересованы в получении товара, то сейчас они искусственно создают ситуацию переизбытка, и предприятие оказывается в зависимом положении. Кроме того, если иметь свои торговые площади, можно расширить ассортимент сопутствующих товарных позиций.

Вот тут-то торговый дом и необходим. Сфера нашей деятельности Барнаулом не ограничивается. Мы осваиваем Алтайский край. В его границах торгуем всем ассортиментом напитков, выпускаемых Барнаульским пивоваренным заводом, и другими продовольственными товарами. Всего под началом торгового дома сейчас находится 41 предприятие, 4 региональных представительства и 37 точек розничной торговли. Прежде всего, мы стремимся поддерживать определенный объем продаж. Он не должен уменьшаться.

Сколько оптовика не «корми», он все равно «на сторону» смотрит

Торговый дом интегрирован с предприятием, являясь одним из основных подразделений. Но свои дела торговый дом ведет самостоятельно. Он продает без посредников продукцию предприятия и является своеобразным буфером между ним и потребителем.

Подразделение предприятия по оптовым продажам привлекает торговых посредников заранее установленной скидкой. Только так «пришельцы» сохраняют интерес к подобным сделкам. Но ведь они защищают в первую очередь свои интересы. Да, они реализуют продукцию предприятия, но лишь тогда, когда получают неплохой «навар».

Они остаются верны своим партнерам, пока любое другое предприятие не предложит лучшие условия или вдруг

продукция последних будет пользоваться бóльшим спросом, чем наша. Сейчас ради сотрудничества с ними практикуются самые разные приманки в виде бонусов, дарятся машины, выделяются тысячи долларов якобы по итогам успешной работы. Однако в любой момент оптовики могут прекратить отношения с предприятием. Несмотря на то, что определенные объемы продукции с расчетом на сотрудничество уже произведены. Как с ней быть, куда девать?

Даже если продукцию нашей марки очень хорошо покупают на рынке, но соперники предложили перепродавцам какой-то лакомый кусочек, то те уйдут, и товар не будет продан. Или с помощью тех же оптовиков он попадет на прилавки конкурентов, и от его продажи хорошо заработает кто угодно, но только не наше предприятие.

По сравнению с оптовиками представители торгового дома действуют более гибко. Мы поддерживаем обратную связь. Оповик не придет на предприятие и не расскажет, какие у него возникают проблемы с продажей того или иного товара, какая обстановка сейчас складывается на рынке.

На предприятии существует отдел маркетинга. Сотрудники этого отдела собирают данные или на самом предприятии, или оперируют информацией, которая поступает из статистического управления. Я считаю, что это не совсем объективная информация.

В торговом доме изучают, что происходит с продукцией Барнаульского пивоваренного завода на реальном рынке. В точках розничной торговли мы сталкиваемся с другими предприятиями и ведем, поверьте, нешуточную борьбу за прилавки. Вот здесь и появляются новые схемы работы, возникают новые подходы к делу, о которых в кабинетах мало что известно. Мы не собираемся обходить «оптовиков» нашего предприятия, забирать у них клиентов. Нет, наша задача – искать новые ниши на рынке.

Прямой путь к потребителю

В центре нашего внимания находятся Кемерово и Кемеровская область. Почему? Денежный регион. Шахтеры! Ведь наша продукция – это не машины «Феррари». Мы продаем

пиво – воистину народный напиток и по народной цене. Она не завышена в два, а то и в четыре раза по сравнению с себестоимостью, как на водку.

Нам интересно работать в Кемерово еще и потому, что у них нет своего пивного производства. Кемеровская область – арена конкурентной борьбы многих производителей, причем главным ее фактором является качество продукции.

Очень важно сейчас лишний раз напомнить рынку о достоинствах продукции, выпускаемой нашим предприятием. Это необходимо делать в противовес той товарной экспансии, которая ведется на наших и смежных рынках.

Многое зависит и от наших работников. Начальник отдела у меня выезжает на место и начинает общаться с покупателями как самый обычный продавец. Вот – мы, а вот – точка реализации. Все! Никаких лишних ступеней – оптовик, мелкий оптовик, перекупщик и прочее и прочее. У нас прямая линия идет от торгового дома непосредственно к прилавку.

В этой связи я хочу рассказать поучительную историю о том, как мы в Кемерово проводили прямой маркетинг. Мы приняли решение, что 20 кег пива по 50 литров каждая раздадим в областном центре заинтересованным торговым заведениям для презентации. Кеги мы и отправили по назначению, а вместе с ними сами туда отправились. Так я оказался в одной из торговых точек. Мы рискнули и поставили в одном из «спальных» районов три своих установки по розливу пива. И все, что нам надо было, так это раздавать пиво бесплатно. Но как?

Молча передать эти 20 кег и уехать, значит просто потратить деньги неизвестно на что. Поэтому было принято решение: пиво без нас не продавать. Сегодня – в одной точке, завтра – в другой обязательно должен быть кто-то из наших представителей.

И вот в питейном заведении мы предлагаем: «Давайте-ка кружечку нашего, барнаульского – просто так, бесплатно!». «Да зачем это нам? – отвечают мужики. – Мы и так всем довольны и все знаем». Но без денег, оно и есть без денег. Пробуют. Нравится.

При этом, учтите, что люди вдвоем в подобные заведения не приходят. Они приведут туда друзей, знакомых. И таким образом информация о замечательном барнаульском пиве распространится в широкие массы, начнет формироваться слой наших постоянных клиентов.

В итоге на пиве в кегах мы обогнали соперников, нам даже удалось потеснить «Красный Восток» и частично разделить с ним рыночную нишу.

Мы знаем, какие проблемы существуют в Кемерово с продажей продукции БПЗ. У нас в этом городе имеются и свое представительство, и менеджер. Менеджер объезжает торговые точки, которые мы планируем «захватить», «прибрать к рукам» – называйте это как угодно. Если, допустим, возникают какие-то спорные вопросы, то он как агент торгового дома сразу же сообщает об этом на предприятие.

Мы анализируем собранную информацию, обсуждаем приоритеты, связанные с ассортиментом продукции, и на основании результатов анализа принимается определенное решение. У нас есть рычаги, позволяющие и предприятию, и нам не остаться внакладе. Что это за рычаги? Возможность заработать нам дает так называемая «дельта».

Дельта – это разница между заводской ценой и той ценой продаж, которую нам устанавливает предприятие. В заводской цене уже заложена рентабельность. Торговый дом не претендует на то, что принадлежит предприятию. У них свой заработок, у нас – свой.

Воюем за прилавки

Розница диктует свои правила игры. И выражается это не только в том, что владельцы магазинов решают, что у нас брать, а что не брать. Они называют цену за один погонный метр прилавка. Мы все рассчитываем: сколько заплатим за право торговать и сколько сможем выручить от продажи. Иногда получается нулевой результат.

Если это так, если бизнес нам ничего не приносит или даже дает минус, тогда ищем способы, как на эту розницу повлиять. Однажды в Кемерово мы начали переговоры с непосредственными участниками розничной торговли и

зашли в тупик. Стало понятно, что на этом уровне дело не уладишь. Поднялись на ступеньку выше. Мы нашли тех, кто осуществляет контроль в этом секторе, вкладывает в него деньги и заполняет прилавки. Провели переговоры.

В Кемерово на нужных людей нас вывели в департаменте торговли областной администрации. Мы с большим толком для себя использовали их рекомендации. У себя, в Барнауле, тесно сотрудничаем с таким гигантом, как торговая сеть «Мария-Ра»*.

Мы с магазинами «Мария-Ра» не конкурируем, а идем параллельно. Наше присутствие является сдерживающим началом, которое не позволяет им диктовать свои условия на рынке. Выше нашего ценового предела они не прыгают. Мы с ними в этом достигаем полюбовного соглашения. Предположим, мы имеем 15–20% от реализации каждой единицы товара. И мы ставим в известность представителей «Марии-Ра», что цена будет не ниже и не выше.

Почему мы сотрудничаем именно с торговыми сетями, а не с магазинами вне этой системы? Тогда придется заниматься развозом продукции, а это требует затрат. И нет гарантии, что там наши напитки будут продаваться так же активно, как в магазинах крупной торговой компании. Мы проанализировали все «за» и «против» и поняли, что здесь у нас хорошая перспектива. И мы должны «внедриться» в эту торговую сеть, хотя пока они нам диктуют невыгодные условия (в данный момент одна полка в магазинах, входящих в крупные сети, стоит 50–70 тыс. руб. в год, и это еще считается дешевым вариантом).

Мы идем на это, потому что тем самым рекламируем свой товар. Народ пробует наше пиво. Возможно, что, используя эти каналы, потом мы перейдем в другие точки. Но нашу продукцию к этому времени начнут узнавать и признавать все больше и больше покупателей. Барнаульское пиво займет свое достойное место на кемеровском рынке. Это политика «троянского коня». И даже если со временем мы посчитаем, что продажа через эту торговую сеть нам не по карману, свое дело она уже сделает.

* Владелец торговой марки «Мария-Ра» – Александр Ракшин.

Хорошо иметь «домик» в деревне

Наш учитель – «Мария-Ра», чей опыт торговой экспансии мы широко используем. Как ведет себя эта компания в городе? Она покупает магазин, берет под него кредит. На эти деньги покупает следующий магазин, и т. д. Мы поступаем так же, как и «Мария-Ра», но только в деревне. Целеустремленно осваиваем теперь всю территорию Алтайского края. У нас так же, как и у «Марии-Ра», есть группа товаров, которые дают основной доход.

На селе сейчас явно виден экономический рост. Не скажу, что благосостояние крестьян так уж заметно выросло, но деньги все же появляются. Идет финансирование деревень, бывшие колхозы прибираются к рукам московскими предприятиями, зерно скупается на корню, а это значит, что платят вперед. Сельский житель живет уже не только своим натуральным хозяйством, его потребности гораздо шире.

Вот мы и пришли к выводу, что в деревню можно вкладывать, причем вкладывать эффективно. Раньше мы торговали на селе через оптовиков. А сейчас руководство завода поставило перед нами задачу развивать в сельских районах свою торговую сеть. Что мы и начали делать. Торговый дом ищет какую-либо торговую точку. Оформляются все необходимые документы, и этот объект переходит в собственность предприятия. Торговому дому он потом передается в аренду. Для предприятия это выгодное вложение денег.

Но дело ведь не только в деньгах. Городская организация торговли, городская торговая культура пришла в деревню.

В каком-то смысле такие предприятия, как БПЗ и вместе с ним торговый дом, спасают деревенских потребителей. Без них деревенские магазины давно бы захирели, и сельские жители остались без продуктов. К сожалению, многие российские деревни брошены на произвол судьбы, остались одни старики и старухи. Торговля в таких селах идет на самом примитивном уровне. Мы выбирали для покупки или уже брошенные магазины, или магазины на последнем издыхании. Их владельцы, как правило, бывшие руководители райпо. В свое время они все это приватизировали, а рас-

крутиться не смогли. Не было у них ни финансовой базы, ни умения и желания работать на рынке.

Перед нами представала самая безобразная нищета и убожество, масса разнородного имущества, из которого надо было что-то сделать.

Быстро, выгодно, удобно

К этому мы шли пять лет, и, в конце концов, поняли: всё, что мы делаем, делать не только можно, но и нужно. Где сейчас наши хваленые «комки»? Кто в них ходит? Народ давно уже проголосовал своим кровным рублем за магазины, потому что в магазинах дешевле, в магазинах продукция нормального качества.

Поход в магазин должен стать приятным ритуалом. Вот почему мы свои магазины украшаем. Чтобы к нам было приятно зайти. В любом месте мы хотим быть на уровне, выглядеть не хуже других.

Оформление – это очень выгодное вложение, и здесь экономить нельзя. Это и есть лицо предприятия. Покупатели заходят в наш фирменный магазин, и у них складывается впечатление не только о товаре, но и о производящей его фирме: «Классный магазин, классная фирма, классный продукт!». Мы стараемся держать марку, в какую бы глубинку ни завели наши коммерческие дела.

Наша марка – это низкие цены. Мы стараемся работать с минимальными торговыми наценками. На Западе существует понятие «магазин на бойком месте». Наш лозунг: самый широкий ассортимент – от продовольственных продуктов до товаров первой необходимости – и динамичная торговая политика.

На деревенский магазин мы тратим не меньше, чем на городской. Особое оформление, цветовая гамма, торговое оборудование, дизайн – все, как в городе. Мы стараемся придать своим торговым точкам, где бы они ни находились, нечто общее.

Тем самым утверждаем позиции Барнаульского пивоваренного завода на рынке.

Ассортимент товаров в сельских магазинах БПЗ, %

Ассортиментные позиции	%
Пиво	60
Алкогольная	15
Продукты питания	20
Сопутствующие товары	5

Как это сделать ещё более эффективно? Хозяева магазинов нам обычно говорят: «Вот свободный угол, ставьте свой красивый холодильник и продавайте холодное барнаульское пиво». Но пока нашего холодильника в «том углу» нет. У нас есть хороший пример для подражания: компания «Кока-кола» (помимо всех прочих способов пропаганды продукции) устанавливает свои холодильники везде, где только можно. Способ простой и очень надёжный. Почему бы Барнаульскому пивоваренному заводу не поступать точно так же?

Возможно, в будущем необходимо будет заниматься презентацией продукции БПЗ, понадобятся дополнительные затраты на рекламу. Но сейчас, в данный момент, мы просто беремся и продвигаем товар.

Когда-то торговые дома русских купцов были знамениты по всей стране и далеко за ее пределами. Думаю, что давно забытый опыт прошлого теперь возрождается. Придет пора, и торговые дома России вновь принесут славу отечественным товарам, прочно утвердятся и потеснят иностранные компании как на своей территории, так и за рубежом.

Проблемы реконструкции предприятий не новы. О том, как решаются они на Западно-Сибирском металлургическом комбинате («ЗСМК») в Новокузнецке, рассказывает эта статья.

Как повысить конкурентоспособность гиганта?

Цена реконструкции Западно-Сибирского металлургического комбината

С. П. КАЗАКОВ,
доктор технических наук,
Н. И. НОВИКОВ,
кандидат экономических наук,
заслуженный экономист России,
П. А. САЗОНОВ,
Кемеровский государственный университет,
А. Б. ЮРЬЕВ,
кандидат технических наук,
главный инженер ОАО «ЗСМК»

ОАО «ЗСМК» не зря называют гигантом российской металлургии. Сегодня удельный вес предприятия в общероссийском производстве сортового проката составляет порядка 18%, а его доля на отечественном рынке черных металлов – около 20%. Наиболее сильные позиции – арматура и катанка. Комбинат обеспечивает заготовками прокатные производства Новокузнецкого металлургического комбината (НКМК), Новосибирского металлургического завода им. Кузмина и ряда других крупных предприятий черной металлургии. Часть продукции комбината экспортируется в страны Юго-Восточной Азии (прежде всего в Китай) и азиатские страны СНГ. Так что нынешнее положение комбината можно назвать стабильным. Способствуют этому существующая

© ЭКО 2004 г.

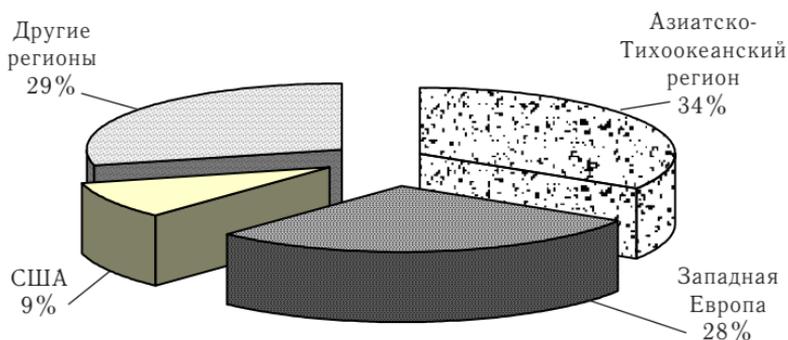


конъюнктура на этих рынках, уход с них основных конкурентов – Магнитогорского и Череповецкого металлургических комбинатов, которые переориентировались на выпуск других видов продукции.

Однако прогнозы развития ситуации на рынке черных металлов на ближайшую перспективу не располагают менеджмент ЗСМК к благодушию. С одной стороны, в последние годы наметилась тенденция перепроизводства металлопродукции в мире, произошло заметное снижение рентабельности ее экспорта.

С другой стороны, рост железнодорожных тарифов и цен на ресурсы заставляет металлургов поднимать отпускные цены, что приводит к их росту и на внутреннем рынке. Так, с мая 2002 г. по ноябрь 2003 г. цены на черный металл выросли почти в 1,5 раза. Большое влияние на рынок черных металлов оказывает согласованная ценовая политика, которую проводят, с одной стороны, Новолипецкий, Череповецкий и Магнитогорский комбинаты, а с другой – Нижнетагильский, Западно-Сибирский и Кузнецкий комбинаты в рамках «Евразхолдинга».

Объемы производства продукции предприятий черной металлургии у нас в стране почти в 2 раза превышают текущие потребности внутреннего рынка. Излишки экспортируются главным образом в Китай, в страны Западной Европы, в США (см. рисунок).



Структура экспорта черных металлов из России в 2003 г., %

Китай покупает у нас в основном сортовую заготовку и высококачественный лист. Страны Евросоюза – полуфабрикаты и заготовку. В страны ЕС и в США Западно-Сибирский металлургический комбинат напрямую свою продукцию не поставляет, однако от поставок на Запад российского и украинского металлопроката зависит интенсивность конкуренции в европейской части России.

В чем состоят угрозы ужесточения конкуренции на этих рынках?

На рынке Северной Америки наиболее заметное напряжение создается в связи с усилением конкуренции со стороны Бразилии. Эта страна за последние 20 лет увеличила экспорт черных металлов более чем в 6 раз. Прирост производства металлопроката в Бразилии за последние 3 года составляет 7–8%.

В Европу, на Ближний Восток и Юго-Восточную Азию активно продвигает свою металлопродукцию Украина.

Общая емкость рынка Китая в текущем году, по оценке экспертов Китайской ассоциации чугуна и стали, составит 246 млн т металлопродукции (для сравнения: потребность российской экономики в металлопрокате – не более 24 млн т). Однако темпы развития черной металлургии в Китае значительно превышают темпы промышленного роста в этой стране.

Усиление конкуренции со стороны Украины и Китая, а также барьеры на зарубежных рынках – вот основные угрозы для развития черной металлургии в Западной Сибири. При этом не стоит забывать о металлургии Средней Азии, где в последнее время увеличивают производство в Казахстане и Узбекистане.

Анализ конкурентной среды ЗСМК на внешнем рынке говорит о том, что происходит ужесточение конкуренции среди производителей и поставщиков металлопродукции на рынках, традиционно считавшихся относительно благополучными для ЗСМК. Особенно это заметно на рынке Юго-Восточной Азии, на котором традиционно комбинат реализовывал до 50% своей продукции. В этой ситуации логично ставить вопрос о переориентации на другие сегменты внешнего рынка.

Корректировка действий на внешних рынках, по нашим расчетам, может заключаться в постепенной переориентации на рынки стран Персидского залива и Африки с одновременной заменой схемы поставок металлопродукции.

На внутреннем рынке серьезную конкуренцию составляют Магнитогорский, Череповецкий и Новолипецкий металлургические комбинаты. На их долю в совокупности приходится более 50% производства всего российского проката, в том числе свыше 90% листового.

Анализ конкурентной ситуации на внутреннем рынке России по основным видам товарной продукции (арматура и катанка), производимой ЗСМК, показал, что комбинат контролирует сегодня порядка 30% российского рынка арматуры, при этом его доля в общероссийском производстве арматуры превышает 46%. Основные российские конкуренты ЗСМК по этой позиции – ОАО «Мечел», ОАО «Северсталь» и Магнитогорский металлургический комбинат. Доля ОАО «Мечел» в общероссийском производстве составляет приблизительно 37%. Основные его конкурентные преимущества – территориальная близость к центральным и южным регионам России. А именно в этих районах в последнее время активно ведется строительство. Конкурентные же преимущества ЗСМК заключаются в том, что он предлагает наиболее широкий сортамент арматуры. В частности, на ЗСМК освоено производство наиболее перспективной арматуры класса А500С. ОАО «Мечел» такую продукцию не производит.

В настоящее время на ЗСМК приходится более 44% общероссийского производства катанки. Его доля на внутреннем рынке этой продукции составляет примерно 30–32%. Основным конкурентом – тоже ОАО «Мечел» (19% общероссийского производства катанки).

Серьезную напряженность на рынках арматуры и катанки в европейской части России создают украинские производители, прежде всего, ОАО «Криворожсталь». Наиболее сильная конкуренция со стороны Украины ощущается в периоды ухудшения конъюнктуры мирового рынка. Основные конкурентные преимущества украинских производителей

перед ЗСМК – более низкие затраты на ресурсы, территориальная близость к основным рынкам сбыта и морским портам и поддержка украинского правительства в области продвижения национальной продукции.

В настоящее время производственно-техническое состояние ЗСМК таково: диспропорции мощностей по выплавке стали и производству проката, устаревшая слитковая технология, техническая изношенность проволочного цеха, специализация на производстве продукции мелкого и среднего сортов, которую экономически нецелесообразно производить на заводах с полным металлургическим циклом. Запоздал комбинат с переходом на непрерывную разливку стали. А это – ключ к снижению себестоимости производства.

Вопрос «Что делать?» для ЗСМК сегодня не является главным. Ответ на него уже найден. Дальнейшая траектория и динамика развития комбината будут зависеть от решения следующих задач.

Первое. Осуществление полного перевода комбината на непрерывную разливку и внедрение современных средств внепечной обработки стали, что повысит технический и технологический уровень предприятия.

Второе. Вывод из эксплуатации ряда физически и морально устаревших производств (обжимного цеха, цеха подготовки составов, цеха изложения) позволит значительно снизить издержки комбината.

Третье. Расширение сортамента выпускаемой продукции, организация новых производств для выпуска высококачественной продукции позволит выйти на новые рынки сбыта.

Учитывая сложность поставленной цели, вся программа развития ЗСМК разбита на несколько этапов. Первоочередные задачи следующие:

- переход комбината на непрерывную разливку стали;
- проведение реконструкции существующих сортопрокатных станов (среднесортного, мелкосортного, проволочного) и метизного производства.

В результате осуществления всей программы развития комбината, выполнение которой рассчитано на ближайшие 10 лет, рентабельность производимой продукции достигнет 19,8%, а масса чистой прибыли с учетом ввода новых производств составит 1,18 млрд руб. в год.

Проводимая реконструкция не может не привести к существенным изменениям в структуре управления предприятием. Одно из экономически значимых изменений связано с выделением вспомогательных и непрофильных подразделений в самостоятельные предприятия, которые в дальнейшем будут обслуживать комбинат на коммерческой основе, предлагая свои услуги службе генерального заказчика ЗСМК по конъюнктурным ценам регионального рынка подобных услуг.

Конечно, уместно задать вопрос, а есть ли уверенность в том, что Западно-Сибирский металлургический комбинат после завершения реконструкции (2012 г.) выйдет на передовые конкурентные позиции отечественного и мирового рынках черных металлов? По нашему мнению, да.

Наша справка

Доля основных внешнеторговых партнеров России во внешнеторговом обороте РФ в 2003 г., %*

Страна	Товарооборот	Экспорт	Импорт
Всего, млрд дол.	191,1	133,7	57,4
<i>В том числе, в %:</i>			
Германия	9,7	7,8	14,1
Беларусь	6,5	5,6	8,5
Украина	6,3	5,7	7,7
Китай	6,0	6,2	5,7
Италия	5,7	6,4	4,2
Нидерланды	5,2	6,5	2,2
США	3,7	3,1	5,1
Швейцария	3,3	4,3	0,9
Польша	3,3	3,4	3,0
Великобритания	3,3	3,6	2,5

* По данным таможенной статистики РФ. Страны расположены в таблице в соответствии с величиной их доли во всем товарообороте РФ в 2003 г.

**По данным Высшей школы международного бизнеса
Академии народного хозяйства
при правительстве России**



ДОБЫЧА ЗОЛОТА В РОССИИ: ЗАКОНОМЕРНОСТИ РОСТА*

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

Подъем после спада

На страницах «ЭКО» авторы уже не раз анализировали динамику производства золота в России¹. Но писать в основном приходилось о снижении объемов добычи и причинах упадка отрасли. О путях подъема говорилось лишь как о возможности.

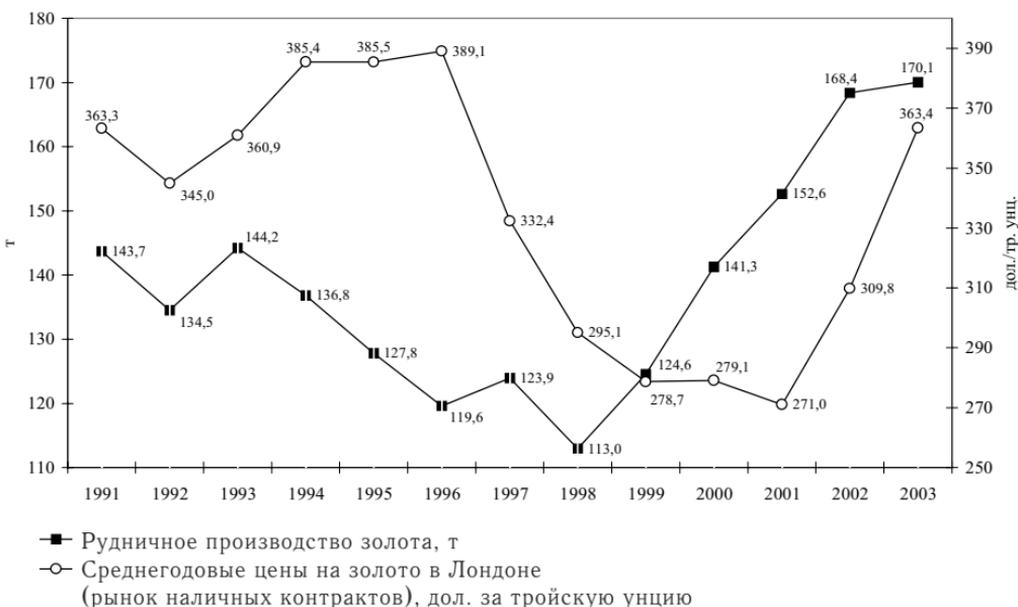
С 1999 г. в течение пяти последних лет производство золота растет. Так, объем рудничного производства в 2003 г. превысил уровень 1998 г. более чем на 57 т, или в 1,5 раза. Более чем на 26 т был превзойден и уровень 1991 г. При этом динамика объема рудничного производства золота в России и мировых цен на металл демонстрирует интересную закономерность: практически не существует связи между ценами на золото в мире и объемами его производства в России (рисунок). Так, объемы производства снижались в период высоких цен (1994–1996 гг.), а затем росли и в период их снижения (1999–2001 гг.), и в период роста (2002–2003 гг.). Отсюда можно сделать два вывода. Во-первых, внутренние факторы (распад отрасли в начале 1990-х го-

* Исследования выполнены при финансовой поддержке РГНФ (проект №04-02-00316а)

¹ Соколов В. М. Мировой рынок золота// ЭКО. 1995. № 1. С. 99–116; Соколов А. В., Соколов В. М. Рынок золота: тенденции 90-х годов// ЭКО. 1999. № 2. С. 2–19; Соколов В. М. Добыча золота в России: сырьевая база, состояние и перспективы// ЭКО. 2001. № 5. С. 93–109.

© ЭКО 2004 г.





Динамика рудничного производства золота в России и цен на золото

дов, невнятная политика государства по отношению к золотодобытчикам, введение «валютного коридора» в середине 1990-х годов и пр.) воздействовали на динамику золотодобычи в стране значительно сильнее, чем внешние факторы. Во-вторых, в отрасли уже есть запас прочности, позволяющий наращивать производство и привлекать инвестиции даже в периоды неблагоприятной экономической конъюнктуры.

Структурные сдвиги

Начиная с 1993 г. свыше 90% всего объема производства золота в России приходится на долю собственно золотодобывающих предприятий (табл. 1), за счет которых шел основной рост после 1998 г. С ними связаны и перспективы роста его добычи, поскольку объемы добычи золота из комплексных руд невелики и существенного роста здесь не ожидается. Поэтому падение объемов добычи золота до 1998 г. и последующий подъем связаны с происшедшими за 1991–2003 гг. значительными структурными сдвигами в отрасли:

Динамика производства золота в России в 1991–2003 гг., т²

Показатели	1991	1995	2000	2001	2002	2003
Золотодобывающие предприятия	133,7	122,2	130,8	141,4	158,6	159,9
Попутная добыча	10,0	5,7	10,5	11,2	9,8	10,2
Итого рудничное производство	143,7	127,8	141,3	152,6	168,4	170,1
Вторичное сырье	24,4	4,1	1,5	1,8	2,5	6,8
Итого производство	168,1	131,9	142,7	154,5	170,9	176,9
Доля рудничного производства во всем производстве, %	85,5	96,9	99,0	98,8	98,5	96,1
<i>Доля золотодобывающих предприятий, %:</i>						
в рудничном производстве	93,0	95,6	92,6	92,7	94,2	94,0
во всем производстве	79,5	92,6	91,6	91,6	92,8	90,4

- переходом от преимущественной разработки россыпных к освоению и эксплуатации коренных месторождений;
- перемещением разработки месторождений с северо-востока страны в Восточную Сибирь, а также в южные и центральные районы Дальнего Востока;
- значительным повышением роли крупных предприятий в добыче золота в конце рассматриваемого периода.

Исторически отечественная золотодобыча ориентировалась на разработку россыпных объектов. Этому способствовали невысокая капиталоемкость их освоения и непродолжительные сроки строительства приисков. Однако горно-геологические условия отработки россыпей за последние 15 лет резко ухудшились, а среднее содержание золота в песках снизилось в 2–3 раза. Уже в середине 1990-х годов себестоимость добычи одного грамма золота на многих россыпных месторождениях стала выше, чем на золоторудных.

² Гончаров В. Г. Золотодобывающая промышленность России. Итоги 2001 г. // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2002. № 1–2. С. 40–45; <http://aurum79.ru/produkt/03prdrus.html>

Соответственно, в рассматриваемый период отмечается устойчивая тенденция возрастания роли рудных месторождений в общем объеме золотодобычи России. Так, в 1991 г. было добыто 18,9 т рудного золота, что составляло 14,1% от общего объема добычи золотодобывающими предприятиями. В 1998 г. объем добычи рудного золота достиг 40,1 т (37,9%), в 2001 г. – 63,1 т (44,6%), в 2002 г. – 81,0 т (51,1%). По предварительным оценкам, в 2003 г. доля рудного золота составила около 58% от общего объема его производства золотодобывающими предприятиями.

Основные объемы российского золота добывались и добываются на Дальнем Востоке. В 1991 г. этот регион составлял 72,3% всего металла, добываемого из собственно золотоносных месторождений (табл. 2).

Таблица 2

**Территориальная структура добычи золота в России
(по федеральным округам)**

Федеральный округ	1991		1998			2002			
	т	% к итогу	т	% к итогу	% к 1991 г.	т	% к итогу	% к 1998 г.	% к 1991 г.
Северо-Западный и Приволжский	0,6	0,4	1,1	1,1	198,6	0,3	0,2	29,1	57,8
Уральский	6,0	4,5	4,5	4,3	74,7	11,0	6,9	244,2	182,5
Сибирский	30,5	22,8	36,9	34,8	120,9	63,3	39,9	171,6	207,5
Дальневосточный	96,6	72,3	63,3	59,8	65,5	84,0	53,0	132,7	87,0
Всего по золотодобывающим предприятиям России	133,7	100,0	105,8	100,0	79,2	158,6	100,0	149,9	118,6

Падение золотодобычи в 1992–1998 гг. затронуло также в основном Дальний Восток (в Сибири она росла, а роль уральских субъектов Федерации остается в данной отрасли небольшой). К 1998 г. доля дальневосточных регионов снизилась с 72,3 до 59,8%, а сибирских, наоборот, выросла с

22,8 до 34,8%. После 1998 г. добыча золота росла повсеместно, но в Восточной Сибири и на Урале – значительно быстрее, чем на Дальнем Востоке, где ее так и не смогли поднять до уровня 1991 г. В результате доля Дальневосточного федерального округа в 2002 г. снизилась до 53% от общей золотодобычи, доля Сибирского федерального округа выросла почти до 40%, Уральского – приблизилась к 7%. В 2003 г. при росте золотодобычи в целом по стране в Дальневосточном регионе она снизилась и составила менее 83 т. С учетом добычи золота из комплексных месторождений, расположенных в Сибирском, Уральском и Приволжском округах, доля Дальневосточного федерального округа в производстве рудничного золота составляла в 2003 г. примерно 49% против 82% в 1992 г.

Еще более впечатляет картина территориальных сдвигов, происходящих в добыче золота, по отдельным субъектам Федерации. В табл. 3 приведены данные по 13 основным золотодобывающим регионам (не менее 1 т годовой добычи) в 1991–2003 гг. В 1991 г. бесспорно лидировали регионы Северо-Востока России – Республика Саха (Якутия), Магаданская область и Чукотский АО. Там было извлечено собственно золотодобывающими предприятиями 77,6 т металла – 58% от общего объема добычи в стране. В 1998 г. по сравнению с 1991 г. добыча на Северо-Востоке РФ упала на 29 т – в 1,6 раза; соответственно доля этих регионов снизилась до 45,6%. В 2003 г. добыча золота на Северо-Востоке страны увеличилась по сравнению с 1998 г., но и сегодня ее объем в 1,5 раза ниже, чем в 1991 г., и доля северо-восточных регионов в 2003 г. снизилась до 32,1% от общего объема добычи золота по стране.

В каждом из регионов Северо-Востока изменение объемов добычи золота шло своим путем (табл. 4). Общая для всех тенденция заключалась в том, что резкое падение добычи золота произошло во времена действия «валютного коридора»: в 1995 г. – в Магаданской области и Чукотском АО, в 1996 г. – в Республике Саха (Якутия). Но в 1997 г. в Магаданской области был введен в строй золото-серебряный рудник на месторождении Кубака, и область до 2002 г.

Динамика добычи золота золотодобывающими предприятиями в регионах России, т³

Регион	1991 г.	1998 г.		2003 г.		
		Добыча	% к 1991 г.	Добыча	% к 1998 г.	% к 1991 г.
Красноярский край	6,3	14,1	223,0	30,0	212,8	474,3
Магаданская область	30,4	30,3	99,9	26,3	86,7	86,6
Республика Саха (Якутия)	32,8	11,7	35,8	20,3	173,0	61,9
Хабаровский край	7,8	5,6	71,9	17,7	315,4	226,9
Иркутская область	11,0	10,9	99,0	16,6	152,8	151,2
Амурская область	10,8	8,7	80,2	13,1	151,2	121,3
Республика Бурятия	2,6	4,6	176,4	8,1	175,6	309,9
Свердловская область	4,1	3,4	84,0	7,4	214,9	180,5
Читинская область	7,8	4,1	52,1	6,2	152,2	79,3
Чукотский АО	14,4	6,2	43,0	4,8	77,0	33,1
Челябинская область	1,9	1,1	55,3	3,7	344,9	190,8
Республика Хакасия	1,2	1,5	129,4	1,9	122,3	158,2
Республика Тыва	0,07	0,8	1200,0	1,2	145,0	1740,0
ИТОГО	131,2	103,1	78,6	157,3	152,5	119,8
Другие регионы (14 субъектов РФ)	2,5	2,7	110,3	2,6	96,8	106,8
Всего по России	133,7	105,8	79,2	159,9	151,1	119,6
В том числе регионы Северо-Востока (Магаданская область, Республика Саха (Якутия)), Чукотский АО	77,6	48,2	62,2	51,4	106,4	66,2

³ Гончаров В. Г. Золотодобывающая промышленность России. Итоги 2001 г. С. 40–45; <http://aurum79.ru/produkt/03prdrus.html>

**Динамика добычи золота золотодобывающими предприятиями
в регионах Северо-Востока РФ в 1991–2003 гг., т**

Регион	1991	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Республика Саха (Якутия)	32,8	28,8	22,9	20,0	11,7	13,0	16,7	16,6	17,5	20,3
Магаданская область	30,4	22,3	20,7	26,4	30,3	29,3	29,5	30,6	33,1	26,3
Чукотский АО	14,4	9,8	9,1	9,1	6,2	5,4	6,5	6,4	4,8	4,8

оставалась лидером среди золотодобывающих регионов, несмотря на истощающиеся запасы россыпей. Когда интенсивная отработка месторождения привела к истощению его запасов (2003 г.), снизились и объемы добычи золота в области.

В Республике Саха (Якутия) на рубеже веков также приступили к отработке коренных месторождений – Куранаского, Бадран, Самолазовского. После резкого падения добыча золота растет здесь с 1999 г. Однако до достижения уровня начала 1990-х годов еще далеко. В Чукотском АО планы по переходу на добычу рудного золота еще не реализованы, а добыча из россыпей постоянно снижается.

В большинстве субъектов Федерации Восточной Сибири добыча золота растет, начиная с 90-х годов. В 2003 г. лидировал Красноярский край, где золотодобывающая компания «Полюс», четвертый год разрабатывающая Олимпиадинское месторождение рудного золота, стала крупнейшим в России предприятием по добыче этого металла. В целом добыча его в Красноярском крае выросла, начиная с 1991 г., более чем в 4,7 раз. Разработка рудных месторождений привела к быстрому росту объемов добычи золота в республиках Бурятия и Хакасия, разработка россыпей – в Иркутской области и Республике Тыва. И только в Читинской области добыча золота из россыпей так и не вышла на уровень 1991 г.

В регионах Дальнего Востока с относительно благоприятными условиями жизни – Хабаровском крае и Амурской области – добыча золота снижалась до 1998 г. с последующим ростом: при этом в Хабаровском крае – преимущественно золота из коренных руд, в Амурской области – из россыпей. На Урале – в Свердловской и Челябинской областях – рост добычи золота шел после 1998 г. в основном из коренных руд.

Сказанное позволяет сделать вывод о наличии тенденции смещения добычи золота из россыпей с Северо-Востока России на юг Дальнего Востока и в Сибирь. По-видимому, здесь действуют два фактора: значительная отработанность россыпей на Северо-Востоке, а также дополнительные затраты на добычу, неизбежные в этих регионах из-за суровых природно-климатических условий. В то же время там находятся достаточно крупные и богатые месторождения золотоносных руд, разработка которых уже ведется и расширяется. А в целом по стране прирост добычи идет за счет коренных месторождений, но и россыпи еще долго будут играть важную роль.

Рост добычи золота в России после 1998 г. сопровождался и ростом числа золотодобывающих предприятий: в 1998 г. – 449, в 2002 г. – 631 (табл. 5). При этом доля мелких артелей (до 500 кг добычи) изменилась незначительно: была чуть меньше 90%, стала чуть больше 90%. Ничего удивительного в этом нет. Мелкие предприятия легче возникают и легче исчезают, на их место приходят новые. Интересно другое – снижение доли мелких и средних (500–1000 кг в год) предприятий в общих объемах добычи. Крупных предприятий, с объемом добычи свыше 2000 кг, в 1998 г. было всего лишь 4, а в 2002 г. – уже 12. На долю гигантов приходилось в 1998 г. 32,0% добытого металла, в 2002 г. – 46,0%. Выросло и число предприятий с объемами добычи от 1 до 2 т, а в общей сложности на долю предприятий с годовой добычей свыше 1 т стало приходиться 57% добытого золота. В отрасли налицо концентрация, и, как будет показано ниже, весь прирост добытого золота идет за счет крупных предприятий. Но и на мелких добывается почти 46 т золота, они осваивают те месторождения, куда

**Число золотодобывающих предприятий и объемы добычи золота
в России в 1998 и 2002 гг.⁴**

Группы с объемами добычи, кг	1998 г.			2002 г.		
	Число предпри- ятий, ед.	Объем добычи		Число предпри- ятий, ед.	Объем добычи	
		кг	% к итогу		кг	% к итогу
до 100,0	290	10166,3	9,7	430	12851,4	8,1
100,1–500,0	113	25456,6	24,2	144	33016,1	20,8
500,1–1000,0	33	22604,8	21,5	32	22240,0	14,0
1000,1–2000,0	9	13272,6	12,6	13	17616,6	11,1
2000,1–5000,0	2	5110,9	4,8	9	29181,9	18,4
свыше 5000,0	2	28580,8	27,2	3	43721,0	27,6
Всего	449	105192,0	100,0	631	158627,0	100,0

крупное предприятие никогда не пойдет. Мелкие предприятия находятся и в депрессивных регионах, и в слабо освоенной местности. Поэтому золотодобыча – это отрасль, где мелкие предприятия, как правило, работая зачастую на грани рентабельности, требуют внимания государства.

Крупные золотодобывающие предприятия

По итогам работы в 2003 г. 16 золотодобывающих предприятий произвели не менее 1,5 т металла каждое. Полные данные об объемах производства на этих предприятиях в 2001–2003 гг. приведены в табл. 6.

Самым крупным российским предприятием в отрасли является ЗАО «Золотодобывающая компания «Полюс»», разрабатывающее крупное жильное месторождение золота в Красноярском крае – Олимпиадинское. По данным Министерства природных ресурсов РФ, запасы золота на этом месторождении составляют свыше 700 т, а по оценкам компании «Полюс», – свыше 1 тыс. т⁵. Разработка месторожде-

⁴ *Брайко В. Н., Иванов В. Н.* Промышленность драгоценных металлов России: результаты 2002 г.// Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2003. Спец. вып. «Драгоценные металлы». С. 4–7.

⁵ *Малютин Р. С.* Золотодобывающая промышленность России: состояние и перспективы// БИКИ. 2004. № 1. 8 янв.

Ведущие золотодобывающие компании России в 2001–2003 гг.⁶

№ п/п	Компания	Регион, месторождение	2001 г., объем добычи, кг	2002 г.		2003 г.		
				объем добычи, кг	% к 2001 г.	объем добычи, кг	% к 2002 г.	% к 2001 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	ЗАО «ЗДК “Полус”»	Красноярский край, Олимпиадинское	15603	25509	163,5	25887	101,5	165,9
2	ОАО «Лензолото»	Иркутская обл., россыпи	8300	9245	111,4	9694	104,9	116,8
3	ЗАО «Артель старателей “Амур”»	Хабаровский кр., Рябиновое, россыпи	2999	4010	133,7	6045	150,7	201,6
4	ЗАО «Многовершинное»	Хабаровский кр., Многовершинное	4799	5697	118,7	6009	105,5	125,2
5	ОАО «Сусуманзолото»	Магаданская обл., Ветренское, Школьное, россыпи	5572	5426	97,4	5760	106,2	103,4
6	ОАО «Омолонская ЗРК»	Магаданская обл., Кубака	13502	12515	92,7	5473	43,7	40,5
7	ОАО «Алданзолото»	Респ. Саха (Якутия), Кураханское, россыпи	3700	3952	106,8	4869	123,2	131,6
8	ОАО «Бурятзолото»	Респ. Бурятия, Зун-Холба, Ирокинда	4705	4802	102,1	4863	101,3	103,4
9	ОАО «МНПО “Полиметалл”»	Свердловская обл., Воронцовское; Магаданская обл., золотосеребряные месторождения	2584	4275	165,4	4313	100,9	166,9

1	2	3	4	5	6	7	8	9
10	ЗАО «Южуралзолото»	Челябинская обл., Светлинское, Кочкарское	1867	3194	171,1	4002	125,3	214,4
11	ОАО «Покровский рудник»	Амурская обл., Покровское	2814	2225	79,1	3757	168,9	133,5
12	ЗАО «Омсукчанская ГГК»	Магаданская обл., Джульетта	303	3429	1132,0	3624	105,7	1196,0
13	ОАО «Уралэлектромедь»	Свердловская обл., россыпи и золото попутное	1735	2496	143,9	2918	116,9	168,2
14	ПК «Артель старателей «Витим»»	Иркутская обл., россыпи	2381	2055	86,3	2543	123,7	106,8
15	Старательская артель «Западная»	Респ. Саха (Якутия), Бадран; Респ. Бурятия, Кедровское; Иркутская обл., россыпи	1081	1511	139,8	1692	112,0	156,5
16	ОАО «Прииск «Соловьёвский»»	Амурская обл., россыпи	1895	1092	57,6	1645	150,6	86,8
Итого по 16 предприятиям			73840	91433	123,8	92794	101,5	125,7
Годовой прирост добычи по 16 предприятиям				17593		1361		
Всего золотодобывающие предприятия России			141449	158627	112,1	159915	100,8	113,1
Годовой прирост добычи в России				17178		1288		
Доля 16 предприятий в объеме добычи, %			52,2	57,6		58,0		

⁶ *Брайко В. Н., Иванов В. Н.* Промышленность драгоценных металлов России: результаты 2002 г.// Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2003. Спец. вып. «Драгоценные металлы». С. 4–7; *Кузьмин А. В., Касимов А. Г.* Золотодобывающая промышленность: продолжение структурной перестройки// Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2003. № 5–6. С. 54–62; <http://aurum79.ru/product/03prdrus.html>

ния начиналась с добычи и переработки окисленных руд. Динамика производства золота выглядит следующим образом: в 1997 г. – 13,5 т, в 1998 г. – 12,2 т, в 1999 г. – 15,7 т, в 2000 г. – 14,5 т. 1 октября 2001 г. компания ввела в эксплуатацию на месторождении Олимпиадинское новую золотоизвлекательную фабрику с технологией переработки первичной руды бактериальным выщелачиванием. Это новая для России технология, да и в мире в широких масштабах она используется недавно. Бактериальное выщелачивание позволяет по сравнению с традиционными технологиями снизить капитальные затраты на 20–30%, а эксплуатационные – на 20%. В результате можно с экономической выгодой добывать и перерабатывать бедные руды. Объемы добычи золота на Олимпиадинском месторождении после перехода на новую технологию выросли с 15,6 т в 2001 г. до 25,5 т в 2002 г. и 25,9 т в 2003 г. (см. табл. 6).

На второе место по объемам добычи в 2003 г. вышло ОАО «Лензолото». Здесь произвели 9694 кг металла, что на 16,8% больше, чем в 2001 г. Холдинг объединяет 11 золотодобывающих компаний Иркутской области, в девяти из которых владеет контрольными пакетами (от 51 до 84%) акций. Запасы компаний суммарно составляют 200 т россыпного и рудного золота.

Начало XXI века знаменуется в российской золотодобывающей промышленности знаковым явлением. Одно из них – в отрасль входят горно-металлургические гиганты из смежных секторов минерально-сырьевого комплекса. Горно-металлургическая компания «Норильский никель» в том числе. Предприятие практикует получение попутного золота из сульфидных медно-никелевых руд. В октябре 2002 г. ОАО «ГМК «Норильский никель»» за 226 млн дол. приобрело 100% акций ЗАО «Золотодобывающая компания «Полюс»». Экспансия «Норильского никеля» продолжалась и в 2003 г. – приобретен на аукционе 38%-й госпакет акций ОАО «Рудник им. Матросова», разрабатывающего крупнейшее в Магаданской области Наталкинское золоторудное месторождение. Основным конкурентом на аукционе стал альянс ОАО «Сусуманзолото» и российско-британской ком-

пании Peter Hambro Mining. Стартовая цена пакета акций составляла 81,486 млн руб., а продан – за 1033,486 млн руб., с превышением почти в 13 раз. Еще до аукциона аффилированные с «Норильским никелем» структуры аккумулялировали 30%-й пакет акций ОАО «Рудник им. Матросова», и затем «Норильский никель» продолжал покупать акции на рынке, доводя свою долю практически до 100%.

При балансовых запасах 245 т золота и среднем содержании металла в руде 2,53 г/т динамика добычи рудника за последние годы выглядит так: в 2000 г. получено 1049 кг, в 2001 г. – 954 кг, в 2002 г. – 957 кг, в 2003 г. – 710 кг. Низкое содержание золота отпугивало многих потенциальных инвесторов, однако, по оценкам специалистов «Норильского никеля», балансовые запасы рудника могут быть увеличены на 600–800 т драгоценного металла. В геологоразведочные работы на месторождении планируется в течение полутора лет вложить около 50 млн дол. После постановки запасов на баланс, в 2005 г., на руднике начнется проектирование нового предприятия. Добыча золота после реконструкции должна возрасти до 10–12 т в год.

Следующим приобретением «Норильского никеля» в сентябре 2003 г. стало ОАО «Лензолото». На открытом аукционе по продаже контрольного пакета принадлежавших государству 44,9% обыкновенных (58,55% голосующих) акций ОАО «Лензолото» победителем стала компания ООО «Перспект», представлявшая интересы «Норильского никеля». При стартовой цене 1065 млн руб. компания предложила за них 4665 млн руб. Ранее «Норильский никель» уже приобрел на аукционе 5,6% обыкновенных (7,32% голосующих) акций «Лензолота», принадлежавших администрации Иркутской области.

Добыча попутного золота на «Норильском никеле» достигает 3,5 т в год. В результате этих приобретений он стал не просто крупнейшим российским продуцентом драгоценного металла, но и вплотную приблизился к крупнейшим мировым производителям (табл. 7). Весной 2004 г. ОАО «ГМК «Норильский никель»» совершило новую крупную покупку, уже за рубежом. За 1,16 млрд дол. приобретен

Производство золота крупнейшими золотодобывающими компаниями (по данным годовых отчетов компаний)⁷

Компания	2000 г.	2001 г.	2002 г.	
			Добыча, т	% к 2000 г.
Newmont Mining, США	153,5	247,1	246,4	160,5
Anglogold, ЮАР	227,2	217,2	184,8	81,3
Barrick Gold, Канада	117,5	190,4	177,1	150,8
Gold Fields, ЮАР	119,0	112,4	138,8	116,6
Harmony, ЮАР	68,3	97,2	130,3	190,7
Placer Dome, Канада	93,4	119,0	111,0	118,8
Rio Tinto, Великобритания	85,6	114,4	97,6	114,0
Freeport-McMoran, США	59,1	82,6	71,4	120,9
Kinross Gold, Канада	29,0	56,0	52,2	180,0
Ashanti, Гана	51,5	51,5	50,4	98,0
Всего по компаниям	1004,1	1287,8	1260,0	125,5
Всего в мире	2589,7	2620,9	2584,5	99,8
Доля 10 компаний в мировой добыче, %	38,8	49,1	48,8	

20,9%-й пакет акций компании Gold Fields. Продавцом выступила одна из дочерних структур корпорации Anglo Americans – компании, специализирующейся на добыче золота, алмазов, платины и угля, покупателем – Norimet, зарегистрированная в Лондоне дочерняя компания «Норильского никеля». При промышленных запасах золота в 2,5 тыс. т добыча на предприятиях Gold Fields составила в 2002 г. – 138,8 т золота, чистая прибыль в 2003 г. – 363 млн дол.

Вслед за предприятиями «Норильского никеля» крупнейшими продуцентами золота считаются предприятия Хабаровского края. ЗАО «Артель старателей “Амур”» разрабатывает крупное месторождение россыпей платины Кондер, несколько россыпных месторождений золота и два рудных месторождения – Рябиновое с производительностью золо-

⁷ <http://aurum79.ru/produkt/03prdrus.html>

тоизвлекающей фабрики 3 т золота в год и Тас-Юрях с производительностью фабрики до 2 т золота в год. Добыча золота предприятиями артели быстро растет: 3 т добыто в 2001 г., 4 т – в 2002 г. и свыше 6 т – в 2003 г. Рост шел в основном за счет месторождения Тас-Юрях, где первый металл был получен в конце 2002 г.

ЗАО «Многовершинное» – базовое предприятие английского холдинга Highland Gold Mining Ltd. – HGML (управляющая компания в России – ООО «Руссдрагмет»). В 2003 г. здесь было переработано свыше 890 тыс. т руды и произведено более 6 т золота. Содержание золота в руде, добываемой открытым способом – 6,05 г/т, в руде, разрабатываемой подземным способом – 6,82 г/т. Извлечение золота из руды составило 92,02%. В конце 2002 г. одним из собственников HGML стала канадская компания Barrick Gold – третья в мире по объемам добычи золота.

HGML относится к активным игрокам на российском рынке. В декабре 2002 г. компания получила лицензии на разработку Дарасунского, Теремкинского и Талатуйского месторождений с суммарным запасом в 101 т золота, а также Новоширокинского золотополиметаллического месторождения в Читинской области. В сентябре 2003 г. компания объявила о приобретении за 34,9 млн дол. 100% акций ОАО «Майское», владеющего лицензией на разработку одноименного золоторудного месторождения в Чукотском АО. Запасы золота на месторождении оцениваются почти в 280 т, руды относятся к категории упорных, но с достаточно высоким содержанием драгметалла – 11,4 г/т.

В Магаданской области на первое место по добыче золота в 2003 г. вышло ОАО «Сусуманзолото», включающее в себя ряд предприятий, добывающих россыпное золото, а также ведущее добычу рудного золота на месторождениях Ветренское и Школьное. В связи с ожидаемым истощением эксплуатируемых компанией золоторудных месторождений ведутся поиски и разведка новых.

Еще в 2002 г. второе место в стране по добыче золота занимало ОАО «Омолонская золоторудная компания» (ЗРК). Но в связи с завершением отработки месторожде-

ния Кубака (первоначальные запасы – 83 т золота) добыча золота снизилась с 13,5 т в 2001 г. до 12,5 т в 2002 г. и менее чем до 5,5 т в 2003 г. Компания была первым в России совместным предприятием по добыче драгоценных металлов. Немногим более половины акций принадлежало канадской компании Kinross Gold Corp. (девятое место в мире по производству золота), а остальная часть – несколькими российским участникам. В 2003 г. Kinross Gold практически полностью выкупила и погасила акции российских учредителей Омолонской ЗРК. В 1999 г. ОАО «Омолонская ЗРК» в ходе собственных геологоразведочных работ открыло в 50 км от Кубаки месторождение Биркачан. Оно может стать резервной сырьевой базой золотодобычи компании. При содержании золота в руде 15 г/т оцененные запасы и прогнозные ресурсы составляют 33 т, но геологические предпосылки благоприятны для наращивания запасов примерно до 80 т. Эксплуатация месторождения может обеспечить работу ЗРК еще на 10–12 лет.

ЗАО «Омсукчанская горно-геологическая компания» разрабатывает золотосеребряное месторождение Джульетта с запасами около 30 т золота и 350 т серебра. Золотоизвлекательная фабрика на месторождении была запущена в 2001 г., а уже в 2002 г. выведена на проектную мощность. Добыча золота в 2002 г. составила 3,4 т, в 2003 г. – 3,6 т. Контрольный пакет акций компании (79%) принадлежит канадской фирме Veta Gold Corp., а 21% – двум российским участникам.

Крупнейшим производителем золота в Республике Саха (Якутия) является ОАО «Алданзолото», разрабатывающее месторождения Куранахского рудного поля с общими запасами около 450 т. Это – единственная в России компания с полным циклом производства: от добычи металла до производства ювелирных изделий. Добыча золота выросла с 3,95 т в 2002 г. до 4,87 т в 2003 г.

ПК «Старательская артель “Западная”» ведет разработку золоторудного месторождения Бадран в Республике Саха (Якутия), а ее дочерние предприятия добывают рудное золото в Республике Бурятия (месторождение Кедровское) и

россыпное – в Иркутской области. В конце 2002 г. артель приобрела в собственность лицензию и имущественный комплекс месторождения Ключевское в Читинской области, запасы золота на котором составляют не менее 60 т.

ОАО «Бурятзолото» владеет лицензиями на разработку одного россыпного и двух рудных месторождений. На золоторудных месторождениях компания ведет добычу самостоятельно (подземные рудники «Холбинский» и «Ирокинда»), а на россыпном, имеющем незначительные запасы золота – по подрядному договору со старательской артелью. Еще в 1996 г. ОАО «Бурятзолото» сумело привлечь прямые иностранные инвестиции для модернизации и расширения производства. Акционерами компании стали крупные инвестиционные группы, а также Европейский банк реконструкции и развития, предоставивший «Бурятзолоту» два инвестиционных кредита на общую сумму 18 млн дол. С конца 2001 г. контрольный пакет ОАО «Бурятзолото» – у канадской золотодобывающей компании High River Gold Mining Ltd.

Крупную минерально-сырьевую базу для экономически эффективной добычи драгоценных металлов к настоящему времени сформировала на территории России ОАО «МНПО «Полиметалл»». За последние 5 лет «Полиметалл» вложил в отрасль более 200 млн дол. В состав холдинга входят семь горнорудных и шесть вспомогательных компаний в Республике Бурятия, Хабаровском крае, Свердловской, Сахалинской, Магаданской и Читинской областях. «Полиметалл» владеет 17 лицензиями на месторождения драгоценных металлов, разведанные запасы которых составляют 205 т золота и 22417 т серебра. Основное на данный момент золотодобывающее предприятие – ЗАО «Золото Северного Урала» (Свердловская область), эксплуатирующее Воронцовское месторождение. Здесь впервые в России применена технология зимнего кучного выщелачивания, позволяющая вести круглогодичную добычу драгоценных металлов из бедных руд с использованием капитало- и трудосберегающих технологий в суровых климатических условиях.

ЗАО «Южуралзолото» разрабатывает Светлинское и Кочкарское рудные месторождения в Челябинской области, за-

пасов которых хватит на десятки лет работы. За последние 2 года добыча золота увеличилась здесь более чем вдвое, превысив в 2003 г. 4 т. Компания восстанавливает рудник в поселке Коммунар (Республика Хакасия).

Одно из крупнейших золотодобывающих предприятий России – ОАО «Покровский рудник», которое в 2003 г. произвело 3757 кг металла. Пока это единственное предприятие в Амурской области, ведущее промышленную добычу рудного золота. В конце 2002 г. на Покровском руднике введен завод по переработке золотоносной руды. На его строительство российско-британская компания Peter Hambro Mining, владеющая 97,7% акций рудника, затратила 40 млн дол. Новое производство рассчитано на переработку 1,6 млн т руды и получение 5 т золота в год.

Итоговые данные по 16 крупнейшим российским золотодобывающим компаниям (см. табл. 6), в сравнении с данными по всем золотодобывающим предприятиям России, позволяют отметить, что в последние годы весь прирост добычи золота в стране идет именно за счет крупных предприятий. Соответственно и доля тех из них, которые в 2003 г. добывали не менее 1,5 т золота, выросла с 52,2% в 2001 г. до 58,0% в 2003 г. Но если сравнивать отечественные компании с ведущими зарубежными (см. табл. 7), то на сегодняшний день в России в число крупных добывающих компаний входит только «Норильский никель», быстро увеличивающий собственные золотые активы.

Оценивая сложившуюся в отрасли ситуацию и переходя к рассмотрению перспектив ее развития, следует отметить, что как-то тихо сошел со сцены вопрос о создании льготных условий для привлечения в отрасль иностранных капиталов. Во-первых, в отрасль пришел отечественный капитал – и, в первую очередь, из смежных горнорудных производств. Во-вторых, те иностранные фирмы, которые хотели работать в российской золотодобыче, делают это и из страны не уходят. При этом иностранный капитал не потеснил отечественный: последний превалирует в отрасли, но места пока хватает всем.

Перспективы развития российской золотодобывающей промышленности

При достигнутом уровне добычи обеспеченность запасами рудного золота в России составляет более 30 лет, а россыпного – 10–15 лет. Реально возможно продолжение нынешней политики, при которой будут поддерживаться объемы добычи россыпного золота с резким ростом добычи из коренных месторождений. Собственно, это то, что и происходит в последние годы. По оценкам специалистов, если до 2010 г. будут введены в эксплуатацию все разведанные крупные объекты, то это позволит добывать не менее 160 т рудного золота в год – почти вдвое больше, чем в 2002–2003 гг.⁸ Но при этом обеспеченность запасами снизится до 15–17 лет, что явно недостаточно для устойчивого развития золотодобычи в стране. Необходимо заметить, что в связи с сокращением геологоразведочных работ на коренное золото в последние годы не было открыто и разведано ни одного крупного месторождения, несмотря на наличие в золотоносных районах страны значительных прогнозных ресурсов металла. То есть и в ближайшие годы мы будем продолжать проедать запасы, подготовленные еще в советский период. Опыт показывает, что от начала проведения поисково-оценочных работ до ввода в действие золоторудного объекта проходит 10–13 лет⁹. Таким образом, для поддержания минерально-сырьевой базы золота на уровне, обеспечивающем нормальную работу отрасли, необходимо интенсифицировать геологоразведочные работы уже сейчас.

Степень промышленного освоения уже разведанных месторождений золота оценивается как низкая. Возможный в ближайшие годы рост связывается как с повышением объемов добычи в уже распределенном фонде, так и с продажей лицензий на разработку ряда крупных месторождений, находящихся в госрезерве. Одно из них – крупнейшее в Рос-

⁸ Малютин Р. С. Золотодобывающая промышленность России: состояние и перспективы.

⁹ Беневольский Б. И. Золото России: проблемы использования и воспроизводства минерально-сырьевой базы. Изд 2-е. М.: ЗАО «Геоинформмарк», 2002. – 464 с.

сии золоторудное месторождение Сухой Лог в Иркутской области. Запасы его составляют 1046 т золота при невысоком содержании металла в руде – 2,8 г/т. Инфраструктура, необходимая для освоения Сухого Лога – дороги, мосты, ГЭС и другие объекты – находятся на балансе купленной «Норильским никелем» компании «Лензолото». В случае выигрыша тендера по Сухому Логу «Норильским никелем» – на сегодня основным претендентом – имеющаяся инфраструктура позволит норильчанам сэкономить на инвестициях около 300 млн дол. «Норильский никель» уже предложил график освоения месторождения с выходом на производительность по истечении 3-го года с момента государственной регистрации лицензии – 15 т золота, по истечении 5-го года – 30 т золота, в дальнейшем – до 40 т золота в год. В случае проведения закрытого конкурса в качестве серьезных претендентов на приобретение данного месторождения рассматриваются также МНПО «Полиметалл» и «Руссдрагмет», а также базовые металлургические компании – «Русский алюминий», СУАЛ, УГМК. Если в аукционе будут участвовать зарубежные компании, о своем желании приобрести его официально заявила корпорация Barrick Gold.

В ближайшие годы должно начаться освоение Майского месторождения в Чукотском АО, что выводит Highland Gold Mining в число крупнейших производителей золота в России – до 16 т в 2006 г. («Руссдрагмет» – 6,2 т в 2003 г.). Южно-Верхоянская горнодобывающая компания, принадлежащая ирландской Celtic Resources Holdings (один из акционеров последней – «Алмазы России-Саха»), осваивает в Республике Саха (Якутия) Нежданинское месторождение. Месторождение очень крупное: балансовые запасы – 478 т золота и 2021 т серебра, прогнозные ресурсы – 390 т золота и 2000 т серебра; горногеологические условия – сложные. Ожидается, что в ближайшее время ежегодная добыча золота составит 5–6 т.

Будет реализован и ряд других проектов, направленных на рост добычи рудного золота и возмещение выбывающих мощностей. Среди уже заявленных можно отметить:

- освоение Вема Gold Corp. золотосеребряного месторождения Купол в Чукотском АО с прогнозными ресурсами 26 т золота и 290 т серебра;
- освоение ЗАО «Южуралзолото» Березняковского месторождения с запасами и прогнозными ресурсами 40 т золота, с использованием технологий кучного и бактериального выщелачивания;
- возобновление силами МНПО «Полиметалл» добычных работ на Тасеевском месторождении в Читинской области: запасы золота – 85 т, содержание – 2,55 г/т;
- освоение силами ЗАО «Корякгеолдобыча» Агинского золоторудного месторождения на Камчатке, запасы – 30 т, среднее содержание – свыше 30 г/т;
- освоение силами ОАО «Бурятзолото» Березитового золото-полиметаллического месторождения в Амурской области, и т. д.

В 2004 г. ожидается рост объемов золотодобычи на 3–5 т. В настоящее время цены на золото достаточно высоки, что привлекает в отрасль инвесторов. В России разведаны большие запасы золотосодержащих руд, в отрасль пришли новые технологии, позволяющие экономически эффективно осваивать месторождения даже бедных руд. Сейчас важно не упустить момент потока инвестиций, расширить фронт геологоразведочных работ... В отрасли ощущается оживление: с ростом цен на золото растут и затраты на его добычу, прибыль не проедается, а вкладывается в разведку и в технологии. Если наши производители привыкнут жить по таким принципам, перспективы золотодобывающей промышленности можно расценивать как хорошие.

На действующих рудниках вводятся и новые производственные мощности. Так, принадлежащая МНПО «Полиметалл» ОАО «Охотская горно-геологическая компания» в конце 2003 г. ввела в строй золотоизвлекательную фабрику на Хаканджинском месторождении в Хабаровском крае. Выход Хаканджинского ГОКа на проектную мощность позволит получать 4 т золота и 80 т серебра ежегодно, в 2004 г. объем добычи золота составит 3 т. «Руссдрагмет» вводит в эксплуатацию Дарасунское месторождение в Читинской области, объем добычи в 2004 г. составит примерно 1 т золота.

Автор публикуемого материала утверждает, что денежная политика, проводимая правительством и ЦБ РФ, чревата катастрофическими последствиями для экономики России. Статья может оказаться полезной для интересующихся денежно-кредитной политикой, состоянием финансового и валютного рынков.

ПОЛИТИКА, КУДА ВЕДЁШЬ ТЫ?

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

Цены на нефть и курсы валют

Не только правительственные чиновники, но и большинство аналитиков продолжают утверждать, что рост курса рубля относительно доллара обусловлен высокими ценами на нефть и падением курса доллара относительно евро. Однако ряд экспертов убедительно доказывают, что рост курса валют основных торговых партнеров России относительно доллара не усугубил ситуацию на нашем валютном рынке, а наоборот, погасил негативный эффект высоких цен на нефть.

Так, из 12 млрд дол., которые принесли в страну в 2003 г. высокие цены на нефть, более 9 млрд были погашены ростом цен на импорт в зоне евро, фунта, йены и валют других торговых партнеров, выросших относительно доллара. Таким образом, подорожавший относительно доллара евро существенно смягчил для правительства и ЦБ РФ ситуацию на российском валютном рынке. В результате, согласно данным Министерства экономического развития и торговли РФ (МЭРТ), рубль относительно доллара укрепился на 18,9%, относительно корзины валют – всего на 5,3%, относительно евро – практически сохранил позиции.

Правительство и некоторые аналитики, как мне думается, недооценивают определяющую роль доллара на мировом рынке. Они признают аксиому сегодняшнего дня – доллар является основной валютой мировой экономики, но не осознают неперемennого следствия – все валюты, и в том

© ЭКО 2004 г.



числе евро с рублем, соотносятся между собой через доллар. Не случайно без вмешательства ЦБ РФ курс евро в рублях строго следовал его отношению к доллару на мировом рынке, а не наоборот. То есть и на российском рынке курс доллара в рублях – это та печка, от которой танцуют курсы всех основных валют. Аналитики из «Merrill Lynch» своим утверждением, что рубль растет, пока доллар сдает позиции к евро, переворачивают проблему с ног на голову.

Участники валютного рынка в один голос утверждают, что предложение долларов намного превышает спрос. То есть, определяющим фактором падения доллара относительно рубля является не отношение евро к доллару на мировом рынке, а избыток долларов на внутреннем валютном рынке. Поэтому в случае стабилизации валютной ситуации на мировом рынке на внутреннем доллар как ведущая мировая валюта потянет за собой вниз и все другие курсы валют. Более того, если на мировом рынке, как обещают эксперты, евро устремится к паритету с долларом, то темп падения рублевого курса доллара превысит темп падения рублёвого курса евро.

По данным ЦБ РФ и МЭРТ, в январе–марте 2004 г. реальный курс рубля к доллару США вырос на 5,3%, к евро – на 6,1%. Главные макроэкономисты убеждают нас, что при этом реальный эффективный курс рубля к корзине валют государств-основных торговых партнеров России за это же время вырос на 4,7%. Невольно удивисься – каким образом среднее двух величин может быть вне интервала, образуемого ими? Как тут не засомневаться в точности правительственных данных относительно укрепления рубля в прошлом году и в первом квартале этого года?

Справка. За первый квартал 2004 г. официальный курс доллара к рублю снизился с 29,45 до 28,49 руб. за дол. В результате в номинальном выражении курс рубля к доллару вырос на 3,4%. С учетом изменения потребительских цен в России и США за рассматриваемый период реальное укрепление рубля к доллару составило 5,6%. Официальный курс евро к рублю снизился с 37,10 до 34,80 руб. за евро. В результате в номинальном выражении курс рубля к евро вырос на 5,8%. В реальном выражении курс рубля к евро с учетом изменения потребительских цен в России и странах зоны евро вырос на 9,2%.

Если исходить из данных К. Н. Корищенко, что доля евро в объеме торгов на ММВБ не превышает 1%, то есть все основания считать, что и «геометрически средневзвешенная» корзина валют должна на 99% соответствовать доллару. То есть, по первому кварталу 2004 г. ее стоимость в рублях должна быть чуть выше официальной величины для доллара – 5,3%, но никак не 4,7%. Точно так же в 2003 г. «реальный эффективный курс рубля» повысился не на 4,1%, а чуть меньше укрепления реального курса рубля к доллару США, то есть немного меньше, чем на 18,9%.

Правда, можно возразить, что на межбанковском рынке, по данным генерального директора ММВБ А. И. Потемкина, доля сделок «рубль – доллар» составляет 75–80%, а почти все остальные сделки приходятся на конверсионные операции «евро – доллар». Следует подчеркнуть, что это операции «евро – доллар», но не «евро – рубль». То есть импортеры сначала покупают доллары, а потом меняют их на евро. Но даже при учете конверсионных операций «геометрическая средневзвешенная» величина валютной корзины по первому кварталу 2004 г., если исходить из официальных данных об укреплении рубля относительно евро и доллара, должна быть порядка 5,5%. Если же её рассчитывать на основе справочных данных, то 6,5–6,7%.

По прошлому году ну никак не получается, что реальный эффективный курс рубля вырос, как утверждают руководители Минфина РФ, МЭРТ и ЦБ РФ, на 3–5%. С учетом конверсионных операций это курс возрос до 14,2–15,1%. Стоит подчеркнуть, что объявленное нашими правительственными макроэкономистами прошлогоднее «реальное эффективное укрепление рубля к корзине валют» можно получить «геометрически средневзвешивая», только если принять, что соотношение объемов доллара и евро, обращающихся на внутреннем валютном рынке, с учетом конверсионных операций составляет не 3 к 1, как в действительности, а 1 к 3.

Думается, что малая величина укрепления «реального эффективного курса рубля» понадобилась представителям вышеназванных ведомств, чтобы убедить общество и пре-

зидента страны В. В. Путина в том, что валютный рынок находится под полным контролем денежных властей. Не скажешь же главе государства, что укрепление «реального эффективного» курса рубля в прошлом году действительно катастрофично – 14–15%, если не все 18,9%.

Глава Центробанка России С. М. Игнатьев уверен, что «мы сегодня преувеличиваем влияние реального эффективного курса рубля на реальный сектор экономики. Для послекризисного периода нам не удалось обнаружить устойчивой зависимости». Бывший замглавы МЭРТ, а ныне назначенный с повышением на пост начальника Экспертного управления администрации президента А. В. Дворкович уверен, что негативных последствий в экономике от укрепления рубля не произойдет и в будущем: «Ряд экспертов полагают, что есть серьезные риски, что чрезмерное укрепление рубля приведет к существенному снижению конкурентоспособности наших предприятий. Но анализ тенденций укрепления рубля, который мы провели, показывает, что этого не произойдет». Интересно, какой индекс укрепления рубля закладывали эксперты ЦБ РФ и МЭРТ в свои эконометрические модели, когда доказывали, что он не влияет негативно на отечественное промышленное производство?

Промышленный рост и укрепление рубля

В 2003 г. в России отмечен необычно высокий рост промышленности и инвестиций. Отмечу, что это «амортизационный» рост – до сих пор наши предприятия интенсивно использовали основные фонды, созданные еще в советский период. Например, издержки производства наших наиболее «передовых» нефтяных компаний ниже, чем в Саудовской Аравии, а на российских железных дорогах износ подвижного состава составил 70–80%.

Угроза техногенных катастроф и, скорее всего, финансовых потерь, заставила «денежные» отрасли увеличить амортизационные отчисления. Соответственно возросло и количество заказов отечественным предприятиям. Кстати, только железнодорожники обеспечили порядка 20–25% прироста промышленного производства. И это при том,

что их заказы далеко не полностью восполняют даже нормативное выбытие основных фондов РАО «Российские железные дороги».

В докладе о состоянии экономики эксперты МЭРТ не акцентируют внимание на влиянии укрепления рубля на падение рентабельности высокотехнологических отраслей и увеличение диспропорции в доходах в пользу экспортных отраслей. Рост же импорта они объясняют не столько потерей конкурентоспособности отечественной промышленности на внутреннем рынке при укреплении рубля, сколько «недостаточной ее реакцией на расширение потребительского спроса».

Нефтяники ищут виноватых

С начала года нефтяники жалуются в правительство на металлургов – те повышают цены. За последние полгода цены на штрипс (заготовки на трубы) возросли на 30%. Но на самом деле главная причина – в укреплении рубля относительно доллара. Валютная выручка в рублях подешевела за прошлый год на 18,9%, а внутренние издержки металлургов действительно возросли, особенно исчисленные в валютной выручке. Так что повышение внутренних цен на металлопрокат вполне оправдано.

Основная проблема нефтяников – не в росте внутренних цен на металл, или притязаниях государства на природную ренту, а в том же укреплении рубля. Аналитики группы компаний «Тройка-Диалог» подсчитали, что по итогам этого года 15%-е укрепление рубля «съест» прибыль от прогнозируемого 9%-го роста добычи даже при стабильно высоких ценах на нефть. Таков прогноз на этот год. Но прошлый год был не лучше – прошлогоднее укрепление рубля относительно доллара съело прибыль от 11%-го прироста добычи, который увеличил совокупный экспорт нефти и нефтепродуктов почти на 20%. Может, и нефтяникам стоит задуматься о своем вкладе в укрепление рубля?

Наши сырьевые отрасли винят друг друга в повышении цен, а на самом деле в своих бедах виноваты они сами. Нарастивая производство исключительно в интересах экспор-

та, они увеличивают предложение долларов на внутреннем рынке в таких объемах, с которыми ЦБ РФ никак не справится. Если расширение экспорта сырья будет продолжаться и, как следствие, произойдет укрепление рубля, то в условиях открытой экономики можно смело прогнозировать сначала конец производителей труб (уже сейчас трубники проигрывают японцам – «ЛУКОЙЛу» выгоднее везти трубы в Уренгой из Японии, но не из Челябинска), а затем и металлургов, ведь льготы на энергоресурсы и транспортные услуги не вечны. Останутся одни нефтяники с доходами ниже среднемировых, так как фонтаны быстро иссякнут и придется заняться низкодебитными скважинами, да и природные условия у нас хуже, чем на Ближнем Востоке.

Если с укреплением рубля такая печальная судьба ожидает отрасли, близкие сейчас к валютному пирогу, то на что остается надеяться другим отраслям промышленности?

Министр финансов А. Л. Кудрин настаивает на полезности укрепления рубля, так как это облегчает «процесс модернизации нашей экономики за счет ввоза технологического оборудования» номинированного в американской валюте. Причем, как он считает, правительство не должно «раздавать деньги на поддержку неэффективных производств, надо просто снизить налоги, тогда те предприятия, которые себя успешно обеспечивают и получают большую прибыль, которая у них остается, вложат в расширение производства больше средств».

Видимо, в руководство западных стран вошли отъявленные экономические «леваки», а президент США Джордж Буш просто «красный» – ведь второй год подряд для раскрутки экономики закачивает в нее по 500 млрд дол. сверх бюджета, то есть больше нашего ВВП. Вклад России в раскрутку американской экономики в 2003 г. составил порядка 40 млрд дол.

Стерилизация валютной ликвидности по-российски

Большая доля поступающей в страну валюты оказывается не востребованной экономическими агентами. Самым эффективным средством в данной ситуации, с точки зрения

правительства, является вывоз ее за рубеж, что и делается при активном участии государства.

В минуту откровенности бывший зампред ЦБ РФ О. В. Вьюгин признал, что «скупая доллары, мы тем самым даем кредиты Америке». При этом добавил, что эти операции имеют отрицательную доходность. Действительно, за эти кредиты платит не США, а Россия – потери страны в рублях в прошлом году по номиналу составили порядка 7%, а с учетом инфляции – все 18,9%, то есть величину укрепления рубля относительно доллара.

Трудно без серьезного анализа оценить общий объем невостребованной валюты «со стороны экономических агентов» из поступившей в 2003 г. на внутренний рынок России, особенно ту часть, которая спровоцировала укрепление рубля. Та же часть, которую правительству и ЦБ РФ удалось «стерилизовать» (то есть в 2003 г. вытолкнуть за рубеж), превышает 67 млрд дол.¹

Выступая на заседании Совета Федерации в рамках правительственного часа, премьер-министр М. Е. Фрадков сказал, что общий объем сбережений в России составляет 30% ВВП, а внутренние инвестиции – 21% ВВП. Озабоченность премьера тем, что «разница в 9% составляет чистый кредит России, который она предоставляет другим экономикам», вполне понятна – как минимум 40 млрд дол. выводится из экономики России. По мнению М. Е. Фрадкова, это приводит к «жесткому дефициту инвестиций».

Эта проблема не нова². Её нынешнее своеобразие проявляется в том, что частника в вывозе капитала заменило правительство и вывод капиталов принимает более масштабный характер. Ранее из страны вывозилось 20–24 млрд дол. частного капитала, в прошлом году – 12,8 млрд дол., а государство вытолкнуло из страны более 50 млрд дол.

Каких-либо оснований для того, чтобы излучать уверенность в своих возможностях удержать приемлемый валют-

¹ Сюда входят: прирост золотовалютных резервов (29 млрд дол.), финансовый резерв (8,8 млрд дол.), вывоз капитала нефинансовыми организациями и домашними хозяйствами (12,5 млрд дол.) и выплаты правительства по государственному долгу (17 млрд дол.), которые мы также вправе отнести к невостребованной валюте «со стороны экономических агентов».

² Знаменательно, что впервые об этом заговорил премьер-министр страны.

ный курс, у наших денежных властей, как мне представляется, совершенно нет. Так, они прекрасно знают, что февральское равновесие на валютном рынке было результатом активных закупок долларов Минфином РФ. В 2003 г. подобное равновесие при фактическом невмешательстве Банка России царило на рынке с конца мая до октября включительно – это Минфин РФ закупал валюту для погашения внешнего долга и депонирования финансового резерва в западных кредитных организациях. В этом году в связи с выборами он вышел на рынок пораньше, чтобы продемонстрировать президенту свою способность контролировать валютный курс.

Поток долларов в страну в этом году увеличится с ростом производства в сырьевых отраслях. Только «Транснефть» обещает за год увеличить экспортные мощности еще на 30 млн т, а нефтяные компании строят собственные терминалы в морских портах Балтики, Европейского Севера и Дальнего Востока. Утверждения о высоком налоговом бремени нефтяных компаний опровергает государственная компания «Роснефть» – ее стремление экспортировать нефть не остановили издержки по тройной перевалке: из нефтепровода в железнодорожные цистерны, потом в малые танкеры в Архангельске и из них в большой танкер на рейде Мурманска.

Ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры на сырьевые товары не ожидается. Нет никаких оснований предполагать, что рублевый курс доллара будет понижаться медленнее, чем в 2003 г. Причем удержать его даже на таком уровне ЦБ РФ будет значительно труднее. Так, если в прошлом году для поддержания равновесия в течение пяти месяцев Банку России достаточно было изредка покупать или продавать несколько десятков или реже – сотню миллионов долларов, то в феврале 2004 г. закупки в миллиард долларов (при максимуме в 2,5 млрд дол.) стали обычным явлением.

Дополнительные сложности правительству привносит появление на российском рынке после долгого перерыва спекулятивного капитала. О его присутствии О. В. Вьюгин знает и, похоже, что к ним он относит средства кредитных организаций на корсчетах и депозитах ЦБ РФ, величина

которых в долларовом эквиваленте составляет порядка 15 млрд дол. Но руководство ЦБ РФ, видимо, не боится спекулятивных капиталов, полагая, что они таким образом стерилизованы. Однако, если взять за основу данные прошлого года, то за стерилизацию спекулятивных 15 млрд дол. в течение года Банку России придется заплатить 1,0–1,2 млрд дол.

При таких объемах золотовалютных резервов эти спекулятивные капиталы не несут серьезной опасности, но нервность на рынке поддерживают: в первые дни марта 2004 г. ЦБ РФ пришлось продать больше миллиарда долларов, но все равно доллар подорожал на 14 коп. Из-за ухода из России в течение двух месяцев спекулятивных капиталов на рублевом рынке образовался дефицит ликвидности.

Ввоз и вывоз капитала

Как показал аналитик из «Имидж-Контакт» С. Н. Журавлев, резкое сокращение чистого вывоза частного капитала из страны в прошлом году было обеспечено масштабными внешними заимствованиями банков и дедолларизацией накоплений населения. Иностраный капитал концентрируется в торговле, преимущественно во внешней, и топливно-сырьевых отраслях, но только не в современных высокотехнологичных производствах. Между тем промышленные компании не просто уменьшили, но даже нарастили вывоз капитала. По подсчетам С. Н. Журавлёва, очищенный от операций с наличной иностранной валютой вывоз капитала из нефинансового сектора в прошлом году составил, по предварительным данным, 28,2 млрд дол. (против 12,8 млрд по данным ЦБ) – это исторический максимум за весь период наблюдений с 1994 г.

Эксперты Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования утверждают, что если не удастся заместить приток кредитов прямыми инвестициями, быстрый рост долга уже через два года обернется серьезными проблемами. Долг частного сектора возрос более чем вдвое – с 29 млрд в 2001 г. до 67 млрд дол. на конец 2003 г. Эксперты предупреждают, что длительное доминирование

долгового иностранного финансирования перед прямыми инвестициями всегда предшествовало кризисам, а при снижении цен на сырье трагедия неизбежна.

Что делать?

Сдерживает ответ на этот вечный для России вопрос чувство безнадежности – не видно какой-либо силы, способной заменить правительственных неолибералов на прагматиков. Появление во главе правительства М. Е. Фрадкова вселяет кое-какую надежду – судя по поднимаемым им вопросам, для него проблемы национальной экономики важнее чистоты рыночной идеологии. Но, похоже, и он бессилён. На встрече в Совете Федерации он (впервые на столь высоком уровне) поднимает вопрос о 9% ВВП (на самом деле больше), которые ежегодно выводятся из экономики страны, а на следующий день на заседании правительства одобряет кудринскую концепцию бюджетного планирования с пресловутым принципом «презумпции ненужности бюджетных расходов». В соответствии с налоговыми новациями государство откажется еще от 6–10 млрд дол. Этот пример двойственности премьера, к сожалению, не единственный, скорее, он свидетельствует о мощном прессинге со стороны его неолиберального окружения.

Впрочем, один из его представителей, А. Н. Клепач, недавно потребовал защитить крупный, точнее, олигархический бизнес не только «от административно-силового блока», но и «от воинствующего среднего бизнеса». Последнее замечание весьма знаменательно. Новый руководитель департамента МЭРТ фактически признал, что политика неолибералов – исключительно в интересах крупных компаний. Не случайно после выступлений представителей среднего и не очень крупного бизнеса на заседаниях клуба Торгово-промышленной палаты России «Меркурий» всегда оставалось ощущение оторванности правительственной политики от реальной экономики.

Об ориентации политики правительства на интересы олигархического бизнеса свидетельствует тот факт, что страна, претендующая на первую роль на мировом нефтяном

рынке, ликвидирует Министерство энергетики, то есть реализуется принцип «государство вне экономики».

Ответ же на вечный вопрос очевиден. Прежде всего, необходимо проводить нормальную денежно-кредитную политику с восстановлением ее кредитной составляющей. Привести поступление валюты в страну в соответствие с потребностями правительства и российских экономических агентов. Это снимет угрозу роста курса рубля и инфляции, приостановит снижение конкурентоспособности отечественного производителя, восстановит баланс сбережений и инвестиций, замедлит выталкивание валюты из страны, сбережет природные ресурсы для будущих поколений.

Для этого необходимы другие люди в правительстве, способные к прагматическому мышлению, которые могли бы до разумных пределов сократить экспорт сырья (не только нефти) или, по крайней мере, приостановить его рост. Этого невозможно достичь без наведения порядка в недропользовании.

Нельзя не отметить, что в последнее время глава Федеральной службы по энергетике С. А. Оганесян несколько раз поднимал вопрос о необходимости восстановления государственного контроля над добычей нефти в стране. Но этот вопрос вне полномочий его ведомства.

У автора есть серьезные основания предполагать, что в ближайшее время контроль над тремя ведущими нефтяными компаниями — «ЮКОСом», «Сибнефтью» и ТНК — окончательно перейдет зарубежным собственникам. Вслед за этими компаниями ряд других олигархических сырьевых структур вывели свои активы за рубеж. А правительство спокойно взирает на это, хотя страна может потерять больше половины своих нефтяных активов, и не только их.

Тема эта настолько болезненная, что развивать её, когда отсутствует какая-либо возможность для её решения, просто нет сил. Наши неолибералы не желают видеть, что страна ускоренным темпом катится в третий мир, что через 10 лет Россия окончательно превратится в сырьевой придаток ЕС, Китая и США.

В статье рассматриваются предпосылки создания полноценного фондового рынка долговых ценных бумаг предприятиями среднего бизнеса (холдингами, группами).

Перспективы рынка долгового капитала

И. И. ДИРКОВ,
ОАО «СДМ-банк», Казначейство

Государственная дума в конце 2003 г. приняла поправки в закон «О налоге на операции с ценными бумагами», предполагающие снижение налога на эмиссию с 0,8% от объема эмиссии до 0,2%, но не более 100000 руб. Заместитель министра финансов Б. И. Златкис подчеркнула, что настоящая инициатива правительства направлена на стимулирование развития фондового рынка и увеличение инвестиционной активности корпораций. Снижение порога входа на организованный рынок долгового капитала и появление возможности значительного сокращения стоимости пассивов обосновывают прогнозы о стремительном увеличении темпов развития экономики России.

Б. И. Златкис признает, что новая ставка негативно повлияет на доходы бюджета, однако, по прогнозам правительства, уже осенью 2004 г. поступления в бюджет превысят аналогичные показатели прошлого года за счет синергетического эффекта.

В нынешних экономических условиях российские предприятия имеют возможность привлечь финансирование следующими инструментами: кредит, векселя, облигации, кредитные ноты, публичное распространение акционерного капитала. При ставке налога на эмиссию – 0,8% от ее объема – сумма затрат в абсолютном выражении значительно влияла на общую ставку заимствования, что для представителей среднего бизнеса имело критическое значение: последние могли рассчитывать только на кредитные ресурсы или вексельные займы. При традиционном первичном раз-

© ЭКО 2004 г.



мещении облигационного займа общая номинальная сумма не превышает 300 млн руб., налог в 100 тыс. руб. составит всего 0,03% от объема заимствования. Анализ потребностей российского среднего бизнеса позволяет сделать предположение о высокой востребованности и актуальности предложений Государственной думы. Оценка предоставляемых коммерческими банками данных, которыми располагает Центральный банк РФ, показывает, что количество выданных кредитов на сумму от 1 до 5 млн дол. составляет до 70% от общего количества выданных кредитов, при этом сумму выделенных средств подсчитать достаточно достоверно не представляется возможным из-за не всегда прозрачной кредитной политики коммерческих банков.

За первые девять месяцев 2003 г. бюджет пополнился на 1,7 млрд руб. за счет налога на эмиссию, соответственно нетрудно подсчитать объем средств, привлеченных компаниями-эмитентами на фондовом рынке.

Российский бизнес еще достаточно молод, и те темпы, которые задают обеспеченный спрос и объем денежной массы, направляемый населением на потребление, заставляет предпринимателей уделять все больше внимания интенсивному развитию своего бизнеса. По мере увеличения объема привлекаемых кредитов возможности надежного обеспечения исчерпываются. Аргументом в пользу выдачи кредита становятся идеи, облеченные в форму бизнес-планов. Реакция банков на подобные предложения предсказуема: отказ. Иной ответ подразумевает готовность кредитной организации не только принять на себя риск невозврата, но и отнести такой кредит в четвертую, самую высокую, группу риска, согласно классификации Центрального банка РФ. А это влечет за собой создание фонда обязательного резервирования на коррсчете банка в ЦБ РФ в размере 100% выдаваемого кредита, а значит, критично влияет на ставку кредита. В последнее время Центральный банк РФ придерживается очень жесткой позиции в вопросе обеспечения выдаваемых коммерческими банками кредитов.

Бум выдачи кредитов под залог прав собственности на незавершенные объекты недвижимости, пришедшийся на

2002 г., привел не только к небывалому по своим масштабам росту стоимости квадратного метра площади объектов коммерческого и жилого строительства, но и к резкому снижению платежеспособного спроса на жилье. А значит, сократилось количество продаж квартир, и выплаты процентов по кредитным договорам во второй половине 2003 г. производятся уже не за счет рефинансированного покупателями строительства, а из собственного стабилизационного фонда. У кого он есть... Как видно, предположение об осторожном отношении коммерческих банков к выдаче кредитов, тем более необеспеченных, имеет достаточно веские основания.

Избыточная денежная ликвидность банков налицо, к тому же яснее перспективы прогнозируемого высокопоставленными чиновниками Министерства финансов РФ все более весомого присутствия на рынке капитала «пенсионных» денег – денежных средств негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Государственное управление пенсионными накоплениями граждан позволяет предложить ставку доходности не ниже ставки государственных ценных бумаг, то есть на уровне 7–9% годовых. С учетом сложившейся благоприятной внутренней политической ситуации и внешнеэкономической сырьевой конъюнктуры, а также присвоения России международного инвестиционного рейтинга, есть основания для постепенного снижения ставки государственного заимствования. При том, что крупнейшие коммерческие предприятия-эмитенты долговых ценных бумаг относятся к сырьевой отрасли и вряд ли планируют увеличить стоимость привлекаемых финансовых ресурсов. Прогноз роста рентабельности производства или увеличение нормы прибыли не относят к приоритетным на фоне набирающих обороты переговоров о вступлении России в ряды членов Всемирной торговой организации. Таким образом, невзирая на то, что в настоящее время в управлении НПФ находится всего 3% пенсионных накоплений, тенденции к увеличению темпов прироста средств НПФ и рост конкуренции между управляющими компаниями могут поставить уже в ближайшем будущем участников рынка перед про-

блемой поиска объекта инвестирования этих активов с более либеральными требованиями к показателю отношения «риск – доходность».

Теперь необходимо упомянуть ряд важных моментов, способствующих развитию фондового рынка в нашей стране. Здесь имеется в виду оперативное управление финансовыми ресурсами предприятий – проценты, начисляемые юридическим лицам на вклады до востребования, то есть, по сути, на ежедневный остаток, составляют от 0 до 1,5% годовых, что на порядок меньше процентов, начисляемых банку при использовании этих средств для краткосрочного (однодневного, точнее – на одну ночь, *overnight*) кредитования другого банка – 3–10% годовых, а с последнего числа предыдущего месяца на первое число месяца настоящего, через так называемую «переходную дату», ставка по кредиту *overnight* может достигать 13 и даже 15% годовых для банков второго и третьего эшелонов. Собственники и менеджеры компаний не согласны с подобным положением.

Выход прост – самостоятельное инвестирование средств в высоколиквидный и высокодоходный инструмент. Именно высоколиквидный. В настоящее время менеджеры крупнейшего в России оператора IP-телефонии (междугородная и международная связь) позволяют себе инвестировать средства на короткий срок (от нескольких часов до нескольких дней) в международный валютный рынок *Forex*. Конечно, такой пример крайне высокорискового стремления повысить рентабельность оперативного управления финансовыми ресурсами предприятия не имеет массового распространения, однако отражает готовность большинства предприятий самостоятельно размещать собственные средства и нести определенный риск.

Второй важный момент состоит в растущей заинтересованности западных инвесторов вкладывать средства в российские предприятия. Постепенное признание международными рейтинговыми агентствами (*Moody's*, *Standart & Poog's*) все большего числа российских предприятий и присвоение им кредитного рейтинга говорят о повышенном внимании западных инвесторов к российскому фондовому рын-

ку. Стабильная социально-политическая обстановка создает благоприятный инвестиционный климат. Успешная история синдицированного кредитования российских предприятий и коммерческих банков зарубежными кредитными организациями также положительно сказываются на установлении и увеличении странового лимита. У международных финансовых институтов (например, фонды Magellan и Gabelli Asset Management, банк J.P. Morgan), имеющих в своем распоряжении от 30 до 60 млрд дол., открыт лимит на проведение операций на фондовых рынках развивающихся (к коим причисляют Россию) стран. Если субъекты экономики РФ сумеют доказать свою платежеспособность, размеры таких лимитов будут только увеличиваться.

До настоящего времени предприятия среднего бизнеса, а также коммерческие банки второго эшелона осваивали вексельный рынок. Объем вексельного рынка России, по оценкам специалистов, составляет 70–110 млрд руб. Все больше компаний стремятся выйти на организованный рынок капитала, чтобы создать себе публичную кредитную историю, диверсифицировать круг кредиторов, получить возможность оперативного управления долгом и воздержаться от выплат премий за предоставленные кредитные ресурсы финансовым посредникам – коммерческим банкам.

Выходят на рынок предприятия различных отраслей промышленности и услуг: сеть игровых автоматов «Джекпот» и компании-авиаперевозчики «UTair» и «Самара», сеть салонов сотовой связи «Евросеть» и нефтехимический концерн «Салаватнефтеоргсинтез», дистрибьютор компьютеров и комплектующих «НТ Компьютер» и лизинговая компания «Тяжмаш», инвестиционно-строительная компания «Правовой центр жилья» и «Комсомольское-на-Амуре авиационно-производственное объединение». Этот список можно продолжать, перечисляя компании из других отраслей, – все они стремятся к публичности и выходу на долговой рынок, хотя вышеперечисленные предприятия выполнили возложенную на них задачу – доказали, что **организованный рынок долгового капитала доступен не только сырьевым гигантам, но и представителям среднего бизнеса.**

Что стоит за тайной банковских вкладов?

А. Ю. РОГАЧЕВ,

аналитик,

Бизнес-школа Колумбийского университета,
Нью-Йорк

После того как швейцарская прокуратура подтвердила факт замораживания банковских счетов по «делу ЮКОСа», в российской прессе с перерывом в десять лет вновь заговорили о гарантии сохранности вкладов и о банковской тайне. Однако на этот раз речь идет не о потере доверия к российским банкам, а ставится под сомнение авторитет одной из старейших из ныне действующих банковских систем.

Швейцария – важнейший банковский центр, в котором функционируют около 400 лицензированных институтов. Банковская индустрия этой небольшой альпийской страны базируется на частных коммерческих банках, ведущих свою историю с начала XVIII века. Регулируется этот вид деятельности единым федеральным банковским законом, вступившим в действие с 1995 г., и есть лишь несколько примеров, когда государственная власть непосредственно вмешивалась в экономическую деятельность швейцарского банковского сектора.

Швейцария вынуждена была пожертвовать банковской тайной ради борьбы с терроризмом пару лет назад, но старалась не нарушать ее по личным вкладам людей, не замешанных в пособничестве террористам. Бесспорно, действия швейцарской прокуратуры – это резкий шаг, который может повлечь серьезные последствия для экономики страны, во многом зависящей от своего банковского сектора. Скажется ли это на общей привлекательности швейцарских банков и на развитии мировой банковской индустрии?

Судите сами, разнообразие и огромное количество коммерческих банков в экономике Швейцарии позволяют отдельно взятому финансовому институту, исходя из внутренних возможностей и резервов, самостоятельно выбрать направления стратегического развития с целью снижения

© ЭКО 2004 г.



внутренних затрат. При стратегических изменениях банковского сектора Швейцарии меняются и участники этого сектора экономики. Вместе с технологическими изменениями происходит смена экономического мышления потребителя, что выражается в большей склонности к риску. Все больше и больше экономических субъектов готово к совершению сделок, приобретению финансовых продуктов с высокой степенью риска доходности. Клиент как никогда склонен к риску в пользу высокой выручки, большего процента. Это непосредственно влияет на деятельность коммерческих банков. И потому проблемы регулирования банковского сектора особо актуальны.

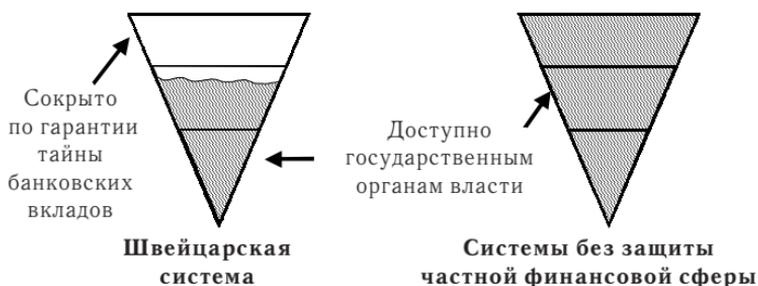
Способность отдельного банка к измерению, контролю и регулированию риска становится решающим параметром стратегического позиционирования банка. Начиная с 90-х годов банковский комитет Швейцарии (г. Базель) разрабатывает единую банковскую политику и совокупную меру измерения рисков, связанных с текущей деятельностью банковских институтов. Неотъемлемой частью регулирования банковского сектора становится антикриминальная политика, вопросы неприкосновенности и конфиденциальности банковских вкладов.

Отмывание денег – часть криминального мира. А преступность, к сожалению, – часть существования общества и не может быть устранена полностью. Наблюдается прямая связь между масштабами преступности, коррупции и высоким уровнем регулирования экономики: вполне может оказаться, что ослабление механизмов контроля, далеких от рыночных, нанесет больший удар по отмыванию денег и криминальной среде, чем попытки всеобщего контроля, к которым стремится мировое экономическое сообщество. Более того, можно утверждать, что чем выше уровень контроля экономики, тем менее эффективен этот контроль. Преступность и связанное с ней отмывание денежных средств не являются четко установленными понятиями, а свободно определяются обществом, в зависимости от текущей ситуации в стране или мире в целом. Существуют различные подходы к рассмотрению понятия «преступность», которые и будут определять уровень и жесткость штрафных санкций.

Правовое преследование преступности и отмывания денег – очень глубокий вопрос. Те или иные общественные и культурные предпосылки ведут к разным пониманию и

определению криминальной среды, что предполагает наличие некоторого экономического арбитража в области уголовного правосудия. Успех в борьбе с преступностью означает наличие свободной и полной информации о виновных, о фактах преступления и включенных в преступление субъектах. И чем больше объем информации, тем сложнее найти достоверные данные. Поэтому чем выше общественная потребность в информации, тем больше контролирующие органы вынуждены вмешиваться в личную жизнь граждан.

При обсуждении опыта Швейцарии в противостоянии нелегальному отмыванию денег необходимо учитывать особенности ее банковской системы в отличие от других стран, не поддерживающих идею конфиденциальности и тайны банковского вклада. Эти различия можно проиллюстрировать схематически на «перевернутой» информационной пирамиде Маслоу (рисунок), с помощью которой отражается потребность в сокрытии информации в зависимости от вида транзакций.



Доступность частной информации в банковском секторе

Верхняя часть пирамиды соответствует «нормальным» легальным транзакциям. По мере наращивания «сомнительности» транзакций, связанных с укрытием от налогов, преступной деятельностью и т. д., пирамида сужается в нижней части, отражающей криминальный мир.

С первого взгляда может показаться, что швейцарская банковская индустрия покрывает незаконный бизнес и способствует отмыванию денег. Однако, как подсказывает здравый смысл и доказывает детальный анализ проблемы, это абсолютно не так. Финансовое и банковское право

Швейцарии позволяет охранять гарантию частных вложений и тем самым защищает банковских клиентов от вмешательства в частную сферу, предотвращая общественные посягательства на личные права человека. Область, на которую распространяется право тайны банковских вкладов, не распространяется на нижнюю часть пирамиды, иначе говоря, на криминальную сферу. Ни в коем случае швейцарская банковская система не может препятствовать законодательству или покрывать преступные действия. К примеру, право банковской тайны не ограждает клиентуру, вовлеченную в налоговый обман или любые иные преступные действия, вне зависимости от места их совершения.

Практика банковской системы Швейцарии показывает, что вполне возможно сосуществование гарантии тайны банковских вкладов и успешной борьбы с преступностью и незаконным отмыванием денег. Если правительство серьезно намерено противодействовать криминальной среде, значит, нужно отходить от упрощенного взгляда на отмывание денег и частный банковский сектор. Запрос российской прокуратуры и замораживание счетов по «делу ЮКОСа» полностью соответствуют швейцарскому законодательству и представлению о гарантии сохранности частных вкладов и банковской тайны. Пока рано говорить о нарушении конфиденциальности частной информации и о существенных проблемах мировой банковской индустрии. Тема поднята скорее в связи с событиями, происходящими в России и связанными с желанием государства навести порядок во внутренней экономической, налоговой и правовой сферах.

В заключение отмечу, что развитие российской экономики в целом не перестает удивлять мировое сообщество. К началу 2004 г. Россия вышла на третье место в мире по числу миллиардеров. Об этом говорит традиционный, 18-й по счету, список богатейших людей мира, составленный американским деловым журналом *Forbes*. По количеству богачей Россию опережают только США и Германия. По данным *Forbes*, второе место по количеству сверхбогатого населения сейчас занимает Москва, которую своим домом считают 23 миллиардера. На первом месте пока еще по-прежнему остается Нью-Йорк, где проживает 31 миллиардер.

В феврале 2004 г. по инициативе Вольного экономического общества в Москве прошел «круглый стол», посвященный 100-летию со дня рождения выдающегося руководителя советской экономики А. Н. Косыгина. Ниже мы публикуем фрагменты выступления члена редколлегии нашего журнала, бывшего заместителя министра финансов СССР В. К. Сенчагова.

Прошлое, настоящее и будущее экономических реформ

В. К. СЕНЧАГОВ,
доктор экономических наук, академик РАЕН,
руководитель Центра финансово-банковских исследований
Института экономики РАН,
Москва

Косыгинские реформы

Алексей Николаевич Косыгин был новатором своего времени, политическим деятелем исторического масштаба. В 70-х годах прошлого века в зарубежной прессе его называли одним из лучших европейских премьеров. С его именем сейчас справедливо связывают экономическую реформу в СССР 1965 г.



Часто, оценивая реформы А.Н. Косыгина, говорят, что они начали пробуксовывать после чехословацких событий 1968 г. Конечно, эти события значительно сузили интеллектуальный потенциал реформ. Догматизм ЦК КПСС и его аппарата дорого стоил стране: потеряли 10–15 лет в концептуальной и организационно-экономической разработке механизма реализации товарно-



денежных отношений, установили идеологический запрет на разработку тематики рыночного социализма*. Но, несмотря на чехословацкие события, догматизацию социализма, «окопное» положение экономистов-товарников и рыночников, т. е. несмотря на систему идеологических ограничителей, работа по поиску новых механизмов хозяйствования продолжалась.

Алексей Николаевич понимал, что нужны новые шаги по дальнейшему реформированию экономики. И в 1975 г. была создана рабочая группа, состоявшая из хозяйственников и ученых и получившая название «группа специалистов». В нее входили главный экономист ЗИЛа А. И. Бужинский, главный экономист завода «Красный Октябрь» А. Г. Карпов, начальник планово-экономического отдела Минсельхозмаша В. Г. Полянский, научные сотрудники В. Г. Стародубровский, Г. В. Базарова, Р. В. Отсасон, Л. А. Бусяцкая, В. В. Ситнин и я. Руководство этой группой было поручено Л. И. Абалкину.

Я был в группе до 1979 г. Из уст помощника А. Н. Косыгина А. Г. Карпова я услышал и запомнил слова, что нашей экономике не хватает конкуренции.

Алексей Николаевич ориентировал нас, во-первых, на решение проблемы измерения результатов хозяйственной деятельности. И группа специалистов разработала концепцию чистой прибыли (за вычетом платежей за ресурсы, в том числе ренты) как основы хозрасчета и повышения ответственности предприятий за эффективное использование производственных фондов, трудовых и природных ресурсов. Идея чистой прибыли была в центре моей докторской диссертации, защищенной в 1975 г., и развита в ряде книг и статей. На хозрасчет мне с группой специалистов в 1985 г. довелось переводить Минлегпром Эстонии.

* Пример того, что могло бы дать развитие этого направления, уже более 20 лет демонстрирует опыт Китая. Там прошло несколько этапов реформирования. Начали они с планово-рыночного механизма, затем перешли к использованию рыночного-регулируемого механизма с элементами планирования. Сейчас же уже несколько лет реализуют концепцию рынка с учетом специфики китайского социализма.

Во-вторых, ориентация была на формирование хозрасчетных отношений между министерствами и предприятиями. Н. С. Хрущёв ввёл территориальные органы управления в виде совнархозов, а А. Н. Косыгин занялся восстановлением и развитием отраслевого принципа управления народным хозяйством.

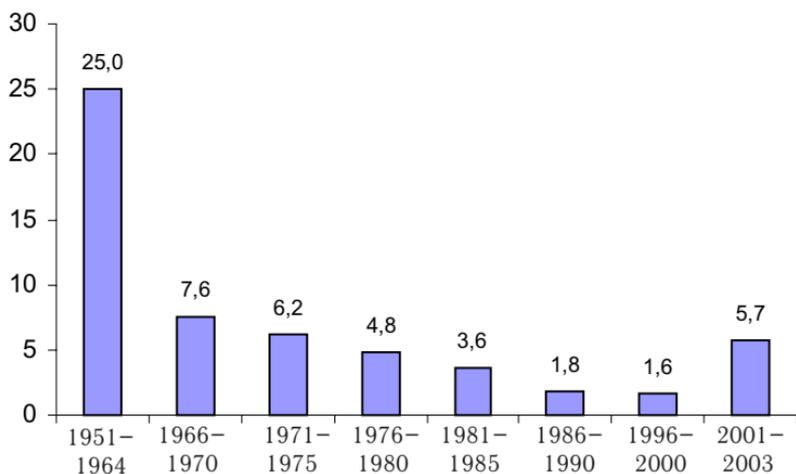
А. Н. Косыгин поставил перед группой задачу подготовить новый документ, новое постановление по развитию и углублению хозрасчета, усилению его воздействия на научно-технический прогресс. В 1975–1977 гг. группа специалистов разработала документ, который предусматривал развитие прямых хозяйственных связей, использование чистой прибыли, систему хозрасчетных фондов, органов управления и т. п. Этот документ был раскритикован в отделах ЦК КПСС и многими министрами с позиции недопустимости повышения роли товарно-денежных отношений и отвергнут.

Многие, кто пишет о А. Н. Косыгине, забывают сказать о его детище – Академии народного хозяйства, которая в конце 80-х – начале 90-х годов прошлого столетия стала кузницей кадров высшего звена управления. Об отношении Алексея Николаевича к ученым говорит уже тот факт, что Высшая аттестационная комиссия получила в свое распоряжение одно из лучших в то время зданий на улице Грибоедова. К сожалению, ельцинская команда в начале 90-х годов его отобрала и разместила в нем управленческий аппарат.

Роль политических факторов

Анализируя реформы 60-х, 80-х и конца 90-х годов, рассматривая сегодняшнее состояние экономики, приходишь к выводу, что в достижении позитивных результатов развития экономики очень велика роль политических факторов. В условиях политической стабильности и при большой мобилизационной силе политического фактора достигаются высокие темпы роста валового продукта. В 1966–1970 гг. его прирост составил 7,6%, что во многом было обусловлено хозяйственной реформой 1965 г. (рисунок). Затем про-

изошло затухание темпов роста. Но с началом нового этапа социально-рыночного реформирования в 1988 г. темпы роста повысились более чем на 5% по сравнению с предыдущим годом. И только в 1990–1991 гг., когда политический фактор стал довлеть над «живым телом» экономики, усилилось разбалансирование основных экономических параметров и произошел спад. Из этого хаоса выходили ровно столько лет, сколько не могли обрести политическую стабильность. Рост начался в 1999–2000 гг., когда укрепилась политическая стабильность и начала восстанавливаться управляемость хозяйством. Конечно, свою роль сыграли и сугубо конъюнктурные факторы – цены на нефть и др.



Среднегодовые темпы прироста общественного продукта в России в 1951–2003 гг., %

Источники: Народное хозяйство СССР в 1998 г. М.: Финансы и статистика, 1989. С. 6; Народное хозяйство СССР в 1999 г. М.: Финансы и статистика, 1990. С. 8; Народное хозяйство СССР в 1990 г. М.: Финансы и статистика, 1991. С. 7; Российский статистический ежегодник. 2003: Стат. сб./Госкомстат России. – М., 2003. С. 31; Планирование народного хозяйства СССР. М.: Экономическая литература, 1963. С. 144; <http://www.gov.ru/main/ministry/ispvlast47.html>

С другой стороны, политическая стабильность без реформ или при их вялом течении рано или поздно приведет к обострению кризисных ситуаций.

Сегодняшняя модель функционирования экономики не позволила решить главную проблему – обеспечить межотраслевой перелив капитала и диверсифицировать структуру экономики. В результате у некоторых отраслей (топливно-энергетический комплекс, внутренняя и внешняя торговля) есть средства для инвестиций, но они не идут в другие секторы экономики, не диверсифицируют структуру хозяйства. Поэтому многие сопряженные и смежные сегменты экономики либо отстают, либо слабо развиваются и сильно зависят от импорта.

Фундаментом экономики, бюджета страны, источником кредитования служат крупные монополизированные компании топливно-энергетического комплекса и мировые цены на экспортную продукцию отраслей этого комплекса. За счет своего монопольного положения и непрерывного роста крупные компании держат хозяйство других отраслей на голодном пайке. В среде малых и средних предприятий большинства отраслей еще нет настоящей конкуренции.

Сегодня много говорят о притоке иностранных инвестиций. Можно даже подумать, что это чуть ли не главная задача рыночных реформ. Но инвестиции инвестициям рознь. Вот в прошлом году в Россию поступило свыше 20 млрд дол. иностранных инвестиций. Но более 50% из них составляли прочие инвестиции. А это долги корпораций, банков, т. е. акционерного и частного бизнеса. Этот корпоративный долг увеличивает совокупный долг России. Государственный долг сокращается, правительство РФ расплачивается по нему даже в ущерб собственной экономике, а эти деньги всевозможными путями переходят уже в виде иностранных кредитов нашим же корпорациям, и их долг нарастает.

Сегодняшние реформы сильно пробуксовывают. И иногда мне кажется, что мы все уже состоим в партии «Единая Россия», поскольку наши оценки весьма похожи, мы ни одного слова не сказали о стратегическом планировании, его сильных и слабых сторонах. Современная власть боится планирования, попадает в «ловушки» рынка и даже не стремится создать экономику, отвечающую интересам большинства российского общества. Пришло время понять, что раз-

работка стратегических ориентиров социально-экономического развития страны – это важнейшая задача российской экономики. Создание Центра стратегического развития Г. О. Грефа – шаг в правильном направлении, но это не решение проблемы. Госплан в его прежнем виде не нужен, да и невозможен. Нужно стратегическое экономическое планирование.

Трагедия экономических реформ XX века – в их верхушечном характере, в том, что они не доходят до предпринимательской деятельности людей. Сначала государство, а затем частный собственник угнетают человека наемного труда (невыплаты корпоративным сектором заработной платы составляют ежегодно более 20 млрд руб.). Они делают всё, чтобы выжать из работника как можно больший доход, не забывая о его достойном заработке и пакете социальных услуг.

Внешняя оболочка экономических реформ, будь то нэп, административная, планово-товарно-денежная или сегодняшняя рыночная система, меняется, а в её мотивационной основе по-прежнему нет двигательной силы конкуренции, предприимчивости, разумного сочетания личной и общественной пользы. За столетие пока не удалось обеспечить такую архитектуру нашего народного хозяйства, да и отдельных компаний, в которой соблюдался бы баланс интересов личности, общества, государства и компаний. Создание новой более симметричной и равновесной архитектуры народного хозяйства должно быть одним из главных событий первой четверти XXI века.



Тихонов Д. Н., Липник Л. Г. **Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков.** М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 253 с.

Эта книга – для тех, кому алхимия налогов – «тайное знание». Разговорный русский язык. Логическое изложение. Без многостраничного пересказа законов. Компактное цитирование убойных инструкций налоговиков по способам «ликвидации налогоплательщиков». Документированные советы налогоплательщикам. Закажите (на www.alpina.ru) и читайте!

Для тех, кто хочет спать спокойно

Цель авторов – дать читателю прикладную информацию, пригодную для сознательного использования в налоговых отношениях. Оговорка: не ждите обсуждения налоговых схем, применение которых поможет уменьшить налоговые платежи в N раз.

Задача книги – описать целесообразные действия налогоплательщика и предостеречь его от нецелесообразных.

Заметим, что конституционный суд РФ – за налогоплательщика: в Постановлении № 9-П от 27.05.2003 г. он определил: «Недопустимо установление ответственности за такие действия налогоплательщика, которые хотя и имеют своим следствием неуплату налога либо уменьшение его суммы, но заключаются в использовании предоставленных налогоплательщику законом прав, связанных с освобождением на законном основании от уплаты налога или с выбором наиболее выгодных для него форм предпринимательства и соответственно – оптимального вида платежа».

Налоговое планирование

Налоговое планирование – активные действия налогоплательщика по уменьшению налоговых платежей, которые приводят к тем или иным рискам и могут дать негативные последствия.

© ЭКО 2004 г.



Оптимизация налогов – увеличение финансовых результатов при экономии налоговых расходов, недопущение опережающего роста налоговых платежей по сравнению с динамикой роста выручки предприятия. При оптимизации налогов могут решаться не только задачи минимизации, например формирование в отчетном периоде существенной прибыли для привлечения новых кредитов и акционеров.

При ухудшении экономической ситуации для своего бизнеса и угрозе банкротства предприятия предприниматели выбирают уход от налогов.

Оптимизация налогов является разновидностью экономической деятельности, поскольку в ее рамках осуществляются сделки, производятся в различной форме расчеты, оформляются некие документы. У этой деятельности есть экономическая цель – оптимизировать расходы по уплате налогов. Часто оптимизация налогов приводит к реорганизации предприятий и изменению документального оформления реальных товарно-денежных потоков. Поэтому оптимизация налогов всегда требует некоторых затрат.

При законной оптимизации это расходы на налоговые консультации, организацию налоговых схем и налоговых льгот, на посредников, на открытие офшоров и т. д.

При противозаконной оптимизации это расходы на создание фирм-однодневок («фонарей»), организацию противозаконных схем, взятки и т. д.

Законодательство РФ

Объемы налогового законодательства чрезвычайно велики (примерно 89000 документов из 250000 в справочно-информационной системе «Гарант»), и это является одним из основных источников ошибок и неточностей в налоговых расчетах налогоплательщиков:

- ✧ **некоторые существенные показатели налогообложения могут зависеть от факторов неналогового свойства;**
- ✧ **качество законов низкое;**
- ✧ **позиция о безусловном приоритете буквы закона над его духом и над экономической целесообразностью (зачастую) весьма уязвима.**

В дальнейшем неизбежно будет усиливаться специализация по различным налогам у сотрудников предприятий и государственных ведомств.

Международные аспекты налогового планирования — это наличие в хозяйственных отношениях российских налогоплательщиков субъектов, сделок и отдельных особенностей, имеющих международное происхождение. В их числе:

- экономическая деятельность за рубежом;
- сделки с предприятиями-нерезидентами;
- необходимость учитывать положения международного законодательства;
- финансовые расчеты в валюте.

Нормативные акты МНС РФ. Казалось, что с принятием НК РФ все ведомственные нормативные документы о налогах прекратят свое существование. Ранее существовавшие инструкции к каждому налогу достаточно часто дополняли и изменяли нормы налоговых законов. После практического применения положений НК РФ стало понятно — был излишний оптимизм. Вместо инструкций к отдельным законам появились методические рекомендации к главам НК, которые можно разделить на группы:

- по отдельным налогам;
- посвященные вопросам учета, отчетности и оплаты налогов;
- по контролю и проверкам налогоплательщиков.

Смежные отрасли права. Без знания финансового дела, корпоративного права, порядка производства расчетов, различных видов государственного контроля (валютного, антимонопольного, в области ценных бумаг и др.) заниматься налоговым планированием опасно. Правовой минимум для специалистов выделен в книге в Приложение.

Налоговая система РФ

В стране сложилась самобытная налоговая система, идеология которой основана на европейском (континентальном) опыте.

Используемые фиксированные ставки налогообложения, формально справедливые для различных предприятий, на

самом деле таковыми не являются, так как не учитывают ряда совершенно объективных экономических, а не налоговых факторов. Вне исходных условий, определяющих размер налогообложения предприятий, остаются, к примеру:

- ▶ **величина предприятия;**
- ▶ **продолжительность экономического цикла;**
- ▶ **важность для национальной экономики;**
- ▶ **особые условия, значимые для настоящего времени (производство продукции высокой степени переработки на экспорт).**

Регулирующая роль налогов в России используется недостаточно. Льготы не дали четко выраженного результата, а некоторые (для спортивных организаций и ЗАТО) использовались криминалом для организации незаконного бизнеса по продаже их использования.

Налоговые органы и процедуры

Налоговые органы. Территориальные **ИМНС** – бюрократические организации, для которых характерны директивное планирование, большой документооборот, жесткие функциональные инструкции.

Определенные гарантии правильности своих действий налогоплательщик может получить от налоговых органов через институт письменных запросов в соответствии со ст. 32 НК РФ. Процедура получения разъяснений установлена в Приложении 1 к приказу МНС РФ от 5 мая 1999 г. № ГБ-3-15/120 «Положение об информировании налогоплательщиков по вопросам налогов и сборов».

Главное управление по борьбе с экономическими преступлениями Федеральной службы по экономическим и налоговым преступлениям МВД России. Основной критерий правильности и законности действий правоохранительных органов – соответствие силового воздействия реальным действиям налогоплательщика. Если в обычном офисе, при отсутствии реального противодействия, сотрудников бьют прикладом, бросают на пол, налицо явное несоответствие методов воздействия фактической обстановке. В подобной ситуации лучшая модель поведе-

ния – тихая исполнительность с максимальным запоминанием подробностей. Планировать ответные действия надо несколько позже, после анализа сложившейся ситуации и консультации с адвокатами...

Развитие информационных возможностей налоговых органов. Завершение создания единой автоматизированной информационной системы налоговых органов (начиная с Москвы) приведет к иному уровню их аналитической работы на базе полной сводной информации о налогоплательщике из разных источников.

Налоговые проверки. Для их прохождения необходимы хорошие отчетность и документооборот; ответственный исполнитель; периодический контроль бухгалтерии предприятия внутренним или внешним аудитором для выявления ошибок и недочетов.

Как вести себя во время налоговой проверки? Приведем «Памятка сотрудникам при налоговой проверке».

Действия после налоговой проверки. Подробно вопросы обжалования решений налоговых органов описаны в статье А. А. Абрамова и Л. В. Гурьякова «Как обжаловать решение налогового органа, не обращаясь в суд» («Главбух». 2001. № 14). Однако в последнее время основным местом борьбы налогоплательщиков за свои деньги становятся суды.

Классификация видов налогового планирования

Три основных вида налогового планирования – это классическое, оптимизационное и противозаконное.

Смысл **классического налогового планирования** – планирование правильной и своевременной уплаты налогов. Его содержание заключается в организации правильного налогового учета и отчетности, планировании экономической деятельности в рамках, определенных законом, и своевременной уплате налогов.

Для этого необходимо:

- ▶ **проводить на предприятии правильную учетную политику и организовать её нормальную реализацию;**

- ▶ грамотно вести бухгалтерский и налоговый учет;
- ▶ четко оформлять первичные бухгалтерские документы, иметь оправдательный документ на каждую финансовую операцию;
- ▶ пользоваться всеми простыми и доступными льготами, включая льготы по рассрочке налоговых платежей и налоговым кредитам.

Оптимизационное налоговое планирование – налогоплательщик путем использования пробелов и льгот существующего законодательства планирует и организует свою экономическую деятельность так, чтобы платить по возможности меньше налогов.

Одним и тем же экономическим действиям при различном их оформлении может соответствовать и различная величина налогообложения.

Обычная ошибка предпринимателей, которые хотят экономить на налогах в соответствии с законом, заключается в следующем. Сначала они разрабатывают организационную и финансовую схему бизнеса и начинают работать, а потом уже в рамках готовой схемы пытаются минимизировать налоги! Анализировать свои налоговые проблемы и пути их решения нужно до начала планирования деятельности.

В целях налогового планирования нужно своевременно отказаться от привычных схем бизнеса и расчетов, особенно на предприятиях советских времен, укомплектованных старыми кадрами. Идеология ветеранов финансов не включает понятий «эффективность», «анализ», «проекты». Большинство бухгалтеров своей главной задачей считают своевременную оплату налогов, в то время как их руководители – обеспечение прибыли бизнеса.

Законность налогового планирования – это соответствие всех параметров ряда сделок налогоплательщика, которые осуществляются в целях налоговой оптимизации, совокупности действующих нормативных актов.

100%-ная законность налоговой схемы – это точные разрешающие указания законов и нормативных актов, положительное понимание налоговой схемы налоговыми организациями и положительная для налогоплательщиков

судебная практика... Налоговым органам известно большинство применяемых налоговых схем, однако полностью исключить их в рамках действующего законодательства им пока не удастся.

Противозаконное налоговое планирование – налогоплательщик применяет противозаконные методы в целях уменьшения налоговых платежей.

Основные нарушения:

- ◀ **малые предприятия манипулируют с кассой, учетом и отчетностью;**
- ◀ **средние работают с различными схемами обналачки;**
- ◀ **крупные используют налоговых посредников со специальной правоспособностью, а также специально создаваемые подконтрольные им короткоживущие предприятия, которые встраиваются в финансовые цепочки и, исчезая, не платят налогов вообще.**

Налоговые риски

Налоговый риск – это возможность для налогоплательщика понести финансовые и иные потери, связанные с процессом уплаты и оптимизации налогов, выраженная в денежном эквиваленте.

Риски налогового контроля включают **штрафы** – см. ст. 122 НК РФ. **Наказания** – см. Кодекс об административных правонарушениях (ст. 15.2–15.11).

К этим рискам также относятся риски аннулирования лицензий и ликвидации организации по искам налоговиков (ст. 31 НК РФ).

Наименее исследованными и наиболее опасными для налогоплательщика являются риски определения суммы налогов расчетным путем (ч. 7, п.1, ст. 31 НК РФ) в случае непредставления документов и при отказе допустить должностных лиц налогового органа к обследованию помещений налогоплательщика.

Риски усиления налогового бремени актуальны для экономических проектов длительного характера. Готовых инструментов для решения подобных задач в России пока не существует.

Риски уголовного преследования. По ст. 194, 198, 199 УК РФ для руководителей крупнейших предприятий при проведении серьезной налоговой проверки формальная вероятность осуществления риска возбуждения уголовного дела почти 100% (критерий существенной неуплаты налогов всего 1000 МРОТ), так как показатель неуплаты налогов в размере 1000 МРОТ существенно меньше обычных и неизбежных бухгалтерских и налоговых ошибок крупных налогоплательщиков... Как быть? – Об этом – см. в книге.

Налоговая безопасность при обычной деятельности налогоплательщиков (классическом налоговом планировании)

Система мер безопасности. Воздействие на риск

Важнейшей является профилактика:

- предупредить появление моментов, которые могут вызвать повышенный интерес налоговых органов;
- определиться с налоговой стратегией и тактикой, принципами оптимизации налогообложения, организации учета и т. п.;
- если организацией принимается решение об использовании налоговой схемы, обязательно требуется проведение ее экспертизы.

Готовность к налоговым проверкам состоит в том, чтобы знать:

- процедуры налоговой проверки;
- права и обязанности сотрудников предприятия и налоговых органов;
- знать предусмотренные законом возможности влияния на выносимое налоговым органом по результатам проверки решение;
- необходим практический навык составления возражений по акту проверки.

Организационно-административные меры

Крупные промышленные группы с большими оборотами выстраивают свои корпоративные схемы в рамках трехступенчатой структуры:

Ступень 1. Предприятия 1-го уровня не ведут активной и разноплановой коммерческой деятельности, накапливают значи-

тельные основные средства, концентрируют у себя нематериальные активы, оформляют на себя товарные знаки и марки. Срок их существования очень длительный. Учет и отчетность налажены до идеального состояния. Основные средства такие предприятия сдают в аренду предприятиям второго уровня. Возможен также вариант осуществления совместной деятельности, при котором предприятия 1-го уровня передают активы, а другие предприятия ведут хозяйственную деятельность.

Ступень 2. Предприятия 2-го уровня ведут активную деятельность, но при этом все сомнительные варианты переключают на предприятия третьего уровня. Срок их существования – несколько лет.

Ступень 3. Предприятия 3-го уровня занимаются всеми, в том числе и не вполне законными, операциями. Они выполняют роль налоговых посредников, промежуточного звена. Срок их существования – от нескольких месяцев до нескольких лет.

Такая структура позволяет холдингам минимизировать финансовые потери при претензиях налоговых органов и практически в любых условиях сохранить основные средства.

Учетная политика организации – это совокупность способов ведения бухучета. На налогообложение существенно влияют:

- ◀ **метод определения выручки;**
- ◀ **метод оценки производственных запасов;**
- ◀ **порядок начисления амортизации основных средств.**

Выяснение позиции налоговых органов

Важным элементом налоговой безопасности является получение письменных разъяснений налоговых органов и Министерства финансов РФ. Это не гарантирует отсутствия налоговых проблем, однако гарантирует непривлечение должностных лиц и предприятий к налоговой и уголовной ответственности, так как в соответствии со ст. 111 НК РФ выполнение налогоплательщиком письменных разъяснений налоговых органов по вопросам применения законодательства исключает его вину в совершении налогового правонарушения.

Порядок получения разъяснений определен в Приложении 1 к приказу МНС РФ от 5 мая 1999г. № ГБ-3-15/120 «Положение о информировании налогоплательщиков по вопросам налогов и сборов».

Договорная работа

Налоговые доктрины развитых стран при оценке налоговых последствий сделок закрепляют приоритет содержания над формой, т. е. сделки налогоплательщиков трактуются не с точки зрения их формального представления (оформления), а по фактическому содержанию. Налогообложение в РФ очень часто учитывает именно форму, а не содержание экономических действий. Для целей налоговой безопасности и налогового планирования целесообразно отдельно проанализировать взаимодействие и значимость содержания и формы экономических действий...

Основной принцип правильной формулировки договоров – прямое заимствование терминов из текста гл. 25 НК.

Налоговая безопасность при минимизации налогов (оптимизационном налоговом планировании)

Организация налогового планирования

Правильная организация работы по оптимизации налогов заключается в следующем:

- организации-налогоплательщики должны выделить налоговое планирование в отдельное направление работы, отделив его от работы бухгалтерии по расчету и уплате налогов, подготовке налоговой отчетности;
- иметь ответственного исполнителя по налоговому планированию (в малом бизнесе – совместителя, в крупном – отдел).

Порядок налогового планирования:

- анализ хозяйственной деятельности;
- определение основных налоговых проблем;
- поиск путей решения налоговых проблем;
- разработка и планирование налоговых схем;
- подготовка и реализация налоговых схем;
- включение результатов в отчетность и ожидание реакции контрольных органов.

Налоговые схемы

Налоговая схема – это основная идея конкретного метода оптимизации (минимизации) налогов; детальное опи-

сание взаимодействия элементов налоговой схемы; наглядное графическое представление выбранного метода оптимизации (минимизации) налогов.

Построение налоговых схем производится в следующей последовательности:

- поиск идеи (анализ налогового законодательства);
- разработка экономической модели;
- юридическая модель;
- организационная модель;
- учетная модель;
- отработка деталей.

Разработчики налоговых схем бывают внутренние и внешние. Перед внешними можно поставить такие задачи:

- использовать схему, известную заказчику, и доработать детали;
- решить конкретную проблему, разработав и внедрив новую налоговую схему;
- организовать комплексную оптимизацию налогообложения, используя для этого все возможности.

Обсуждение и оценка налоговых схем

Перечень документов для подтверждения проработки деталей налоговой схемы:

- описание налоговой схемы;
- юридическое обоснование и перечень исследованных нормативных актов;
- графическая схема;
- счетный пример по абсолютным и относительным показателям достигаемой данной схемой экономии налогов;
- модель учета и бухгалтерские проводки;
- перечень и оценка существующих рисков применения схемы.

Памятка заказчику по обоснованию его позиций перед налоговыми органами по поводу применения данной схемы.

Стоимость налоговых услуг: сколько заказчик готов заплатить за данную налоговую схему, столько она и стоит.

Применение налоговых схем

Разработать обычный план – с порядком действий, сроками, мероприятиями, ответственными лицами и конечны-

ми результатами. Подготовить документацию или предложения по изменению существующей документации. Получить гарантии консультантов о сопровождении схем.

Раздел «Налоговое планирование» должен включаться отдельным элементом в любой бизнес-план предприятия. Отсутствие учета налоговых расходов в имеющихся бизнес-планах вызвано не наличием определенной финансово-налоговой схемы, позволяющей не платить конкретный налог, а неумением анализировать налогообложение. В общем бизнес-плане предприятия при необходимости создания выделенных предприятий – налоговых посредников – целесообразен специальный бизнес-план налогового планирования с такими разделами.

- Цели и задачи.
- Налоговая схема.
- Организационный план, включая описание взаимодействия с контрагентами.
- Управленческий персонал.
- Финансовый план и оценка риска.

Методы налогового планирования

В рамках **одного предприятия-налогоплательщика**, которое осуществляет основную коммерческую деятельность, это использование

- льгот по отдельным налогам;
- специальных налоговых режимов в рамках своей юрисдикции (для небольших предприятий интересным вариантом является упрощенная система налогообложения);
- посредников в качестве контрагентов по сделкам, в том числе в рамках договоров поручения и агентских, в качестве получателя специальных платежей, а также организаций со специальной правоспособностью: некоммерческих организаций, страховых и кредитных организаций, лизинговых компаний и т.п.
- возможностей учетной политики предприятия.

В рамках создания или привлечения **других юридических лиц**, которые будут осуществлять основную коммерческую деятельность:

- использование специальных налоговых режимов или льгот в юрисдикциях других субъектов РФ и иностранных юрисдикциях (регистрация в ЗАТО или в офшорных зонах);

- **трансферт (перенос) цены.** Данный способ заключается в использовании цепочки юридических лиц, **основная прибыль от деятельности которых извлекается на этапе прохождения средств через юридическое лицо с наименьшим налогообложением;**
- **перевод основной деятельности на налоговых посредников;**
- **изменение масштаба (дробление, умножение) деятельности предприятия.**

Пределы налоговой оптимизации

Отношение налоговых расходов крупнейших предприятий страны к выручке – от 6% до 18%. Для большинства предприятий общие налоговые расходы меньше, чем один теоретический налог на прибыль – ... крупнейшие налогоплательщики уделяют налоговому планированию значительное внимание.

Пример эффективной налоговой схемы

Неоправданным представляется распространенное мнение о невозможности для российских предприятий платить разумные и весьма небольшие налоги, совершенно не нарушая при этом действующее законодательство. Применение альтернативных схем налогообложения таких, как упрощенная система налогообложения, делают бизнес очень привлекательным и не требующим сокрытия налогов или выручки.

Достаточно интересной с точки зрения оптимизации налогов представляется система вмененного налога.

Минимизация рисков при ситуации минимальных налогов

Приведен подробный план проведения самопроверки предприятия по заказу владельцев. Цель: минимизация личных рисков владельцев бизнеса путем его инвентаризации сторонними экспертами с последующим устранением выявленных «проколов».

Кроме того, из книги вы можете узнать о налоговой безопасности для физических лиц, специфике судебных процедур и многом другом.

**Реферат подготовил Ю. А. ДАНИЛИН,
Екатеринбург**



В ОДНУ ТЕЛЕГУ ВПРЯЧЬ... ВОЗМОЖНО!*

(или в защиту редкости)

Когда-нибудь Россия выйдет на мировой рынок и начнет продавать свою высокотехнологичную и наукоемкую продукцию, не облеченную в страшные военные формы. Когда-нибудь, но не сейчас и не завтра. А до той благословенной поры единственная наша надежда и опора – природные ресурсы, а в их составе – минеральные энергоносители. На них и уповаем.

Стоит ли удивляться, что о проблемах природных ресурсов сейчас не рассуждает только ленивый. От аспиранта до президента, самого высокопоставленного кандидата экономических наук, все только и пишут о том, как бы поставить ренту на службу народу. Но большинство исследователей так и не выходят за традиционные рамки чистого дисконтированного дохода и прочих показателей, рекомендованных UNIDO.

В этом смысле авторами рецензируемой монографии (а она является составной частью нового направления научного исследования природно-ресурсного потенциала) совершен существенный теоретический и методологический прорыв.

Важнейшие положения нового подхода были изложены в предшествующей монографии «Информационная теория стоимости и системные экономические оценки природных ресурсов» (1999 г.). Научные достижения можно сгруппировать в три крупных раздела: а) воспроизводство природных ресурсов; б) система оценок; в) проблемы горной ренты.

В самом сжатом виде основные результаты можно охарактеризовать следующим образом.

Введено понятие антропосферы и предложена общая модель антропосферного производства.

Информационная концепция общественной стоимости природных ресурсов доведена до операционального уровня. Обобщены и систематизированы данные о распространенности

* Некоторая запоздалость рецензии объясняется отнюдь не отсутствием интереса к теме, а традиционной для россиян леностью рецензента.



природных (геологических и биологических) объектов, что создало предпосылки для их экономических оценок.

Ряд важнейших особенностей функционирования ресурсодобывающего комплекса рассмотрен как проявление закона информационной стоимости.

Достигнуто существенное продвижение в теории горной ренты. Введено понятие двух типов дифференциальной горной ренты: в обычном смысле (различия в удельных издержках на освоение одинаковых по своим потребительским свойствам ресурсов) и дифференциальная рента, определяемая различиями в удельных издержках добычи ресурсов с неодинаковыми потребительскими свойствами.

Вполне возможно, что иные исследователи сочли бы свою задачу выполненной. Но для авторов рецензируемой монографии эти результаты стали исходным пунктом нового наступления на концептуальные основы оценки природно-ресурсного потенциала.

По мнению рецензента, авторы монографии весьма далеки от распространенного стремления смести «рутину с оперных подмостков». Ими не отвергается трудовая теория стоимости. Более того, труд как фактор производства по-прежнему в чести и создает не менее половины стоимости. Информационная же теория стоимости, являясь своеобразным развитием трудовой, позволяет учесть и количественно отразить все прочие слагаемые, дающие оставшуюся половину. Отсюда проистекает широта методологического подхода, позволяющая «впрячь в одну телегу» и жучка-червячка, и колоссальные по массе и объему минеральные ресурсы. Причем достигнута соизмеримость всех видов ресурсов, а оценки ряда видов минерального сырья и живых организмов приближены к такому уровню конкретности, на котором они относятся к экономически однородным объектам.

Это означает, что информационная теория стоимости обеспечивает универсальную сопоставимость ресурсов, отсутствующую при других подходах.

«Стадность – прибежище неодаренности», – говорил Б. Л. Пастернак. Информационная теория отражает и эту истину применительно к природно-ресурсному сообществу. Согласно этой теории, высоко ценится не массовость, но редкость, не тысячи участников художественной самодеятельности (хотя это само по себе неплохое явление), но Давид Ойстрах или Святослав Рихтер. Возможно, сам такой принцип и не нов, но вот применить его к огромному

и разнообразному миру природных ресурсов до сих пор не удавалось никому. И в этом, пожалуй, главное достижение авторского коллектива.

И в заключение – две ремарки относительно наиболее близкого профессиональным интересам рецензента минерально-ресурсного комплекса. В ряде алармистских публикаций предсказывается скорое исчерпание многих видов ценного сырья. Но, оказывается, все не так печально. По мнению авторов монографии, признаки истощения природных ресурсов 22 видов металлов отсутствуют, а объемы добычи и запасов определяются только потребностями промышленности в этих металлах.

Обнадеживает и оптимизм авторов раздела «Воспроизводство запасов топливно-энергетических ресурсов» (хотя и сочетание «запасы ресурсов» несколько режет геолого-экономический слух): перспективы для дальнейшего роста цен на нефть весьма благоприятны, а будут высокие цены – все остальное приложится. Вместе с тем такая позиция во многом сродни оптимизму небезызвестного Джона, кричавшего: «Все в порядке!», пролетая между 97-м и 96-м этажами нью-йоркской высотки.

А вот авторы раздела о ренте проявили себя реалистами-прагматиками. Ими выполнен анализ формирования ренты в некоторых отраслях добывающей промышленности, рассмотрено влияние технического прогресса на рентные свойства рудных месторождений. На конкретной информации о мировом потреблении и ценах платины и палладия показано формирование дифференциальной горной ренты типа II.

Не так давно рецензенту пришло нежданное письмо. Его автор, фермер из Саратовской области, сетовал, что его предложения, как сделать народ счастливым с помощью природно-ресурсной ренты, вязнут в тиши высоких московских кабинетов, встречая стандартные возражения: «Рады бы, но не знаем, как ее, эту ренту, считать».

Ну что же, этим радетелям о российских печалях можно посоветовать обратиться к авторам рецензируемой монографии. Объяснят и научат. И не только счету ренты, но и многому другому, интересному и полезному. Можно, конечно, рекомендовать обратиться и к тексту монографии. Но где вы видели в нашей стране чиновника, который бы читал научные книги?

Б. В. РОБИНСОН,

доктор экономических наук, профессор Новосибирской государственной академии экономики и управления



Реклама и мы

Психологические способы, или как нас «достают»

Любой тип рекламы в СМИ – печатной, телевизионной или радиорекламы – использует разнообразные психологические приемы, чтобы задеть потребителя «за живое». Реклама пытается объединить представление о данном продукте с нашими глубинными и самыми основными потребностями. Применяя знания о том, как сознание обрабатывает информацию, рекламист создает рекламу, которая должна побудить нас сконструировать благоприятный для рекламодателя образ. Поняв закономерности этих процессов, мы можем успешно сопротивляться манипуляции.

Эмоциональный метод

Пожалуй, самый эффективный метод продаж – тот, при котором описывается, что товар может обеспечить хорошее психологическое состояние человека и удовлетворить его личностные потребности. В рекламе часто подчеркивается, что мы не просто получаем хороший продукт, но и сами становимся лучше.

Влияние на эмоции – зачастую самый лучший способ повлиять на наши убеждения и, в конечном итоге, на поведение. Например, многие рекламные клипы и постеры основаны на нашей любви к друзьям, семье, напоминают о хороших временах и чувствах, с которыми они связаны. Реклама обращается к нам и просит: позвоните своим друзьям, покажите им свою любовь, купите алмазы и цветы, покажите

Харрис Ричард. Психология массовых коммуникаций. 4-е международное издание, С.-Пб., Прайм-Еврознак, Издательский дом «Нева», М.: Олма-Пресс, 2002

© ЭКО 2004 г.

им, как вы о них заботитесь, выпейте пиво и посидите с друзьями, проведите время приятно. А товары – вещественное доказательство заботы и любви.

Чем теснее товар связан с нашими естественными положительными эмоциями, тем действеннее будет реклама. Например, в одной рекламе детского питания сообщалось, что еда этой компании помогает детям научиться жевать. Такое сообщение намекает на то, что эта еда имеет большее значение для роста ребенка, чем обыкновенная пища, даже самая вкусная. В рекламе автомобилей говорится: «Автомобиль – это часть семьи», то есть производитель предлагает не просто вещь, а вещь, которая обязательно должна быть в семье.

Зачастую эмоциональный метод применяется, чтобы у зрителя или читателя возникло ощущение собственной уникальности или создалось ощущение уникальности новой вещи. Этот метод особенно часто используют большие корпорации, которые борются с имиджем огромных, безликих и равнодушных учреждений. Например, рекламная кампания «McDonald's» сообщает: «Мы делаем все это для тебя». А компания «General Motors» спрашивает: «Хочешь, мы соберем его (автомобиль) специально для тебя?». Внимание к человеку в отдельности, а не к массе людей, всегда привлекает потребителя.

Когда реклама продукта ассоциируется с развлечениями и забавами – это тоже эмоциональный метод. Такой метод особенно явно виден в рекламе пива, безалкогольных напитков и товаров для детей. Когда в кадре появляются отдыхающие люди, изображается домашняя вечеринка, все это вызывает в памяти и воображении людей предвкушение или воспоминание о празднике и начинает ассоциироваться с рекламируемой вещью. Даже название продукта может повлиять на наши чувства и отношение к товару, особенно если название – значимое слово в нашем родном языке.

Иностранные названия для товара

Не так просто использовать в рекламе слово на соответствующем иностранном языке (французское – для духов, испанское – для маисовой лепешки, норвежское – для лыж). Это должно быть

слово, которое похоже на французское для людей, незнакомых с французским. Так, фирма модной одежды «Le Tigre» добавила французское ударение (аксан) во французское слово, пишущееся без ударения: «tigre». Слово не стало французским, но люди, говорящие по-английски, считают, что оно похоже на французское. Другой пример: мороженое «HaagenDazs» производится в Нью-Йорке, но его как бы иностранное название предполагает зарубежного производителя. Наша же реакция на иностранные названия зависит от товара и страны, где он произведен.

Самая большая опасность для изготовителя рекламы скрывается в выборе названия бренда для товара из другой страны – результат может оказаться неожиданным. При продаже в Бразилии малолитражного автомобиля «Pinto» марки «Форд» обнаружилось, что это слово обозначает у выходцев из Португалии пенис маленького размера, а японская компания-производитель пива была поражена тем, что популярный в Японии напиток «Calpis» в Америке совершенно не пользуется спросом, поскольку это слово обозначает «коровья моча». В Америке придется изменить и названия таких продуктов, как иранский стиральный порошок «Barf» (на американском сленге – «блевать»), мексиканский хлеб «Bimbo» (на американском сленге – привлекательная, но глупая девушка) или японского напитка «Sweat» (по-английски – пот).

Для выхода на рынок СССР известный польский производитель парфюмерии «Uroda» (по-польски это означает «красавица») был вынужден ставить на своих изделиях марку «Pollena». Неоднозначные ассоциации вызывает в России и название популярного немецкого женского журнала «Burda».

Информационный метод

Этот метод не особенно распространен, но тем не менее некоторые виды рекламы дают нам информацию о продукте или товаре и пытаются повлиять на убеждения – составной элемент наших установок. Такая реклама объясняет, для чего предназначен товар, и описывает его свойства. Для этого типа рекламы идеально подходят газеты и журналы. Чаше всего используется метод обращения или совета – как сберечь деньги или получить более качественную услугу или товар.

Ощущение того, что вы делаете выгодную покупку, – очень мощное средство мотивации. Это настолько эффективный метод, что порой специально выпускаются прайс-листы с завышенными ценами, а в рекламе приводятся цены значительно ниже. Покупатель, придя в магазин, даже не

узнает, что товар по изначально завышенной цене никто и никогда ему продавать не собирался.

Патриотические методы

В рекламе часто встречаются призывы к национальной гордости. Они широко использовались в рекламе во время Олимпийских игр и розыгрышей Кубка Мира, во время празднования 200-летия Французской революции в 1989 г. или 500-летия открытия Америки в 1992 г. Национальность производителя здесь не имеет значения: «Toyota» точно так же, как и «General Motors», использует американские патриотические призывы и продает машины в США. «Volkswagen» в Нью-Йорке приветствует победы американцев на Олимпийских играх, компания «McDonald's» в Дублине помогает собрать деньги для ирландской олимпийской команды.

Иногда в рекламе отражаются международные события. Когда СССР ввел войска в Афганистан, в США поднялась сильная волна антисоветских настроений. Один из турецких изготовителей водки начал кампанию распространения «революционной водки без революции» («Покупайте водку импортного качества, без примеси поддержки грязных коммунистов».)

Но когда национализм переходит грань и превращается в шовинизм, коммерчески он теряет смысл. Так случилось, когда некоторые рекламисты в клипах и объявлениях призывали «поразить Японию» во время всплеска националистических настроений, вызванных в США японской торговой экспансией.

Метод пробуждения страха

Такая реклама создает в воображении угрозу и страх перед тем, что может случиться с человеком, если он не купит данный товар. Например, когда ребенок в опасной ситуации пытается дозвониться родителям и ему это не удастся, потому что у них в телефоне не было системы ожидания звонка. Или когда в рекламе компьютеров гово-

рится: «Вы же не хотите, чтобы ваш ребенок отстал по математике только из-за того, что вы не купили ему компьютер?». Это тонкое и вместе с тем мощное воздействие на чувства страха и вины, которые есть у каждого родителя. Такие обращения к чувствам родителей, игра на их любви и чувстве ответственности за детей наиболее часто используются в рекламе и, пожалуй, наиболее эффективны. Но иногда теряется чувство меры, особенно если рекламируемый товар связывается с безопасностью детей. Например, изображение зародыша в утробе матери связывают с тем, что вам «нужно купить именно эту машину».

Специалисты в области социальной психологии и рекламы уже давно пришли к выводу, что нужен некий оптимальный уровень страха, чтобы сообщение было эффективным. Более слабое послание не возымеет желаемого эффекта. Однако чересчур агрессивная реклама может вызвать у людей отвращение и включить защитные механизмы – тогда послание рекламодателей просто не дойдет до адресата.

Ощущение достижений, успеха и силы

Еще одна популярная в рекламе тема – расчет на желание зрителя победить и выиграть. Это могут быть деньги, статус, сила или просто приобретение чего-то нового, чего нет у соседей. Реклама сладостей может крикливо заявлять: «Победа – это всё», изображая шоколадную олимпийскую медаль, а может незаметно намекнуть, что человек, пользующийся той или иной продукцией, «действительно достиг успеха». Идея состоит в том, что та или иная вещь может сделать нас «победителем».

Юмор

Юмор довольно эффективен при продажах. Но надо обязательно учитывать, что шутки и остроты могут отвлечь потребителя от рекламируемого товара. Шутка, конечно, привлекает внимание, усиливает мотивацию потребителя и внушает положительные чувства к рекламируемому товару или услуге. Однако слишком смешной сю-

жет или изображение может настолько увлечь, что само послание рекламиста не дойдет до потребителя. Зрители посмеются над «приколом», но забудут, что именно им пытались продать.

Кроме того, у шуточной рекламы короткий век: если она повторяется слишком часто за короткий промежуток времени, то она быстро надоеет и будет контрпродуктивной.

Реклама в форме рекомендации

В этой форме рекламы легко узнаваемый человек, скажем, известный артист или спортсмен, предлагает купить товар или воспользоваться услугой. Этот человек может быть экспертом, а может знать не больше среднего обывателя. Исследования социальной психологии доказывают, что людей легче убеждает престижная, всеми уважаемая личность, даже если он или она досконально не исследовали рекламируемую ими продукцию. Мы склонны сильнее доверять такому человеку, и чем больше положительных эмоций и ассоциаций связано с ним, тем больше мы переносим эти чувства на рекламируемый им товар.

В любой рекламе, которую нам предлагают, как правило, одновременно встречается сочетание нескольких психологических методов.

Реклама как социальное заявление

«United colors of Benetton», известная итальянская фирма по производству модной одежды, в 1989 г. начала рекламную кампанию, ставшую одной из самых спорных и скандальных за последнее десятилетие. Вместо того чтобы просто рекламировать свою продукцию, она представляет мощные визуальные образы на социальные темы. Некоторые из них, например, еврей-хасид в обнимку с палестинцем или влюбленная пара, баюкающая в колыбели больного СПИДом ребенка, выглядят ободряюще, а иные – пылающая машина или горилла, изображенная в обнимку с человеческой ногой, – откровенно пугают. Другие акции: постеры с женщиной-негритянкой, которая кормит грудью белого ребенка, или руки негра и белого, сцепленные наручниками, или ряд чаш, наполненных кровью с написанными на них именами мировых политиков, – все это ошеломляет и внушает смутное беспокойство.

Такая реклама привлекла внимание к продукции фирмы, вызвала бурные дискуссии о рекламе и помогла увеличить продажи.

В различных странах Северной Америки и Европы в 90-е годы многие рекламные плакаты фирмы «Бенеттон» были запрещены или рекомендованы для изъятия.

Бесчестная реклама

Тревогу у общественности вызывает такой аспект рекламы, как обман или введение потребителя в заблуждение.

Непонимание или обман?

Это разные вещи. Непонимание или неправильное восприятие возникает, когда *восприятие* рекламного сообщения отличается от того, что действительно сообщает эта реклама: слушатель или зритель наполняет свое восприятие рекламы смыслом, не соответствующим реальности. Об обмане речь идет, когда рекламное сообщение расходится с фактами, известными о данном продукте. Заметим, что обычно 20–30% информации, представляемой в рекламе, читатель или зритель воспринимают неадекватно.

Если оба типа сообщений – буквальное и воспринимаемое адресатом – совпадают, то в рекламной информации не происходит ни неправильного восприятия, ни обмана. Если сообщение лживо, но потребитель воспринимает его как правду, то налицо обман, однако восприятие и понимание верны. Например, если в объявлении приводится неправильная цена продукта, мы считаем, что нас обманули; при этом объявление мы восприняли правильно. Такая реклама незаконна и встречается достаточно редко.

В рекламе может быть заявлено что-то неправдоподобное, но если сообщение воспринимается не буквально, то никакого обмана здесь нет. Например, утверждения «Наши пирожки пекут эльфы на деревьях» или «Наши машины взлетают из гаража» невозможно воспринять буквально. Как правило, рассматривая дела об обмане в рекламе, различные комиссии и суды исходят из наличия у зрителей и слушателей некоторого интеллекта. Кстати, это – интересная психологическая и юридическая проблема: насколько умным и понимающим надо считать потребителя.

Муляжи

В фотографии и телевизионной рекламе часто используются муляжи. Например, мороженое для рекламного ролика готовят из картофельного пюре, потому что настоящее мороженое слишком быстро тает под жарким студийным освещением. Пену на пиве создают шампунь или мыльная пена, так как настоящая пена быстро опадает и ее не успевают зафиксировать на пленке. В молоко добавляют белый клей, который делает продукт белее и гуще, а жареных цыплят обрызгивают краской из распылителя, чтобы они казались золотисто-коричневыми. Этот «обман» считается оправданным, потому что помогает сделать изображение продукта более реальным, чем простое следование «правде жизни». Например, настоящее мороженое в кадре больше похоже на суп-пюре, а картофельное пюре выглядит, как мороженое.

Другие случаи применения муляжей более сомнительны, и порой их использование запрещается Федеральной торговой комиссией или судами. Например, сколько камешков дозволительно класть в тарелку для супа, заменяя кусочки мяса или овощей, пока суп не перестанет напоминать тот, который можно купить в магазине? Или в рекламе пены для бритья наждачная бумага, которую брили, заменялась на пластик с наклеенными песчинками. Этот случай обсуждался в судах несколько лет.

Введение в заблуждение

Самый большой вред приносит реклама, которая, если понимать ее буквально, не отступает от правды, но при этом вызывает неправильное, ложное представление, тем самым обманывая потребителей. Эксперименты и исследования говорят о том, что люди, как правило, воспринимают не только очевидную информацию, но и то, что она может обозначать дополнительно. Нас можно заставить поверить в такие качества продукта, о которых в рекламе не говорится, но сообщение намекает на них. Например, реклама утверждает: «Зубной эликсир борется с микробами во рту», а зритель уже сам делает вывод о том, что этот эликсир уничтожает микробов.

Существует несколько типов лингвистических конструкций, которые помогают обманывать потребителя, в то же время не сообщая ничего, противоречащего правде. Эта склонность людей строить выводы и обобщения, основываясь на собственном знании, — естественная составляющая процесса обработки информации мозгом.

Ограничения смысла. Сделать утверждение в целом правдивым, но потенциально обманчивым можно с помощью выражений типа «может быть», «пожалуй», «вероятно, помогает» и т. д. Они значительно ослабляют силу рекламного заявления или вообще полностью его отрицают.

Эллиптические сравнения. Когда в рекламе просто говорится, что продукт дает больше (он лучше), это утверждение выглядит довольно туманно, потому что мы не знаем, с чем сравнивать («больше, чем что?»). Тем не менее наше сознание, как правило, конструирует наиболее приятный для нас вывод, и совсем необязательно, что он соответствует истине.

Подразумеваемая причинно-следственная связь. Часто причинные связи в рекламе только подразумеваются. Вот примеры: «Помоги своим детям добиться успехов в школе. Купи компьютер “Эйприкот”». «Сбрось лишние фунты. Купи массажный пояс “Блаббербастер”». Нигде не утверждается, что, купив товар, вы добьетесь желаемого эффекта, однако, основываясь на данных рекламных текстах, легко сделать именно такой вывод. В рекламе может быть и более общая причинно-следственная взаимосвязь. Например, в радиорекламе напитка для похудения молодая женщина рассказывает о применении этого продукта и о том, что он ей нравится. В конце объявления мужской голос говорит: «А она мне нравится». Слушатели могут понять это рекламное сообщение следующим образом: применяя такое средство, женщины будут казаться мужчинам привлекательнее, хотя прямо в рекламе об этом и не сказано.

Грязные намеки в адрес конкурента. В рекламном сообщении может встретиться косвенный намек на плохое качество товаров или услуг конкурента. Хотя лживые утверждения о сопернике считаются недопустимыми, намеки законом не регламентированы. Например, из рекламы потребитель может сделать вывод, что конкурирующие компании не предоставляют схожую услугу, хотя на самом деле многие фирмы занимаются аналогичным бизнесом.

Пробелы и псевдонаучные заявления. Иногда в рекламе приводятся статистика или научные данные для дока-

зательства высокого качества продукта. Часто читатели или зрители «додумывают» больше того, чем они узнают из самого сообщения. «Трое из четырех врачей рекомендуют аспирин ...» – приводятся результаты опросов, основанные на мнении всего четырех врачей. Нередко упоминается процентное соотношение, а размер выборки не указывается: «80% зубных врачей рекомендуют чистить зубы пастой ...». Или приводится число респондентов, но не говорится, сколько из них высказалось «за» рекламируемый продукт: «Мы опросили 10000 владельцев автомашин, большинство предпочитает ...». Информация, которую получает зритель, содержит пробелы и потенциально стремится ввести в заблуждение.

Можно использовать очень избирательные сравнения, чтобы произвести сильное впечатление на потребителя. «В “Игрет Пистол” впереди в кабине больше места, чем в “Форд Таурус”, пассажирам будет сзади просторней, приятней, чем в “Ниссан Максима”, корпус автомобиля длиннее, чем у “Тойоты Камри”». Подразумевается, что рекламируемый автомобиль просторнее всех машин конкурирующих фирм, хотя такой вывод и не очевиден.

Секс в рекламе

Использование секса – самый распространенный метод рекламы. Есть продукция, реклама которой основана исключительно на сексуальных ассоциациях: духи, одеколон, но и практически любой продукт можно продать, если он будет ассоциироваться с красивой женщиной или элегантным мужчиной. Сексуальная ассоциация, шарм и просто возникновение положительных ощущений становятся частью воспринимаемой зрителем реальности и представлений о рекламируемом продукте.

Подсознательная реклама

В конце 50-х годов некоторые популярные газетные статьи писали об эксперименте рекламиста Дж. Викари: он сообщил, что увеличил продажи кока-колы и по-

корна в кинотеатре в Нью-Джерси, когда во время демонстрации фильма каждые пять секунд в кадре в течение трети миллисекунды вспыхивали сообщения «Съешь попкорн», «Выпей колу».

Исследование Викари нигде не было опубликовано, и сам Викари признал, что все это – выдумка: он распустил слух об эксперименте, чтобы продвинуть свое рекламное агентство. Но, несмотря на это, общественность была очень взволнована. Многие продолжают верить в существование подсознательных методов убеждения, хотя тому нет никаких разумных научных доказательств.

Исследователями найдено лишь несколько фактов, причем неочевидных и не относящихся напрямую к рекламе, которые говорят о том, что подсознательные стимулы в некоторых случаях все-таки могут иметь слабый позитивный эффект (то есть они заставляют нас относиться к продукту чуть-чуть лучше). Влияние подсознательных стимулов на поведение ничем не подтверждено. Можно сделать вывод, что подсознательные стимулы могут возникать случайно и их эффект минимален, если вообще существует. Подсознательная реклама, судя по всему – плод нашего воображения и научно недоказуема. То же самое можно сказать и о программах обучения языкам или другим предметам, записанным на аудиокассеты со специальными «воздействующими на подсознание» сигналами.

* * *

В ближайшее время реклама точно не исчезнет из средств массовой информации. И наша защитная реакция против издержек рекламных трюков приходит вместе с опытом и с знанием тех приемов, которые используются в рекламе для воздействия на нас, потенциальных потребителей.

По материалам Интернета подготовила
Ю. С. ВОРОНОВА

Новые русские скороговорки

- ✧ Карл у Клары украл доллары,
а Клара у Карла — кварталный отчет.
- ✧ Работники предприятие приватизировали-
приватизировали, да не выприватизировали.
- ✧ Нищий шуршит тыщами
и пятидесятитысячными.
- ✧ Регулировщики регулярно регулировали
регуляторы.
- ✧ Не видно — ликвидны акции или не ликвидны.
- ✧ Налогооблагаемая благодать.
- ✧ Бесперспективняк.
- ✧ Деидеологизировали-деидеологизировали,
и доидеологизировались.
- ✧ Кто не работает, тот не ест то,
что ест тот, кто работает.
- ✧ Недопереквалифицировавшийся.

По материалам Интернета

0131-7652. «ЭКО». 2004. № 8. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35;
E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2004. Подписано к печати 23.07.04.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2500. Заказ 210.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



Уважаемые читатели!

Началась подписка на 1-е полугодие 2005 г.

Несмотря на инфляцию, цена на «ЭКО» осталась неизменной!

В розничную продажу журнал не поступает.

Оформить подписку на него с очередного номера можно во всех почтовых отделениях.

Индекс журнала в каталогах «Роспечати»:

71117 – для индивидуальных подписчиков;

73540 – для предприятий и организаций.

Подписаться можно и через редакцию.

При этом вы будете получать «ЭКО» раньше, а также сэкономите на расходах по доставке.

Условия подписки можно узнать:



на нашем сайте: www.econom.nsc.ru/eco



по E-mail: eco@ieie.nsc.ru



по телефону: (8-383-2) 34-19-25.

**Без «ЭКО» не обойтись тем,
кто хочет знать,
что происходит в экономике.**

**Опыт предприятий обсуждается
в рубрике «Директорский Форум».**

